

CIAE

CONFEDERACIÓN INTERSECTORIAL DE AUTÓNOMOS

GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL

INFORME, 2026

IMPACTO DE LA PRESIÓN INMOBILIARIA EN EL TRABAJO AUTÓNOMO EN ESPAÑA

ANÁLISIS Y PROPUESTAS PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO.

DEL PROBLEMA RESIDENCIAL A UNA CUESTIÓN PRODUCTIVA

LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA DEL TRABAJO AUTÓNOMO

EL ESPACIO COMO INFRAESTRUCTURA Y VARIABLE DE COMPETITIVIDAD

DE LA PRESIÓN A LA VULNERABILIDAD: EXPOSICIÓN, SENSIBILIDAD Y CAPACIDAD DE RESPUESTA

IMPACTO ECONÓMICO: DEL MARGEN AL DETERIORO SILENCIOSO

EMPRENDIMIENTO, CRECIMIENTO Y RELEVO GENERACIONAL

TERRITORIO, DIVERSIDAD ECONÓMICA Y GENTRIFICACIÓN ECONÓMICA

UNA VULNERABILIDAD POTENCIALMENTE DESIGUAL

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES Y CALIDAD DE LA ADAPTACIÓN

MEDIR LA VULNERABILIDAD: HACIA EL IVITA

IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA PÚBLICA

DIEZ CONCLUSIONES DE LECTURA INMEDIATA

INTRODUCCIÓN. LA VIVIENDA TAMBIÉN ES UNA CUESTIÓN EMPRESARIAL

1. LA VIVIENDA TAMBIÉN ES UNA CUESTIÓN EMPRESARIAL

2. DEL PROBLEMA RESIDENCIAL AL PROBLEMA PRODUCTIVO

3. EL ESPACIO COMO FACTOR PRODUCTIVO

4. DEL PRECIO INMOBILIARIO AL ESFUERZO EMPRESARIAL

5. CUANDO PAGAR EL ESPACIO EMPIEZA A CONDICIONAR EL FUTURO DEL NEGOCIO

6. UNA PRESIÓN DIFERENTE SEGÚN EL SECTOR Y EL TERRITORIO

7. TRANSFORMACIÓN INMOBILIARIA, GENTRIFICACIÓN ECONÓMICA Y TEJIDO PRODUCTIVO

8. LA PRESIÓN INMOBILIARIA COMO BARRERA DE ENTRADA

9. UNA VARIABLE OCULTA DEL RELEVO GENERACIONAL

10. UN VACÍO DE CONOCIMIENTO QUE ES NECESARIO CUBRIR

11. EL PROPÓSITO DE ESTE INFORME

12. LA PREGUNTA QUE GUÍA LA INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO 1. UN TEJIDO PRODUCTIVO ESPECIALMENTE SENSIBLE AL COSTE DEL ESPACIO

1.1. DEL MERCADO INMOBILIARIO A LA MICROECONOMÍA DEL TRABAJO AUTÓNOMO

1.2. ESTRUCTURA Y PERFILES DE EXPOSICIÓN INMOBILIARIA

1.3. EL MECANISMO MICROECONÓMICO DE TRANSMISIÓN

1.4. EL LOCAL COMO INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA Y ACTIVO TERRITORIAL

1.5. LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA: VIVIENDA, NEGOCIO Y ESPACIO ECONÓMICO DISPONIBLE

1.6. VULNERABILIDAD, RESILIENCIA Y SECUENCIA DE SACRIFICIOS EMPRESARIALES

1.7. CICLO EMPRESARIAL, EMPLEO, CRECIMIENTO Y RELEVO

1.8. SISTEMA DE INDICADORES Y PROPUESTA DE LECTURA ANALÍTICA

1.9. CONCLUSIONES

CAPÍTULO 2. IMPACTO ECONÓMICO SOBRE EL NEGOCIO

2.1. DEL COSTE DEL ESPACIO AL IMPACTO ECONÓMICO SOBRE EL NEGOCIO

2.2. PESO DEL ALQUILER SOBRE LOS COSTES EMPRESARIALES

2.3. EVOLUCIÓN DEL COSTE INMOBILIARIO FRENTE A LOS INGRESOS

2.4. IMPACTO SOBRE LOS MÁRGENES

2.5. CAPACIDAD DE TRASLADAR EL COSTE A LOS PRECIOS

2.6. IMPACTO SOBRE LA INVERSIÓN

2.7. IMPACTO SOBRE LA CONTRATACIÓN Y LA CREACIÓN DE EMPLEO

2.8. IMPACTO SOBRE LA RENTABILIDAD Y LA VIABILIDAD

CAPÍTULO 3. ESTRATEGIAS FRENTE AL INCREMENTO DE COSTES

3.1. MARCO DE ADAPTACIÓN EMPRESARIAL

3.2. RENEGOCIACIÓN DE ALQUILERES

3.3. TRASLADO DEL NEGOCIO

3.4. REDUCCIÓN DE SUPERFICIE

3.5. ESPACIOS COMPARTIDOS

3.6. TELETRABAJO Y ACTIVIDAD DESDE LA VIVIENDA

3.7. INCREMENTO DE PRECIOS

3.8. REDUCCIÓN DE OTROS GASTOS

3.9. REDUCCIÓN DE INVERSIÓN

3.10. REDUCCIÓN O APLAZAMIENTO DE CONTRATACIÓN

3.11. CIERRE O TRANSMISIÓN DEL NEGOCIO

3.12. ARQUITECTURA DE ADAPTACIÓN FRENTE A LA PRESIÓN INMOBILIARIA

CAPÍTULO 4. QUIÉNES SON MÁS VULNERABLES

4.1. DIMENSIONES BÁSICAS DE LA VULNERABILIDAD INMOBILIARIA

4.2. TERRITORIO, DISPONIBILIDAD Y RÉGIMEN DE TENENCIA

4.3. CICLO EMPRESARIAL, ESTRUCTURA PERSONAL Y CAPACIDAD DE RESISTENCIA

4.4. PERFILES, DINÁMICAS Y FORMAS DE VULNERABILIDAD

4.5. TIPOLOGÍA Y MEDICIÓN DE LA VULNERABILIDAD

4.6. ARQUITECTURA INTEGRADA DE LA VULNERABILIDAD

4.7. DEL PERFIL EMPRESARIAL AL MAPA TERRITORIAL

4.8. DISEÑO EMPÍRICO: CÓMO IDENTIFICAR QUIÉN ES MÁS VULNERABLE

4.9. PERFILES ANALÍTICOS DE VULNERABILIDAD

4.10. MATRIZ INTEGRADA DE VULNERABILIDAD Y RESILIENCIA

4.11. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

CAPÍTULO 5. DIFERENCIAS TERRITORIALES

5.1. DEL MERCADO NACIONAL A LOS MERCADOS INMOBILIARIOS LOCALES

5.2. GEOGRAFÍAS DE LA PRESIÓN Y TERRITORIOS INMOBILIARIAMENTE DIFÍCILES

5.3. COMPARAR MECANISMOS TERRITORIALES, NO ÚNICAMENTE CIUDADES

5.4. DEL NIVEL DE PRECIOS AL EQUILIBRIO INMOBILIARIO-TERRITORIAL

5.5. GRANDES ÁREAS METROPOLITANAS

5.6. CIUDADES TURÍSTICAS

5.7. CIUDADES MEDIAS

5.8. MUNICIPIOS RURALES

5.9. MAPA TERRITORIAL DE VULNERABILIDAD

CAPÍTULO 6. MÁS ALLÁ DEL BALANCE EMPRESARIAL

6.1. EL TERRITORIO COMO ECOSISTEMA ECONÓMICO

6.2. EMPRENDIMIENTO, RELEVO Y REPRODUCCIÓN DEL TEJIDO PRODUCTIVO

6.3. DESPLAZAMIENTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

6.4. SUSTITUCIÓN DEL COMERCIO TRADICIONAL

6.5. HOMOGENEIZACIÓN DEL TEJIDO COMERCIAL

6.6. PÉRDIDA DE SERVICIOS DE PROXIMIDAD

6.7. GENTRIFICACIÓN ECONÓMICA Y CAMBIO TERRITORIAL

6.8. TRANSFORMACIÓN DE LOS CENTROS URBANOS

6.9. EFECTOS SOBRE LA COHESIÓN TERRITORIAL

CAPÍTULO 7. UNA EXPOSICIÓN POTENCIALMENTE DESIGUAL

7.1. LA PERSPECTIVA DE GÉNERO COMO PROBLEMA ANALÍTICO, NO COMO CONCLUSIÓN ANTICIPADA

7.2. ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL, ESCALA EMPRESARIAL Y EXPOSICIÓN AL ESPACIO

7.3. VIVIENDA, TRABAJO DESDE EL DOMICILIO Y DOBLE FUNCIÓN DEL ESPACIO RESIDENCIAL

7.4. TIEMPO, CUIDADOS Y FLEXIBILIDAD TERRITORIAL REAL

7.5. RECURSOS ECONÓMICOS, FINANCIACIÓN Y CAPACIDAD DE ABSORCIÓN

7.6. LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO

7.7. VULNERABILIDAD INMOBILIARIA DIFERENCIAL: HIPÓTESIS Y MECANISMOS

7.8. CONTRASTE EMPÍRICO: QUÉ MEDIR Y CÓMO INTERPRETAR LAS DIFERENCIAS

7.9. PERFILES ACUMULATIVOS: JÓVENES, RURALIDAD Y OTRAS INTERSECCIONES RELEVANTES

7.10. IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA PÚBLICA

CAPÍTULO 8. CONCLUSIONES

8.1. UNA NUEVA FORMA DE ENTENDER LA RELACIÓN ENTRE ESPACIO Y TRABAJO AUTÓNOMO

8.2. DE LOS PRECIOS INMOBILIARIOS A LA ACCESIBILIDAD EFECTIVA

8.3. LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA: VIVIENDA Y ESPACIO DE ACTIVIDAD

8.4. EL ESFUERZO INMOBILIARIO COMO MECANISMO DE TRANSMISIÓN ECONÓMICA

8.5. EL UMBRAL INMOBILIARIO DE SOSTENIBILIDAD

8.6. ANTES DEL CIERRE: INVERSIÓN, CONTRATACIÓN, ADAPTACIÓN Y CRECIMIENTO

8.7. UNA VULNERABILIDAD DESIGUAL: SECTOR, MODELO EMPRESARIAL Y TERRITORIO

8.8. PERMANECER NO SIEMPRE SIGNIFICA SER SOSTENIBLE

8.9. EMPRENDIMIENTO, CRECIMIENTO Y RELEVO GENERACIONAL

8.10. LA PRESIÓN INMOBILIARIA COMO FACTOR DE TRANSFORMACIÓN TERRITORIAL

8.11. QUÉ PUEDE Y QUÉ NO PUEDE AFIRMARSE A PARTIR DE LA EVIDENCIA

8.12. IMPLICACIONES PARA LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

8.13. CONCLUSIÓN GENERAL: PRESERVAR LA ACCESIBILIDAD ECONÓMICA AL TERRITORIO

ANEXOS TÉCNICOS.

Nota metodológica de lectura de los anexos

Arquitectura general del sistema de anexos

Índice general de los anexos técnicos

Matriz maestra de correspondencia Informe–Anexos

ANEXO A. EXPLOTACIÓN CUANTITATIVA DE LA ENCUESTA

A.0. Objeto y criterio de explotación

A.1. Perfil de las personas encuestadas

A.2. Características del espacio de actividad

A.3. Cuánto pagan las personas autónomas por el espacio

A.4. La doble presión inmobiliaria

A.5. Percepción de la presión inmobiliaria

A.6. Decisiones adoptadas

A.7. El coste de oportunidad de la presión inmobiliaria

A.8. Empleo y contratación

A.9. Expectativas de continuidad

A.10. El relevo generacional

A.11. Diferencias sectoriales y territoriales

A.12. Diferencias por género

A.13. El umbral inmobiliario de sostenibilidad

A.14. Los resultados que deberían sintetizar el capítulo

A.15. De los resultados estadísticos a una jerarquía de evidencia

A.16. Protocolo de trazabilidad de resultados

A.17. Cierre operativo: trazabilidad y lectura

ANEXO B. ANÁLISIS CUALITATIVO

B.1. Función del análisis cualitativo

B.2. Diseño metodológico y selección de casos

B.3. La trayectoria como unidad de análisis

B.4. Seis trayectorias empresariales

B.5. Temas transversales y mecanismos explicativos

B.6. Categorías deductivas, inductivas y contradicciones

B.7. Protocolo de entrevistas y grupos de discusión

B.8. Codificación, trazabilidad y protección de la evidencia

B.9. Triangulación con encuesta y evidencia territorial

B.10. De los casos a los patrones

B.11. Productos cualitativos para el Informe

B.12. Criterios de interpretación y límites

B.13. Anexo operativo: fichas y matrices de trabajo

ANEXO C. POLÍTICAS PÚBLICAS Y BUENAS PRÁCTICAS

C.0. Objeto, alcance y criterio de lectura

C.1. Arquitectura del problema público: de la doble presión a la accesibilidad productiva

C.2. Marco estatal: instrumentos existentes y déficit de integración

C.3. Comunidades autónomas: comparar mecanismos, no territorios en abstracto

C.4. Municipios: política de espacio productivo y gestión de proximidad

C.5. Experiencias internacionales: aprendizaje por mecanismos y transferibilidad

C.6. Principios de buena práctica

C.7. Sistema común de evaluación y matriz de evidencia

C.8. Paquetes de intervención y cooperación multinivel

C.9. Catálogo operativo de instrumentos

C.10. Conclusiones: hacia una política de sostenibilidad inmobiliaria del trabajo autónomo

ANEXO D. ÍNDICE DE VULNERABILIDAD INMOBILIARIA DEL TRABAJO AUTÓNOMO · IVITA

D.0. Objeto, alcance y criterio de lectura

D.1. Fundamento conceptual: de la presión a la vulnerabilidad

D.2. Arquitectura del IVITA: seis dimensiones

D.3. Universo de variables y reglas de selección

D.4. Normalización, signo y tratamiento de indicadores

D.5. Ponderaciones y análisis de sensibilidad

D.6. Coeficiente de Sensibilidad Sectorial · CSS

D.7. Doble presión inmobiliaria · IDPI

D.8. Umbral inmobiliario de sostenibilidad

D.9. Clasificación territorial y perfiles de vulnerabilidad

D.10. Escala territorial y representación cartográfica

D.11. Ruralidad, accesibilidad funcional y riesgo de falsa baja vulnerabilidad

D.12. Perspectiva de género y heterogeneidad empresarial

D.13. Del índice territorial al autodiagnóstico

D.14. Transparencia, trazabilidad y gobernanza metodológica

D.15. Limitaciones y cautelas interpretativas

D.16. Protocolo operativo de construcción y actualización

D.17. Matriz maestra de variables candidatas

D.18. Plantillas de resultados y fichas territoriales

D.19. Conclusiones metodológicas

RESUMEN EJECUTIVO.

LA PRESIÓN INMOBILIARIA COMO FACTOR DE VULNERABILIDAD DEL TRABAJO AUTÓNOMO

DEL PROBLEMA RESIDENCIAL A UNA CUESTIÓN PRODUCTIVA

LA VIVIENDA COMO PUNTO DE PARTIDA, NO COMO LÍMITE DEL ANÁLISIS

La centralidad de la vivienda en el debate público responde a una realidad económica y social de primera magnitud. Sin embargo, el mismo sistema inmobiliario que condiciona la residencia organiza también el acceso a espacios empresariales. La disponibilidad de suelo e inmuebles, los precios, los contratos y las localizaciones disponibles intervienen en las decisiones de implantación de actividades. Esto justifica ampliar el enfoque sin restar importancia a la cuestión residencial.

La transición conceptual es relevante porque permite observar una dimensión productiva menos visible. Para numerosas actividades, el inmueble no es un elemento accesorio, sino un recurso necesario para producir, atender, almacenar, mostrar, reparar, prestar servicios o mantener una relación estable con la clientela. El coste del espacio puede convertirse por ello en una variable de competitividad.

EXISTENCIA FÍSICA Y ACCESIBILIDAD EFECTIVA

La existencia de inmuebles en un territorio no garantiza que exista una oferta empresarial realmente utilizable. La accesibilidad efectiva exige considerar simultáneamente precio, disponibilidad, adecuación funcional y localización. Un local barato que necesita una reforma desproporcionada, carece de instalaciones esenciales o se encuentra fuera del ámbito de demanda del negocio puede no constituir una alternativa real.

Esta distinción es especialmente importante para interpretar territorios rurales o de menor densidad. Allí, el problema puede no aparecer mediante precios altos, sino mediante ausencia de vivienda disponible, falta de locales acondicionados, escasa rotación del mercado o dificultad para encontrar espacios compatibles con determinados usos. Por ello, barato no equivale necesariamente a accesible.

LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA DEL TRABAJO AUTÓNOMO

DOS ESFERAS ECONÓMICAS, UNA CAPACIDAD INTERDEPENDIENTE

La vivienda y el espacio empresarial pertenecen a esferas contables diferentes, pero en el trabajo autónomo sus efectos pueden converger sobre una misma unidad de decisión. El negocio debe generar recursos suficientes para cubrir sus costes, invertir, mantener reservas y remunerar el trabajo de la persona titular; esa remuneración, a su vez, financia la economía personal y familiar. Cuando crecen simultáneamente los costes empresariales y residenciales, se estrecha la capacidad disponible en ambos lados.

La doble presión no debe medirse mediante una suma mecánica de alquileres. Su interés reside en observar cómo el encarecimiento de una esfera reduce la capacidad de la otra para actuar como amortiguador. Menos ahorro personal implica menor respaldo potencial del negocio; menos margen empresarial implica menor capacidad de remuneración y de sostener el hogar.

DEL DOBLE COSTE AL ESPACIO ECONÓMICO DISPONIBLE

La consecuencia relevante es la reducción del espacio económico disponible: el margen residual que permanece después de atender las obligaciones necesarias para vivir y trabajar. Ese margen financia decisiones que no son accesorias: invertir, contratar, modernizar, constituir reservas, asumir oportunidades o soportar una caída temporal de ingresos.

La presión inmobiliaria adquiere una dimensión estructural cuando deja de absorber solamente renta y comienza a absorber opciones empresariales. En ese punto, la actividad puede continuar abierta y, sin embargo, haber perdido parte de su capacidad para decidir su futuro.

EL ESPACIO COMO INFRAESTRUCTURA Y VARIABLE DE COMPETITIVIDAD

EL INMUEBLE COMO INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

Para numerosas actividades, el local concentra producción, atención, exposición, almacenamiento, regulación, visibilidad y relación con la clientela. El negocio no alquila simplemente metros cuadrados: adquiere acceso temporal a un conjunto de funciones productivas y territoriales. Esta perspectiva explica por qué dos espacios de superficie semejante pueden tener valores empresariales radicalmente distintos.

La localización puede formar parte del capital acumulado del negocio. Visibilidad, tránsito, accesibilidad, cercanía a clientes y relación con otros establecimientos se construyen durante años y no siempre son transferibles. Por ello, el traslado posee un coste más amplio que una mudanza: puede implicar reconstruir capacidad productiva y capital locacional.

RIGIDEZ DEL COSTE Y VARIABILIDAD DE LOS INGRESOS

El alquiler empresarial presenta una rigidez relevante: debe atenderse con independencia de la facturación del mes. Esta asimetría convierte el espacio en una obligación de permanencia. Cuando el coste inmobiliario crece más rápidamente que los ingresos o el margen, una proporción mayor de recursos debe destinarse al establecimiento y se desplaza el punto de equilibrio.

El impacto depende por ello del peso relativo y no solo del importe. Un mismo alquiler puede ser plenamente asumible para una actividad y representar una carga extraordinaria para otra. La variable central es el esfuerzo inmobiliario empresarial: la intensidad con la que el coste del espacio gravita sobre la capacidad económica efectiva del negocio.

DEPENDENCIA ESPACIAL Y CAPACIDAD DE SUSTITUCIÓN

La vulnerabilidad aumenta cuando la actividad necesita un tipo de espacio específico, una superficie determinada o una localización estrechamente vinculada a la demanda. Comercios, hostelería, talleres, servicios personales, actividades sanitarias y pequeñas producciones presentan dependencias diferentes, pero comparten una característica: el inmueble puede condicionar directamente su capacidad para producir o vender.

Los servicios profesionales y digitales pueden disponer de mayor flexibilidad mediante espacios compartidos, prestación remota o trabajo desde domicilio. Sin embargo, menor dependencia del local no significa ausencia de exposición inmobiliaria: cuando la vivienda asume funciones productivas, la presión residencial adquiere dimensión empresarial.

DE LA PRESIÓN A LA VULNERABILIDAD: EXPOSICIÓN, SENSIBILIDAD Y CAPACIDAD DE RESPUESTA

PRESIÓN Y VULNERABILIDAD NO SON EQUIVALENTES

La presión describe condiciones del mercado; la vulnerabilidad describe lo que ocurre cuando esas condiciones interactúan con una actividad concreta. Un territorio caro no es automáticamente un territorio de máxima vulnerabilidad, ni un negocio presencial es necesariamente frágil. La vulnerabilidad depende de la interacción entre presión, exposición, sensibilidad y capacidad de respuesta.

Esta arquitectura evita clasificaciones simplistas. Una actividad con alto coste puede disponer de margen, reservas y capacidad de repercusión; otra con coste moderado puede carecer de alternativas, operar con margen estrecho y soportar una elevada dependencia locacional. La variable decisiva es la relación entre lo que exige el espacio y los recursos disponibles para sostenerlo.

CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

La capacidad de adaptación incluye margen, ahorro, financiación, poder de fijación de precios, flexibilidad espacial, alternativas de localización, capacidad de digitalización y tiempo disponible. No es una propiedad puramente interna: el territorio amplía o reduce el menú de respuestas. En mercados con mucha oferta funcional, trasladarse puede ser una opción real; en mercados poco profundos, puede no existir una alternativa equivalente.

Por ello, la vulnerabilidad debe entenderse como una relación dinámica. Una presión inicialmente asumible puede convertirse en vulnerabilidad si se prolonga, reduce reservas y deteriora la capacidad de respuesta. La trayectoria importa tanto como el nivel actual.

IMPACTO ECONÓMICO: DEL MARGEN AL DETERIORO SILENCIOSO

EL MARGEN COMO PRIMERA LÍNEA DE ABSORCIÓN

Cuando el coste del espacio aumenta y el negocio no modifica inmediatamente precios, plantilla o localización, la diferencia se absorbe inicialmente mediante margen. Esta respuesta puede ser racional si el incremento es pequeño o temporal, pero cambia de naturaleza cuando se prolonga. El margen no es solo beneficio: financia remuneración, inversión, reservas, crecimiento y capacidad de adaptación.

La presión adquiere dimensión estructural cuando el margen sacrificado empieza a competir con funciones necesarias para la sostenibilidad. En ese momento, pagar el espacio significa también renunciar a otra decisión empresarial.

DESINVERSIÓN DEFENSIVA Y CAPACIDAD FUTURA

La inversión es especialmente vulnerable porque puede aplazarse sin provocar un cierre inmediato. Una reforma, una digitalización, una formación o la renovación de equipamiento pueden esperar; el alquiler no. Por ello, la empresa puede proteger la continuidad presente utilizando recursos que necesitaba para construir su futuro.

El efecto acumulado puede convertirse en deuda de modernización: actuaciones pospuestas durante años que elevan el coste futuro de recuperar competitividad. La inversión desplazada es, por tanto, un indicador temprano de tensión y no una cuestión secundaria.

EMPLEO NO CREADO Y SOBRECARGA DEL TITULAR

La presión también puede limitar contratación. El impacto laboral no se mide únicamente mediante empleo destruido, sino también mediante contrataciones aplazadas, vacantes no abiertas, sustituciones no cubiertas o trabajo adicional absorbido por la persona titular. La actividad puede disponer de demanda suficiente y carecer de margen para convertirla en empleo.

La sobrecarga personal funciona entonces como mecanismo no monetario de financiación. El negocio mantiene capacidad porque el titular aporta más horas. La continuidad puede ocultar una pérdida de calidad económica y organizativa.

RENTABILIDAD, SOSTENIBILIDAD Y RESILIENCIA

Una actividad puede ser rentable y no ser sostenible. Puede cubrir sus obligaciones mientras consume reservas, reduce remuneración, aplaza inversión o trabaja más horas. Y puede ser sostenible en condiciones normales, pero carecer de resiliencia ante una perturbación adicional. Por eso, abierto, rentable, sostenible y resiliente son estados distintos.

El cierre constituye un indicador tardío. Antes aparecen señales como reducción del margen, menor ahorro, inversión aplazada, mayor endeudamiento, renuncia a contratar o intención de traslado. El objeto preventivo del Informe es detectar ese deterioro silencioso antes de la pérdida explícita de viabilidad.

EMPRENDIMIENTO, CRECIMIENTO Y RELEVO GENERACIONAL

EL ESPACIO COMO BARRERA DE ENTRADA

La presión inmobiliaria puede actuar antes de que exista el negocio. Emprender una actividad con establecimiento exige financiar renta, fianza, garantías, reforma, licencias, equipamiento, existencias y capital circulante. Cuando el coste de acceso al espacio absorbe una proporción elevada de los recursos iniciales, aumenta el umbral económico de entrada y algunos proyectos se reducen, retrasan o no llegan a materializarse.

Este impacto es difícil de observar porque el proyecto que no abre no aparece posteriormente en las estadísticas de cierre. La investigación debe atender también a actividad económica potencial no realizada.

RESTRICCIÓN AL CRECIMIENTO

Una actividad existente puede ser rentable y disponer de demanda, pero no crecer porque ampliar capacidad requiere más superficie o un segundo establecimiento. Si el siguiente escalón espacial resulta económicamente inviable, aparece crecimiento empresarial no realizado por restricción espacial. La presión no impide sobrevivir; impide transformar una oportunidad en expansión.

RELEVO GENERACIONAL Y VIABILIDAD DE ENTRADA

El titular actual puede operar bajo condiciones históricas de localización, rentas antiguas, equipamiento amortizado y clientela consolidada. El continuador entra bajo condiciones contemporáneas. Una actividad viable hoy puede no ser transmisible si la sucesión implica nueva renta, garantías, reforma, financiación o traslado.

La diferencia entre viabilidad de permanencia y viabilidad de entrada es esencial. Un territorio puede conservar negocios históricos y perder capacidad para reproducirlos. El resultado puede ser un deterioro silencioso de la tasa de reemplazo empresarial.

TERRITORIO, DIVERSIDAD ECONÓMICA Y GENTRIFICACIÓN ECONÓMICA

EL TERRITORIO COMO PARTE DE LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

El territorio determina qué alternativas son realmente posibles. Grandes áreas metropolitanas, destinos turísticos, ciudades medias y municipios rurales presentan combinaciones diferentes de precios, demanda, disponibilidad, movilidad y profundidad del mercado inmobiliario. El mismo tipo de negocio puede enfrentarse a vulnerabilidades distintas según dónde se encuentre.

Por ello, el mapa de precios no debe confundirse con el mapa de vulnerabilidad. En unos territorios el problema dominante será el encarecimiento; en otros, la falta de oferta funcional o el coste de activación. La lectura territorial debe combinar mercado inmobiliario y estructura productiva.

DE DECISIONES INDIVIDUALES A TRANSFORMACIÓN COLECTIVA

Cuando decisiones de traslado, reducción o cierre se concentran durante un periodo prolongado, pueden modificar la composición económica del territorio. Actividades con mayor capacidad de puja inmobiliaria pueden permanecer o entrar con más facilidad que actividades intensivas en espacio, con márgenes reducidos o clientela fundamentalmente local.

El resultado potencial es una pérdida de diversidad económica y funcional. El Informe utiliza con prudencia el concepto de gentrificación económica para analizar si la revalorización del espacio contribuye a desplazar actividades viables y a favorecer otras con mayor capacidad para competir por determinadas localizaciones.

NO TODA TRANSFORMACIÓN ES UN PROBLEMA

La renovación empresarial, la inversión, el turismo y los cambios de consumo pueden generar oportunidades, recuperar espacios y mejorar la oferta. El objetivo no es preservar artificialmente una estructura comercial determinada. La cuestión relevante aparece cuando la pérdida de actividades se explica no por ausencia de demanda u obsolescencia, sino por una creciente incompatibilidad entre el coste del espacio y la capacidad económica de negocios que continúan siendo funcionales y viables.

UNA VULNERABILIDAD POTENCIALMENTE DESIGUAL

IGUALDAD DE PRECIO NO GARANTIZA IGUALDAD DE IMPACTO

La perspectiva de género se incorpora como herramienta para detectar si una misma presión produce consecuencias diferentes cuando existen posiciones previas distintas en renta, margen, sector,

financiación, patrimonio, cuidados o flexibilidad territorial. No se presupone una conclusión. Se diseña el análisis para poder comprobarla.

Una diferencia observada entre mujeres y hombres no puede interpretarse automáticamente como efecto del género. Debe comprobarse cuánto explican la composición sectorial, la facturación, la edad, el territorio, el tipo de espacio y el régimen de tenencia. Solo después puede hablarse con rigor de vulnerabilidad diferencial.

VIVIENDA, TIEMPO Y CUIDADOS

Cuando la vivienda es lugar de trabajo, su tamaño, privacidad, conectividad o localización adquieren dimensión productiva. Además, la distancia entre residencia, negocio, centros educativos, personas dependientes y redes familiares puede generar un coste temporal significativo. Una localización empresarial más barata puede resultar funcionalmente inviable si rompe la geografía cotidiana de cuidados.

La variable relevante es la flexibilidad territorial real: la capacidad de modificar localización sin perder viabilidad económica ni compatibilidad con la vida personal. Esta dimensión puede ser desigual y debe contrastarse empíricamente.

BRECHA DE ADAPTACIÓN

Una de las líneas más prometedoras consiste en comparar no solo costes, sino capacidad de respuesta: absorber una subida, financiar una reforma, trasladarse, reducir superficie, trabajar desde casa o mantener inversión. La brecha relevante puede estar menos en el precio que en las defensas disponibles.

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES Y CALIDAD DE LA ADAPTACIÓN

LAS PERSONAS AUTÓNOMAS NO PERMANECEN PASIVAS

Ante el deterioro de las condiciones inmobiliarias, las actividades negocian, repercuten costes, reducen superficie, comparten espacios, digitalizan, trasladan funciones, utilizan el domicilio, aplazan inversiones o modifican precios y horarios. Estas estrategias constituyen simultáneamente una respuesta y un indicador de la intensidad de la presión.

La adaptación debe analizarse por su calidad. Algunas respuestas fortalecen el negocio al mejorar productividad o flexibilidad. Otras mantienen la continuidad presente consumiendo reservas, inversión, tiempo o capacidad de crecimiento. Adaptarse no equivale necesariamente a resolver.

ADAPTACIÓN FORTALECEDORA Y ADAPTACIÓN DEFENSIVA

La adaptación fortalecedora deja capacidades permanentes: mejor organización, digitalización útil, renegociación sostenible o utilización más eficiente del espacio. La adaptación defensiva desplaza el coste hacia el futuro: desinversión, uso de ahorro, sobrecarga, reducción de mantenimiento o contratación no realizada.

El análisis de las respuestas permite reconstruir una secuencia gradual que va desde seguir sin cambios hasta adaptarse, reducir, moverse, transmitir o cerrar. El cierre es una de las últimas estaciones, no el único resultado relevante.

MEDIR LA VULNERABILIDAD: HACIA EL IVITA

Una de las aportaciones metodológicas del Informe consiste en avanzar desde la descripción hacia una medición estructurada de la vulnerabilidad. El Índice de Vulnerabilidad Inmobiliaria del Trabajo Autónomo (IVITA) se plantea como un instrumento capaz de combinar presión residencial, coste y disponibilidad de espacios empresariales, capacidad económica, estructura del trabajo autónomo, dinámica territorial y capacidad de adaptación. Su finalidad no debe ser producir una clasificación simplista de ciudades o sectores, sino identificar dónde coinciden alta presión, alta exposición y baja capacidad de respuesta.

La construcción del índice deberá ser transparente y prudente. Cada dimensión debe mantener significado propio y evitar que una puntuación agregada oculte mecanismos diferentes. Por ello, el IVITA debe acompañarse de perfiles y matrices que permitan interpretar por qué un territorio o colectivo obtiene una determinada posición. El número puede sintetizar; el perfil debe explicar.

La misma arquitectura puede trasladarse posteriormente a una herramienta de autodiagnóstico para personas autónomas. El objetivo práctico sería detectar señales tempranas antes del cierre: esfuerzo creciente, reducción de margen, pérdida de reservas, inversión desplazada, contratación aplazada, baja flexibilidad espacial o expectativa decreciente de permanencia.

IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA PÚBLICA

UNA REALIDAD QUE ATRAVIESA POLÍTICAS DIFERENTES

La vivienda, el urbanismo, el comercio, el emprendimiento, el empleo, el trabajo autónomo y el desarrollo local responden a competencias e instrumentos distintos. Sin embargo, la vida económica de una persona autónoma no se organiza siguiendo esas fronteras administrativas. Puede necesitar simultáneamente vivienda, local, financiación, movilidad, mercado y estabilidad contractual.

La fragmentación no significa ausencia de políticas, sino insuficiente conexión entre instrumentos que inciden sobre una misma viabilidad. Una ayuda al emprendimiento puede perder eficacia si una parte desproporcionada se absorbe en fianzas y acondicionamiento; una política comercial puede modernizar negocios mientras el mercado inmobiliario dificulta su permanencia.

CUATRO LÍNEAS DE INTERVENCIÓN

La estrategia general puede estructurarse alrededor de cuatro líneas: reducir la presión sobre espacios de actividad económica; mejorar el acceso y permanencia en locales; proteger la diversidad y el tejido económico de proximidad cuando exista evidencia de criticidad territorial; y mejorar la capacidad de adaptación de las personas autónomas.

Estas líneas pueden traducirse en instrumentos como espacios productivos asequibles, bolsas de locales, rehabilitación, garantías, financiación, mediación, incorporación del local a programas de relevo, mercados municipales, espacios compartidos, herramientas de diagnóstico y sistemas permanentes de observación. Su aplicación debe responder a problemas demostrados, no a un catálogo automático de soluciones.

POLÍTICA TERRITORIAL Y FOCALIZACIÓN

Las respuestas no pueden ser idénticas en un centro urbano tensionado, un destino turístico, una ciudad media o un municipio rural. El diseño debe partir del mecanismo dominante: precio, competencia entre usos, escasez de oferta, coste de activación, movilidad o falta de estabilidad. La política debe responder al mecanismo y al territorio, no únicamente a la etiqueta sectorial.

DIEZ CONCLUSIONES DE LECTURA INMEDIATA

1. LA CUESTIÓN INMOBILIARIA ES TAMBIÉN UNA CUESTIÓN PRODUCTIVA. El espacio condiciona no solo la residencia, sino la posibilidad material de desarrollar determinadas actividades autónomas.

2. EL LOCAL PUEDE SER INFRAESTRUCTURA, NO UN GASTO ACCESORIO. En numerosas actividades concentra funciones productivas, comerciales, regulatorias y relacionales.

3. LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA ES ESPECÍFICA DEL TRABAJO AUTÓNOMO. Vivienda y espacio de actividad confluyen sobre una capacidad económica interdependiente.

4. PRECIO Y VULNERABILIDAD NO SON EQUIVALENTES. La vulnerabilidad depende de presión, exposición, sensibilidad y capacidad de respuesta.

5. EL IMPACTO APARECE ANTES QUE EL CIERRE. Menor margen, inversión aplazada, contratación no realizada o sobrecarga son señales tempranas.

6. PAGAR NO SIGNIFICA PODER SOSTENER. Una actividad puede cumplir el alquiler a costa de perder capacidades futuras.

7. EL ESPACIO PUEDE BLOQUEAR ENTRADA, CRECIMIENTO Y RELEVO. La presión afecta a proyectos que no nacen, expansiones que no se realizan y negocios que no se transmiten.

8. EL TERRITORIO MODIFICA EL MECANISMO. Precio, escasez funcional, competencia entre usos y movilidad generan vulnerabilidades distintas.

9. IGUALDAD DE PRECIO NO GARANTIZA IGUALDAD DE IMPACTO. La perspectiva de género debe analizar diferencias de capacidad de absorción y adaptación, no presuponer conclusiones.

10. LA POLÍTICA PÚBLICA DEBE PROTEGER CAPACIDAD ECONÓMICA Y DIVERSIDAD, NO CONGELAR EL MERCADO. El reto es detectar cuándo el acceso al espacio se convierte en barrera estructural para actividades con mercado y valor económico.

INTRODUCCIÓN

LA VIVIENDA TAMBIÉN ES UNA CUESTIÓN EMPRESARIAL

1. LA VIVIENDA TAMBIÉN ES UNA CUESTIÓN EMPRESARIAL

Durante décadas, la vivienda y la actividad empresarial han sido abordadas desde ámbitos conceptuales, estadísticos y administrativos relativamente diferenciados. La vivienda se ha analizado fundamentalmente como una cuestión residencial, social, urbanística y patrimonial, vinculada al acceso a un bien básico, al funcionamiento de los mercados de compraventa y alquiler, a la planificación urbana y a la evolución del patrimonio de los hogares. La actividad empresarial, por su parte, ha sido estudiada principalmente a través de categorías relacionadas con la productividad, la competitividad, el empleo, la inversión, la financiación, la fiscalidad, la innovación o la evolución de los mercados. Esta diferenciación ha permitido desarrollar marcos analíticos especializados, sistemas estadísticos específicos e instrumentos de política pública adaptados a las características particulares de cada uno de estos ámbitos.

Sin embargo, esta separación resulta insuficiente para interpretar algunas de las transformaciones económicas que están experimentando las ciudades y los territorios españoles. Vivienda y actividad económica, aun respondiendo a funciones y mercados diferentes, comparten un elemento material esencial: el espacio. La vivienda constituye el lugar en el que se desarrolla la vida personal y familiar y representa, al mismo tiempo, uno de los principales destinos de la renta disponible de los hogares. Los locales comerciales, oficinas, talleres, consultas, estudios, almacenes, naves y demás espacios profesionales constituyen, por su parte, infraestructuras necesarias para el desarrollo de una parte significativa de las actividades económicas. En ambos casos, el acceso a un inmueble determinado exige movilizar recursos económicos y se encuentra condicionado por su disponibilidad, características, localización y condiciones de utilización.

Los mercados residencial y empresarial mantienen dinámicas propias y no deben considerarse equivalentes. Sin embargo, forman parte de una misma realidad territorial y se encuentran condicionados, en distinta medida, por factores comunes relacionados con la disponibilidad de suelo, la localización, la evolución demográfica, la movilidad, la inversión, la concentración de actividad económica, el atractivo turístico, la regulación urbanística, las expectativas de revalorización y la competencia entre diferentes usos del espacio. En los territorios sometidos a una elevada demanda, estos factores pueden producir tensiones simultáneas sobre distintos segmentos del mercado inmobiliario, aunque su intensidad, mecanismos de transmisión y consecuencias económicas sean diferentes en cada uno de ellos.

Esta consideración resulta particularmente importante porque el incremento persistente del valor económico del espacio no produce necesariamente efectos circunscritos al ámbito residencial. Cuando las condiciones de acceso a los inmuebles se modifican de manera significativa, las consecuencias pueden proyectarse también sobre la estructura económica del territorio. El coste y la disponibilidad del espacio pueden influir en las decisiones de localización de empresas y profesionales, elevar el volumen de capital necesario para iniciar determinadas actividades, incrementar el peso de los costes fijos sobre los ingresos, modificar las condiciones de permanencia de los negocios existentes y alterar la capacidad relativa de diferentes actividades para competir por determinadas localizaciones. La evolución inmobiliaria puede convertirse así en una de las variables que intervienen en la selección de las actividades que pueden instalarse, mantenerse o desarrollarse en cada territorio.

Desde esta perspectiva, el mercado inmobiliario deja de ser exclusivamente el escenario físico sobre el que se desarrolla la actividad económica y pasa a formar parte de las condiciones que determinan

su funcionamiento. Para determinadas actividades, especialmente aquellas que presentan una elevada dependencia respecto de un establecimiento físico o de una localización concreta, el coste del espacio puede incidir directamente sobre el margen empresarial, las necesidades de financiación, la inversión, la contratación, las posibilidades de crecimiento y las expectativas de continuidad. En estos casos, el acceso al espacio adquiere una dimensión productiva y puede convertirse en un factor de competitividad, no porque explique por sí solo los resultados económicos del negocio, sino porque condiciona los recursos que deben destinarse a mantener una de las infraestructuras necesarias para desarrollar la actividad.

Esta relación adquiere una relevancia específica en el trabajo autónomo y la microempresa. La menor dimensión económica de una parte significativa de estas actividades, su limitada capacidad para diversificar localizaciones, la frecuente vinculación entre la persona titular y el establecimiento, la dependencia respecto de clientelas territorialmente próximas y la existencia de márgenes financieros más reducidos pueden disminuir las posibilidades de absorber incrementos continuados del coste inmobiliario. Al mismo tiempo, la relación entre economía personal y economía empresarial puede ser particularmente estrecha en el trabajo por cuenta propia, de manera que las tensiones producidas en el ámbito residencial y las derivadas del espacio de actividad pueden concurrir sobre una misma capacidad económica. Esta circunstancia justifica analizar conjuntamente dimensiones que tradicionalmente han sido estudiadas de manera separada, sin confundir por ello sus respectivas naturalezas.

Esta es la perspectiva desde la que se plantea el presente informe. No se pretende reinterpretar el problema de la vivienda exclusivamente desde una óptica empresarial ni reducir su indudable dimensión social, residencial y territorial. Tampoco se parte de la hipótesis de que el mercado inmobiliario constituya la explicación general de las dificultades que afectan al trabajo autónomo, cuya evolución depende de una combinación mucho más amplia de factores relacionados con la demanda, los costes, la productividad, la competencia, la financiación, la fiscalidad, la regulación, la digitalización o las transformaciones sectoriales. El propósito consiste en incorporar al análisis una variable que puede haber recibido una atención comparativamente menor: las condiciones económicas y funcionales de acceso al espacio necesario para vivir y desarrollar una actividad por cuenta propia.

A partir de este planteamiento, la investigación trata de determinar en qué medida el coste, la disponibilidad, la adecuación y la localización de la vivienda y de los espacios de actividad pueden influir sobre la sostenibilidad del trabajo autónomo, a través de qué mecanismos se produce esa influencia y qué diferencias pueden observarse entre sectores, modelos de negocio y territorios. El interés no reside únicamente en conocer la evolución de los precios inmobiliarios, sino en establecer cómo esa evolución se relaciona con la estructura económica de las actividades, qué capacidad tienen las personas autónomas para absorberla o adaptarse a ella y qué decisiones empresariales pueden producirse cuando dicha capacidad comienza a reducirse. El objeto del informe no es, por tanto, estudiar el mercado inmobiliario en sí mismo, sino analizar cuándo y bajo qué condiciones el espacio puede convertirse en un condicionante relevante de la capacidad para emprender, mantener, desarrollar y transmitir una actividad económica.

La hipótesis de partida es que, para una parte de las personas trabajadoras autónomas, el coste y la disponibilidad del espacio necesario para vivir y desarrollar su actividad pueden haberse convertido en variables relevantes para explicar determinadas decisiones empresariales relacionadas con la inversión, la localización, la contratación, el emprendimiento, la continuidad o el relevo generacional.

Esta relación resulta especialmente importante en un tejido económico como el español, caracterizado por una elevada presencia de pequeñas empresas y personas trabajadoras autónomas y por la importancia que mantienen actividades intensamente vinculadas al territorio, como el comercio, la hostelería, los servicios personales, los talleres, determinadas profesiones, las actividades artesanales y numerosos servicios de proximidad.

2. DEL PROBLEMA RESIDENCIAL AL PROBLEMA PRODUCTIVO

El debate contemporáneo sobre la vivienda se ha concentrado, de manera comprensible, en las dificultades de acceso y permanencia residencial. La evolución de los precios de compraventa y alquiler, el incremento del esfuerzo económico que deben realizar determinados hogares, las dificultades de emancipación de la población joven, la insuficiencia de oferta asequible en los mercados de mayor tensión y la elevada concentración territorial de estos fenómenos han situado la vivienda en una posición central dentro de la agenda pública. Esta dimensión constituye el núcleo principal del problema y explica que buena parte de la información estadística, del debate académico y de las políticas desarrolladas durante los últimos años se hayan orientado prioritariamente a analizar las condiciones de acceso de los hogares al mercado residencial.

Sin embargo, la misma dinámica inmobiliaria que condiciona la capacidad de las personas para residir en determinados territorios puede proyectarse también sobre las condiciones en las que se desarrolla la actividad económica. Los mecanismos no son necesariamente idénticos ni existe una correspondencia automática entre la evolución del mercado residencial y la de los espacios de actividad, pero ambos comparten una cuestión fundamental: la accesibilidad económica al espacio. Cuando acceder y permanecer en determinados territorios exige destinar una proporción creciente de los recursos disponibles al uso de los inmuebles, las consecuencias pueden extenderse más allá de la economía doméstica y alcanzar también a las decisiones relacionadas con la localización, puesta en marcha, funcionamiento y continuidad de las actividades productivas.

Esta relación adquiere características específicas en el trabajo autónomo. Para una persona asalariada, el incremento del coste residencial repercute fundamentalmente sobre la renta disponible de su hogar y sobre sus decisiones residenciales, de movilidad y consumo. Una persona trabajadora autónoma puede encontrarse sometida a esa misma presión como residente y, simultáneamente, necesitar acceder a un segundo inmueble para desarrollar su actividad. El funcionamiento de un comercio, un establecimiento hostelero, un taller, una consulta, una oficina, un almacén o cualquier otra actividad dependiente de instalaciones físicas exige disponer de un espacio productivo cuyo coste debe ser atendido con los ingresos generados por el propio negocio. La persona autónoma puede quedar así expuesta a dos mercados inmobiliarios diferentes que inciden, respectivamente, sobre su economía personal y sobre la estructura económica de su actividad.

Esta circunstancia permite identificar una de las principales hipótesis conceptuales de la investigación: la existencia de una doble presión inmobiliaria del trabajo autónomo, entendida como la exposición simultánea al coste residencial y al coste del espacio necesario para desarrollar la actividad. Se trata de dos dimensiones analíticamente diferenciadas. La presión residencial afecta fundamentalmente a la capacidad económica del hogar, mientras que la presión empresarial incide directamente sobre los costes de funcionamiento del negocio. Sin embargo, ambas pueden confluir sobre una misma persona y sobre una capacidad económica que, en el trabajo por cuenta propia, se encuentra estrechamente relacionada con los resultados obtenidos por la actividad.

La relevancia de esta interacción deriva precisamente de la particular relación existente entre renta empresarial y renta personal en una parte importante del trabajo autónomo. Los ingresos obtenidos mediante la actividad deben permitir atender los costes necesarios para su funcionamiento y generar, una vez satisfechos estos, una remuneración suficiente para sostener las necesidades personales y familiares de la persona titular. Cuando aumenta el esfuerzo económico necesario para mantener el establecimiento y, simultáneamente, se incrementa el destinado a vivienda, puede reducirse el margen disponible para ahorro, inversión, consumo, constitución de reservas o financiación de nuevas decisiones empresariales. Las dos presiones no tienen por qué evolucionar con la misma intensidad ni producirse simultáneamente en todos los territorios, pero su eventual concurrencia constituye una característica suficientemente relevante como para ser analizada de manera específica.

La noción de doble presión inmobiliaria no implica, por tanto, asumir una relación mecánica entre encarecimiento residencial y deterioro empresarial. Su utilidad consiste en proporcionar un marco desde el que observar una posible interacción que los análisis separados de vivienda y actividad económica pueden no captar adecuadamente. Será necesario determinar empíricamente qué proporción de las personas trabajadoras autónomas se encuentra efectivamente expuesta a ambas dimensiones, con qué intensidad, en qué sectores y territorios y, sobre todo, si esa concurrencia se relaciona con diferencias significativas en la capacidad de ahorro, inversión, contratación, adaptación o continuidad de las actividades.

Desde esta perspectiva, el tránsito del problema residencial al problema productivo no supone extender de manera automática las conclusiones obtenidas para el mercado de la vivienda al mercado de locales, oficinas, talleres o naves, cuyas dinámicas requieren un análisis específico. Supone reconocer que la accesibilidad al espacio puede operar simultáneamente como una condición residencial y como una condición económica, y que esta circunstancia adquiere una relevancia particular cuando una misma persona debe financiar con los recursos generados por su actividad tanto sus necesidades residenciales como las infraestructuras inmobiliarias necesarias para trabajar. La investigación parte precisamente de esta intersección para determinar en qué condiciones la presión inmobiliaria deja de constituir únicamente un problema relacionado con el coste de vivir en un territorio y comienza a convertirse también en un condicionante de la capacidad para emprender, desarrollar y mantener una actividad económica en él.

La existencia de estos dos planos de exposición resulta especialmente relevante en el trabajo autónomo porque la relación entre economía personal y economía empresarial puede ser considerablemente más estrecha que en otras formas de participación en el mercado de trabajo. Desde una perspectiva jurídica, fiscal o contable, ambas dimensiones son diferenciables y responden a categorías específicas. Desde una perspectiva económica, sin embargo, mantienen una relación directa: los ingresos generados por la actividad deben permitir atender sus costes de funcionamiento y las obligaciones asociadas al negocio, financiar las inversiones necesarias para mantenerlo operativo y, al mismo tiempo, proporcionar una remuneración suficiente por el trabajo realizado que permita sostener las necesidades personales y familiares de la persona titular.

Esta interdependencia hace posible que las tensiones producidas en uno de los ámbitos terminen afectando al otro. Una reducción significativa de la renta disponible del hogar, derivada por ejemplo de un incremento persistente del coste residencial, puede disminuir la capacidad de ahorro y limitar los recursos propios susceptibles de ser destinados a la actividad, reduciendo el margen disponible para invertir, afrontar contingencias o financiar periodos de menor facturación. En sentido inverso, un

aumento sostenido de los costes empresariales puede reducir el excedente finalmente disponible para remunerar el trabajo de la persona autónoma y, con ello, trasladar parte de la presión soportada por el negocio a su economía personal y familiar.

La concurrencia de ambas dinámicas puede generar, por tanto, un efecto acumulativo que no se aprecia adecuadamente cuando vivienda y actividad se observan de manera independiente. Una persona autónoma puede responder durante un tiempo al incremento del coste del establecimiento reduciendo su propia remuneración, utilizando ahorro personal o aportando recursos procedentes de la economía familiar; del mismo modo, puede compensar temporalmente un mayor esfuerzo residencial mediante los ingresos o reservas generados por el negocio. Estas transferencias internas pueden contribuir a mantener la actividad y el nivel de consumo durante determinados periodos, pero también pueden ocultar un progresivo estrechamiento de la capacidad económica disponible y reducir los recursos con los que afrontar futuras necesidades personales o empresariales.

Cuando el coste residencial y el coste del espacio productivo aumentan simultáneamente, el margen de adaptación puede reducirse por ambas vías. La relevancia de la doble presión inmobiliaria reside precisamente en esta posibilidad de interacción: no se trata únicamente de sumar dos gastos inmobiliarios, sino de analizar si su concurrencia reduce de manera significativa la capacidad de ahorro, inversión, financiación y respuesta ante contingencias de la persona trabajadora autónoma. Esta hipótesis deberá ser contrastada empíricamente, diferenciando el efecto atribuible a las condiciones inmobiliarias de otros factores que intervienen sobre los resultados empresariales y sobre la renta disponible de los hogares.

La cuestión inmobiliaria adquiere así un interés específico para el análisis de la sostenibilidad del trabajo autónomo. La vulnerabilidad no dependerá exclusivamente del nivel absoluto de los costes soportados, sino de la relación entre esos costes, los ingresos disponibles y la capacidad de adaptación de cada actividad y cada hogar. Esta perspectiva permite observar la sostenibilidad como una cuestión de equilibrio económico: determinar qué recursos permanecen disponibles después de atender simultáneamente las necesidades del negocio y las necesidades personales y hasta qué punto ese equilibrio permite conservar capacidad para invertir, ahorrar, contratar, afrontar imprevistos y mantener la actividad en el medio y largo plazo.

3. EL ESPACIO COMO FACTOR PRODUCTIVO

Una segunda consideración resulta imprescindible para delimitar correctamente el objeto de esta investigación: no todas las actividades económicas necesitan el espacio de la misma manera ni presentan el mismo grado de dependencia respecto de él. Para determinados profesionales, el inmueble puede constituir fundamentalmente un soporte funcional susceptible de ser sustituido con relativa facilidad mediante un cambio de oficina, la utilización de espacios compartidos, fórmulas de trabajo flexible o, cuando la naturaleza de la actividad lo permite, el trabajo desde el domicilio. Para otras actividades, por el contrario, las características físicas y la localización del establecimiento forman parte sustancial del propio modelo de negocio y condicionan directamente su capacidad para generar ingresos.

Esta dependencia adopta formas diferentes según el sector y el tipo de actividad. Un establecimiento dedicado a servicios personales necesita mantener una determinada proximidad respecto de su clientela; un restaurante requiere superficie suficiente, instalaciones específicas, accesibilidad, capacidad y una localización compatible con su modelo de demanda; un comercio depende en

diferente medida de la visibilidad, el tránsito y la accesibilidad; un taller necesita características técnicas adecuadas para desarrollar su actividad; una consulta profesional o sanitaria puede requerir condiciones específicas de accesibilidad, privacidad o adaptación; una academia depende de la disponibilidad de aulas y de una capacidad compatible con el número de usuarios; y determinadas actividades artesanales o de pequeña producción necesitan integrar, en un mismo espacio o en espacios próximos, funciones de elaboración, almacenamiento, exposición y venta. La diversidad de estas necesidades impide tratar el componente inmobiliario como una variable homogénea para el conjunto del trabajo autónomo.

En las actividades con una elevada dependencia espacial, el establecimiento no constituye únicamente un coste dentro de la cuenta de resultados. Puede convertirse en un activo competitivo en la medida en que incorpora características que contribuyen directamente a la generación de actividad. La ubicación puede concentrar relaciones construidas con la clientela, reconocimiento comercial, visibilidad, accesibilidad, tránsito peatonal, proximidad a proveedores, complementariedad con otros negocios y un conocimiento acumulado del establecimiento dentro del barrio o municipio. Parte del valor económico del negocio puede encontrarse, por tanto, vinculada a un espacio concreto o, al menos, a una determinada localización territorial.

Esta circunstancia introduce una diferencia relevante respecto de otros costes empresariales. Ante el incremento del precio de determinados suministros o servicios, una empresa puede intentar reducir el consumo, renegociar las condiciones contractuales, sustituir proveedores o buscar soluciones alternativas sin alterar necesariamente los elementos fundamentales de su relación con el mercado. El espacio productivo presenta, en cambio, un grado de sustituibilidad muy diferente según la actividad. Cuando existe una fuerte dependencia respecto de la ubicación, sustituir un inmueble por otro no equivale simplemente a reemplazar un factor de producción por otro de menor coste, porque el cambio puede modificar simultáneamente las condiciones comerciales, operativas y financieras del negocio.

Un traslado puede permitir reducir el alquiler y, al mismo tiempo, disminuir la visibilidad o el flujo de clientes; puede alejar la actividad de una demanda consolidada, alterar las condiciones de accesibilidad o romper determinadas complementariedades existentes en la localización anterior. Además, el cambio de establecimiento puede exigir nuevas inversiones en acondicionamiento, traslado de equipamiento, adaptación técnica, señalización o mobiliario, así como la realización de trámites administrativos y, dependiendo de la actividad y de las circunstancias, la obtención o adecuación de licencias y autorizaciones. A estos costes directos pueden añadirse otros menos fácilmente cuantificables relacionados con la pérdida temporal de actividad, la necesidad de comunicar la nueva ubicación o la reconstrucción de determinadas relaciones comerciales.

La relevancia económica de la localización obliga, por tanto, a distinguir entre coste inmobiliario y coste efectivo de sustitución del espacio. Un establecimiento alternativo puede presentar una renta inferior y no constituir, sin embargo, una alternativa económicamente equivalente si el traslado provoca una reducción de ingresos o exige inversiones adicionales suficientemente elevadas. Del mismo modo, la existencia estadística de locales disponibles dentro de un territorio no implica necesariamente que exista una oferta realmente accesible para una actividad concreta si esos espacios carecen de las dimensiones, instalaciones, condiciones técnicas o localizaciones necesarias. Esta distinción resulta especialmente importante para analizar territorios en los que el problema inmobiliario no adopta

exclusivamente la forma de precios elevados, sino también de escasez o inadecuación de la oferta disponible.

Desde esta perspectiva, la dependencia inmobiliaria de una actividad debe analizarse atendiendo conjuntamente al peso económico del inmueble, a las características funcionales que necesita, a su dependencia respecto de una localización determinada y a la existencia de alternativas efectivamente sustituibles. Cuanto mayor sea la importancia de estas dimensiones y menor la disponibilidad de opciones equivalentes, mayor será la exposición potencial del negocio a modificaciones en las condiciones de acceso o permanencia en el espacio. El territorio más vulnerable no es necesariamente aquel donde el metro cuadrado cuesta más, sino aquel donde el coste, la escasez o la inestabilidad del espacio resultan más difíciles de absorber para las actividades que necesitan permanecer en él.

Esta concepción permite entender por qué el análisis de la presión inmobiliaria no puede limitarse a comparar niveles de alquiler o precios medios entre territorios. Para determinar su incidencia empresarial será necesario relacionar esas condiciones con la estructura económica de cada actividad, su grado de dependencia espacial, el valor asociado a la localización, la disponibilidad de alternativas y los costes económicos derivados de una eventual sustitución. Solo a partir de esta interacción puede establecerse cuándo el inmueble constituye fundamentalmente un gasto operativo y cuándo pasa a desempeñar una función más amplia como infraestructura productiva y activo competitivo cuya disponibilidad condiciona la capacidad de la actividad para permanecer, desarrollarse y competir.

Esta circunstancia permite comprender por qué la presión inmobiliaria puede convertirse en una variable especialmente relevante para determinadas actividades autónomas. Su incidencia no depende exclusivamente de la evolución general del mercado ni del nivel nominal alcanzado por los precios, sino de la relación que se establece entre el coste del espacio, las características económicas del negocio y la capacidad disponible para absorber sus variaciones. Una misma condición inmobiliaria puede resultar plenamente compatible con la sostenibilidad de una actividad y representar, al mismo tiempo, una restricción significativa para otra con menor facturación, márgenes más reducidos, mayor rigidez de costes o una dependencia más intensa respecto de una localización determinada.

4. DEL PRECIO INMOBILIARIO AL ESFUERZO EMPRESARIAL

El análisis propuesto en este informe pretende, por esta razón, superar una aproximación basada exclusivamente en la observación de los precios absolutos. Conocer cuánto cuesta alquilar o adquirir un local, una oficina, un taller o cualquier otro espacio de actividad constituye una información necesaria para caracterizar las condiciones del mercado inmobiliario, pero no permite determinar por sí sola la intensidad de su impacto sobre el trabajo autónomo. El precio identifica el coste del inmueble; para valorar su incidencia empresarial es necesario relacionarlo con la capacidad económica de la actividad que debe soportarlo.

Un alquiler mensual de 1.500 euros, por ejemplo, puede representar una carga perfectamente asumible para una actividad con elevada facturación, márgenes suficientes y estabilidad de ingresos, mientras que esa misma cantidad puede comprometer significativamente la capacidad de inversión o incluso la continuidad de un negocio con menor volumen de ingresos o márgenes estrechos. Del mismo modo, un alquiler nominalmente inferior puede generar una presión considerable cuando la actividad presenta una elevada estacionalidad, soporta otros costes fijos importantes o dispone de escasa capacidad para trasladar los incrementos de costes a sus precios. La comparación entre importes absolutos resulta, por tanto, insuficiente para identificar situaciones de vulnerabilidad.

La variable relevante pasa a ser el esfuerzo empresarial asociado al espacio, entendido como la relación entre los recursos que la actividad debe destinar al inmueble y la capacidad económica de la que dispone para sostener ese coste sin deteriorar de manera significativa las restantes funciones necesarias para su continuidad. Esta aproximación permite desplazar el análisis desde la pregunta de cuánto cuesta un establecimiento hacia otra más directamente relacionada con la sostenibilidad: qué proporción de los recursos generados por el negocio debe destinarse a mantener el espacio y qué margen permanece disponible, una vez atendido ese coste, para remunerar el trabajo, financiar inversiones, contratar, constituir reservas y responder ante posibles contingencias.

La determinación de ese esfuerzo exige considerar conjuntamente diferentes características de la actividad. La facturación constituye una referencia básica, pero su capacidad explicativa es limitada si se observa de manera aislada. Dos negocios con niveles de ingresos similares pueden presentar situaciones muy diferentes dependiendo de sus márgenes, costes laborales, consumo de suministros, endeudamiento, necesidades de reposición de equipamiento, productividad o estacionalidad. El peso efectivo del inmueble debe analizarse, por tanto, dentro de la estructura económica completa del negocio y no exclusivamente como porcentaje de sus ventas.

A esta dimensión debe añadirse la capacidad de la actividad para reaccionar ante un incremento del coste. Algunos negocios pueden repercutir parcialmente la subida sobre los precios sin experimentar una pérdida significativa de demanda; otros operan en mercados donde la competencia o la sensibilidad de la clientela limitan considerablemente esta posibilidad. Algunas actividades pueden reducir superficie, compartir instalaciones, modificar procesos o trasladarse hacia localizaciones alternativas; otras dependen de condiciones técnicas o comerciales que restringen estas opciones. La misma subida de renta puede producir, en consecuencia, efectos muy diferentes dependiendo de la capacidad de absorción y adaptación disponible.

La dependencia respecto de la localización constituye igualmente una variable esencial. Cuando el establecimiento desempeña una función relevante en la captación de clientela o incorpora un valor comercial acumulado, la posibilidad de trasladarse ante un incremento del alquiler puede ser más teórica que efectiva. La existencia de inmuebles más baratos en otras zonas no representa necesariamente una alternativa equivalente si el desplazamiento implica perder ventas, accesibilidad, visibilidad o relaciones comerciales consolidadas. Por este motivo, la evaluación del esfuerzo inmobiliario debe incorporar no solo el coste actual del espacio, sino también el grado de sustituibilidad del establecimiento y la disponibilidad real de alternativas compatibles con las necesidades económicas y funcionales de la actividad.

Esta perspectiva permite diferenciar con mayor precisión entre presión inmobiliaria y vulnerabilidad empresarial. La primera describe las condiciones externas relacionadas con el coste, disponibilidad, estabilidad o adecuación del espacio; la segunda depende de la capacidad concreta de cada actividad para desenvolverse bajo esas condiciones. Un territorio puede presentar precios inmobiliarios elevados sin que todas sus actividades sean igualmente vulnerables, del mismo modo que pueden existir situaciones de vulnerabilidad en mercados con precios comparativamente inferiores cuando los negocios disponen de ingresos reducidos, escaso margen o pocas alternativas inmobiliarias. La vulnerabilidad surge, por tanto, de la interacción entre presión externa, exposición empresarial y capacidad de respuesta.

Esta distinción resulta fundamental también para la comparación territorial. Utilizar exclusivamente el precio por metro cuadrado conduciría previsiblemente a identificar como más problemáticos los mercados inmobiliarios más caros, pero no necesariamente aquellos en los que las condiciones del espacio generan un mayor esfuerzo relativo para el tejido autónomo. En determinadas áreas rurales o ciudades de menor tamaño, por ejemplo, los precios pueden ser inferiores a los registrados en las grandes áreas metropolitanas y, sin embargo, coexistir con menor facturación empresarial, menor disponibilidad de inmuebles adecuados o escasas alternativas de localización. Un espacio barato en términos absolutos no es necesariamente un espacio accesible desde el punto de vista económico y funcional.

El análisis debe orientarse, en consecuencia, hacia la construcción de indicadores capaces de relacionar las condiciones inmobiliarias con la estructura económica de las actividades, evitando establecer de antemano un porcentaje universal a partir del cual el coste del inmueble pueda considerarse insostenible. La existencia de un eventual umbral inmobiliario de sostenibilidad deberá ser objeto de contraste empírico y podrá variar en función del sector, el territorio, los márgenes empresariales y el grado de dependencia espacial. Antes que fijar una cifra normativa, interesa identificar cuándo el esfuerzo destinado al inmueble comienza a asociarse de manera consistente con decisiones como la reducción de inversión, la utilización de ahorro personal, la renuncia a contratar, el traslado, la reducción de superficie o las dificultades para mantener la actividad.

De este modo, el precio inmobiliario constituye el punto de partida del análisis, pero no su conclusión. La cuestión central consiste en determinar cuándo el coste del espacio supera la capacidad ordinaria de absorción de una actividad y comienza a desplazar recursos necesarios para su funcionamiento, adaptación y desarrollo. Esta transición del precio al esfuerzo empresarial permite aproximarse con mayor precisión a la sostenibilidad del trabajo autónomo y proporciona una base analítica para identificar posteriormente qué sectores, modelos de negocio y territorios presentan una mayor vulnerabilidad frente a la presión inmobiliaria.

Este cambio de perspectiva resulta metodológicamente importante. Permite pasar del análisis del mercado inmobiliario al análisis de la vulnerabilidad empresarial frente al mercado inmobiliario. Porque presión y vulnerabilidad no son conceptos equivalentes. Puede existir una elevada presión inmobiliaria en un territorio y determinadas actividades disponer de suficiente productividad, margen o capacidad financiera para absorberla. Y puede ocurrir lo contrario: precios inmobiliarios comparativamente moderados pueden generar una carga elevada para actividades con baja facturación, márgenes reducidos o escasa capacidad de adaptación.

La vulnerabilidad aparece, por tanto, cuando las condiciones inmobiliarias se relacionan de manera desfavorable con las características económicas y operativas de la actividad. No depende de una única variable ni puede identificarse exclusivamente mediante el nivel del alquiler o del precio del inmueble. Surge de la interacción entre la intensidad de la presión existente en el mercado, el grado de exposición de la actividad a esa presión, la capacidad económica disponible para absorberla y las posibilidades reales de adaptación. Estas dimensiones no actúan de manera independiente: una elevada presión inmobiliaria puede producir efectos limitados cuando el negocio dispone de margen suficiente y alternativas de localización, mientras que una presión comparativamente menor puede generar consecuencias relevantes cuando la actividad presenta una fuerte dependencia del espacio, márgenes reducidos o escasas posibilidades de sustitución.

Esta relación puede expresarse, a efectos analíticos, mediante cuatro componentes fundamentales: presión inmobiliaria, exposición empresarial, capacidad económica y capacidad de adaptación. La presión describe las condiciones externas del mercado; la exposición permite determinar en qué medida la actividad depende del espacio afectado; la capacidad económica informa sobre los recursos disponibles para absorber incrementos de costes; y la capacidad de adaptación recoge las posibilidades de responder mediante negociación, traslado, reorganización, reducción de superficie, modificación del modelo de negocio u otras estrategias. La vulnerabilidad debe interpretarse, en consecuencia, como el resultado de la interacción entre estas dimensiones y no como una consecuencia automática de ninguna de ellas considerada aisladamente.

Esta distinción constituye uno de los principios metodológicos del informe y tendrá una importancia particular en la comparación entre actividades y territorios. Permite evitar que los mercados inmobiliarios más caros sean identificados automáticamente como los más vulnerables y obliga a considerar conjuntamente las condiciones del entorno y las características del tejido productivo. El objetivo será determinar no solo dónde existe una mayor presión, sino dónde esa presión resulta más difícil de absorber para las actividades que se encuentran expuestas a ella, incorporando así al análisis tanto la intensidad del fenómeno inmobiliario como sus consecuencias económicas potenciales.

5. CUANDO PAGAR EL ESPACIO EMPIEZA A CONDICIONAR EL FUTURO DEL NEGOCIO

La identificación del impacto inmobiliario presenta, además, una dificultad adicional: la vulnerabilidad empresarial no comienza necesariamente cuando una actividad deja de poder atender el pago del alquiler, acumula obligaciones pendientes o termina cerrando. Estos acontecimientos representan manifestaciones particularmente visibles del deterioro económico, pero pueden aparecer después de un periodo prolongado durante el cual el negocio continúa funcionando formalmente mientras modifica progresivamente sus decisiones para adaptarse al incremento de los costes. Si el análisis se limitara a observar situaciones de impago, traslado forzoso o cierre, una parte significativa de los efectos podría permanecer estadísticamente oculta.

Una actividad puede conservar clientela, mantener facturación suficiente para atender sus obligaciones corrientes y continuar operando mientras experimenta simultáneamente un deterioro de sus condiciones de sostenibilidad. Ante un primer incremento del coste inmobiliario, la respuesta puede consistir simplemente en aceptar una reducción del margen. Mientras exista capacidad suficiente para absorberla, esta adaptación puede no producir cambios visibles en el funcionamiento del negocio. Sin embargo, cuando el incremento persiste o se acumula con otras presiones sobre los costes, la actividad puede comenzar a reasignar recursos que anteriormente cumplían otras funciones económicas.

En una primera fase, esa reasignación puede traducirse en el aplazamiento de inversiones, la prolongación de la vida útil de equipos e instalaciones o la reducción de gastos considerados temporalmente prescindibles. Posteriormente pueden aparecer decisiones que afectan de manera más directa a la capacidad de desarrollo de la actividad: renunciar a nuevas contrataciones, no sustituir determinadas bajas, reducir existencias, disminuir superficie, aplazar proyectos de expansión o utilizar ahorro personal para mantener el equilibrio financiero. En otros casos, la persona titular puede aumentar las horas dedicadas al negocio para sustituir trabajo contratado o compensar mediante su propio esfuerzo una estructura económica cada vez más ajustada.

También pueden adoptarse estrategias dirigidas específicamente a modificar la relación entre ingresos y coste inmobiliario. La persona autónoma puede intentar renegociar el contrato, compartir instalaciones, subarrendar parte del espacio cuando resulte posible, incrementar precios, introducir nuevas líneas de actividad, intensificar la digitalización, reducir la dependencia del establecimiento o buscar una localización alternativa. Algunas de estas decisiones pueden mejorar de manera permanente la eficiencia del negocio; otras representan fundamentalmente respuestas defensivas destinadas a recuperar a corto plazo el margen perdido. La interpretación económica de cada estrategia exige, por tanto, analizar no solo la decisión adoptada, sino también sus causas, sus costes y sus consecuencias sobre la capacidad futura de la actividad.

El traslado constituye un ejemplo especialmente significativo. Cambiar de ubicación puede reducir el coste inmobiliario y restablecer el equilibrio económico, pero también puede generar gastos de acondicionamiento, interrupciones temporales, pérdida de visibilidad o alejamiento de una clientela consolidada. Del mismo modo, trasladar parcialmente el incremento del alquiler a los precios puede proteger el margen si la demanda lo permite, pero puede reducir la competitividad cuando los clientes disponen de alternativas. La adaptación no es, por tanto, un proceso neutral: cada respuesta redistribuye costes y riesgos y puede generar nuevas restricciones que deben incorporarse al análisis.

Cuando las alternativas disponibles se van agotando, las respuestas pueden adquirir un carácter progresivamente más defensivo. El negocio puede continuar abierto porque la persona titular acepta una remuneración inferior, aporta ahorro personal, reduce inversión, incrementa su dedicación laboral o renuncia temporalmente a decisiones necesarias para mejorar la productividad. Estas situaciones plantean una diferencia fundamental entre viabilidad aparente y sostenibilidad efectiva. La continuidad administrativa o comercial de la actividad demuestra que el negocio sigue existiendo, pero no permite conocer si mantiene recursos suficientes para invertir, adaptarse, contratar, constituir reservas y afrontar contingencias futuras.

Este proceso permite introducir el concepto de desinversión defensiva, entendido como la reducción o aplazamiento de recursos destinados al fortalecimiento futuro de la actividad con el objetivo inmediato de absorber costes presentes. No toda disminución de la inversión puede atribuirse a la presión inmobiliaria, ni toda decisión de contención del gasto constituye necesariamente una señal de vulnerabilidad. Sin embargo, cuando estas decisiones aparecen de manera recurrente asociadas al incremento del esfuerzo necesario para mantener el espacio, pueden constituir un indicador relevante de que la presión está comenzando a alterar la trayectoria económica del negocio antes de que aparezcan problemas explícitos de solvencia o continuidad.

Por esta razón, el análisis exclusivo de las altas y bajas empresariales proporcionaría una visión necesariamente incompleta del fenómeno. Entre una situación de normalidad económica y el cierre existe un amplio espacio de ajustes en el que pueden producirse pérdidas de margen, reducción de inversión, menor contratación, utilización de ahorro personal, intensificación del trabajo propio, reducción de superficie, traslado o modificación del modelo empresarial. El cierre constituye uno de los resultados posibles de este proceso, pero no necesariamente el más frecuente ni el único relevante desde la perspectiva de la política pública.

La investigación deberá prestar especial atención a estos mecanismos intermedios de vulnerabilidad, porque permiten identificar el momento en el que el coste inmobiliario comienza a condicionar no solo la situación presente de la actividad, sino también sus posibilidades futuras. El problema económico aparece cuando los recursos necesarios para mantener el espacio comienzan a competir de manera persistente con los recursos necesarios para invertir, contratar, innovar, constituir reservas o preparar la continuidad del negocio. Es precisamente en ese territorio intermedio, anterior al impago y al cierre, donde puede hacerse visible con mayor precisión el tránsito desde una presión inmobiliaria asumible hacia una situación de vulnerabilidad empresarial.

6. UNA PRESIÓN DIFERENTE SEGÚN EL SECTOR Y EL TERRITORIO

La investigación parte asimismo de la necesidad de evitar interpretaciones homogéneas de un fenómeno que presenta manifestaciones muy diferentes según el tipo de actividad y el territorio en el que se desarrolla. No existe una única forma de presión inmobiliaria, del mismo modo que tampoco existe una única estructura económica dentro del trabajo autónomo. Las condiciones de acceso y permanencia en el espacio dependen de las características de cada mercado inmobiliario local, mientras que la capacidad para soportarlas varía en función del sector, del modelo de negocio, de la estructura de costes, del nivel de ingresos y, especialmente, del grado de dependencia que la actividad mantiene respecto de un inmueble o una localización determinados.

La dimensión territorial constituye, por ello, una variable central del análisis. Las grandes ciudades, las áreas metropolitanas, los territorios con elevada especialización turística, las ciudades medias, las periferias urbanas y los municipios rurales presentan estructuras inmobiliarias, económicas y demográficas diferentes. También difieren en la intensidad y composición de la demanda, en la disponibilidad de espacios productivos, en las posibilidades de movilidad, en la distribución territorial de la actividad y en la existencia de localizaciones alternativas. Estas diferencias impiden trasladar automáticamente los indicadores o mecanismos observados en un determinado mercado a otros territorios con características sustancialmente distintas.

En las grandes ciudades y en determinados espacios metropolitanos, la presión puede manifestarse a través de elevados niveles de renta, incrementos sostenidos de los costes de acceso y una intensa competencia por las localizaciones con mayor centralidad, accesibilidad o concentración de demanda. En estos entornos, la disponibilidad física de locales puede coexistir con dificultades de accesibilidad económica para determinadas actividades, especialmente cuando la capacidad para asumir el coste del espacio se convierte en un elemento relevante de selección entre distintos usos empresariales. La existencia de una oferta amplia no implica, por tanto, que esa oferta resulte económicamente accesible para todos los modelos de negocio.

En los territorios con elevada intensidad turística pueden aparecer dinámicas adicionales derivadas de la concentración temporal o permanente de demanda y de la competencia entre diferentes usos del espacio. El turismo puede ampliar considerablemente el mercado potencial de numerosos negocios, incrementar la demanda de servicios, favorecer nuevas iniciativas empresariales y contribuir a la inversión y revitalización de determinadas áreas.

Al mismo tiempo, en algunos mercados puede intensificar la competencia por localizaciones residenciales y comerciales o favorecer transformaciones en la composición de la oferta empresarial. El análisis debe considerar ambas dimensiones, evitando interpretar la especialización turística exclusivamente como una fuente de presión y tratando de determinar en qué circunstancias genera oportunidades y en cuáles puede incrementar las dificultades de acceso o permanencia para determinadas actividades.

Las ciudades medias presentan, a su vez, configuraciones inmobiliarias que pueden ser considerablemente heterogéneas dentro de un mismo municipio. La existencia de zonas con precios moderados puede coexistir con ejes comerciales, centros históricos o áreas de elevada concentración de actividad en las que las condiciones de acceso son sustancialmente más exigentes. Esta heterogeneidad interna resulta relevante porque la localización no siempre es sustituible: la disponibilidad de un establecimiento más económico en otra zona de la ciudad no garantiza que constituya una alternativa funcionalmente equivalente para una actividad dependiente del tránsito, la visibilidad, la accesibilidad o la proximidad a una determinada clientela.

En los territorios rurales y en determinados municipios de menor tamaño, la problemática puede responder a mecanismos diferentes. La principal restricción no tiene por qué encontrarse en unos precios inmobiliarios elevados, sino en la limitada disponibilidad de inmuebles adecuados para determinadas actividades, el deterioro o la antigüedad del parque existente, la necesidad de realizar inversiones significativas de acondicionamiento, la ausencia de instalaciones compatibles con determinados usos profesionales o la dificultad para encontrar simultáneamente vivienda y espacio de actividad. Una renta nominalmente reducida puede dejar de resultar económicamente favorable si el inmueble requiere una inversión inicial desproporcionada o si sus características impiden desarrollar adecuadamente el negocio.

Esta última consideración resulta particularmente importante para evitar que el análisis territorial identifique accesibilidad inmobiliaria con bajo precio. Un precio reducido no garantiza por sí mismo la existencia de una oferta accesible y funcionalmente adecuada. Puede existir escasez efectiva sin que exista un encarecimiento extremo, del mismo modo que puede haber inmuebles formalmente disponibles que no constituyan alternativas reales para las actividades que necesitan utilizarlos. En determinados territorios, la restricción puede encontrarse menos en el precio anunciado que en la ausencia de espacios que reúnan simultáneamente unas condiciones mínimas de ubicación, conservación, superficie, accesibilidad, instalaciones y adecuación al uso previsto.

El concepto de presión inmobiliaria utilizado en este informe debe incorporar, por esta razón, una perspectiva multidimensional. Junto con el precio y su evolución, será necesario considerar la disponibilidad de espacios, su adecuación funcional, la localización, el esfuerzo económico necesario para acceder y permanecer en ellos y la capacidad efectiva de sustitución. Estas variables permiten diferenciar entre la existencia física de inmuebles y su accesibilidad real y proporcionan una base más adecuada para comparar territorios cuyos mercados inmobiliarios responden a estructuras muy diferentes.

La perspectiva sectorial resulta igualmente necesaria. La dependencia inmobiliaria de un comercio de proximidad no es equivalente a la de un profesional que puede desarrollar buena parte de su actividad mediante herramientas digitales; la estructura espacial de un establecimiento hostelero difiere de la de un despacho profesional; un taller necesita características técnicas que restringen considerablemente el universo de inmuebles disponibles; y una actividad desarrollada desde el domicilio presenta una menor dependencia de un segundo establecimiento, aunque pueda quedar más directamente expuesta a la evolución del mercado residencial. La vulnerabilidad debe analizarse, por tanto, atendiendo a la interacción entre sector de actividad, características del territorio, dependencia respecto del espacio y capacidad económica y adaptativa del negocio.

Esta combinación de perspectivas permitirá explicar por qué una evolución inmobiliaria aparentemente similar puede producir consecuencias empresariales muy diferentes. El territorio determina las condiciones externas de acceso al espacio; el sector y el modelo de negocio determinan en buena medida la intensidad de la exposición; y la estructura económica de cada actividad condiciona su capacidad para responder. La identificación de situaciones de vulnerabilidad exige integrar estas tres dimensiones, evitando tanto las generalizaciones territoriales como la consideración del trabajo autónomo como una realidad empresarial homogénea.

7. TRANSFORMACIÓN INMOBILIARIA, GENTRIFICACIÓN ECONÓMICA Y TEJIDO PRODUCTIVO

La relación entre espacio y actividad económica incorpora, además, una dimensión territorial que trasciende las consecuencias experimentadas por cada negocio individual. Cuando una actividad abandona un establecimiento como consecuencia de una decisión empresarial, el efecto inmediato se produce sobre esa unidad económica. Cuando numerosas actividades presentan dificultades para instalarse, mantenerse o transmitirse dentro de una misma zona y esas decisiones se acumulan a lo largo del tiempo, el resultado puede proyectarse sobre la propia estructura productiva del territorio.

La suma de decisiones individuales de cierre, traslado, sustitución o no implantación puede modificar progresivamente la composición sectorial de un barrio, un eje comercial o un municipio. Determinadas actividades pueden reducir su presencia mientras aumentan otras con mayor capacidad para asumir el coste del espacio, mayor productividad por unidad de superficie, mayores márgenes o una demanda vinculada a segmentos diferentes de población. El mercado inmobiliario puede actuar en estos casos como uno de los mecanismos que intervienen en la reasignación de usos económicos del territorio, aunque esa transformación responda simultáneamente a otros factores relacionados con los cambios demográficos, los hábitos de consumo, la evolución tecnológica, la inversión, la movilidad o las nuevas formas de organización empresarial.

Los procesos habitualmente analizados bajo las categorías de gentrificación y *turistificación* permiten observar con especial claridad algunas de estas interacciones. Determinadas transformaciones urbanas pueden coincidir con procesos de revalorización inmobiliaria, cambios en la composición residencial, modificaciones en los patrones de consumo y sustitución progresiva de una parte de la estructura comercial. Sin embargo, la concurrencia temporal de estos fenómenos no permite establecer por sí misma una relación causal directa. La evolución del comercio minorista tradicional, por ejemplo, puede responder simultáneamente a la competencia de nuevos formatos comerciales, al comercio electrónico, al cambio generacional, a la transformación de la demanda, a problemas de relevo empresarial y a modificaciones en los costes de explotación.

La cuestión que interesa a esta investigación es más específica: determinar en qué medida las condiciones inmobiliarias pueden contribuir a acelerar, reforzar o condicionar determinados procesos de transformación productiva. Si actividades que mantienen demanda y capacidad económica para operar encuentran dificultades crecientes para permanecer en una determinada localización debido al coste o a las condiciones de acceso al espacio, mientras otras actividades con mayor capacidad para competir por ese espacio ocupan progresivamente las localizaciones disponibles, el componente inmobiliario puede estar desempeñando un papel relevante en la modificación de la estructura económica local.

Este proceso puede adquirir diferentes formas. En determinados entornos puede producirse una reducción del comercio y de los servicios orientados fundamentalmente a la población residente y una expansión de actividades dirigidas a consumidores con mayor capacidad de gasto o a visitantes. En otros casos puede observarse la sustitución de negocios independientes por operadores con mayor capacidad financiera, la reducción de actividades productivas que necesitan superficies amplias o el desplazamiento de determinados servicios hacia zonas periféricas con menores costes. Ninguna de estas transformaciones debe interpretarse de manera automática como consecuencia de la presión inmobiliaria, pero todas ellas justifican analizar hasta qué punto el coste y la disponibilidad del espacio intervienen en las decisiones que las producen.

Desde la perspectiva territorial, la relevancia del fenómeno reside en que el resultado agregado puede afectar a la diversidad económica y funcional del territorio. Un tejido productivo diversificado no depende únicamente del número total de establecimientos existentes, sino también de la variedad de actividades que pueden acceder y permanecer en él. Si las condiciones inmobiliarias favorecen de manera persistente aquellos usos capaces de generar mayores retornos por unidad de espacio y dificultan la continuidad de actividades con márgenes inferiores, pero con demanda suficiente, pueden producirse cambios en la oferta de bienes y servicios disponible para residentes, en las oportunidades de emprendimiento y en la distribución territorial de determinadas funciones económicas.

En este contexto, el concepto de *gentrificación económica* puede utilizarse como categoría analítica para estudiar procesos en los que la revalorización inmobiliaria contribuye a modificar la composición productiva de un territorio, desplazando determinadas actividades y favoreciendo otras con mayor capacidad para competir por el espacio. Su utilización requiere, no obstante, una especial cautela metodológica. No toda renovación comercial constituye gentrificación, no todo cambio de actividad representa un desplazamiento y no toda sustitución empresarial tiene su origen principal en el mercado inmobiliario. El concepto resulta útil únicamente cuando permite identificar y contrastar mecanismos concretos de relación entre transformación inmobiliaria y cambio productivo.

El análisis deberá, por tanto, diferenciar entre la evolución ordinaria del tejido empresarial y aquellos procesos en los que las condiciones de acceso al espacio parecen introducir una selección adicional entre actividades. Esta distinción permitirá evaluar si la presión inmobiliaria actúa simplemente como uno más de los costes que acompañan a la transformación económica de los territorios o si, en determinadas circunstancias, se convierte en un factor capaz de condicionar qué actividades pueden instalarse, cuáles pueden permanecer y qué estructura productiva termina configurándose en cada espacio.

La dimensión territorial de la presión inmobiliaria permite incorporar al análisis el concepto de gentrificación económica, entendido como aquellos procesos en los que el incremento del valor económico del espacio contribuye a modificar progresivamente la composición productiva de un territorio, dificultando la permanencia o implantación de determinadas actividades y favoreciendo comparativamente a aquellas que disponen de una mayor capacidad para asumir rentas inmobiliarias elevadas o generar mayores retornos económicos por unidad de superficie. El concepto desplaza parcialmente la atención desde la evolución de los precios hacia sus posibles efectos sobre la estructura empresarial y permite analizar hasta qué punto las condiciones de acceso al espacio intervienen en la selección de las actividades que pueden permanecer en determinadas localizaciones.

Su utilización exige, no obstante, una interpretación prudente. Las ciudades, los barrios y los municipios experimentan procesos continuos de transformación económica. Cambian los hábitos de consumo, aparecen nuevas actividades, desaparecen otras, se modifican las características de la demanda y evolucionan las formas de organización empresarial. La inversión puede generar nuevas oportunidades, el turismo puede ampliar significativamente los mercados disponibles para numerosos negocios y los procesos de renovación urbana pueden recuperar espacios degradados, mejorar su accesibilidad y favorecer la aparición de nuevas iniciativas económicas. Ninguna de estas transformaciones debe considerarse, por sí misma, una manifestación negativa de presión inmobiliaria.

La cuestión relevante aparece cuando el incremento del valor del espacio comienza a funcionar como un mecanismo de selección económica que dificulta la permanencia de actividades que mantienen demanda, generan ingresos y continúan siendo comercialmente viables, pero cuya estructura de márgenes o productividad por unidad de superficie limita su capacidad para competir por determinadas localizaciones. En estas circunstancias, la sustitución empresarial puede dejar de responder exclusivamente a diferencias de eficiencia, demanda o calidad de los modelos de negocio y comenzar a estar condicionada también por la diferente capacidad de las actividades para soportar el coste inmobiliario.

Esta perspectiva modifica la pregunta desde la que debe observarse la transformación económica de determinados territorios. No resulta suficiente conocer cuánto cuesta desarrollar una actividad en un barrio, un eje comercial o un municipio; es necesario analizar también qué actividades pueden permanecer en él bajo las nuevas condiciones inmobiliarias. Esta segunda cuestión permite relacionar la evolución del mercado inmobiliario con la diversidad económica, el comercio de proximidad, los servicios cotidianos y la configuración productiva del territorio, especialmente cuando la acumulación de decisiones individuales de traslado, cierre, sustitución o no implantación modifica de manera apreciable la oferta disponible.

El concepto de gentrificación económica no pretende, por tanto, atribuir al mercado inmobiliario cualquier transformación del tejido empresarial, sino proporcionar una categoría analítica que permita contrastar si, en determinados contextos, la revalorización del espacio contribuye a alterar las condiciones de competencia entre actividades. La investigación deberá determinar la relevancia efectiva de este mecanismo frente a otros factores —cambios en la demanda, digitalización, competencia, relevo generacional, evolución demográfica o especialización turística, entre otros— y establecer en qué territorios y sectores puede adquirir una mayor capacidad explicativa.

8. LA PRESIÓN INMOBILIARIA COMO BARRERA DE ENTRADA

La incidencia del mercado inmobiliario no se limita a las actividades que ya se encuentran implantadas. Puede actuar también en una fase anterior, condicionando la propia posibilidad de poner en marcha determinados proyectos empresariales. El inicio de una actividad que requiere un establecimiento físico implica normalmente movilizar recursos para atender fianzas y garantías, reformas y acondicionamiento, equipamiento, mobiliario, licencias y autorizaciones, contratación de suministros, adquisición de existencias y constitución de un capital circulante suficiente para financiar los primeros meses de funcionamiento. El acceso al inmueble se integra así dentro de una estructura de necesidades financieras iniciales que puede ser especialmente exigente para actividades de pequeña dimensión.

El incremento del coste del espacio puede elevar estas necesidades por diferentes vías. Una renta superior aumenta los costes fijos que deberá soportar el proyecto una vez iniciado, pero puede incrementar también las cantidades necesarias para constituir garantías y reducir los recursos disponibles para acondicionamiento, equipamiento o circulante. Cuando los inmuebles económicamente accesibles requieren mayores inversiones de adaptación o se encuentran en localizaciones menos adecuadas, la restricción puede trasladarse además al diseño inicial del proyecto, obligando a reducir superficie, modificar la ubicación prevista o reformular determinadas características del modelo de negocio.

Esta relación permite introducir el concepto de umbral económico de entrada al emprendimiento, entendido como el volumen de recursos que resulta necesario movilizar para disponer de las condiciones mínimas que permiten iniciar una determinada actividad. No se trata de un umbral uniforme ni exclusivamente inmobiliario, sino del resultado de la combinación de las diferentes necesidades financieras del proyecto. Sin embargo, el coste del espacio puede contribuir significativamente a elevarlo en aquellas actividades en las que el establecimiento representa una parte importante de la inversión inicial o exige desembolsos elevados antes de comenzar a generar ingresos.

La consecuencia es relevante porque amplía la naturaleza del problema. La presión inmobiliaria puede influir no solo sobre qué negocios consiguen mantenerse una vez iniciada su actividad, sino también sobre qué proyectos llegan efectivamente a ponerse en marcha y qué personas disponen de capacidad financiera suficiente para hacerlo. Una iniciativa puede presentar una demanda potencial identificable y unas expectativas razonables de viabilidad comercial y, sin embargo, no llegar a materializarse porque los recursos necesarios para acceder y acondicionar el espacio superan la capacidad financiera de la persona promotora.

En estos supuestos, el componente inmobiliario actuaría como una barrera de entrada previa a la propia competencia empresarial. Esta posibilidad merece especial atención en relación con nuevos emprendedores y personas con menor disponibilidad de ahorro, patrimonio o acceso a financiación, aunque la investigación no debe presuponer de antemano que sus efectos sean homogéneos. El objetivo será comprobar en qué medida el coste y las condiciones de acceso al espacio modifican las decisiones de emprendimiento, provocan reducciones o reformulaciones de los proyectos inicialmente previstos o contribuyen a que determinadas iniciativas económicamente plausibles no lleguen a desarrollarse.

9. UNA VARIABLE OCULTA DEL RELEVO GENERACIONAL

La misma lógica puede proyectarse sobre otro momento decisivo de la vida empresarial: la transmisión de una actividad. El análisis del relevo suele considerar variables relacionadas con la facturación, la rentabilidad, la clientela, los activos y equipamientos, el conocimiento acumulado, los trabajadores, las obligaciones pendientes y las perspectivas futuras del mercado. Todas ellas resultan necesarias para valorar la viabilidad de la continuidad. Sin embargo, en aquellas actividades dependientes de un establecimiento existe una cuestión adicional que puede alterar sustancialmente esa valoración: las condiciones bajo las cuales la persona continuadora podrá seguir utilizando el espacio en el que funciona el negocio.

Una actividad desarrollada durante décadas puede operar bajo unas condiciones inmobiliarias que forman parte de su equilibrio económico actual. Puede disponer de una relación contractual estable, haber amortizado las inversiones realizadas en el establecimiento, contar con instalaciones especialmente adecuadas para su funcionamiento y haber construido alrededor de esa ubicación una clientela, una reputación y unas relaciones comerciales consolidadas. Una parte de la rentabilidad observada en el momento de la transmisión puede depender, directa o indirectamente, de estas circunstancias.

El cambio de titularidad puede alterar esa ecuación. Si la transmisión coincide con una renegociación contractual, una actualización significativa de la renta, la exigencia de nuevas garantías o la imposibilidad de mantener el establecimiento, las condiciones económicas bajo las que deberá operar la persona continuadora pueden ser sustancialmente diferentes de las experimentadas por la persona transmitente. La rentabilidad histórica del negocio dejaría entonces de constituir una referencia suficiente si no se incorpora al análisis el coste futuro del espacio y las inversiones necesarias para mantener o trasladar la actividad.

El traslado resulta especialmente relevante cuando la ubicación forma parte del valor comercial del negocio. La búsqueda de un establecimiento más económico puede exigir nuevas inversiones de acondicionamiento y generar costes de traslado, pero también puede afectar a la visibilidad, la accesibilidad, las relaciones con la clientela y el conocimiento acumulado de la actividad dentro de su entorno. En estos casos, la transmisión no consiste únicamente en transferir activos, conocimientos y relaciones comerciales; exige también preservar, en la medida de lo posible, las condiciones espaciales que han contribuido a hacer viable la actividad.

Puede aparecer así una situación aparentemente contradictoria: un negocio económicamente viable cuyo relevo resulta difícilmente sostenible debido a las nuevas condiciones inmobiliarias. Esta circunstancia permite incorporar la variable inmobiliaria al análisis de la continuidad empresarial y obliga a diferenciar entre la viabilidad del negocio bajo las condiciones de la persona transmitente y la viabilidad efectiva que encontrará quien asuma su continuidad. La presión inmobiliaria puede convertirse, de esta manera, en un obstáculo adicional para conservar actividades que mantienen demanda, clientela, conocimiento y capacidad productiva.

La relevancia del fenómeno trasciende además a la unidad empresarial concreta. Cuando un negocio viable desaparece por ausencia de relevo pueden perderse experiencia profesional, relaciones con proveedores, empleo, servicios de proximidad, clientela y capital comercial acumulado. Si estas situaciones se concentran en determinados sectores o territorios, la dificultad de transmisión puede contribuir al debilitamiento del tejido económico local.

La investigación deberá examinar, por ello, hasta qué punto las condiciones inmobiliarias intervienen en los procesos de relevo y en qué circunstancias el acceso al espacio puede convertirse en un factor determinante de la continuidad.

10. UN VACÍO DE CONOCIMIENTO QUE ES NECESARIO CUBRIR

España dispone de una base estadística amplia para analizar, por separado, el mercado residencial y el trabajo autónomo. Existen fuentes que permiten conocer la evolución de los precios y transacciones de vivienda, las características del parque inmobiliario, la construcción y diferentes dimensiones del mercado residencial. Del mismo modo, la información disponible sobre trabajo autónomo permite aproximarse a su afiliación, estructura sectorial, características sociodemográficas, distribución territorial y contribución al empleo, junto con otras variables relacionadas con el tejido empresarial.

La dificultad aparece cuando se intenta conectar sistemáticamente ambos ámbitos y trasladar el análisis desde las condiciones generales del mercado inmobiliario hacia sus consecuencias concretas sobre las decisiones empresariales. La disponibilidad de información es considerablemente menor cuando se pretende determinar qué proporción de los ingresos de una pequeña actividad se destina al espacio, cómo ha evolucionado ese esfuerzo, qué capacidad existe para absorber sus incrementos o qué decisiones se adoptan cuando el coste comienza a resultar difícilmente sostenible. Esta limitación es todavía mayor cuando se intenta distinguir los efectos según sector, territorio, características de la persona titular o grado de dependencia respecto del inmueble.

Existen, además, dimensiones relevantes que difícilmente pueden identificarse mediante las estadísticas generales de precios o demografía empresarial. El aplazamiento de una inversión, la renuncia a una contratación, la utilización de ahorro personal, la reducción de superficie, la modificación del modelo de negocio o el traslado motivado por las condiciones inmobiliarias pueden no dejar un registro estadístico específico. Algo similar ocurre con iniciativas empresariales que no llegan a ponerse en marcha porque el coste inicial del establecimiento supera los recursos disponibles o con transmisiones que no llegan a formalizarse porque las condiciones futuras del inmueble modifican la viabilidad prevista del relevo.

Esta carencia de información obliga a formular preguntas que conecten directamente las condiciones inmobiliarias con el funcionamiento de las actividades. Resulta necesario conocer no solo cuánto pagan las personas autónomas por el espacio, sino qué representa ese coste dentro de su estructura económica; no solo si ha aumentado, sino cómo han respondido a ese incremento; no solo si una actividad ha cerrado, sino qué ajustes se produjeron antes; y no solo si existe oferta inmobiliaria, sino si esa oferta constituye una alternativa real para las necesidades funcionales y económicas del negocio. Del mismo modo, será necesario analizar si la presión residencial interactúa con las decisiones empresariales, si existen diferencias significativas entre sectores y territorios y si determinadas características personales o económicas modifican la capacidad de respuesta.

El vacío de conocimiento se encuentra, por tanto, menos en la ausencia absoluta de información sobre vivienda o trabajo autónomo que en la insuficiente conexión entre ambas bases de conocimiento. Las fuentes existentes permiten caracterizar con considerable detalle cada uno de estos ámbitos, pero ofrecen mayores dificultades para reconstruir los mecanismos mediante los cuales el coste, la disponibilidad y la localización del espacio pueden trasladarse a las decisiones de inversión, contratación, emprendimiento, adaptación, traslado o relevo empresarial.

Es precisamente este espacio el que pretende cubrir la presente investigación mediante la combinación de información estadística, análisis territorial y sectorial y evidencia empírica obtenida directamente de las personas trabajadoras autónomas. El objetivo no consiste únicamente en añadir nuevos datos a los ya disponibles, sino en construir una relación analítica entre presión inmobiliaria, exposición empresarial, capacidad económica, estrategias de adaptación y sostenibilidad de la actividad. Esta aproximación permitirá avanzar desde la descripción de los mercados inmobiliarios hacia la comprensión de sus posibles mecanismos de incidencia sobre el trabajo autónomo y proporcionará la base necesaria para identificar posteriormente situaciones de vulnerabilidad y valorar la adecuación de las respuestas de política pública.

11. EL PROPÓSITO DE ESTE INFORME

El objetivo general de este informe consiste en analizar de qué manera y bajo qué condiciones la presión inmobiliaria puede estar afectando a la sostenibilidad del trabajo autónomo en España, prestando especial atención a sus efectos potenciales sobre la estructura de costes, los márgenes empresariales, la capacidad de inversión y contratación, las decisiones de localización, el acceso al emprendimiento, la continuidad de las actividades y los procesos de relevo generacional. El propósito no es únicamente describir la evolución de los mercados inmobiliarios, sino determinar en qué medida sus condiciones de precio, disponibilidad, adecuación y estabilidad pueden trasladarse al funcionamiento económico de las actividades autónomas.

Esta formulación exige una cautela metodológica fundamental. El estudio no parte de la premisa de que la presión inmobiliaria constituya la causa principal de las dificultades que afectan al trabajo autónomo ni pretende explicar a través de ella fenómenos cuya naturaleza es necesariamente multicausal. La viabilidad de una actividad depende de la evolución de la demanda, la productividad, los costes laborales y energéticos, los suministros, la fiscalidad, el acceso a financiación, el nivel de competencia, los cambios tecnológicos, la regulación, los hábitos de consumo, la capacidad de gestión y numerosas circunstancias sectoriales y territoriales. El componente inmobiliario debe situarse dentro de este conjunto de factores y analizarse atendiendo a su importancia relativa en cada actividad.

La presión inmobiliaria se considera, por tanto, una variable explicativa potencialmente relevante dentro de un sistema económico más complejo. Esta posición resulta especialmente importante para interpretar correctamente la evidencia que genere la investigación. La existencia de una asociación entre un incremento del esfuerzo inmobiliario y una reducción de la inversión, por ejemplo, no permitirá atribuir automáticamente la segunda al primero si existen otros cambios simultáneos capaces de explicarla. Del mismo modo, la concentración de cierres o traslados en territorios con elevados precios inmobiliarios no constituirá por sí sola evidencia suficiente de causalidad. El análisis deberá reconstruir, en la medida en que la información disponible lo permita, los mecanismos mediante los cuales las condiciones inmobiliarias intervienen en las decisiones empresariales.

Esta precaución obliga a mantener varias distinciones a lo largo del informe. Será necesario diferenciar correlación y causalidad, evitando transformar asociaciones estadísticas o percepciones empresariales en relaciones causales no suficientemente acreditadas; distinguir precio y esfuerzo, puesto que el coste nominal de un inmueble no informa por sí solo sobre la capacidad de la actividad para asumirlo; separar presión inmobiliaria y vulnerabilidad empresarial, ya que unas mismas condiciones externas pueden producir efectos diferentes dependiendo de la exposición, los márgenes y la capacidad de adaptación; y mantener diferenciados, aunque relacionados, los problemas residenciales y los problemas vinculados al espacio productivo, cuyas estructuras de mercado y mecanismos de transmisión no son necesariamente equivalentes.

Del mismo modo, será necesario evitar que las tendencias generales oculten situaciones sectoriales o territoriales específicas. Una media nacional puede resultar poco representativa para actividades intensamente dependientes de una ubicación concreta o para mercados inmobiliarios sometidos a dinámicas particulares. La investigación deberá descender, cuando la disponibilidad de información lo permita, hacia combinaciones de territorio, sector y modelo de negocio que permitan identificar dónde se concentra realmente la exposición y qué características explican una mayor o menor capacidad de respuesta.

Esta cautela no debilita la hipótesis de investigación, sino que permite formularla de manera susceptible de contraste. El objetivo no consiste en demostrar una conclusión previamente establecida, sino en determinar cuándo, dónde, para quién y mediante qué mecanismos el coste y las condiciones de acceso al espacio pueden convertirse en una variable empresarial crítica. Esta formulación desplaza el análisis desde una afirmación general sobre la existencia de presión inmobiliaria hacia la identificación de sus condiciones concretas de incidencia sobre el trabajo autónomo.

El estudio deberá establecer, en consecuencia, en qué circunstancias la presión permanece dentro de unos niveles absorbibles por la actividad y cuándo comienza a producir modificaciones relevantes en su comportamiento económico; qué sectores presentan una mayor exposición; qué características territoriales amplifican o reducen sus efectos; qué perfiles empresariales disponen de menor capacidad de adaptación; y a través de qué decisiones —reducción de margen, desinversión, menor contratación, incremento de precios, utilización de ahorro personal, traslado, modificación del modelo de negocio, renuncia al emprendimiento o dificultades de transmisión— se materializa esa presión. Esta delimitación proporciona el marco desde el que se ordenarán las distintas fases cuantitativas, cualitativas y territoriales de la investigación.

12. LA PREGUNTA QUE GUÍA LA INVESTIGACIÓN

A partir de este planteamiento, la pregunta principal puede formularse en los siguientes términos: ¿hasta qué punto es posible iniciar, mantener, desarrollar o transmitir una actividad autónoma cuando aumenta de manera sostenida el coste económico de vivir y trabajar en el territorio en el que esa actividad necesita desarrollarse?

La pregunta incorpora deliberadamente diferentes momentos del ciclo empresarial. La presión inmobiliaria puede intervenir antes del inicio de la actividad, elevando las necesidades de capital necesarias para acceder a un establecimiento; puede afectar durante su funcionamiento, modificando la estructura de costes y el margen disponible; puede condicionar decisiones de inversión, contratación, crecimiento o localización; y puede adquirir una importancia específica en el momento de la transmisión, cuando las condiciones inmobiliarias que sostenían la rentabilidad histórica del negocio no pueden trasladarse automáticamente a la persona continuadora. El análisis de la sostenibilidad exige, por tanto, observar la relación con el espacio a lo largo de la trayectoria completa de la actividad.

De esta pregunta general derivan diferentes cuestiones de investigación. Será necesario caracterizar la evolución y distribución territorial de la presión inmobiliaria; analizar su posible relación con los espacios utilizados para desarrollar actividades económicas; determinar qué esfuerzo representa el inmueble dentro de diferentes estructuras empresariales; identificar las estrategias utilizadas para absorber o responder a los incrementos de costes; establecer qué actividades presentan una mayor dependencia espacial y qué territorios ofrecen menores posibilidades de sustitución; y examinar las posibles consecuencias sobre inversión, contratación, localización, emprendimiento, transmisión y continuidad.

La investigación deberá analizar asimismo hasta qué punto la dimensión residencial interactúa con estas decisiones. Esta cuestión adquiere una relevancia específica en el trabajo autónomo por la relación existente entre los recursos generados por la actividad y la renta finalmente disponible para la economía personal y familiar. El objetivo no será sumar mecánicamente el coste residencial y empresarial, sino determinar si la concurrencia de ambas presiones reduce de manera apreciable la capacidad de ahorro, inversión y adaptación y si esa interacción presenta una intensidad diferente según el territorio, el sector o las características económicas de la persona autónoma.

Responder a estas cuestiones exige observar conjuntamente realidades que tradicionalmente han sido objeto de análisis diferenciados. Vivienda, espacio productivo, trabajo autónomo, territorio, emprendimiento y relevo generacional forman parte de ámbitos de política pública y de conocimiento estadístico distintos, pero pueden confluir sobre una misma decisión económica: la posibilidad de disponer, en unas condiciones asumibles y suficientemente estables, de los espacios necesarios para desarrollar un proyecto profesional y sostenerlo en el tiempo.

La investigación se sitúa precisamente en esa intersección. No pretende diluir las diferencias existentes entre cada uno de estos ámbitos, sino identificar sus puntos de conexión y construir un marco capaz de explicar cómo determinadas condiciones territoriales e inmobiliarias pueden trasladarse a la economía del trabajo autónomo. Esta perspectiva resulta necesaria para comprender situaciones que difícilmente pueden explicarse desde una única dimensión: actividades rentables que pierden margen por el coste del establecimiento, proyectos que necesitan mayor capital inicial para acceder a una localización adecuada, negocios que pueden continuar, pero reducen su capacidad de inversión o transmisiones cuya viabilidad cambia cuando se modifican las condiciones del inmueble.

De este planteamiento deriva la hipótesis central que recorrerá el conjunto del informe: la accesibilidad al espacio puede estar dejando de ser, en determinadas actividades y territorios, una simple condición de localización para convertirse en una condición de competitividad. La investigación deberá determinar hasta qué punto esta hipótesis se verifica, con qué intensidad, en qué ámbitos y mediante qué mecanismos, evitando convertir una proposición de partida en una conclusión anticipada.

La relevancia empresarial del espacio se explica porque sus condiciones pueden intervenir en decisiones fundamentales a lo largo de toda la vida de una actividad. El coste de acceso puede modificar el capital necesario para iniciar un proyecto; el coste de permanencia puede determinar qué parte de los ingresos queda disponible después de atender los gastos fijos; la estabilidad contractual puede condicionar las decisiones de inversión; la dependencia respecto de una ubicación puede limitar las posibilidades de traslado; y las condiciones futuras del establecimiento pueden afectar a la capacidad de transmitir el negocio. El inmueble deja así de ser exclusivamente el lugar en el que se desarrolla la actividad y pasa a formar parte de las condiciones económicas bajo las cuales esa actividad puede competir y mantenerse.

Esta perspectiva permite reformular también la forma de medir el problema. No basta con determinar cuánto cuesta el espacio físico utilizado por una actividad. Resulta necesario conocer cuánto espacio económico permanece disponible después de financiarlo: qué margen conserva el negocio para remunerar adecuadamente el trabajo de su titular, invertir, contratar, innovar, constituir reservas, afrontar contingencias, adaptarse a los cambios y preparar su continuidad. Esta capacidad residual constituye una dimensión central de la sostenibilidad porque permite identificar situaciones en las que una actividad permanece formalmente operativa mientras pierde progresivamente capacidad para desarrollarse.

El propósito último del informe consiste, por tanto, en avanzar desde la descripción del precio inmobiliario hacia el análisis de sus mecanismos de incidencia empresarial. La cuestión que se pretende investigar no es únicamente cuánto cuesta acceder y permanecer en un espacio, sino en qué momento ese esfuerzo comienza a reducir de manera significativa los recursos que una persona trabajadora autónoma necesita para vivir, trabajar, invertir y mantener viable su proyecto económico. Es en esa frontera entre el coste asumible y la pérdida progresiva de capacidad empresarial donde se sitúa el objeto central de esta investigación.

CAPÍTULO 1.

UN TEJIDO PRODUCTIVO ESPECIALMENTE SENSIBLE AL COSTE DEL ESPACIO

1.1. DEL MERCADO INMOBILIARIO A LA MICROECONOMÍA DEL TRABAJO AUTÓNOMO

El marco analítico parte de una idea sencilla pero exigente: una modificación del mercado inmobiliario solo adquiere significado empresarial cuando alcanza la estructura económica concreta de una actividad. El mismo precio, la misma renta o la misma escasez de oferta pueden resultar asumibles para un negocio y restrictivos para otro. La unidad de análisis adecuada no es, por tanto, el inmueble considerado aisladamente, sino la relación entre las condiciones del espacio y la capacidad productiva, financiera y adaptativa de la empresa.

El desplazamiento desde las magnitudes agregadas hacia la microeconomía empresarial modifica sustancialmente la naturaleza del análisis. Desde la perspectiva del mercado inmobiliario pueden estudiarse precios medios, rentas, oferta, disponibilidad o evolución territorial. Desde la perspectiva de una actividad autónoma, sin embargo, estas variables únicamente adquieren significado económico cuando se relacionan con la facturación, el margen, la liquidez, la estructura de costes, la estabilidad de los ingresos y las decisiones que deben financiarse con los recursos disponibles. El mismo alquiler puede resultar perfectamente asumible para una actividad y extraordinariamente restrictivo para otra; incluso dentro de un mismo sector y territorio, dos establecimientos sometidos a condiciones inmobiliarias semejantes pueden experimentar consecuencias muy diferentes.

Por esta razón, el coste inmobiliario absoluto constituye un indicador insuficiente de sensibilidad empresarial. Lo relevante es el esfuerzo inmobiliario empresarial, entendido como la cantidad y proporción de recursos que la actividad debe destinar al acceso, utilización y permanencia en el espacio que necesita en relación con su capacidad para generar ingresos, margen y liquidez. Esta relación permite superar una lectura puramente nominal del alquiler. Una renta relativamente elevada puede resultar compatible con una actividad de alta productividad, mientras que una renta aparentemente moderada puede constituir una restricción severa para una microactividad de margen reducido.

La cuestión central pasa a ser, por consiguiente, cuánto espacio necesita la actividad, cuánto cuesta mantenerlo, qué valor económico permite generar y qué recursos quedan disponibles una vez satisfecho ese coste. Esta última dimensión resulta especialmente importante porque la presión inmobiliaria no tiene por qué provocar inicialmente pérdidas contables. Puede manifestarse antes mediante una reducción del margen económico disponible para otras funciones empresariales.

1.1.1. DIMENSIÓN EMPRESARIAL Y CONCENTRACIÓN DEL RIESGO

La dimensión empresarial constituye una primera variable de sensibilidad. Una organización de mayor tamaño puede disponer de varios establecimientos, mercados geográficamente diversificados, distintas líneas de actividad, acceso a instrumentos financieros más amplios y una estructura organizativa capaz de redistribuir determinados costes entre unidades. Una actividad autónoma de pequeña escala presenta habitualmente menos mecanismos de compensación. Cuando existe un único establecimiento, una clientela concentrada territorialmente, una persona titular y una estructura financiera reducida, una modificación significativa de uno de los costes estructurales puede trasladarse de manera relativamente rápida al conjunto de la economía del negocio.

Esta característica no permite identificar pequeña dimensión con vulnerabilidad. Existen actividades autónomas altamente rentables, capitalizadas, innovadoras y extraordinariamente flexibles, del mismo modo que existen organizaciones mayores sometidas a importantes restricciones inmobiliarias.

La dimensión debe interpretarse como una variable moduladora de la capacidad de distribución del riesgo. Su relevancia aumenta cuando coincide con otras características: margen reducido, liquidez limitada, dependencia de una única ubicación, elevada intensidad espacial o escasa capacidad de repercutir costes mediante precios.

El problema fundamental no es, por tanto, la pequeña escala considerada aisladamente, sino la posible concentración de funciones económicas y riesgos en una misma unidad empresarial. Cuanto menor sea la posibilidad de repartir una perturbación entre establecimientos, mercados, productos, fuentes de financiación o periodos temporales, mayor puede ser la velocidad con la que un incremento persistente del coste del espacio obliga a adoptar decisiones de ajuste.

1.1.2. INTENSIDAD ESPACIAL Y HETEROGENEIDAD SECTORIAL

La importancia del sector servicios dentro del trabajo autónomo español refuerza la necesidad de estudiar la dimensión inmobiliaria, pero no permite establecer una relación automática entre terciarización y vulnerabilidad. La categoría servicios agrupa modelos empresariales extraordinariamente diferentes. Una actividad digital puede desarrollar una parte sustancial de sus funciones con elevada flexibilidad espacial, mientras que una peluquería, una cafetería, una consulta sanitaria, un taller, una academia, un gimnasio, un establecimiento comercial o determinadas actividades artesanales necesitan un espacio con características físicas, técnicas y territoriales concretas.

La variable analíticamente relevante es la intensidad espacial de la actividad: el grado en que la generación de ingresos requiere disponer de una determinada cantidad, configuración, funcionalidad o localización de espacio. Una actividad puede necesitar pocos metros cuadrados, pero presentar una dependencia locacional extraordinariamente elevada; otra puede requerir una gran superficie, pero disponer de numerosas localizaciones sustituibles. Por ello, superficie, coste y dependencia no deben confundirse.

Esta aproximación aconseja abandonar clasificaciones excesivamente rígidas por ramas de actividad y construir posteriormente perfiles de sensibilidad inmobiliaria. Comercio, hostelería, servicios personales, actividades sanitarias, talleres o determinadas actividades artesanales pueden presentar, en términos generales, una dependencia espacial elevada; pero dentro de cada categoría existirán diferencias sustanciales determinadas por superficie, modelo comercial, presencialidad, margen, clientela, propiedad o alquiler del inmueble y capacidad de relocalización.

1.1.3. DEPENDENCIA LOCACIONAL Y CAPITAL TERRITORIAL

En una parte significativa del trabajo autónomo, la localización no constituye simplemente el lugar donde se desarrolla la actividad, sino uno de los recursos que permiten generar sus ingresos. La proximidad a la clientela, el tránsito peatonal, la visibilidad, la accesibilidad, las comunicaciones, la relación con proveedores, la concentración de actividades complementarias o el perfil socioeconómico del entorno pueden formar parte del valor productivo del establecimiento.

Esta circunstancia introduce el concepto de dependencia locacional. Una actividad presenta una elevada dependencia locacional cuando una parte significativa de su capacidad para generar ingresos está vinculada a las características concretas del territorio en el que opera y no puede trasladarse a otra localización sin asumir pérdidas relevantes de demanda, visibilidad, relaciones comerciales o eficiencia. En estos casos, la sustitución física de un inmueble no implica necesariamente una sustitución económica equivalente.

La localización acumulada durante años puede generar, además, un activo intangible. Reconocimiento, hábitos de compra, reputación local, relaciones con otros establecimientos, conocimiento del entorno y adaptación de la oferta a una demanda determinada configuran un capital locacional que puede perderse parcial o totalmente con un traslado. Este elemento explica por qué determinadas actividades continúan soportando incrementos inmobiliarios incluso cuando existen aparentemente alternativas más económicas.

1.1.4. INTERDEPENDENCIA ENTRE ECONOMÍA EMPRESARIAL Y PERSONAL

Una segunda singularidad del trabajo autónomo reside en la relación entre economía empresarial y economía personal. Ambas deben mantenerse diferenciadas desde el punto de vista jurídico, fiscal y contable, pero esa separación no elimina las interdependencias económicas que pueden producirse en las microactividades. La empresa debe generar recursos suficientes para atender proveedores, costes corrientes, obligaciones financieras, inversión, reservas y remuneración del trabajo de la persona titular; y esa remuneración constituye, a su vez, una de las fuentes con las que se financian vivienda, consumo, ahorro y necesidades familiares.

Esta estructura introduce un mecanismo de transmisión particularmente relevante para el objeto del informe. Una reducción persistente del margen empresarial puede trasladarse a la esfera personal mediante una menor remuneración del titular, mientras que un aumento del esfuerzo residencial puede reducir la capacidad de ahorro, la disponibilidad de recursos propios o la posibilidad de recapitalizar la actividad. El negocio y el hogar no constituyen una misma unidad contable, pero pueden formar parte de un sistema económico interdependiente.

La permeabilidad entre ambas esferas permite además explicar por qué determinados deterioros empresariales permanecen ocultos. Una persona autónoma puede mantener abierta su actividad compensando una menor rentabilidad con una reducción de su propia remuneración, una mayor dedicación de tiempo, la utilización de ahorro personal o la renuncia temporal a determinadas inversiones. Parte de la capacidad de ajuste de la empresa se desplaza así hacia las condiciones económicas y laborales de la propia persona titular.

1.1.5. CAPACIDAD DE ABSORCIÓN Y COLCHÓN ECONÓMICO

La existencia de presión inmobiliaria no permite inferir automáticamente vulnerabilidad. Entre la variación del coste del espacio y la aparición de dificultades empresariales existe un elemento intermedio: la capacidad de absorción inmobiliaria, entendida como el margen del que dispone la actividad para soportar un deterioro de las condiciones inmobiliarias sin modificar sustancialmente su inversión, empleo, remuneración, liquidez, localización o continuidad.

Esta capacidad depende de la facturación, pero no exclusivamente de ella. Importan igualmente el margen, la productividad, la estabilidad de la demanda, la liquidez, el endeudamiento, la diferenciación del producto, la capacidad de fijación de precios y las reservas disponibles. Dos negocios con idéntica facturación pueden presentar capacidades de absorción radicalmente diferentes.

Puede hablarse, en este sentido, de un colchón económico de absorción: la distancia existente entre las condiciones actuales de la actividad y aquellas en las que el coste inmobiliario comienza a obligarla a modificar decisiones relevantes. Cuanto mayor sea ese colchón, mayor capacidad existirá para absorber perturbaciones sin alterar el proyecto empresarial; cuanto menor sea, más rápidamente una modificación inmobiliaria puede transformarse en una estrategia defensiva.

1.1.6. UMBRAL DE SOSTENIBILIDAD Y DETERIORO PROGRESIVO

El coste del espacio presenta una característica especialmente relevante en numerosas actividades: posee una rigidez temporal considerable frente a unos ingresos que pueden fluctuar. El alquiler debe abonarse durante periodos de menor facturación, estacionalidad, reducción temporal de la demanda o perturbaciones externas. Un incremento persistente de ese coste eleva, manteniéndose constantes las demás variables, la facturación necesaria para alcanzar el punto de equilibrio y reduce el margen de seguridad frente a una caída de ingresos.

Sin embargo, el punto de equilibrio contable y el umbral inmobiliario de sostenibilidad representan fenómenos diferentes. El primero identifica el nivel de actividad necesario para igualar ingresos y costes. El segundo pretende captar una situación más amplia: aquella en la que el esfuerzo necesario para mantener el espacio comienza a desplazar de forma persistente recursos esenciales para la sostenibilidad futura del negocio, aun cuando la actividad continúe presentando resultados contables compatibles con su supervivencia inmediata.

No debe suponerse que existe un porcentaje universal a partir del cual una actividad pasa automáticamente a ser vulnerable. El umbral dependerá del sector, margen, productividad, estabilidad de los ingresos, intensidad espacial, estructura financiera y alternativas disponibles. Resulta metodológicamente más adecuado concebir una zona de deterioro progresivo, dentro de la cual el incremento del esfuerzo inmobiliario comienza a asociarse con decisiones defensivas cada vez más intensas.

1.1.7. ELASTICIDAD OCULTA, RESILIENCIA Y LIBERTAD ESPACIAL

Uno de los principales problemas para identificar empíricamente el impacto inmobiliario es que sus primeras manifestaciones pueden no aparecer en los indicadores empresariales más visibles. Una actividad puede continuar abierta, cumplir sus obligaciones y mantener su clientela mientras reduce inversión, consume reservas, prolonga la jornada de la persona titular, aplaza la sustitución de equipamiento, renuncia a contratar o disminuye su propia remuneración.

Existe, en este sentido, una importante elasticidad oculta del trabajo autónomo. La persona titular puede absorber temporalmente perturbaciones mediante variables que apenas aparecen en los registros empresariales: tiempo de trabajo, remuneración propia, ahorro personal, vacaciones, tareas anteriormente externalizadas o inversión pospuesta. Esta flexibilidad puede retrasar el cierre y, paradójicamente, hacer menos visible el deterioro económico.

Esta distinción posee consecuencias metodológicas directas. El trabajo empírico deberá observar no solamente cierres, impagos o traslados, sino también indicadores tempranos de deterioro: inversión aplazada, contratación no realizada, utilización de ahorro, reducción de remuneración, incremento de horas trabajadas, disminución de superficie, renegociaciones, cambios de ubicación o decisiones empresariales descartadas.

La resiliencia inmobiliaria puede incorporarse, por tanto, como una dimensión adicional de fortaleza empresarial. Expresa la capacidad para absorber, negociar, adaptar o sustituir las necesidades de espacio sin comprometer las funciones esenciales del negocio. Depende parcialmente de recursos internos —margen, liquidez, productividad, capacidad de negociación o flexibilidad organizativa—, pero también de características externas del territorio.

1.1.8. HACIA UNA ECONOMÍA EMPRESARIAL DEL ESPACIO

La disponibilidad de establecimientos alternativos, espacios compartidos, viveros empresariales, *coworkings*, locales públicos, mercados suficientemente profundos, buenas conexiones de transporte o posibilidades reales de relocalización puede ampliar las opciones empresariales. La resiliencia inmobiliaria no pertenece exclusivamente a la empresa: se construye en la interacción entre capacidad empresarial y estructura territorial de oportunidades.

Puede hablarse, en consecuencia, de libertad espacial para describir el conjunto de alternativas económicamente viables de que dispone una actividad ante una modificación de las condiciones del inmueble que utiliza. Una empresa presenta una libertad espacial elevada cuando puede cambiar de establecimiento, reducir superficie, compartir espacio, reorganizar procesos o modificar localización sin sufrir una pérdida desproporcionada de capacidad económica. Cuando esas alternativas son escasas, la empresa puede encontrarse en una situación de atrapamiento locacional: permanecer consume progresivamente margen, pero trasladarse implica pérdidas igualmente significativas.

El recorrido desarrollado permite formular la tesis central del epígrafe. Para una parte del trabajo autónomo, el espacio no constituye únicamente una partida de gasto. Representa simultáneamente un factor de producción, una condición de acceso al mercado, un componente de la estructura de costes y, en determinados casos, un activo territorial acumulado. Por ello, una modificación de sus condiciones económicas puede afectar no solo a la rentabilidad corriente, sino también a la inversión, contratación, crecimiento, localización, transmisión y continuidad de la actividad.

La sensibilidad inmobiliaria puede organizarse alrededor de cuatro preguntas fundamentales: cuánto espacio necesita la actividad; cuánto depende de ese espacio o localización; cuánto valor económico obtiene de ella; y qué capacidad posee para absorber o sustituir su coste cuando cambian las condiciones. Estas cuatro preguntas permiten avanzar desde la descripción del mercado inmobiliario hacia una verdadera economía empresarial del espacio.

Esta distinción permitirá posteriormente evitar uno de los principales riesgos metodológicos del análisis: atribuir al conjunto del trabajo autónomo efectos que, en realidad, pueden encontrarse concentrados en determinados sectores, territorios, regímenes de tenencia, fases del ciclo empresarial o modelos de negocio.

1.2. ESTRUCTURA Y PERFILES DE EXPOSICIÓN INMOBILIARIA

La categoría administrativa de trabajo autónomo agrupa modelos productivos radicalmente distintos y, por ello, la exposición inmobiliaria no puede deducirse de la mera pertenencia al RETA ni de una clasificación sectorial agregada. La documentación de partida contabilizaba 3.385.663 personas afiliadas al RETA, de las cuales 2.778.331 desarrollaban su actividad en servicios, frente a 255.411 en agricultura, 207.969 en industria y 143.951 en construcción; los servicios representaban así el 82,06 % del total. Esta fuerte terciarización resulta relevante para dimensionar el fenómeno, pero no autoriza a identificar servicios con dependencia de locales. Dentro de esa categoría conviven actividades digitales con elevada flexibilidad espacial, consultas que requieren pocos metros cuadrados, pero condiciones específicas de privacidad y accesibilidad, comercios y servicios personales fuertemente dependientes de la localización, y talleres cuya restricción principal puede residir en los requisitos técnicos del inmueble. El análisis debe, por tanto, cruzar la clasificación sectorial convencional con perfiles funcionales de dependencia inmobiliaria que permitan observar qué espacio necesita cada actividad, dónde necesita estar, bajo qué régimen accede a él, qué capacidad económica posee para financiarlo y qué alternativas reales tiene para modificar su relación con el inmueble.

1.2.1. DEPENDENCIA INMOBILIARIA Y PERFILES FUNCIONALES

Esta clasificación funcional puede ordenar inicialmente las actividades según una dependencia inmobiliaria alta, intermedia o reducida, siempre como hipótesis de trabajo y no como etiqueta definitiva. Comercio, hostelería, determinados servicios personales, actividades sanitarias, academias, talleres, industria artesanal y otros modelos presenciales pueden presentar una dependencia potencialmente elevada cuando coinciden necesidades de superficie, requisitos técnicos, atención directa y vinculación con una ubicación concreta. Sin embargo, la intensidad espacial no debe confundirse con el número de metros cuadrados: una actividad puede utilizar una superficie pequeña y disponer de muy pocas localizaciones económicamente equivalentes, mientras otra puede requerir una superficie amplia y contar con un mercado de sustitución más profundo. De ahí que la exposición deba construirse a partir de la relación entre intensidad espacial, dependencia locacional, adecuación funcional y capacidad de sustitución.

1.2.2. TERRITORIO Y PROFUNDIDAD DEL MERCADO LOCAL

La implantación territorial introduce una segunda fuente decisiva de heterogeneidad. El trabajo autónomo desarrolla funciones económicas en grandes áreas metropolitanas, ciudades medias, barrios periféricos, destinos turísticos, cabeceras comarcales y pequeños municipios, y una misma actividad puede enfrentarse a restricciones muy distintas según la profundidad y composición del mercado local. Un comercio metropolitano puede soportar costes elevados y beneficiarse de un mercado potencial amplio; un establecimiento semejante en una ciudad media puede operar con menor coste y menor escala de demanda; en un destino turístico pueden coincidir oportunidades comerciales intensas y fuerte competencia por vivienda y espacio productivo; y en un municipio rural el problema puede no ser el precio, sino la ausencia de inmuebles adecuados o de alternativas funcionales. La pérdida de una actividad tampoco posee el mismo significado territorial: allí donde existe escasa densidad económica, la desaparición del único prestador de un servicio puede deteriorar la funcionalidad del territorio mucho más que en un mercado profundo con capacidad de sustitución.

1.2.3. RÉGIMEN DE TENENCIA Y TRABAJO DESDE LA VIVIENDA

El régimen de tenencia modifica asimismo la forma de exposición. La propiedad puede proporcionar estabilidad de uso y reducir la dependencia inmediata de renovaciones contractuales, pero inmoviliza capital, incorpora mantenimiento, tributación, riesgo patrimonial y, en su caso, endeudamiento, además de reducir la flexibilidad para cambiar de localización. El arrendamiento suele disminuir la inversión patrimonial inicial y puede facilitar la entrada o el traslado, pero introduce revisiones de renta, vencimientos, garantías y menor control sobre las condiciones futuras de permanencia. A estas situaciones debe añadirse el trabajo desarrollado desde la vivienda, en el que la tenencia residencial condiciona simultáneamente residencia e infraestructura productiva. Esta última categoría exige especial atención: carecer de establecimiento independiente no significa carecer de necesidades inmobiliarias, porque la vivienda puede necesitar mayor superficie, una habitación específica, privacidad, conectividad, almacenamiento o una configuración compatible con la actividad.

1.2.4. CAPACIDAD DE ABSORCIÓN Y CICLO EMPRESARIAL

La capacidad de absorción económica constituye otra dimensión imprescindible. El número de personas autónomas o la facturación bruta permiten dimensionar el colectivo y aproximar su escala, pero informan poco sobre la posibilidad efectiva de soportar una perturbación inmobiliaria. Dos actividades con ingresos semejantes pueden presentar márgenes, aprovisionamientos, costes laborales, endeudamiento, liquidez y necesidades de inversión radicalmente diferentes. La variable relevante es el esfuerzo que representa el espacio respecto de los recursos realmente movilizables. Esta capacidad cambia, además, a lo largo del ciclo empresarial: durante la entrada deben financiarse fianzas, reformas, equipamiento, licencias y captación de clientela antes de consolidar ingresos; durante la consolidación se acumulan reputación, reservas, inversiones y capital locacional; y en la madurez pueden coexistir mayor fortaleza económica y un anclaje más intenso a una ubicación construida durante años.

1.2.5. ENTRADA, PERMANENCIA Y RELEVO EMPRESARIAL

La comparación entre negocios consolidados y nuevos proyectos permite observar una asimetría especialmente relevante. Una actividad existente puede operar sobre inversiones ya amortizadas, contratos históricos, clientela estable, equipamiento financiado y conocimiento acumulado, mientras que un nuevo proyecto debe acceder al mercado bajo las condiciones inmobiliarias contemporáneas. Por ello, la permanencia de establecimientos antiguos no demuestra que hoy puedan nacer negocios equivalentes. La presión inmobiliaria puede actuar sin provocar cierres masivos, reduciendo silenciosamente el número de proyectos capaces de instalarse o sustituir a quienes abandonan la actividad. La misma lógica afecta al relevo: una empresa rentable para su titular actual puede resultar difícilmente transmisible si la persona continuadora debe asumir una nueva renta, adquirir el inmueble, constituir garantías, financiar reformas o resolver simultáneamente el acceso residencial en el territorio.

1.2.6. EMPLEO, GÉNERO Y CONSTRUCCIÓN DE PERFILES DE EXPOSICIÓN

Finalmente, la exposición inmobiliaria debe incorporar la dimensión laboral y de género sin convertir ninguna de ellas en una explicación automática. Una actividad con personal necesita financiar simultáneamente trabajo, infraestructura, aprovisionamientos y restantes costes; cuando aumenta el esfuerzo inmobiliario, el espacio puede competir dentro del margen disponible con la contratación, la ampliación o la reorganización productiva. Del mismo modo, la documentación de partida muestra un incremento del peso de las mujeres en el RETA, del 34,42 % en noviembre de 2012 al 36,92 % en noviembre de 2024, pero una comparación agregada entre mujeres y hombres no permite inferir por sí sola diferencias de vulnerabilidad. Estas deberán analizarse a través de sector, dimensión, facturación, margen, capital disponible, utilización del domicilio, tenencia, localización, cuidados y movilidad. En suma, el "autónomo medio" constituye una abstracción estadística de escasa capacidad explicativa para este problema: la unidad relevante es el perfil de exposición construido a partir de la combinación entre modelo empresarial, espacio, territorio, ciclo de vida y capacidad económica.

1.3. EL MECANISMO MICROECONÓMICO DE TRANSMISIÓN

La especificidad de la presión inmobiliaria sobre el trabajo autónomo no deriva de que todas las actividades paguen rentas elevadas, sino de la arquitectura económica sobre la que recaen las obligaciones espaciales. El alquiler empresarial presenta una rigidez temporal considerable: debe satisfacerse en los términos contractualmente establecidos, aunque la facturación fluctúe por estacionalidad, coyuntura, cambios de consumo, competencia, obras, movilidad u otras perturbaciones. Cuando un coste relativamente rígido incide sobre una unidad pequeña, con ingresos variables y escasa capacidad de diversificación, aumenta la necesidad de liquidez, reservas o financiación y se eleva el volumen de ingresos necesario para cubrir la estructura económica existente. La presión inmobiliaria debe observarse, por tanto, como un proceso de transmisión que modifica el punto de equilibrio y reduce progresivamente el margen de seguridad, no únicamente como un resultado final visible en forma de impago, traslado o cierre.

1.3.1. RIGIDEZ DEL COSTE ESPACIAL Y MARGEN DE SEGURIDAD

Esta distinción obliga a relacionar la evolución de la facturación con la trayectoria de los costes y con el margen resultante. Un negocio puede continuar siendo rentable después de un aumento del alquiler y encontrarse, sin embargo, en una situación sustancialmente más frágil si la distancia entre su facturación habitual y el nivel de pérdidas se ha reducido. La viabilidad presente puede mantenerse al mismo tiempo que disminuye la resiliencia futura, especialmente cuando se han consumido reservas o se ha estrechado la capacidad para absorber una caída de demanda. La vulnerabilidad no depende únicamente de la magnitud de la perturbación, sino del número y calidad de las alternativas disponibles: una actividad con margen, liquidez y opciones de adaptación puede soportar una presión considerable; otra sometida a un incremento menor puede deteriorarse rápidamente si carece de capacidad para renegociar, repercutir, reducir, trasladar o reorganizar su relación con el espacio.

1.3.2. ABSORCIÓN MEDIANTE MARGEN Y REPERCUSIÓN A PRECIOS

La primera respuesta puede consistir en absorber el incremento mediante una reducción del margen, manteniendo precios, estructura y localización. Esta estrategia puede ser racional cuando la perturbación es limitada o transitoria, pero se vuelve problemática cuando el ajuste se prolonga y consume los recursos destinados a inversión, reservas o remuneración. El deterioro es entonces

silencioso: el establecimiento continúa abierto, atiende a su clientela y cumple sus obligaciones, pero dispone de menos capacidad para financiar su futuro. La posibilidad de repercutir el coste a precios depende de diferenciación, competencia, fidelidad, elasticidad de la demanda, renta del mercado, existencia de sustitutos y fortaleza comercial. Una actividad especializada puede disponer de mayor margen para modificar tarifas que otra expuesta a cadenas, plataformas, grandes superficies u operadores digitales.

1.3.3. ESCALA EMPRESARIAL Y REPERTORIO DE RESPUESTA

La escala empresarial también condiciona el repertorio de respuesta. Organizaciones mayores pueden disponer de negociación agregada, financiación diversificada, centralización de compras, logística integrada, utilización intensiva de datos, capacidad publicitaria, reconocimiento de marca o compensación entre establecimientos. Esto no las hace inmunes al coste inmobiliario, pero modifica la arquitectura mediante la que pueden absorberlo. En el trabajo autónomo y la microempresa, la falta de esas vías de compensación puede trasladar más rápidamente el ajuste hacia el margen, el tiempo de trabajo de la persona titular, el ahorro o decisiones aplazables.

1.3.4. EFICIENCIA, DESCAPITALIZACIÓN E INVERSIÓN APLAZADA

Cuando la repercusión a precios y la absorción mediante margen resultan insuficientes, la actividad puede intentar reducir otras partidas. Una parte de este proceso puede consistir en mejoras reales de eficiencia —renegociación de proveedores, ahorro energético, reducción de desperdicios, reorganización de inventarios o digitalización—, pero existe una diferencia fundamental entre eficiencia y descapitalización defensiva. Dos empresas pueden mostrar resultados contables similares a corto plazo y haber seguido trayectorias opuestas: una ha mejorado procesos; otra ha renunciado a renovar maquinaria, contratar, ampliar superficie, lanzar productos, promocionarse, formarse, digitalizarse o constituir reservas. La contabilidad corriente no siempre permite distinguirlas.

1.3.5. CRECIMIENTO, CONTRATACIÓN Y RESERVAS

La inversión es especialmente sensible porque una parte relevante puede aplazarse. Reducirla preserva liquidez inmediata, pero puede deteriorar capacidad productiva y competitividad futura. La presión inmobiliaria puede limitar también el crecimiento: una actividad rentable y con demanda puede decidir no ampliar porque la infraestructura espacial adicional absorbe una parte excesiva del rendimiento esperado. Este efecto amplía el análisis desde la supervivencia hacia el potencial productivo no realizado. Algo semejante ocurre con la contratación: un negocio próximo a incorporar a su primer trabajador puede disponer de demanda y carga de trabajo suficientes, pero encontrarse obligado a asignar el margen disponible entre empleo e infraestructura. No debe presumirse una causalidad automática, aunque sí resulta necesario investigar aplazamientos, contrataciones no realizadas, reorganizaciones o expansiones descartadas vinculadas parcialmente al esfuerzo inmobiliario.

Las reservas completan el mecanismo de transmisión. Su función es absorber caídas temporales de demanda, averías, impagos, inversiones imprevistas o cualquier perturbación extraordinaria de liquidez. Cuando el coste del espacio absorbe una proporción creciente del margen, se reduce la capacidad para constituir ese colchón y aumenta la fragilidad ante futuros shocks.

El impacto inmobiliario puede producirse así mucho antes del cierre: primero modifica el punto de equilibrio, después estrecha el margen de seguridad y, si persiste, desplaza recursos desde funciones de futuro hacia la continuidad inmediata. Esta secuencia constituye la base microeconómica sobre la que deben interpretarse posteriormente las decisiones de inversión, empleo, adaptación y continuidad.

1.4. EL LOCAL COMO INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA Y ACTIVO TERRITORIAL

El establecimiento no debe reducirse a una superficie con un precio. Para numerosas actividades constituye una infraestructura que integra capacidad productiva, acceso al mercado, visibilidad, almacenamiento, cumplimiento regulatorio, reputación y relaciones territoriales. Desde una perspectiva estrictamente inmobiliaria puede describirse mediante superficie, precio, estado de conservación y localización; desde la perspectiva empresarial, esas variables solo adquieren significado en relación con las funciones que el espacio permite realizar. La pérdida o sustitución del local será tanto más relevante cuanto mayor sea el número de funciones esenciales que deban reconstruirse después de un traslado. De ahí la utilidad del concepto de espacio mínimo funcional: el conjunto de condiciones espaciales que una actividad necesita para mantener su modelo económico sin sufrir una transformación sustancial.

1.4.1. EL ESPACIO MÍNIMO FUNCIONAL

El espacio mínimo funcional permite aproximarse a la oferta verdaderamente disponible para cada modelo empresarial. El precio por metro cuadrado continúa siendo una referencia fundamental para estudiar el mercado, pero resulta insuficiente cuando se utiliza aisladamente para evaluar decisiones de negocio. Distribución, fachada, accesibilidad, visibilidad, instalaciones, almacenamiento, tránsito, conectividad, proximidad a clientes y compatibilidad técnica pueden alterar radicalmente el valor económico de dos inmuebles con precios semejantes. Una localización cara puede ser racional si contribuye suficientemente a ventas, productividad o funcionamiento; otra aparentemente barata puede ser inadecuada si obliga a renunciar a funciones esenciales.

1.4.2. PRODUCTIVIDAD ECONÓMICA Y VALOR EMPRESARIAL DEL ESPACIO

Esta relación puede interpretarse a través de la productividad económica del espacio: la capacidad de una actividad para transformar el acceso a una determinada infraestructura espacial en ingresos, margen, productividad o ventajas empresariales. No se trata de proponer una fórmula estadística inmediata, sino de recordar que un mismo precio puede ser sostenible para una actividad y expulsivo para otra porque ambas transforman el espacio en valor de manera diferente. Un establecimiento con elevada facturación por unidad de superficie puede competir por ciertas localizaciones con mayor capacidad que otro que necesita muchos metros cuadrados para generar un margen reducido.

El valor empresarial del establecimiento puede descomponerse analíticamente en varios componentes. Junto al activo físico —instalaciones, distribución, equipamiento o adaptaciones— aparece un activo locacional formado por accesibilidad, visibilidad, tránsito, conectividad, centralidad y proximidad, y un activo relacional compuesto por clientela, confianza, reconocimiento, hábitos y relaciones comerciales acumuladas alrededor de la ubicación.

Esta lectura explica por qué trasladarse no equivale a sustituir un inmueble por otro. La cuestión decisiva es qué parte del valor construido resulta transferible: determinados equipos o procesos pueden trasladarse con relativa facilidad, mientras licencias vinculadas al inmueble, instalaciones específicas, terrazas, visibilidad, tránsito o rutinas de clientela presentan una transferibilidad mucho menor.

1.4.3. SUSTITUIBILIDAD FÍSICA Y SUSTITUIBILIDAD ECONÓMICA

La sustituibilidad física y la sustituibilidad económica no coinciden. Un traslado hacia una zona más barata puede reducir el alquiler y modificar simultáneamente el mercado accesible, la clientela, el tránsito, la visibilidad o la propuesta de valor. En hostelería, por ejemplo, aforo, terraza, cocina, distribución, ambiente, accesibilidad, vistas, entorno y localización pueden incorporarse directamente al producto; el mismo operador, equipo y oferta pueden generar resultados diferentes en dos establecimientos. En talleres u otras actividades técnicas, la centralidad puede ser menos importante, pero los requisitos físicos, autorizaciones e instalaciones pueden reducir drásticamente el número de alternativas. Cuanto mayor sea la incorporación del espacio al modelo de negocio, menor será la posibilidad de tratarlo como un input fácilmente sustituible.

1.4.4. MODULARIDAD ESPACIAL Y NECESIDADES INMOBILIARIAS

No todas las actividades dependen de un único establecimiento. Despacho propio, oficina compartida, coworking, atención por cita, trabajo domiciliario, salas temporales, almacenamiento separado y prestación remota pueden combinarse en proporciones diferentes. La variable relevante es la modularidad espacial efectiva: hasta qué punto pueden dividirse las funciones y asignarse a espacios distintos sin deteriorar significativamente el funcionamiento. Una persona autónoma puede trabajar parcialmente desde su vivienda, atender clientes en un espacio compartido, almacenar productos en otro emplazamiento y desplazarse a las instalaciones de sus clientes. Esta posibilidad obliga a evitar la identificación automática entre “empresa sin local propio” y “empresa sin necesidades inmobiliarias”.

1.4.5. COSTE DE ENTRADA, INVERSIONES ESPECÍFICAS Y ANCLAJE

La accesibilidad al espacio debe incorporar además el coste de entrada. Una actividad puede ser capaz de soportar la renta mensual y carecer del capital necesario para financiar fianzas, garantías, reformas, instalaciones, licencias o periodos de puesta en marcha. Dos locales con rentas semejantes pueden presentar costes empresariales muy diferentes si uno permite operar de inmediato y otro exige meses de adaptación durante los cuales existen gastos sin que el activo produzca plenamente. El mercado puede ser accesible en términos de ocupación y, simultáneamente, presentar una barrera elevada de acceso empresarial.

Las inversiones específicas realizadas sobre un inmueble generan, a su vez, anclaje. Aunque la persona autónoma no sea propietaria, puede haber incorporado al establecimiento una cantidad considerable de capital empresarial mediante reformas, instalaciones, licencias, equipamiento fijo, insonorización, adaptación sanitaria o configuración técnica. Cuando parte de ese valor se pierde al abandonar la ubicación, la decisión de traslado debe comparar no solo dos alquileres, sino el coste de salida, la inversión necesaria para reconstruir capacidad productiva y la existencia de alternativas funcionalmente equivalentes. Esta estructura explica por qué no existe un nivel universal de renta a partir del cual trasladarse resulte racional.

1.4.6. VALOR DE OPCIÓN Y SOSTENIBILIDAD ESPACIAL

En mercados con escasez de espacios adecuados, conservar un establecimiento posee además un valor de opción: garantiza el acceso futuro a una infraestructura cuya recuperación podría resultar incierta. Una actividad puede aceptar temporalmente un esfuerzo elevado porque abandonar el local implicaría perder una posición difícil de reconstruir. Esta paradoja puede intensificarse cuando el propio negocio ha contribuido durante años a crear valor en la localización mediante inversión, reputación, atracción de clientela y generación de flujos, fenómeno particularmente relevante en ejes comerciales, áreas turísticas y espacios sometidos a fuerte competencia entre usos.

La relación entre coste, productividad, transferibilidad y capacidad de sustitución permite formular la sostenibilidad espacial del modelo de negocio. Una actividad puede ser comercialmente viable y presentar, sin embargo, una sostenibilidad espacial deteriorada si una proporción creciente de su rendimiento debe destinarse a conservar la infraestructura desde la que genera ese mismo rendimiento. El problema trasciende además a la empresa individual: comercios, talleres, farmacias, peluquerías, bares, restaurantes, consultas y academias forman parte de la infraestructura económica cotidiana de barrios y municipios, y en territorios con baja densidad la pérdida de una actividad puede equivaler a la desaparición duradera de un servicio. El local es, por tanto, simultáneamente infraestructura productiva, soporte de capital empresarial y activo territorial; esta naturaleza múltiple explica por qué su encarecimiento puede producir efectos mucho más amplios que una simple variación de la contabilidad mensual.

1.5. LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA: VIVIENDA, NEGOCIO Y ESPACIO ECONÓMICO DISPONIBLE

La doble presión inmobiliaria constituye el núcleo conceptual específico del informe. Vivienda y espacio productivo pertenecen a esferas económicas distintas, pero ambas dependen, en el trabajo autónomo, de una capacidad de generación de renta fuertemente interdependiente. Los ingresos de la actividad deben financiar aprovisionamientos, suministros, salarios cuando existen, obligaciones financieras, impuestos, inversión, reservas y espacio productivo; solo después puede determinarse la capacidad del negocio para remunerar el trabajo de la persona titular. Esa remuneración financia a su vez vivienda, alimentación, movilidad, cuidados, consumo, ahorro y restantes necesidades personales y familiares. El coste residencial no es un gasto empresarial, pero influye sobre la cantidad de renta personal que la actividad necesita generar para que el proyecto profesional resulte sostenible para quien lo desarrolla.

1.5.1. CAPACIDAD DE REMUNERACIÓN Y SUFICIENCIA PERSONAL

Esta interacción puede expresarse mediante dos magnitudes conceptualmente diferentes. La primera es la capacidad de remuneración del negocio: los recursos que la actividad puede destinar razonablemente a remunerar a su titular después de financiar funcionamiento, inversión y continuidad. La segunda es la remuneración personal económicamente necesaria: los recursos que esa persona necesita obtener para sostener unas condiciones residenciales y familiares compatibles con su permanencia en el territorio. La doble presión aparece con especial intensidad cuando el coste productivo reduce la primera mientras el coste residencial eleva la segunda. El negocio dispone de menos capacidad para remunerar al titular al mismo tiempo que el titular necesita una remuneración mayor para sostener su economía doméstica.

Esta formulación permite distinguir supervivencia formal y sostenibilidad económica. Una actividad puede cubrir sus gastos empresariales y continuar abierta, pero remunerar persistentemente de manera insuficiente a la persona que la sostiene. Del mismo modo, un aumento del coste residencial puede elevar indirectamente el mínimo económico que la actividad debe generar para seguir siendo una opción profesional viable, aunque la presión se origine fuera de su contabilidad. El margen empresarial y el margen doméstico permanecen separados, pero se conectan a través de la remuneración del titular y de los recursos personales que eventualmente pueden utilizarse para sostener el negocio.

1.5.2. COMPENSACIÓN CRUZADA ENTRE EMPRESA Y HOGAR

Puede denominarse capacidad de compensación cruzada a la posibilidad de utilizar recursos disponibles en una de las dos esferas para absorber temporalmente una perturbación originada en la otra. Una persona autónoma puede recurrir a ahorro personal para afrontar una reparación, una caída de ventas o un incremento transitorio de costes; ese mismo ahorro cumple simultáneamente funciones de seguridad doméstica, contingencia y financiación futura. Cuando el coste residencial aumenta, disminuye la posibilidad de que el hogar actúe como respaldo empresarial. La presión residencial puede convertirse así en una reducción de resiliencia del negocio sin atravesar directamente su cuenta de resultados.

El mecanismo opera también en sentido inverso. Cuando la actividad pierde margen y necesita financiación adicional, la persona titular puede recurrir a ahorro, patrimonio o crédito personal. Este apoyo puede evitar un cierre inmediato, pero la continuidad deja de constituir una prueba suficiente de sostenibilidad si depende persistentemente de recursos externos a la capacidad ordinaria del negocio. Cuando los costes inmobiliarios absorben simultáneamente recursos empresariales y personales, aumenta además el incentivo para retrasar inversión, contratación, renovación de equipamiento u otras decisiones cuyo beneficio se produciría en el futuro. Por eso los efectos de la doble presión pueden permanecer durante años parcialmente ocultos en los indicadores convencionales.

El colchón económico de absorción debe interpretarse, en este contexto, de manera conjunta. La resiliencia efectiva de determinadas microactividades depende no solo de las reservas empresariales, sino también de si la persona que las sostiene dispone de recursos personales suficientes para atravesar periodos adversos. Esta interacción es especialmente relevante cuando existen ingresos variables, reducidas reservas empresariales o fuerte dependencia de autofinanciación. La pregunta de sostenibilidad deja entonces de ser únicamente si el negocio presenta un resultado contable positivo y pasa a incluir si genera una renta suficiente para que la persona pueda sostener razonablemente su actividad y su vida en el territorio donde debe desarrollarlas.

1.5.3. ESPACIO ECONÓMICO DISPONIBLE Y CORREDOR DE SOSTENIBILIDAD

La interacción entre ambas esferas permite introducir el concepto de espacio económico disponible: el margen de decisión que permanece después de atender las necesidades económicas imprescindibles para vivir y mantener la actividad. Este margen residual aproxima la libertad económica efectiva de la persona autónoma, porque determina qué recursos quedan para invertir, ahorrar, contratar, innovar, absorber contingencias o simplemente sostener una remuneración adecuada.

Un resultado positivo puede coexistir con un espacio económico disponible extremadamente reducido cuando la vivienda y el espacio productivo absorben simultáneamente una parte creciente de los recursos.

La relación entre capacidad de remuneración empresarial y necesidades personales puede representarse asimismo mediante un corredor de sostenibilidad. En uno de sus extremos se sitúa el mínimo de recursos que el negocio debe conservar para seguir funcionando, invirtiendo y absorbiendo contingencias; en el otro, el mínimo de remuneración que permite sostener la vida y residencia de la persona titular. Entre ambos existe un espacio dentro del cual el proyecto mantiene simultáneamente sostenibilidad empresarial y suficiencia personal. Cuando ambas exigencias comienzan a requerir el sacrificio persistente de funciones esenciales, la actividad se aproxima a un umbral crítico de sostenibilidad conjunta cuya posición dependerá de ingresos, margen, estructura familiar, tenencia, reservas, estabilidad, sector, territorio y capacidad de adaptación. No se trata de una frontera matemática, sino de una zona de deterioro progresivo.

1.5.4. DURACIÓN, SINCRONIZACIÓN Y TENSIÓN DE TESORERÍA

La intensidad de la doble presión depende, además, de su duración y sincronización. Manteniéndose constantes las restantes condiciones, la coincidencia de presión residencial y productiva reduce el número de mecanismos disponibles para absorber cada una de ellas; un esfuerzo moderado pero persistente puede resultar más dañino que una perturbación intensa y transitoria. También pueden aparecer desajustes temporales entre generación de renta y vencimiento de obligaciones inmobiliarias, de modo que ratios anuales aparentemente asumibles oculten episodios de tensión de tesorería. El trabajo empírico deberá observar, por ello, no solo niveles medios de esfuerzo, sino trayectorias, simultaneidad, duración y momentos en los que la presión residencial y productiva compiten por una misma capacidad económica de absorción.

1.6. VULNERABILIDAD, RESILIENCIA Y SECUENCIA DE SACRIFICIOS EMPRESARIALES

La continuidad formal de una actividad no permite concluir que la presión inmobiliaria haya sido absorbida sin consecuencias. La persona autónoma puede sostener el negocio durante periodos prolongados reduciendo su propia remuneración, utilizando ahorro personal, aplazando inversión o ampliando su jornada. Esta elasticidad oculta retrasa la aparición de indicadores tardíos de deterioro y obliga a reconstruir la trayectoria de sacrificios mediante la que se mantiene la actividad. La cuestión analítica no es únicamente si el establecimiento continúa abierto, sino qué recursos, decisiones y capacidades se han deteriorado para que pueda seguir haciéndolo.

1.6.1. CONTINUIDAD FORMAL Y DETERIORO OCULTO

La capacidad de negociación frente al inmueble depende en gran medida de las alternativas disponibles. Cuando la actividad está intensamente vinculada a una ubicación, ha construido clientela local o necesita instalaciones difíciles de sustituir, la amenaza de traslado pierde credibilidad y se reduce su margen negociador. No existe una regla universal: influyen la situación del mercado, la duración contractual, la demanda alternativa por el inmueble y la relación entre las partes. Sin embargo, la lógica económica es clara: la negociación no depende solo de quién desea más un resultado, sino también de quién puede abandonar la relación con menor coste.

1.6.2. NEGOCIACIÓN, COSTES HUNDIDOS Y PERMANENCIA DEFENSIVA

Los costes hundidos asociados al espacio refuerzan ese desequilibrio. Reformas, instalaciones, licencias, mobiliario fijo, equipamiento, señalización, insonorización, adaptación sanitaria, maquinaria o configuración técnica pueden haber requerido inversiones significativas cuyo valor se pierde total o parcialmente al abandonar la ubicación. Este anclaje ayuda a explicar por qué una actividad puede aceptar un esfuerzo inmobiliario creciente. Conviene distinguir, por ello, entre permanencia competitiva —cuando la localización continúa ofreciendo una relación favorable entre coste y valor generado— y permanencia defensiva —cuando se permanece principalmente porque trasladarse supondría pérdidas, inversiones o riesgos todavía mayores—. Esta última reduce simultáneamente capacidad económica y libertad espacial y constituye una manifestación intensa de vulnerabilidad.

La pequeña escala puede intensificar el problema cuando no existen otras unidades empresariales capaces de absorber temporalmente el impacto. Si el establecimiento principal soporta una subida significativa, puede no haber otro centro que compense la pérdida; si la persona titular necesita aportar recursos adicionales, tampoco existe necesariamente otra fuente empresarial de financiación. El hogar puede actuar entonces como respaldo mediante ahorro, patrimonio, ingresos familiares o crédito particular. Ese apoyo proporciona tiempo para recuperar demanda, renegociar o reorganizar el negocio, pero se debilita cuando la vivienda experimenta simultáneamente una presión creciente. La doble exposición no consiste en sumar mecánicamente dos costes, sino en observar cómo la tensión en una esfera reduce la capacidad de respuesta frente a la otra.

1.6.3. DOBLE EXPOSICIÓN Y DESCAPITALIZACIÓN DEFENSIVA

Cuando esta dinámica se mantiene puede aparecer un bucle de descapitalización defensiva. El negocio sacrifica inversión, reservas o remuneración para sostener el espacio; esa reducción disminuye su capacidad futura de adaptación y lo hace más sensible a nuevas perturbaciones, que obligan a realizar sacrificios adicionales. Una presión aparentemente asumible en cada ejercicio puede producir así efectos acumulativos relevantes a medio plazo. Esta lógica justifica que el trabajo de campo reconstruya secuencias y no se limite a preguntar por estados finales.

La secuencia de sacrificios empresariales constituye, en este sentido, una herramienta central. Antes del cierre o del impago pueden aparecer reducción de margen, aplazamiento de inversión, consumo de reservas, contratación no realizada, menor remuneración de la persona titular, utilización de ahorro personal, aumento de horas trabajadas, reducción de superficie, renegociación o traslado. Una intervención construida únicamente alrededor de cierres e impagos llegaría cuando una parte sustancial del deterioro ya se ha producido. El análisis debe identificar qué funciones se sacrifican primero, cuáles pueden recuperarse y en qué momento el ajuste deja de ser reversible.

1.6.4. SECUENCIA DE SACRIFICIOS EMPRESARIALES

Esta perspectiva permite precisar la relación entre sensibilidad, resiliencia y vulnerabilidad. La sensibilidad inmobiliaria describe cuánto puede afectar una modificación del espacio a la estructura económica de la actividad; la resiliencia expresa la capacidad para absorber, negociar, sustituir o reorganizar esa relación sin deteriorar funciones esenciales; y la vulnerabilidad aparece cuando una presión suficientemente intensa alcanza una actividad sensible cuya capacidad de adaptación resulta insuficiente. No se trata de etiquetar negocios débiles, sino de identificar configuraciones en las que disminuye de forma significativa la capacidad de respuesta.

1.6.5. SENSIBILIDAD, RESILIENCIA Y VULNERABILIDAD

A partir de esta lógica puede definirse el esfuerzo empresarial sacrificado como el conjunto de recursos, decisiones y capacidades a los que una actividad renuncia o que deteriora para poder mantener el espacio que necesita. Dos negocios con un esfuerzo inmobiliario nominal semejante pueden soportar consecuencias muy diferentes si uno dispone de excedente suficiente y el otro debe sacrificar inversión, empleo, remuneración o reservas. La pregunta empírica decisiva deja de ser únicamente cuánto paga el negocio y pasa a ser qué debe sacrificar, durante cuánto tiempo y con qué consecuencias futuras para seguir pagándolo. Esta reformulación transforma una medición estática del coste en una evaluación dinámica de la sostenibilidad.

1.7. CICLO EMPRESARIAL, EMPLEO, CRECIMIENTO Y RELEVO

La presión inmobiliaria no opera únicamente sobre la continuidad inmediata. Puede condicionar la entrada de nuevos proyectos, restringir el crecimiento de negocios viables, alterar decisiones de contratación y dificultar la transmisión empresarial. Esta perspectiva amplía el análisis desde el cierre hacia la capacidad de reproducción del tejido autónomo: qué actividades pueden nacer, consolidarse, incorporar empleo y encontrar una persona continuadora bajo las condiciones inmobiliarias existentes. El efecto del espacio cambia, además, según la fase del ciclo empresarial y no debe interpretarse mediante un único indicador de antigüedad.

1.7.1. LA PRESIÓN INMOBILIARIA A LO LARGO DEL CICLO EMPRESARIAL

Durante la entrada, el proyecto debe financiar fianzas, reformas, equipamiento, licencias y captación de clientela antes de disponer de ingresos plenamente consolidados, de modo que la presión inmobiliaria puede actuar como barrera de acceso incluso cuando la actividad proyectada sea comercialmente viable. Durante la consolidación se acumulan clientela, experiencia, reputación, reservas e inversiones y el espacio puede integrarse progresivamente en el capital locacional. Durante el crecimiento, la restricción adopta otra forma: la actividad puede necesitar más superficie, contratar personal o trasladarse y encontrarse con que el coste de la infraestructura adicional impide convertir una oportunidad de mercado en expansión efectiva.

La antigüedad presenta, por tanto, una doble lectura. Un negocio consolidado puede disponer de mayores reservas, clientela y conocimiento y, simultáneamente, estar más anclado a una ubicación construida durante décadas. La comparación con nuevos proyectos permite identificar una asimetría que las estadísticas de supervivencia pueden ocultar: la empresa existente puede operar con inversiones amortizadas, contratos antiguos, equipamiento financiado y relaciones comerciales consolidadas, mientras la nueva debe acceder bajo las condiciones contemporáneas. La permanencia de establecimientos antiguos no demuestra que hoy puedan crearse negocios equivalentes.

1.7.2. ANTIGÜEDAD, ENTRADA Y REPRODUCCIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL

Esta asimetría afecta a la reproducción del tejido empresarial. La presión inmobiliaria puede no generar cierres masivos y, sin embargo, reducir silenciosamente el número de proyectos capaces de nacer, instalarse o sustituir a quienes abandonan la actividad. El problema se hace especialmente visible en el relevo generacional.

A medida que se aproxima la jubilación, la sostenibilidad deja de depender solo de la capacidad del titular actual y pasa a requerir que otra persona pueda asumir el negocio en condiciones compatibles con su continuidad. Una actividad rentable puede resultar difícilmente transmisible si la persona continuadora debe asumir una nueva renta, adquirir el inmueble, constituir garantías, financiar reformas o trasladarse.

La relación entre espacio y empleo debe abordarse con la misma prudencia causal. Una actividad con personal necesita generar margen suficiente para financiar trabajo, infraestructura, aprovisionamientos y restantes costes. Cuando aumenta persistentemente el esfuerzo inmobiliario, el coste del espacio puede competir con otras decisiones dentro del margen disponible. No debe presumirse que una subida inmobiliaria provoca automáticamente una reducción de empleo, porque la contratación depende de múltiples variables; sí resulta pertinente investigar si determinadas actividades han aplazado incorporaciones, reducido jornadas, evitado ampliaciones o reorganizados procesos como respuesta parcial a una mayor presión espacial.

1.7.3. EMPLEO Y CONTRATACIÓN BAJO PRESIÓN INMOBILIARIA

El crecimiento puede quedar limitado incluso en actividades rentables y con demanda. Si la ampliación requiere más superficie o una localización distinta y el coste de esa infraestructura absorbe una parte excesiva del rendimiento esperado, el negocio puede optar por no crecer. El efecto relevante es entonces contrafactual: empleo no creado, capacidad no ampliada, inversión no realizada o mercado no atendido. Una actividad próxima a contratar a su primer trabajador resulta particularmente sensible cuando debe financiar simultáneamente infraestructura y empleo con un margen reducido.

1.7.4. RESTRICCIONES AL CRECIMIENTO Y CAPACIDAD PRODUCTIVA NO REALIZADA

La doble presión añade una dimensión territorial a esta reproducción. Una persona puede identificar una oportunidad económica y no encontrar una solución residencial compatible con sus recursos; puede ocurrir también lo contrario, disponer de vivienda y encontrar inaccesible el espacio productivo necesario. En mercados con escasa oferta residencial o fuerte presión turística, ambas condiciones pueden formar un doble cuello de botella. La cuestión inmobiliaria deja así de afectar únicamente a la rentabilidad presente y pasa a condicionar la reproducibilidad futura del tejido empresarial: quién puede entrar, quién puede crecer, quién puede contratar y quién puede continuar una actividad existente.

1.8. SISTEMA DE INDICADORES Y PROPUESTA DE LECTURA ANALÍTICA

La operacionalización del marco exige evitar un indicador único basado en el precio o en la renta. La vulnerabilidad inmobiliaria debe observarse como una configuración multidimensional en la que conviven presión del entorno, exposición al espacio, sensibilidad económica y capacidad de adaptación. El sistema de indicadores propuesto no pretende producir una medida exacta de causalidad, sino ordenar la evidencia y permitir comparar perfiles, sectores y territorios mediante variables coherentes con el mecanismo teórico. Su función es separar componentes que con frecuencia aparecen mezclados y evitar que el precio por metro cuadrado se convierta en un sustituto de la vulnerabilidad.

1.8.1. UNA ARQUITECTURA MULTIDIMENSIONAL DE INDICADORES

Esta arquitectura permite interpretar combinaciones distintas. Un territorio puede ser caro y albergar actividades con elevada capacidad de absorción; un negocio puede pagar una renta moderada y presentar vulnerabilidad elevada porque necesita un espacio técnicamente específico, depende de una localización concreta o carece de alternativas. La lectura debe combinar, por tanto, condiciones del mercado, características funcionales del espacio, estructura económica del negocio y libertad efectiva de adaptación. El número sintetiza determinadas dimensiones, pero el perfil explica el mecanismo.

1.8.2. DEL PRECIO AL PERFIL DE VULNERABILIDAD

La encuesta y el trabajo cualitativo deberían incorporar no solo preguntas sobre coste, sino también sobre superficie mínima funcional, régimen de tenencia, duración y renovación contractual, pérdida esperada ante un traslado, inversión específica, disponibilidad de alternativas, estabilidad de los ingresos, utilización de reservas, decisiones aplazadas y relación entre vivienda y actividad. Esta información permitiría construir perfiles comparables y alimentar posteriormente un índice sintético como el IVITA sin vaciarlo de contenido económico ni confundir presión del mercado con vulnerabilidad empresarial.

1.8.3. VARIABLES PARA LA ENCUESTA Y EL TRABAJO CUALITATIVO

La investigación debe mantener, finalmente, una distinción estricta entre asociación y causalidad. La existencia de un alquiler elevado no demuestra por sí sola que una contratación se haya descartado por motivos inmobiliarios, del mismo modo que la permanencia de un negocio no acredita ausencia de impacto. La estrategia empírica debe buscar mecanismos consistentes mediante cambios temporales, secuencias de decisión, respuestas declaradas por las empresas y convergencia entre evidencia cuantitativa, cualitativa y territorial. Esta prudencia resulta imprescindible en un fenómeno donde demanda, costes laborales, energía, financiación, regulación, vivienda y condiciones del espacio productivo pueden operar simultáneamente.

1.9. CONCLUSIONES

1. LA PRESIÓN INMOBILIARIA NO CONSTITUYE UNA CAUSA AUTOMÁTICA DE VULNERABILIDAD

La presión inmobiliaria no constituye una causa automática de vulnerabilidad. Su relevancia depende de la interacción entre las condiciones externas del mercado y la estructura económica de la actividad que necesita el espacio. Exposición, sensibilidad y capacidad de adaptación deben analizarse de forma diferenciada.

2. LA PEQUEÑA ESCALA NO IMPLICA POR SÍ MISMA FRAGILIDAD, PERO PUEDE CONCENTRAR RIESGOS

La pequeña escala no implica por sí misma fragilidad, pero puede concentrar riesgos. Un único establecimiento, una clientela territorialmente acotada y una estructura financiera reducida dejan menos posibilidades de redistribuir una perturbación que en organizaciones más diversificadas.

3. EL ESPACIO PRODUCTIVO DEBE SER TRATADO COMO INFRAESTRUCTURA

El espacio productivo debe ser tratado como infraestructura. El local proporciona funciones físicas, comerciales, regulatorias y relacionales; parte del valor empresarial puede quedar anclado a la localización y no ser plenamente transferible.

4. EL IMPACTO INMOBILIARIO APARECE MUCHO ANTES DEL CIERRE

El impacto inmobiliario aparece mucho antes del cierre. Compresión del margen, pérdida de reservas, desinversión defensiva, empleo no creado y menor remuneración de la persona titular son señales tempranas que deben incorporarse a la medición.

5. LA DIFERENCIA ENTRE PERMANENCIA COMPETITIVA Y PERMANENCIA DEFENSIVA ES ESENCIAL

La diferencia entre permanencia competitiva y permanencia defensiva es esencial. Un negocio puede seguir abierto porque trasladarse resulta todavía más costoso que permanecer, no porque el esfuerzo inmobiliario sea sostenible.

6. LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA CONSTITUYE EL RASGO MÁS ESPECÍFICO DEL TRABAJO AUTÓNOMO ANALIZADO

La doble presión inmobiliaria constituye el rasgo más específico del trabajo autónomo analizado. El coste productivo reduce la capacidad de remuneración del negocio y el coste residencial eleva la remuneración necesaria del hogar. La coincidencia estrecha el corredor de sostenibilidad.

7. EL ESPACIO ECONÓMICO DISPONIBLE OFRECE UNA MEDIDA CONCEPTUAL DE LA LIBERTAD RESIDUAL DE DECISIÓN

El espacio económico disponible ofrece una medida conceptual de la libertad residual de decisión. El problema comienza cuando vivienda y negocio pueden seguir pagándose, pero a costa de reducir de forma persistente la capacidad para ahorrar, invertir, contratar o responder a contingencias.

8. LA PRESIÓN PUEDE LIMITAR NO SOLO LA SUPERVIVENCIA, SINO TAMBIÉN LA ENTRADA, EL CRECIMIENTO Y LA TRANSMISIÓN

La presión puede limitar no solo la supervivencia, sino también la entrada, el crecimiento y la transmisión. La capacidad de reemplazo empresarial constituye por ello una variable territorial de primer orden.

9. LA VULNERABILIDAD ES ACUMULATIVA Y TEMPORAL

La vulnerabilidad es acumulativa y temporal. Una presión moderada pero persistente puede erosionar inversión y reservas hasta reducir la capacidad de adaptación frente a la siguiente perturbación.

10. EL ANÁLISIS EMPÍRICO DEBE PASAR DEL COSTE AL MECANISMO

El análisis empírico debe pasar del coste al mecanismo. La pregunta central no es únicamente cuánto paga el trabajo autónomo por el espacio, sino qué recursos, decisiones y capacidades sacrifica para mantenerlo y durante cuánto tiempo puede sostener ese ajuste.

CAPÍTULO 2

IMPACTO ECONÓMICO SOBRE EL NEGOCIO

2.1. DEL COSTE DEL ESPACIO AL IMPACTO ECONÓMICO SOBRE EL NEGOCIO

2.1.1. DEL PRECIO INMOBILIARIO AL ESFUERZO INMOBILIARIO EMPRESARIAL

El concepto de esfuerzo residencial, utilizado habitualmente para analizar la accesibilidad a la vivienda, ofrece una referencia metodológica útil, aunque su traslado al ámbito empresarial exige determinadas cautelas. En materia residencial, conocer el importe pagado por una vivienda proporciona una información incompleta si no se relaciona con los ingresos del hogar. De forma análoga, para analizar la incidencia económica de un establecimiento no resulta suficiente conocer el alquiler mensual o el precio por metro cuadrado; es necesario determinar qué proporción de los recursos generados por la actividad debe destinarse a sostener el espacio necesario para su funcionamiento.

Esta relación puede denominarse esfuerzo inmobiliario empresarial. El concepto permite avanzar desde una descripción del mercado basada en precios hacia una aproximación centrada en la capacidad de absorción de cada negocio. Dos establecimientos pueden soportar exactamente el mismo alquiler y encontrarse en situaciones económicas radicalmente distintas si sus niveles de ingresos, márgenes, estructura de costes y estabilidad de la demanda son diferentes. Del mismo modo, una renta aparentemente moderada puede representar un esfuerzo elevado para una actividad de baja facturación, mientras que un alquiler nominalmente superior puede resultar sostenible cuando la localización proporciona suficiente capacidad de generación de ingresos.

Una primera aproximación cuantitativa puede relacionar el coste anual del espacio con los ingresos anuales de la actividad, pero este indicador no debería interpretarse aisladamente ni convertirse automáticamente en una medida de vulnerabilidad. La facturación informa sobre el volumen de actividad, pero no sobre los recursos que permanecen disponibles una vez atendidos los restantes costes. Por ello, el análisis deberá incorporar progresivamente variables relacionadas con margen, resultado disponible, liquidez, estabilidad de los ingresos, estructura de costes, capacidad de repercusión y otras dimensiones relevantes de la capacidad económica empresarial.

Esta precisión será especialmente importante cuando se disponga de los resultados del trabajo empírico, porque permitirá comprobar si determinados niveles de esfuerzo inmobiliario aparecen asociados de forma sistemática a cambios en inversión, contratación, reservas, remuneración del titular, estrategias de adaptación o expectativas de continuidad.

2.1.2. EL COSTE INMOBILIARIO NO TERMINA EN EL ALQUILER

Existe una segunda precisión necesaria. El coste inmobiliario empresarial no debe identificarse exclusivamente con la renta mensual satisfecha por el uso del establecimiento. Disponer de un espacio para desarrollar una actividad implica normalmente un conjunto más amplio de compromisos económicos que pueden variar considerablemente según el sector, el tipo de inmueble y las características del negocio.

Además del alquiler o, en su caso, de la financiación asociada al inmueble, pueden existir gastos de comunidad, seguros, mantenimiento, reparaciones, tasas, climatización, seguridad, almacenamiento, adecuación normativa, accesibilidad y otros costes vinculados al funcionamiento del espacio. A ellos se añaden determinados desembolsos extraordinarios que adquieren especial importancia al iniciar, ampliar o trasladar una actividad: fianzas, garantías, intermediación, reformas, instalaciones, mobiliario, licencias y obras de adaptación.

Esta diferenciación permite distinguir entre coste de acceso al espacio y coste de permanencia en el espacio. El primero representa los recursos que deben movilizarse para iniciar, trasladar o ampliar una actividad; el segundo expresa los compromisos económicos necesarios para mantenerla una vez instalada.

La distinción tiene implicaciones relevantes para el emprendimiento y el relevo generacional. Un negocio en funcionamiento puede haber amortizado durante años una parte sustancial de las inversiones realizadas en su establecimiento, mientras que una persona que pretende iniciar o continuar la actividad puede verse obligada a asumir nuevamente reformas, garantías, licencias, instalaciones u otros costes de entrada. La viabilidad histórica de un negocio no garantiza, por tanto, que su continuidad resulte igualmente viable bajo las condiciones inmobiliarias existentes en el momento de la transmisión.

2.1.3. LA PRESIÓN INMOBILIARIA COMO MODIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE COSTES

Desde una perspectiva empresarial, el mecanismo inicial puede describirse mediante una relación relativamente sencilla. El resultado económico de una actividad depende de la diferencia entre los ingresos obtenidos y el conjunto de costes variables y fijos necesarios para generarlos. Cuando uno de esos costes fijos aumenta de manera sostenida sin que los ingresos, la productividad o la capacidad de repercusión evolucionen en una proporción equivalente, se modifica la estructura económica del negocio.

El incremento del coste inmobiliario eleva la cantidad de ingresos necesaria para alcanzar el punto de equilibrio y reduce, en igualdad de condiciones, el margen de seguridad disponible una vez atendidas las obligaciones del negocio. Esta reducción puede disminuir posteriormente la capacidad para absorber fluctuaciones de demanda, incrementos de otros costes o acontecimientos imprevistos.

La actividad puede continuar siendo rentable y, sin embargo, encontrarse progresivamente más expuesta. Esta consideración resulta esencial porque evita identificar el impacto inmobiliario exclusivamente con el cierre del establecimiento. El cierre constituye el resultado más visible y extremo, pero no necesariamente el primero ni el más frecuente. Antes de producirse pueden acumularse durante un periodo prolongado ajustes económicos que deterioran gradualmente la capacidad empresarial.

2.1.4. EL IMPACTO ECONÓMICO PUEDE PRODUCIRSE ANTES DEL CIERRE

Una actividad autónoma puede continuar abierta mientras experimenta una pérdida progresiva de margen de maniobra. Puede reducir la remuneración efectiva de su titular, posponer inversiones, retrasar reformas, disminuir existencias, renunciar a contrataciones, reducir determinados servicios externos, limitar su presupuesto de promoción, abandonar proyectos de ampliación, utilizar ahorro personal para atender necesidades empresariales o consumir las reservas acumuladas durante años.

Ninguna de estas decisiones aparece necesariamente reflejada en una estadística de cierres empresariales. Sin embargo, todas pueden constituir manifestaciones económicamente relevantes de una presión creciente sobre la estructura de costes. Esta constatación obliga a ampliar el objeto de la investigación: no basta con determinar cuántas actividades abandonan el mercado como consecuencia de dificultades asociadas al espacio; es necesario analizar cómo cambia el comportamiento económico del negocio cuando el inmueble absorbe una proporción creciente de sus recursos.

El concepto relevante pasa a ser, por tanto, la calidad económica de la supervivencia empresarial. Una actividad puede permanecer formalmente abierta y haber perdido simultáneamente capacidad para invertir, innovar, contratar, constituir reservas o responder a una perturbación. La continuidad administrativa o estadística no equivale necesariamente a sostenibilidad económica.

Esta diferencia será particularmente importante para interpretar los resultados empíricos del estudio. Si el análisis se limitara a cierres, podría subestimar aquellos procesos de debilitamiento que se producen dentro de actividades que siguen funcionando.

2.1.5. DE LA RENTABILIDAD A LA RESILIENCIA EMPRESARIAL

Esta perspectiva permite consolidar una distinción ya introducida anteriormente: rentabilidad y resiliencia no son conceptos equivalentes. Una actividad puede generar un resultado positivo y presentar al mismo tiempo poca liquidez, escasas reservas, elevados costes fijos o una capacidad reducida para realizar nuevas inversiones. Puede mantener sus ventas y cumplir sus obligaciones presentes, pero encontrarse muy expuesta ante una avería, una caída temporal de demanda, un incremento adicional de costes o una nueva modificación del alquiler.

La resiliencia incorpora precisamente esa dimensión temporal. No pregunta únicamente si el negocio resulta viable bajo las condiciones actuales, sino qué capacidad posee para continuar si esas condiciones empeoran o si aparece una perturbación inesperada. La presión inmobiliaria puede reducir esta capacidad sin provocar inmediatamente pérdidas, generando un proceso de vulnerabilidad acumulativa.

El tránsito entre una actividad sólida y una situación de riesgo no tiene por qué producirse de manera abrupta. Puede existir una trayectoria intermedia caracterizada por una reducción progresiva del margen, seguida de menor inversión, menor acumulación de reservas, mayor exposición a perturbaciones y, finalmente, un incremento del riesgo de discontinuidad. Esta lectura gradual resulta analíticamente más útil que una clasificación binaria entre negocios abiertos y cerrados.

Permite además distinguir entre viabilidad aparente y sostenibilidad efectiva. Mientras la primera puede observarse mediante la continuidad de la actividad y la existencia de resultados suficientes para atender sus obligaciones inmediatas, la segunda exige considerar si el negocio conserva capacidad para adaptarse, invertir, modernizarse y afrontar riesgos sin deteriorar progresivamente su base económica.

2.1.6. EL COSTE DE OPORTUNIDAD: QUÉ DEJA DE HACER EL NEGOCIO

El impacto inmobiliario incorpora además una dimensión que no aparece directamente en el importe pagado: el coste de oportunidad inmobiliario. Cada recurso adicional destinado a mantener el establecimiento deja de estar disponible para otras decisiones empresariales. El efecto económico del incremento del alquiler no debería medirse, por tanto, únicamente mediante la cantidad adicional satisfecha, sino también mediante aquello a lo que la actividad debe renunciar para poder asumirla.

La pregunta relevante es: ¿qué deja de hacer el negocio para poder mantener el espacio que necesita?

Si el incremento del coste inmobiliario se absorbe reduciendo inversión, existe un coste potencial en modernización y productividad. Si se compensa renunciando a contratar, puede existir un efecto sobre el empleo y la capacidad de crecimiento. Si se asume mediante una reducción del margen, disminuye la renta económica disponible para la persona titular. Si se financia consumiendo reservas, se reduce la resiliencia. Si obliga a incrementar precios, puede afectar a la competitividad. Y si finalmente provoca un traslado, pueden aparecer pérdidas relacionadas con clientela, visibilidad, posicionamiento y capital territorial acumulado.

Esta perspectiva explica por qué el impacto económico total de la presión inmobiliaria puede ser considerablemente superior a la diferencia entre el alquiler anterior y el actual. Una parte relevante de sus consecuencias aparece en decisiones que el negocio modifica, retrasa o abandona.

2.1.7. IMPACTO DIRECTO, INDIRECTO Y DIFERIDO

Para ordenar estos mecanismos resulta útil distinguir tres niveles de impacto. El impacto directo corresponde al incremento inmediato del coste asociado al espacio: alquiler, financiación, mantenimiento, adaptación u otros gastos vinculados al establecimiento. El impacto indirecto aparece cuando ese incremento modifica otras decisiones empresariales relacionadas con inversión, contratación, precios, proveedores, existencias, horarios, superficie utilizada o estrategia comercial. Finalmente, el impacto diferido se manifiesta en un horizonte temporal más amplio y puede adoptar la forma de pérdida de competitividad, descapitalización, menor capacidad de modernización, reducción

Esta clasificación será especialmente útil para interpretar conjuntamente la encuesta y el análisis cualitativo, porque evita reducir la investigación a una pregunta excesivamente restrictiva sobre si una actividad ha cerrado como consecuencia del alquiler. El objetivo debe ser reconstruir los distintos mecanismos mediante los que la presión sobre el espacio penetra en la economía empresarial.

2.1.8. NO EXISTE UN IMPACTO INMOBILIARIO UNIFORME

La intensidad de estos efectos dependerá de la combinación de numerosas variables. Entre ellas deberán considerarse el peso del coste inmobiliario, la facturación, el margen, la liquidez, la dependencia física y locacional del espacio, la capacidad para repercutir costes, la existencia de alternativas inmobiliarias, el régimen de tenencia, la antigüedad del negocio, el sector, el territorio y la capacidad financiera y patrimonial disponible.

Esta heterogeneidad explica por qué dos negocios sometidos a un incremento porcentual semejante del alquiler pueden reaccionar de formas muy distintas. Uno puede absorberlo mediante sus márgenes; otro puede repercutir parte del incremento en precios; otro puede reducir inversión; otro puede modificar superficie o localización; y otro puede terminar abandonando la actividad.

Por ello, la presión inmobiliaria no determina mecánicamente el resultado empresarial; interactúa con la estructura económica y con la capacidad de adaptación del negocio. Esta distinción será fundamental para evitar atribuciones causales excesivas y para interpretar adecuadamente las diferencias sectoriales y territoriales que aparezcan posteriormente.

2.1.9. UNA CUESTIÓN METODOLÓGICA DECISIVA: NO ESTABLECER ANTICIPADAMENTE UN UMBRAL

La traslación del concepto de esfuerzo inmobiliario al ámbito empresarial conduce inevitablemente a una pregunta: ¿a partir de qué proporción de los recursos del negocio puede considerarse excesivo el coste inmobiliario?

Establecer de antemano una cifra proporcionaría una referencia aparentemente sencilla, pero sería metodológicamente arriesgado. A diferencia del ámbito residencial, en el trabajo autónomo no se dispone de evidencia suficiente para fijar un porcentaje universal de alquiler sobre facturación a partir del cual pueda afirmarse que una actividad se encuentra en situación de vulnerabilidad inmobiliaria. Además, las estructuras económicas de un comercio, un establecimiento hostelero, una consulta profesional, un taller o una actividad digital son suficientemente diferentes como para cuestionar la utilidad de una frontera única aplicable a todos los sectores.

El informe no debería, por tanto, establecer anticipadamente una cifra que los datos todavía no permiten sostener. El trabajo empírico deberá determinar si existen patrones suficientemente robustos entre niveles de esfuerzo inmobiliario y deterioro de variables como margen, inversión, contratación, reservas, capacidad de adaptación o expectativas de continuidad.

Solo a partir de esa evidencia podrá valorarse la construcción de un umbral inmobiliario de sostenibilidad. Incluso entonces, probablemente resultará más adecuado interpretarlo como una zona o rango de riesgo que como una frontera rígida entre viabilidad e inviabilidad: un nivel de esfuerzo a partir del cual el peso del espacio comienza a asociarse de forma significativa con el deterioro de determinadas capacidades empresariales.

Esta formulación permite mantener abierta la hipótesis, reconocer la heterogeneidad sectorial y territorial y evitar que el instrumento analítico produzca una falsa precisión.

2.1.10. QUÉ DEBERÁ MEDIR EL TRABAJO EMPÍRICO

La encuesta y el análisis cualitativo deberán permitir avanzar desde estos mecanismos teóricos hacia su contrastación. Será necesario conocer el coste mensual o anual del espacio y su evolución, aproximarse a la dimensión económica de la actividad, analizar la percepción del peso inmobiliario dentro de la estructura de costes e identificar cambios en margen, inversión, contratación, precios y estrategias de adaptación, así como expectativas relacionadas con permanencia, traslado o continuidad.

Estas variables deberán cruzarse con características como sector, territorio, sexo, antigüedad de la actividad, régimen de tenencia y grado de dependencia inmobiliaria. La finalidad no será construir una precisión estadística superior a la que permita la evidencia disponible, sino identificar patrones de vulnerabilidad y determinar bajo qué combinaciones de presión, exposición y capacidad económica aparecen efectos empresariales más intensos.

Esta cautela resulta particularmente importante porque el estudio pretende analizar mecanismos de asociación y transmisión sin convertir automáticamente cualquier coincidencia entre costes inmobiliarios y deterioro empresarial en una relación causal. La interpretación deberá considerar simultáneamente otros cambios en demanda, energía, salarios, financiación, fiscalidad, competencia, digitalización y condiciones sectoriales que también pueden modificar la economía de la actividad.

2.1.11. DE MEDIR CUÁNTO CUESTA A COMPRENDER CUÁNTO CONDICIONA

La tercera parte del informe parte, en definitiva, de una premisa fundamental: el coste económico de la presión inmobiliaria no puede medirse únicamente mediante euros por metro cuadrado.

Debe analizarse también mediante la proporción de recursos empresariales que absorbe, el incremento del punto de equilibrio que puede provocar, la reducción del margen de seguridad, las inversiones que desplaza, la contratación que puede posponer, las reservas que dificulta acumular, las decisiones que obliga a modificar y, en último término, la capacidad de continuidad que puede comprometer.

La cuestión deja así de ser exclusivamente inmobiliaria y pasa a relacionarse directamente con productividad, inversión, empleo, capacidad de adaptación, resiliencia y continuidad empresarial.

Esta secuencia no debe interpretarse como una relación automática ni uniforme, sino como el mecanismo que la investigación deberá contrastar y matizar empíricamente. La diferencia fundamental consiste en dejar de preguntar únicamente cuánto cuesta un local para comenzar a determinar cuánto condiciona realmente el coste del espacio la capacidad económica presente y futura del trabajo autónomo. Esa es la cuestión que deberá responder esta parte del informe.

2.2. PESO DEL ALQUILER SOBRE LOS COSTES EMPRESARIALES

Para una actividad autónoma desarrollada en un establecimiento arrendado, el alquiler presenta una característica económica especialmente relevante: constituye un coste fijo —o, dependiendo del modelo de negocio, semifijo— que debe afrontarse con independencia del nivel de actividad alcanzado durante el periodo. Esta rigidez diferencia el coste inmobiliario de otras partidas cuya evolución mantiene una relación más directa con las ventas, la producción o el número de servicios prestados. Cuando disminuye la facturación de un comercio puede reducirse parcialmente la reposición de existencias; cuando cae la producción pueden ajustarse determinados consumos; y cuando disminuye el volumen de servicios algunas partidas variables pueden reducirse. El alquiler, sin embargo, permanece y debe satisfacerse tanto en los periodos de elevada facturación como en aquellos caracterizados por una caída de ventas o una utilización incompleta del establecimiento.

Esta característica convierte al alquiler en uno de los componentes que determinan el volumen mínimo de actividad necesario para sostener económicamente un negocio. La cuestión relevante no consiste únicamente en conocer cuánto cuesta el establecimiento, sino en determinar cuánto debe producir la actividad antes de comenzar a generar margen después de haber financiado el espacio que necesita para funcionar.

2.2.1. DEL PRECIO DEL ALQUILER AL PESO ECONÓMICO DEL ALQUILER

Una primera aproximación puede construirse mediante un indicador sencillo que relacione el coste anual del espacio de actividad con los ingresos anuales generados por el negocio. Puede denominarse peso inmobiliario empresarial y expresarse, con finalidad descriptiva, mediante la siguiente relación: Peso inmobiliario empresarial = Coste anual del espacio de actividad / Ingresos anuales de la actividad × 100. El indicador permite estimar qué proporción de los ingresos obtenidos por la actividad se destina a garantizar la disponibilidad del espacio desde el que opera.

Así, un negocio con 120.000 euros de ingresos anuales y 12.000 euros de coste inmobiliario presentaría un peso del 10 %, mientras que otro que soportase exactamente el mismo coste, pero generase 60.000 euros de ingresos elevaría esa relación al 20 %. El precio nominal del establecimiento sería idéntico, pero su incidencia sobre la estructura económica de ambas actividades sería sustancialmente diferente.

La comparación permite establecer una primera conclusión metodológica: el coste absoluto del alquiler no determina por sí solo la vulnerabilidad empresarial. Lo relevante es la relación entre ese coste y la capacidad económica de la actividad que debe soportarlo. La pregunta analíticamente útil deja así de ser exclusivamente cuánto paga una persona autónoma por su establecimiento para incorporar una segunda dimensión: qué parte de los recursos generados por el negocio necesita destinar a mantener el espacio del que depende su funcionamiento.

2.2.2. UN INDICADOR ÚTIL, PERO TODAVÍA INCOMPLETO

El peso del alquiler sobre los ingresos constituye una primera aproximación útil, pero no equivale a una medida de rentabilidad ni, por sí solo, permite determinar la sostenibilidad inmobiliaria de una actividad. Dos negocios pueden destinar el mismo porcentaje de su facturación al establecimiento y presentar capacidades de absorción muy diferentes. Si en ambos casos el alquiler representa el 10 % de los ingresos, pero uno soporta costes variables equivalentes al 30 % de la facturación y otro próximos al 70 %, el margen disponible para absorber el coste inmobiliario será necesariamente distinto.

Esta distinción resulta fundamental para evitar una interpretación excesivamente mecánica del indicador. Facturación no equivale a margen, del mismo modo que peso sobre ingresos no equivale a peso sobre capacidad económica real. El volumen de ventas proporciona información sobre la escala económica del negocio, pero no permite conocer por sí solo qué recursos permanecen disponibles después de atender el resto de sus obligaciones.

Por ello, el peso inmobiliario debe entenderse como una medida descriptiva de exposición y no como un indicador suficiente de vulnerabilidad. Esta cautela será especialmente importante cuando el informe avance posteriormente hacia la posible identificación de un umbral inmobiliario de sostenibilidad.

2.2.3. DEL PESO INMOBILIARIO AL ESFUERZO INMOBILIARIO EMPRESARIAL

Conviene establecer, por tanto, dos niveles de análisis. El primero, de naturaleza fundamentalmente descriptiva, sería el peso inmobiliario sobre ingresos, calculado mediante la relación entre coste inmobiliario anual e ingresos anuales. El segundo debería aproximarse a una dimensión económica más completa: el esfuerzo inmobiliario empresarial, entendido como la intensidad con la que el coste del espacio compromete la capacidad económica disponible de una actividad.

Esta segunda magnitud no debería construirse exclusivamente a partir de la facturación. Cuando la información disponible lo permita, será necesario considerar ingresos, costes variables, otros costes fijos, margen, resultado, estacionalidad, liquidez y capacidad de generación de reservas.

La diferencia conceptual entre ambas medidas es importante. El peso inmobiliario informa sobre cuánto representa el inmueble dentro de los ingresos; el esfuerzo inmobiliario pretende aproximarse a cuánto cuesta realmente sostenerlo dada la estructura económica concreta del negocio.

Esta distinción permitirá posteriormente diferenciar negocios que, aun presentando un peso inmobiliario semejante, disponen de capacidades muy distintas para mantenerlo sin reducir inversión, empleo, remuneración, reservas o capacidad de adaptación.

2.2.4. EL DENOMINADOR IMPORTA TANTO COMO EL NUMERADOR

El análisis de la presión inmobiliaria tiende comprensiblemente a concentrarse en el numerador: cuánto cuesta el local y cómo ha evolucionado su precio. Sin embargo, una parte sustancial de la vulnerabilidad se encuentra en el denominador: cuánta capacidad económica posee el negocio para soportar ese coste.

Un alquiler puede permanecer constante y aumentar considerablemente su peso económico si disminuye la facturación o se deterioran los márgenes. Del mismo modo, una renta puede incrementarse sin generar necesariamente una situación crítica cuando los ingresos, la productividad o el margen evolucionan en una proporción suficiente para absorberla. La presión empresarial asociada al espacio puede aumentar, por tanto, porque se encarece el inmueble, porque disminuye la capacidad económica para sostenerlo o porque ambos procesos se producen simultáneamente.

Esta precisión es particularmente importante en actividades sometidas a estacionalidad, transformaciones sectoriales o fluctuaciones significativas de demanda. Permite además evitar que cualquier incremento inmobiliario sea interpretado automáticamente como deterioro empresarial: el efecto depende de la relación entre la evolución del coste y la evolución de la capacidad económica.

2.2.5. EL ALQUILER Y EL PUNTO DE EQUILIBRIO

La incidencia del coste inmobiliario puede entenderse también mediante el concepto de punto de equilibrio. Toda actividad necesita generar un determinado volumen de ingresos para cubrir sus costes antes de obtener un resultado positivo. El alquiler forma parte de los costes que deben ser financiados con independencia del volumen de ventas y, por tanto, contribuye a determinar ese nivel mínimo de actividad.

Cuando aumenta la renta del establecimiento y el resto de variables permanece constante, se incrementan los costes fijos y, con ellos, el volumen de ingresos necesario para alcanzar el mismo resultado económico.

Esta relación permite comprender una situación empresarial especialmente relevante: la facturación puede aumentar sin que mejore de manera equivalente el resultado. Una parte del crecimiento de las ventas puede estar destinándose simplemente a financiar el incremento de costes. La persona autónoma puede vender más, atender más operaciones y dedicar más trabajo a la actividad sin obtener necesariamente una remuneración adicional proporcional.

Por ello, la evolución de la facturación no debería utilizarse aisladamente como indicador de fortaleza empresarial. En contextos de crecimiento de costes fijos, resulta necesario analizar qué parte del aumento nominal de ingresos se transforma efectivamente en margen disponible.

2.2.6. EL ALQUILER COMO "FACTURACIÓN COMPROMETIDA"

Esta misma lógica puede expresarse mediante una idea útil para interpretar económicamente el coste fijo del establecimiento. Todo coste recurrente obliga al negocio a generar una determinada cantidad de ingresos antes de comenzar a producir margen. En este sentido, el alquiler puede considerarse, en términos analíticos y no contables, como una forma de facturación comprometida: una parte de los ingresos que la actividad necesita generar periódicamente para garantizar simplemente la disponibilidad del espacio desde el que opera.

La expresión no constituye una categoría contable y no debería utilizarse como tal. Su utilidad reside en hacer visible la rigidez económica que introduce el establecimiento. El negocio no comienza cada periodo con todos sus ingresos potenciales disponibles para remunerar trabajo, invertir o constituir reservas; una parte de ellos se encuentra comprometida anticipadamente por los costes fijos.

Cuanto mayor sea esa proporción y menor la capacidad de generar margen una vez satisfecha, más sensible será la actividad ante fluctuaciones de demanda o incrementos adicionales de costes.

2.2.7. ESTACIONALIDAD Y TENSIÓN DE TESORERÍA

Los indicadores anuales pueden ocultar además tensiones temporales relevantes. Numerosas actividades autónomas presentan una facturación irregular a lo largo del ejercicio. Hostelería, comercio, turismo, academias, determinados servicios profesionales y negocios localizados en territorios con fuertes variaciones estacionales de población o consumo pueden concentrar una parte sustancial de sus ingresos en periodos relativamente reducidos.

En estos casos conviene distinguir entre sostenibilidad anual y tensión de tesorería mensual. Un negocio puede presentar al cierre del ejercicio un resultado compatible con su continuidad y atravesar simultáneamente varios meses en los que la relación entre ingresos y costes fijos resulta especialmente desfavorable.

La irregularidad temporal de los ingresos puede aumentar, por tanto, la importancia económica del alquiler incluso cuando su peso anual no resulte extraordinariamente elevado. La cuestión no es únicamente si el negocio genera recursos suficientes en el conjunto del año, sino si dispone de liquidez suficiente para atender obligaciones recurrentes durante los periodos de menor actividad.

Por ello, el trabajo empírico debería incorporar, en la medida en que la información disponible lo permita, alguna aproximación a la estabilidad o irregularidad de los ingresos y no limitarse a relaciones calculadas exclusivamente sobre magnitudes anuales.

2.2.8. LA DIMENSIÓN CONTRACTUAL DE LA EXPOSICIÓN INMOBILIARIA

La vulnerabilidad asociada al alquiler presenta además una dimensión que no queda reflejada en la relación entre renta e ingresos. Dos actividades que pagan actualmente el mismo importe pueden encontrarse ante perspectivas inmobiliarias muy diferentes si una dispone de condiciones contractuales relativamente estables y otra se aproxima a una renovación o desconoce las condiciones bajo las que podrá continuar utilizando el establecimiento.

La exposición inmobiliaria presenta, por tanto, una dimensión actual y una dimensión prospectiva. El coste presente condiciona la economía actual del negocio, pero las expectativas sobre duración contractual, actualización de rentas, renovación o eventual necesidad de traslado pueden influir en las decisiones empresariales antes incluso de que se materialice una modificación efectiva del precio.

Una persona autónoma que desconoce si podrá permanecer en su establecimiento dentro de dos años puede decidir no acometer una inversión cuyo periodo de amortización sea de cinco. En ese supuesto, la incertidumbre inmobiliaria ya está afectando a la actividad, aunque el alquiler todavía no haya aumentado.

Puede hablarse, en este sentido, de incertidumbre inmobiliaria empresarial: una forma de exposición asociada no únicamente al coste actual del espacio, sino a la previsibilidad de las condiciones necesarias para mantenerlo en el futuro. Esta dimensión deberá explorarse especialmente mediante el componente cualitativo del estudio, puesto que puede afectar a decisiones de inversión, crecimiento o permanencia difíciles de captar mediante indicadores estrictamente monetarios.

2.2.9. EL PESO DEL ALQUILER DEPENDE DEL MODELO DE NEGOCIO

No existe un porcentaje de alquiler que pueda considerarse adecuado de manera uniforme para todas las actividades. La estructura económica y espacial de cada modelo empresarial es diferente. Un comercio puede necesitar una localización de elevada visibilidad; una actividad profesional puede operar con poca superficie y obtener márgenes relativamente elevados; un taller puede requerir muchos metros cuadrados para desarrollar una actividad cuya facturación por unidad de superficie sea reducida; un restaurante necesita combinar cocina, sala, almacenamiento, instalaciones y circulación; y una consulta puede utilizar una superficie limitada pero depender intensamente de la accesibilidad y de determinadas condiciones funcionales.

Por ello, la exposición inmobiliaria debería analizarse combinando, al menos, coste del inmueble, superficie necesaria, ingresos generados, margen de la actividad, intensidad de utilización del espacio y grado de dependencia de la ubicación.

Esta aproximación desplaza nuevamente el análisis desde el inmueble considerado aisladamente hacia la relación entre inmueble y modelo de negocio. La misma superficie, el mismo precio o incluso el mismo porcentaje sobre facturación pueden adquirir significados económicos distintos dependiendo de cómo utiliza la actividad ese espacio y de qué capacidad posee para sustituirlo.

2.2.10. LA SUPERFICIE NECESARIA TAMBIÉN ES UNA VARIABLE EMPRESARIAL

El precio por metro cuadrado constituye uno de los indicadores habituales del mercado inmobiliario, pero el coste total que debe asumir una actividad depende también de la superficie mínima o adecuada que necesita para funcionar. En términos sencillos, el coste espacial resulta de la interacción entre precio unitario y superficie necesaria.

Esta consideración permite explicar por qué una actividad puede operar en un territorio con precios inmobiliarios moderados y soportar, sin embargo, un coste total elevado debido a sus necesidades de superficie. De manera inversa, otra actividad puede localizarse en una zona de precios elevados y mantener un coste total relativamente limitado porque necesita pocos metros cuadrados.

Por tanto, precio elevado no equivale automáticamente a mayor exposición empresarial y precio moderado no garantiza baja vulnerabilidad. La necesidad espacial forma parte del propio modelo económico y debe incorporarse a cualquier análisis sectorial suficientemente preciso.

2.2.11. PRODUCTIVIDAD INMOBILIARIA DEL NEGOCIO

La relación entre ingresos y superficie utilizada permite introducir otro indicador analítico: la productividad inmobiliaria del negocio, que puede aproximarse mediante los ingresos anuales generados por unidad de superficie.

Su finalidad no consiste en establecer que todas las actividades deban maximizar la facturación por metro cuadrado. Existen modelos empresariales cuya naturaleza exige grandes superficies y cuya aportación económica o social no puede valorarse mediante ese criterio. El indicador pretende únicamente aproximarse a la capacidad relativa de distintos modelos para competir económicamente por un recurso espacial cuyo precio puede aumentar.

Una actividad capaz de generar un volumen elevado de ingresos utilizando poca superficie puede disponer, en principio, de mayor capacidad para soportar determinados precios inmobiliarios que otra que necesita muchos metros cuadrados para producir un nivel semejante de facturación. Cuando el coste del espacio aumenta de manera sostenida, esta diferencia puede influir sobre la capacidad relativa de permanencia de unas y otras actividades.

2.2.12. PRODUCTIVIDAD INMOBILIARIA NO EQUIVALE A PRODUCTIVIDAD ECONÓMICA

La interpretación de este indicador exige, no obstante, una cautela importante. Un negocio con elevada facturación por metro cuadrado no es necesariamente más productivo en términos generales, más rentable, más eficiente ni más valioso para el territorio. Puede utilizar intensivamente trabajo, soportar elevados costes de aprovisionamiento, presentar márgenes reducidos o desarrollar funciones económicas y sociales que no quedan recogidas en la facturación.

La productividad inmobiliaria debe interpretarse como un indicador de capacidad relativa para competir por el espacio, no como una medida del valor económico o social total de una actividad. Esta diferencia será especialmente relevante cuando el informe analice posteriormente las transformaciones del tejido productivo. De lo contrario, podría confundirse capacidad de pago inmobiliaria con eficiencia económica o utilidad territorial, tres dimensiones que no son necesariamente coincidentes.

2.2.13. CUANDO EL MERCADO INMOBILIARIO CONTRIBUYE A SELECCIONAR ACTIVIDADES

El aumento del precio del espacio no afecta de la misma manera a todos los modelos empresariales. En determinadas condiciones, pueden presentar mayor capacidad para competir por localizaciones sometidas a fuerte demanda aquellas actividades que generan más ingresos por unidad de superficie, trabajan con márgenes más amplios, poseen mayor capacidad de repercusión de costes, necesitan menos espacio, disponen de mayor capacidad financiera o extraen un valor especialmente elevado de la localización.

Por el contrario, pueden encontrar mayores dificultades aquellas que requieren superficies amplias, trabajan con márgenes estrechos, prestan servicios a precios contenidos, dependen de clientela local o disponen de menor capacidad financiera. En estas circunstancias, el mercado inmobiliario puede operar como uno de los mecanismos que contribuyen a seleccionar qué modelos empresariales pueden acceder y permanecer en determinadas localizaciones. Conviene formular esta relación con precisión: el precio del espacio no determina por sí solo la composición empresarial de un territorio, que depende también de cambios en demanda, hábitos de consumo, tecnología, turismo, regulación, inversión y otras transformaciones económicas. Sin embargo, puede modificar las condiciones relativas bajo las que diferentes actividades compiten por una misma localización.

La capacidad para sostener el precio inmobiliario no coincide necesariamente con la capacidad para generar más empleo, proporcionar mayor diversidad comercial, satisfacer necesidades cotidianas o producir mayor valor social. Esta diferencia constituye una de las razones por las que la evolución inmobiliaria puede tener consecuencias que trascienden la economía individual de cada negocio.

2.2.14. DE LA SELECCIÓN EMPRESARIAL A LA TRANSFORMACIÓN DEL TEJIDO PRODUCTIVO

Cuando determinados modelos de actividad presentan de forma sistemática una mayor capacidad para soportar rentas elevadas, pueden aumentar su presencia relativa en las localizaciones sometidas a mayor presión. Paralelamente, otras actividades pueden trasladarse, reducir superficie, desplazarse hacia calles secundarias o zonas periféricas o, en determinados casos, abandonar el mercado.

El resultado potencial es una modificación progresiva de la composición económica del territorio. El mecanismo puede sintetizarse como una relación entre aumento del precio del espacio, diferente capacidad de pago entre actividades, selección relativa de modelos empresariales y transformación de la estructura productiva local.

Esta secuencia constituye una de las vías mediante las que la presión inmobiliaria puede conectarse posteriormente con el concepto de gentrificación económica. No debe suponerse que toda transformación comercial responda a este mecanismo ni que cualquier aumento de precios produzca necesariamente desplazamiento. La hipótesis que deberá contrastarse es más limitada: determinar si, en determinados territorios, la revalorización del espacio está modificando de forma significativa las condiciones económicas de acceso y permanencia de diferentes tipos de actividad.

2.2.15. DINAMISMO TERRITORIAL Y DIVERSIDAD ECONÓMICA

Esta cuestión presenta una complejidad adicional. Los territorios con mayor dinamismo pueden atraer población, inversión, turismo, empresas, consumo y nuevas actividades. Ese proceso puede ampliar considerablemente las oportunidades para el trabajo autónomo, incrementar la demanda y elevar el valor económico de determinadas localizaciones. Al mismo tiempo, puede intensificar la competencia por el espacio y aumentar el coste necesario para acceder o permanecer en él.

Aparece así una tensión entre dinamismo económico y accesibilidad productiva. Cuando la demanda adicional generada por el territorio permite aumentar suficientemente los ingresos, el incremento inmobiliario puede resultar compatible con la sostenibilidad del negocio. Cuando el coste del espacio evoluciona por encima de la capacidad de determinadas actividades para capturar ese crecimiento, la revalorización puede modificar su capacidad de permanencia.

En este sentido, puede formularse como hipótesis —y no como conclusión anticipada— que el éxito económico de determinados territorios puede generar presiones capaces de reducir parte de su diversidad productiva. El interés del estudio consiste precisamente en determinar bajo qué condiciones, sectores y territorios puede producirse este efecto y con qué intensidad.

2.2.16. HACIA UNA MATRIZ SECTORIAL DE EXPOSICIÓN INMOBILIARIA

El análisis desarrollado permite comenzar a estructurar una matriz de exposición que posteriormente podrá integrarse con el resto de dimensiones de vulnerabilidad. En lugar de clasificar las actividades únicamente por sector, resulta más útil observar conjuntamente el peso inmobiliario, la necesidad de superficie, la productividad inmobiliaria y el margen empresarial. A estas dimensiones deberán añadirse posteriormente la dependencia locacional, la capacidad de repercusión de costes, la existencia de alternativas de traslado, el régimen de tenencia y la capacidad financiera.

Esta aproximación permite reconocer que dos negocios pertenecientes al mismo sector pueden presentar grados de exposición muy diferentes en función de su modelo económico, dimensión, ubicación, necesidades espaciales y estructura financiera.

La matriz no debería utilizarse para atribuir de antemano vulnerabilidad a determinados sectores, sino para identificar combinaciones de características que puedan aumentar o reducir la capacidad para absorber la presión inmobiliaria.

2.2.17. UNA HIPÓTESIS QUE DEBERÁ CONTRASTAR EL TRABAJO EMPÍRICO

El trabajo empírico deberá comprobar si, a medida que aumenta el peso inmobiliario, aumenta también la frecuencia con la que las personas autónomas declaran haber reducido márgenes, pospuesto inversiones, renunciado a contratar, incrementado precios, utilizado ahorro personal, reducido superficie, considerado un traslado o planteado la discontinuidad de la actividad.

Si los resultados muestran asociaciones suficientemente consistentes, podrá avanzarse desde una medida descriptiva del peso inmobiliario hacia una interpretación más completa de la vulnerabilidad empresarial. Será entonces, y no antes, cuando resulte metodológicamente razonable analizar la posible existencia de un umbral inmobiliario de sostenibilidad. Esta secuencia es importante porque preserva la dirección correcta del análisis: los indicadores deben servir para interpretar la evidencia y no para predeterminarla.

2.2.18. EL UMBRAL DEBE EMERGER DE LOS DATOS

No existe en este momento base empírica suficiente para establecer que un peso inmobiliario inferior al 10 % sea sostenible, que entre el 10 % y el 20 % represente una situación de alerta o que superar el 20 % determine una situación crítica. Una clasificación de esta naturaleza ofrecería una apariencia de precisión que el estudio todavía no puede justificar y podría resultar especialmente problemática debido a las diferencias de margen y estructura económica existentes entre actividades.

El principio metodológico debe ser el contrario: el eventual umbral debe emerger de los datos y no deben forzarse los datos para confirmar un umbral predeterminado. Además, la evidencia puede terminar mostrando que resulta más adecuado hablar de varios rangos sectoriales o de una zona de incremento de riesgo que de una única frontera universal.

Mantener abierta esta posibilidad refuerza la solidez metodológica del estudio y evita trasladar mecánicamente al ámbito empresarial referencias construidas para el esfuerzo residencial de los hogares.

2.2.19. DEL PORCENTAJE DE ALQUILER A LA CAPACIDAD DE PERMANENCIA

Medir el peso del alquiler constituye, en definitiva, solamente el primer nivel del análisis. La secuencia completa debe avanzar desde el coste del espacio hacia su peso sobre los ingresos, posteriormente hacia su incidencia sobre el margen y la tesorería, y desde ahí hacia sus efectos sobre inversión, contratación y acumulación de reservas. El último eslabón consiste en determinar qué capacidad conserva el negocio para absorber nuevos incrementos y, en último término, para permanecer de manera sostenible.

La sostenibilidad inmobiliaria de una actividad no significa simplemente que en el momento presente pueda satisfacer el alquiler. Significa que puede hacerlo sin sacrificar progresivamente las capacidades económicas necesarias para seguir siendo competitiva en el futuro.

Esta formulación permite ordenar con precisión tres conceptos que no deberían utilizarse como equivalentes. El precio del local informa sobre el coste nominal del espacio. El peso inmobiliario relaciona ese coste con una magnitud económica del negocio, inicialmente los ingresos. El esfuerzo inmobiliario empresarial intenta aproximarse a la intensidad con la que dicho coste compromete su capacidad económica efectiva. Y la vulnerabilidad inmobiliaria aparece únicamente cuando esa presión interactúa con una exposición elevada, un margen limitado y una capacidad insuficiente de adaptación.

La pregunta inicial —cuánto paga la persona autónoma por su local— debe transformarse, por tanto, en una cuestión considerablemente más relevante para los objetivos de este informe: cuánto puede pagar por el espacio que necesita sin debilitar progresivamente su negocio.

Ese desplazamiento, desde el precio hacia la capacidad de permanencia, permite situar correctamente el análisis de los siguientes epígrafes. Una vez determinado que el alquiler modifica el punto de equilibrio y puede absorber una parte creciente de los recursos generados por la actividad, el siguiente paso consiste en examinar qué sucede con los márgenes empresariales cuando ese esfuerzo inmobiliario aumenta y qué mecanismos utiliza el trabajo autónomo para intentar preservarlos.

2.3. EVOLUCIÓN DEL COSTE INMOBILIARIO FRENTE A LOS INGRESOS

El incremento del coste inmobiliario no constituye, por sí mismo, una evidencia suficiente de deterioro empresarial. Una subida del alquiler puede resultar plenamente compatible con la sostenibilidad de una actividad cuando los ingresos, la productividad o el margen evolucionan en una proporción equivalente o superior. En ese escenario, el coste del espacio puede aumentar en términos nominales y mantener estable —o incluso reducir— su peso relativo dentro de la estructura económica del negocio. La presión aparece cuando se produce una divergencia persistente entre ambas variables y el coste necesario para mantener el espacio crece con mayor intensidad que la capacidad económica de la actividad para financiarlo.

Esta consideración resulta fundamental porque obliga a evitar una lectura aislada del mercado inmobiliario. El precio del establecimiento constituye únicamente uno de los términos de la ecuación. El segundo es la capacidad del negocio para generar los recursos necesarios para sostenerlo. Por ello, el análisis deberá observar conjuntamente la evolución del coste del espacio, la evolución de los ingresos y, en un nivel posterior, la evolución del margen disponible. Esta última dimensión resulta especialmente importante porque una actividad puede aumentar su volumen nominal de ventas y disponer, simultáneamente, de una capacidad económica real inferior.

2.3.1. CRECER EN FACTURACIÓN NO SIGNIFICA NECESARIAMENTE MEJORAR

La evolución de la facturación debe interpretarse con especial cautela cuando se analizan periodos en los que aumentan simultáneamente diferentes componentes de la estructura de costes. Un negocio puede registrar mayores ingresos que varios años atrás y encontrarse, sin embargo, en una posición económica menos favorable si el alquiler, los suministros, los costes laborales, los aprovisionamientos, la financiación o los seguros han evolucionado con mayor intensidad. En estas circunstancias, el crecimiento de la facturación puede responder simplemente a la necesidad de generar un volumen superior de actividad para conservar un resultado semejante al anterior.

La distinción entre facturación y rentabilidad resulta, por tanto, esencial. Vender más no significa necesariamente ganar más. Una actividad puede incrementar el número de operaciones, trabajar durante más horas y gestionar un volumen económico superior mientras disminuyen su margen, su capacidad de ahorro, su posibilidad de constituir reservas o los recursos disponibles para invertir. La evolución nominal de las ventas no debe utilizarse, en consecuencia, como un indicador suficiente de mejora empresarial.

Esta diferencia resulta particularmente relevante para el trabajo autónomo, donde la propia persona titular puede actuar como uno de los principales mecanismos de compensación frente a un incremento de costes. Una parte del crecimiento de ingresos puede proceder de una mayor dedicación personal y no de una mejora efectiva de la productividad o rentabilidad de la actividad. El análisis deberá distinguir, por ello, entre crecimiento del volumen de negocio y crecimiento de la capacidad económica del negocio.

2.3.2. DEL COSTE ABSOLUTO AL COSTE INMOBILIARIO RELATIVO

La medida relevante no es únicamente cuánto ha aumentado el alquiler, sino cómo ha evolucionado ese coste respecto de los recursos disponibles para asumirlo. Puede hablarse, en este sentido, de coste inmobiliario relativo, entendido como la posición que ocupa el gasto asociado al espacio dentro de la economía total de la actividad. Para aproximarse adecuadamente a esta relación será necesario considerar no solo los ingresos, sino también el margen, la estructura de costes, la productividad y la capacidad efectiva de generación de caja.

Esta perspectiva permite identificar situaciones que quedarían ocultas mediante una observación exclusiva del precio nominal. Un alquiler prácticamente estable puede convertirse en una carga creciente cuando disminuyen las ventas, aumentan otros costes o se deteriora el margen. En sentido contrario, un incremento considerable de la renta puede ser económicamente asumible cuando la actividad crece con mayor intensidad y mantiene una capacidad suficiente para absorberlo. La presión es, por tanto, una relación entre inmueble y negocio, no una propiedad exclusiva del inmueble.

Esta distinción resulta especialmente importante desde el punto de vista metodológico. Si el objetivo del informe consiste en identificar vulnerabilidad empresarial, el indicador relevante no puede limitarse a registrar la evolución del mercado inmobiliario. Debe medir la distancia existente entre esa evolución y la capacidad económica de las actividades expuestas a ella.

2.3.3. LA EVOLUCIÓN COMPARADA COMO PRIMERA APROXIMACIÓN

Una primera forma de aproximarse al fenómeno consiste en comparar la variación acumulada del coste inmobiliario con la variación acumulada de los ingresos. La lógica es sencilla: si ambas magnitudes evolucionan de manera semejante, el peso relativo del establecimiento puede mantenerse relativamente estable; cuando los ingresos crecen por encima del coste del espacio, la presión relativa tiende a disminuir; y cuando ocurre lo contrario, aumenta la proporción de recursos que la actividad debe dedicar al inmueble.

Podría plantearse inicialmente una ratio entre ambas tasas de variación, pero su utilización como indicador definitivo presenta problemas técnicos. Cuando los ingresos permanecen prácticamente estables, presentan tasas de crecimiento muy reducidas o disminuyen, el cociente puede generar resultados difíciles de interpretar y una volatilidad excesiva. Por esta razón, resulta metodológicamente más prudente utilizar la comparación como principio analítico y recurrir, cuando proceda, a una medida basada en diferencias.

Puede definirse así un diferencial inmobiliario-empresarial, calculado como la diferencia entre la variación acumulada del coste del espacio y la variación acumulada de los ingresos. Si, por ejemplo, el coste inmobiliario aumenta un 20 % durante un periodo y los ingresos lo hacen un 5 %, el diferencial sería de 15 puntos porcentuales. Cuanto mayor sea el diferencial positivo, mayor será, en principio, el deterioro potencial de la relación entre coste del espacio y capacidad económica para sostenerlo.

La ventaja de esta formulación reside en su transparencia. No pretende constituir por sí sola una medida de vulnerabilidad, pero permite identificar con claridad aquellos casos en los que el coste inmobiliario evoluciona persistentemente por encima de los recursos generados por la actividad.

2.3.4. LA EVOLUCIÓN DEL PESO INMOBILIARIO COMO INDICADOR EMPRESARIAL

Existe una aproximación todavía más directamente vinculada a la estructura económica del negocio: analizar cómo evoluciona a lo largo del tiempo la proporción de ingresos destinada al establecimiento. El ejemplo recogido en la documentación de partida resulta ilustrativo. Una actividad con un alquiler anual de 12.000 euros y unos ingresos de 120.000 euros destina inicialmente el 10 % de su facturación al espacio. Si varios años después el alquiler alcanza 14.400 euros y los ingresos 126.000, la actividad factura más, pero el peso inmobiliario asciende aproximadamente al 11,4 %.

La evolución de esta ratio informa de manera inmediata sobre si el inmueble está ganando o perdiendo peso dentro de la economía empresarial. Puede hablarse, por tanto, de incremento del peso o del esfuerzo inmobiliario cuando una proporción creciente de los recursos generados debe destinarse a financiar el espacio.

Desde la perspectiva del trabajo empírico, esta aproximación puede resultar especialmente útil porque traduce una evolución abstracta de precios en una pregunta directamente relacionada con la experiencia empresarial: si mantener el mismo establecimiento exige hoy una parte mayor, semejante o menor de los recursos generados por el negocio que hace varios años.

2.3.5. LA NECESIDAD DE DIFERENCIAR CRECIMIENTO NOMINAL Y CRECIMIENTO REAL

La comparación temporal debe incorporar, además, una cautela relacionada con la inflación. Ingresos y costes pueden aumentar simultáneamente en términos corrientes sin que ello implique una mejora equivalente de la capacidad económica real. Una actividad puede declarar que factura más que varios años atrás y encontrarse, sin embargo, con un margen inferior porque sus costes han evolucionado todavía más y porque parte de ese crecimiento nominal refleja simplemente el aumento general de los precios.

Por ello, siempre que las fuentes y la naturaleza de los datos lo permitan, convendrá distinguir entre crecimiento nominal y crecimiento real. Esta diferenciación será particularmente importante para interpretar periodos inflacionarios, en los que el aumento de las cifras monetarias puede ofrecer una apariencia de expansión económica que no se corresponde necesariamente con una mejora del poder adquisitivo empresarial.

No obstante, para el análisis individual obtenido mediante encuesta puede no resultar conveniente exigir a las personas participantes reconstrucciones contables complejas en términos reales. Será preferible utilizar posteriormente procedimientos de tratamiento de datos que permitan contextualizar las respuestas y complementar las magnitudes nominales con preguntas relativas a la evolución percibida del margen y de la capacidad económica.

2.3.6. CUANDO EL ALQUILER CRECE MÁS RÁPIDO QUE LA PRODUCTIVIDAD

La divergencia entre coste inmobiliario e ingresos adquiere una relevancia especial en actividades que presentan dificultades estructurales para incrementar su productividad. Determinados modelos empresariales pueden utilizar herramientas digitales, automatización, ventas online o reorganización de procesos para atender una demanda superior sin incrementar proporcionalmente el espacio utilizado. Otros negocios presentan, sin embargo, restricciones físicas más intensas. Un restaurante dispone de un determinado número de mesas; una peluquería, de puestos de atención limitados; una consulta, de una determinada capacidad horaria; un taller, de una superficie y unos equipamientos concretos; y un comercio, de un establecimiento cuya capacidad de exposición y almacenamiento no puede ampliarse indefinidamente.

En estas actividades puede aparecer una tensión estructural cuando el precio del espacio continúa creciendo mientras la capacidad productiva del propio establecimiento encuentra límites para hacerlo en la misma proporción. La cuestión no consiste en afirmar que la productividad sea fija. Los negocios pueden mejorar rotaciones, horarios, ocupación, organización, precios o composición de su oferta. Sin embargo, existe un punto a partir del cual una ampliación significativa de la actividad exige más superficie, más personal, nuevas inversiones o una modificación del propio modelo empresarial.

Esta característica permite introducir el concepto de techo productivo del espacio, entendido como el límite a partir del cual resulta crecientemente difícil incrementar la producción o las ventas mediante una utilización más intensiva del mismo establecimiento.

El concepto no debe interpretarse como un máximo técnico universal ni como una magnitud fácilmente observable. Su utilidad es analítica: permite explicar por qué determinadas actividades maduras, que utilizan intensamente sus instalaciones, pueden disponer de una capacidad limitada para compensar incrementos inmobiliarios adicionales mediante mayores volúmenes de negocio.

2.3.7. CUANDO EL CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS PROCEDE DE UN SOBREESFUERZO PERSONAL

Existe además otra forma de compensación que resulta particularmente relevante en el trabajo autónomo. Una actividad puede aumentar su facturación no porque haya mejorado sustancialmente su productividad, sino porque la persona titular ha incrementado su propia dedicación: más horas de apertura, trabajo durante fines de semana, reducción de vacaciones, mayor intensidad laboral o asunción directa de tareas que anteriormente se encontraban externalizadas.

Puede hablarse en estos casos de compensación mediante sobreesfuerzo personal. La facturación aumenta y puede aparentar que el negocio ha absorbido adecuadamente el incremento inmobiliario, pero una parte de esa adaptación se ha producido mediante una utilización más intensa del tiempo y del trabajo de la persona autónoma.

Esta circunstancia obliga nuevamente a evitar que la evolución de los ingresos sea interpretada aisladamente. Una mejora cuantitativa de la facturación puede coexistir con una reducción de la remuneración por hora trabajada, un deterioro de la conciliación, una menor capacidad de descanso o una mayor dependencia del esfuerzo personal del titular. En estos supuestos, el negocio puede haber compensado contablemente parte de la presión sin haber fortalecido su estructura económica.

2.3.8. LA EROSIÓN DE LA RENTABILIDAD COMO PROCESO GRADUAL

Cuando el coste inmobiliario crece de manera persistente por encima de los ingresos, el deterioro no tiene por qué producirse de forma inmediata. Puede desarrollarse mediante una secuencia gradual en la que el negocio intenta sucesivamente absorber y redistribuir la presión. En una primera fase puede mantener precios y asumir el incremento mediante una reducción del margen; posteriormente puede ajustar otros costes; más adelante puede aplazar inversiones, renunciar a contratar o utilizar reservas; y únicamente en fases posteriores pueden aparecer decisiones de reducción de superficie, traslado o discontinuidad.

Esta cadena no debe interpretarse como un proceso inevitable. La actividad puede reaccionar mediante mejoras de productividad, modificaciones de precios, renegociación contractual, cambios de localización u otras estrategias que interrumpan o reviertan la secuencia. Su valor consiste en identificar un mecanismo económico plausible que deberá ser contrastado empíricamente.

2.3.9. CRECER EN ACTIVIDAD Y DESCAPITALIZARSE AL MISMO TIEMPO

La divergencia entre ingresos y capacidad económica puede producir una paradoja especialmente relevante: una actividad puede aumentar sus ventas y reducir simultáneamente su capacidad de acumulación. Ello ocurre cuando una parte muy elevada de los ingresos adicionales se destina a financiar incrementos de costes. El negocio moviliza un volumen económico mayor, pero genera menos recursos propios disponibles para reservas, inversión o crecimiento futuro.

Conviene diferenciar, en consecuencia, entre crecimiento de actividad y crecimiento de capacidad económica. El primero describe un aumento del volumen de ventas, clientes, operaciones o servicios; el segundo exige que ese crecimiento se traduzca en una mejora efectiva del margen, de la liquidez o de la capacidad de acumulación.

Esta distinción resulta particularmente importante para muchas actividades autónomas, en las que la autofinanciación y las reservas propias pueden desempeñar un papel significativo en la inversión y en la respuesta frente a contingencias.

2.3.10. INGRESOS, MARGEN Y FLUJO DE CAJA: TRES DIMENSIONES DIFERENTES

La correcta medición de la presión inmobiliaria exige distinguir, al menos, tres niveles económicos. Los ingresos informan sobre cuánto factura la actividad. El margen aproxima los recursos que permanecen después de atender los costes asociados a su funcionamiento. El flujo de caja disponible informa sobre los recursos líquidos que pueden destinarse efectivamente a invertir, amortizar, ahorrar, contratar o afrontar acontecimientos inesperados.

Una actividad puede evolucionar favorablemente en la primera magnitud y deteriorarse simultáneamente en las dos restantes. Esta circunstancia explica por qué el análisis definitivo deberá aproximarse, en la medida que permita la metodología, no solo a la facturación, sino también a la evolución del margen y a la capacidad real de generar recursos disponibles.

La reconstrucción contable exacta de estas variables puede resultar difícil mediante encuesta, pero su lógica deberá incorporarse mediante rangos, preguntas sobre evolución y variables de comportamiento que permitan identificar una posible pérdida de capacidad económica.

2.3.11. LA PRESIÓN PUEDE AUMENTAR, AUNQUE EL ALQUILER PERMANEZCA ESTABLE

Una consecuencia directa del enfoque relacional es que la presión inmobiliaria empresarial puede aumentar incluso cuando el alquiler no experimenta ninguna modificación nominal. Si la renta permanece estable durante varios años, pero disminuye la facturación, se estrechan los márgenes o aumentan significativamente otros costes, el establecimiento pasa a absorber una proporción superior de la capacidad económica del negocio.

Por tanto, alquiler estable no equivale necesariamente a presión inmobiliaria estable. La estabilidad del numerador puede coincidir con un deterioro del denominador.

La situación inversa también es posible. Un alquiler puede aumentar y reducir simultáneamente su peso relativo cuando los ingresos y el margen evolucionan con una intensidad significativamente superior. En ese supuesto, el incremento nominal del precio no constituye por sí mismo una señal de vulnerabilidad.

Esta simetría resulta fundamental para la solidez metodológica del informe porque evita una interpretación predeterminada en la que cualquier incremento del alquiler deba traducirse automáticamente en deterioro empresarial. Lo que debe estudiarse es cómo evoluciona ese alquiler respecto de la capacidad económica que debe sostenerlo.

2.3.12. DIFERENCIAS SECTORIALES EN LA CAPACIDAD DE COMPENSACIÓN

La posibilidad de responder a una divergencia entre coste inmobiliario e ingresos dependerá significativamente del sector y del modelo de negocio. Un comercio puede intentar incrementar la rotación o modificar su combinación de productos; un restaurante puede elevar precios, incrementar el ticket medio o mejorar la ocupación; una consulta puede reorganizar la agenda; un despacho puede reducir superficie o compartir instalaciones; y un taller puede intentar mejorar la productividad técnica.

Todas estas estrategias presentan, sin embargo, costes, límites y posibilidades diferentes. Por ello, la evolución comparada entre coste inmobiliario e ingresos deberá analizarse según sector, territorio, antigüedad de la actividad, dimensión, régimen de tenencia y grado de dependencia respecto del espacio.

La finalidad no será construir una única relación aplicable homogéneamente a todas las actividades, sino identificar si existen determinados perfiles en los que el desajuste entre coste inmobiliario y capacidad económica se produce con mayor frecuencia o intensidad.

2.3.13. DIFERENCIAS TERRITORIALES Y DESAJUSTE ENTRE COSTE Y CAPACIDAD ECONÓMICA

La misma lógica debe aplicarse al territorio. Una actividad situada en un mercado muy dinámico puede experimentar simultáneamente una subida del alquiler y un incremento significativo de clientes, población, turismo o capacidad de gasto. En otro territorio, el coste inmobiliario puede aumentar con menor intensidad y coincidir con una demanda estancada o decreciente. Desde el punto de vista de la sostenibilidad empresarial, la presión relativa podría resultar mayor en este segundo supuesto.

Esta consideración refuerza una de las conclusiones centrales de las partes anteriores: no basta con construir un mapa territorial de precios. El análisis debe avanzar hacia un mapa de desajuste entre coste del espacio y capacidad económica, capaz de identificar territorios donde la evolución inmobiliaria resulta especialmente difícil de absorber para las actividades presentes.

Este enfoque será posteriormente una de las bases conceptuales del IVITA, que deberá distinguir precisamente entre presión inmobiliaria, exposición sectorial, sensibilidad económica y capacidad de adaptación.

2.3.14. LA IMPORTANCIA DEL HORIZONTE TEMPORAL

La elección del periodo de observación constituye otra cuestión metodológica relevante. Una variación anual puede responder a circunstancias extraordinarias o transitorias y no expresar una transformación estructural. Para estudiar sostenibilidad empresarial resulta más útil combinar distintos horizontes temporales —por ejemplo, uno, tres y cinco años— capaces de diferenciar un shock temporal de una divergencia persistente entre el coste del espacio y la capacidad económica.

Una actividad puede disponer de recursos suficientes para absorber una subida extraordinaria durante un periodo limitado. La dificultad aumenta cuando el coste inmobiliario supera de forma continuada el crecimiento de los ingresos y obliga al negocio a realizar ajustes sucesivos. Es esta segunda situación la que presenta mayor interés para el concepto de vulnerabilidad estructural.

2.3.15. EL TRABAJO DE CAMPO DEBERÁ RECONSTRUIR LA TRAYECTORIA

La encuesta deberá aproximarse a esta evolución sin exigir necesariamente una reconstrucción contable detallada de varios ejercicios, ya que ello podría reducir la calidad y la tasa de respuesta. Resultará más operativo combinar rangos porcentuales con preguntas comparativas sobre la evolución del coste del local, la facturación y el margen durante un mismo periodo.

Esta metodología permitiría clasificar las actividades en tres situaciones generales: aquellas en las que el coste inmobiliario ha crecido menos que los ingresos, aquellas donde ambas magnitudes presentan una evolución semejante y aquellas en las que el coste ha crecido más rápidamente. Este último grupo debería recibir una atención particular en el posterior análisis de vulnerabilidad.

El objetivo no será reconstruir con exactitud contable toda la trayectoria económica de cada actividad, sino identificar de manera suficientemente robusta la dirección y magnitud aproximada del desajuste.

2.3.16. UN INDICADOR DE DIVERGENCIA INMOBILIARIA EMPRESARIAL

A partir de esta lógica puede explorarse la construcción de un Índice de Divergencia Inmobiliaria Empresarial, definido inicialmente como la diferencia entre el crecimiento acumulado del coste del espacio y el crecimiento acumulado de los ingresos durante un mismo periodo.

Su interpretación sería sencilla. Un valor negativo indicaría que los ingresos han evolucionado por encima del coste inmobiliario; un resultado próximo a cero señalaría una trayectoria similar; y un valor positivo mostraría que el coste del espacio ha crecido más rápidamente que los ingresos. Cuanto mayor sea el diferencial positivo, mayor será, en principio, el deterioro potencial de la relación económica entre actividad e inmueble.

Este indicador no debe confundirse con una medida completa de vulnerabilidad. No incorpora margen, liquidez, dependencia locacional ni capacidad de adaptación. Su utilidad sería actuar como una señal de deterioro de la relación entre negocio y espacio, susceptible de combinarse posteriormente con otras variables empresariales y territoriales.

2.3.17. DE LA DIVERGENCIA A LA EROSIÓN DEL MARGEN

La hipótesis económica central de este epígrafe puede resumirse mediante una secuencia. Cuando el coste del espacio aumenta y los ingresos no crecen en la misma proporción, el peso inmobiliario se incrementa. Si la actividad no consigue compensarlo mediante productividad, precios u otros ajustes, el margen disponible disminuye. Una reducción persistente del margen limita la capacidad de autofinanciación y puede terminar reduciendo inversión, reservas y posibilidades de crecimiento, aumentando de esta forma la vulnerabilidad empresarial.

La relación no debe darse por demostrada antes de analizar los datos. Factores diferentes del mercado inmobiliario pueden explicar simultáneamente parte de la evolución de los ingresos, costes y márgenes. Sin embargo, constituye un mecanismo suficientemente claro y verificable como para orientar una parte fundamental del trabajo empírico.

La investigación deberá determinar no solo si el coste del espacio ha aumentado, sino si ese incremento ha sido absorbido por una mejora equivalente de la capacidad económica o si, por el contrario, se ha producido una divergencia persistente que ha obligado a modificar el comportamiento empresarial.

2.3.18. LA VERDADERA PREGUNTA NO ES CUÁNTO HA SUBIDO EL ALQUILER

Llegados a este punto, la cuestión inicial puede formularse de manera considerablemente más precisa. No basta con preguntar cuánto ha aumentado el alquiler. Será necesario determinar cuánto han crecido los ingresos durante el mismo periodo, cómo ha evolucionado el margen, qué proporción representaba anteriormente el coste del espacio, qué proporción representa en la actualidad y, especialmente, qué decisiones ha tenido que adoptar el negocio para compensar la diferencia.

Estas preguntas permiten pasar de una lectura inmobiliaria a un verdadero análisis empresarial. La presión no depende simplemente de que aumente el precio del establecimiento, sino de que ese coste evolucione por encima de la capacidad del negocio para generar los recursos necesarios para sostenerlo.

Por ello, una actividad puede facturar más y ganar menos, crecer y descapitalizarse, permanecer abierta y perder resiliencia o incrementar su volumen de ventas simplemente para conservar el mismo resultado. El indicador económicamente relevante no es, en consecuencia, la evolución aislada del alquiler, sino la distancia que se abre entre lo que cuesta mantener el espacio y lo que el negocio es capaz de generar con él. Cuando esa distancia aumenta de manera sostenida puede hablarse, en términos conceptuales, de una erosión inmobiliaria de la rentabilidad.

Esta formulación proporciona el enlace necesario con el siguiente epígrafe. Una vez identificada la divergencia entre coste inmobiliario y capacidad económica, corresponde analizar cómo esa diferencia se traslada al elemento que actúa como primera línea de absorción dentro del negocio: el margen empresarial.

2.4. IMPACTO SOBRE LOS MÁRGENES

El margen constituye probablemente el principal canal de transmisión entre la presión inmobiliaria y la sostenibilidad económica de una actividad autónoma. La lógica inicial es sencilla: cuando los ingresos permanecen estables y aumenta uno de los componentes fijos de la estructura de costes, disminuye la cantidad de recursos que queda disponible después de atender el conjunto de obligaciones asociadas al funcionamiento del negocio. Sin embargo, las consecuencias de esta reducción pueden ser considerablemente más profundas de lo que sugiere una lectura estrictamente contable, porque el margen no representa únicamente el beneficio final obtenido por la actividad. Constituye también la base económica desde la que se remunera el trabajo de la persona titular, se financian nuevas inversiones, se constituyen reservas, se atienden contingencias y se toman decisiones relacionadas con crecimiento, contratación o modernización.

La incidencia del coste inmobiliario debe analizarse, por tanto, dentro del conjunto de la estructura económica. Los ingresos generados por la actividad deben financiar aprovisionamientos o costes de producción, suministros, personal, servicios externos, financiación, cuotas, mantenimiento y las restantes obligaciones empresariales. El coste del espacio se incorpora a este conjunto y compite con el resto de partidas por unos recursos que son necesariamente limitados. Si el componente inmobiliario aumenta sin que se produzca simultáneamente una mejora equivalente de los ingresos, de la productividad o de otros costes, la cantidad residual disponible disminuye.

Esta relación permite entender por qué el margen constituye una variable mucho más próxima a la vulnerabilidad que la facturación considerada aisladamente. Una actividad puede mantener o incluso aumentar sus ventas y experimentar, al mismo tiempo, una reducción progresiva de los recursos económicos que conserva después de atender sus obligaciones. Desde la perspectiva de este informe, interesa precisamente identificar cuándo la presión sobre el espacio deja de representar una simple variación de costes y comienza a reducir de forma persistente esa capacidad residual.

2.4.1. LA EROSIÓN DEL MARGEN COMO PROCESO GRADUAL

La reducción del margen no tiene por qué producirse de manera abrupta. Una actividad puede continuar siendo rentable después de una primera subida del alquiler, después de una segunda y durante un periodo prolongado de incremento de otros costes. Puede incluso registrar una facturación superior. Sin embargo, si el coste inmobiliario evoluciona de forma sistemáticamente más intensa que la capacidad del negocio para generar recursos, la distancia entre ingresos y costes puede reducirse de manera progresiva. Puede hablarse, en este sentido, de erosión del margen.

El interés de este concepto reside precisamente en su carácter gradual. Un negocio puede pasar, por ejemplo, de una situación de margen relativamente amplio a otra de menor rentabilidad sin que durante ese proceso aparezcan pérdidas contables ni problemas de pago. La actividad continúa abierta, atiende a su clientela y mantiene su funcionamiento ordinario, pero dispone cada vez de menos capacidad para invertir, contratar, acumular reservas o afrontar una reducción inesperada de ventas.

La presión inmobiliaria no habría destruido todavía la viabilidad inmediata del negocio. Habría reducido algo previo y económicamente muy relevante: su margen de maniobra.

Esta diferencia resulta fundamental para evitar una evaluación excesivamente binaria de la sostenibilidad empresarial. Entre una actividad plenamente sólida y una actividad inviable existe un amplio espacio intermedio en el que la empresa puede seguir funcionando mientras pierde progresivamente capacidad de decisión y adaptación.

2.4.2. DEL MARGEN CONTABLE AL MARGEN DE DECISIÓN EMPRESARIAL

Conviene distinguir, por ello, entre una interpretación estrictamente contable del margen y una interpretación económica más amplia. Desde una perspectiva contable, el margen expresa el resultado que permanece después de atender determinados costes. Desde la perspectiva de este informe interesa, además, entenderlo como capacidad de decisión empresarial.

Disponer de margen permite elegir. Permite invertir, renovar equipamiento, contratar, formar a la plantilla o a la propia persona titular, realizar campañas de comunicación, ampliar la actividad, crear reservas, mejorar procesos o aumentar la remuneración obtenida del negocio. A medida que ese margen disminuye, no se reduce únicamente el beneficio. Se reduce también el número y la calidad de las opciones disponibles.

Esta formulación permite comprender mejor la importancia económica de la erosión inmobiliaria. La pérdida de margen es también una pérdida de libertad empresarial. Una actividad con capacidad económica suficiente puede decidir cuándo invertir, cuándo contratar o cuándo asumir un riesgo. Una actividad sometida a una estructura de costes cada vez más rígida puede terminar tomando decisiones fundamentalmente defensivas, orientadas no a mejorar el negocio sino a mantenerlo operativo.

2.4.3. EL MARGEN COMO PRIMERA LÍNEA DE ABSORCIÓN

Ante un incremento del alquiler, una de las primeras respuestas posibles consiste en absorberlo internamente. La actividad mantiene precios, conserva estructura y plantilla y asume la subida mediante una reducción del resultado disponible. Esta estrategia puede ser perfectamente racional cuando el incremento es limitado, cuando existe un margen suficientemente amplio, cuando se espera que la situación sea temporal o cuando la empresa considera prioritario mantener su posición competitiva y evitar un traslado inmediato del coste al consumidor.

Sin embargo, la capacidad de absorción no es ilimitada. El margen funciona como un primer colchón frente a la presión inmobiliaria, pero a medida que ese colchón se reduce aumenta la necesidad de intervenir sobre otras variables de la actividad. La secuencia puede producirse de forma progresiva: aumento del coste del establecimiento, absorción inicial mediante reducción de margen, disminución del resultado, menor capacidad de ahorro y reinversión y, finalmente, necesidad de modificar precios, inversión, plantilla, superficie, horarios u otros elementos de la estructura empresarial.

El punto relevante no consiste únicamente en determinar si el negocio puede pagar el alquiler actual, sino en analizar cuántas veces puede seguir absorbiendo nuevos incrementos sin alterar el resto de sus decisiones económicas.

2.4.4. LA REMUNERACIÓN DE LA PERSONA TITULAR COMO VARIABLE DE AJUSTE

El trabajo autónomo presenta además una característica específica que puede ocultar parte del deterioro. En una actividad de pequeña dimensión, la remuneración de la persona titular puede convertirse en una de las primeras variables de ajuste. Mientras determinadas estructuras salariales, financieras o contractuales presentan una mayor rigidez, la persona autónoma puede asumir directamente una reducción de la renta obtenida de su propio trabajo.

El negocio continúa abierto. Atiende sus obligaciones, paga el establecimiento, mantiene proveedores y conserva actividad. Sin embargo, la persona que lo sostiene obtiene una remuneración inferior. Esta circunstancia resulta especialmente relevante porque puede no aparecer con claridad en las estadísticas empresariales convencionales. Desde fuera, la actividad sigue existiendo y puede incluso presentar una facturación estable. Desde dentro, la rentabilidad efectiva del trabajo realizado puede haberse deteriorado de manera significativa.

Por ello, una parte del impacto inmobiliario puede manifestarse no como pérdida empresarial inmediata, sino como reducción de la renta laboral implícita de la persona autónoma.

2.4.5. DEL MARGEN EMPRESARIAL A LA RENTA PERSONAL

La relación entre margen empresarial y remuneración personal permite volver a conectar el análisis con la doble presión inmobiliaria. El resultado de la actividad determina, en una parte importante del trabajo autónomo, la renta disponible de la persona titular. Si el incremento del alquiler empresarial reduce ese resultado, disminuyen también los recursos que pueden destinarse a vivienda, consumo familiar, ahorro y otras necesidades personales.

La relación puede adquirir una intensidad mayor cuando coincide con un aumento del esfuerzo residencial. En estas circunstancias, una reducción del margen empresarial y un mayor coste de vivienda pueden actuar simultáneamente sobre la misma capacidad económica. La vulnerabilidad puede no ser visible si ambos ámbitos se analizan por separado. El negocio puede continuar siendo formalmente rentable y el hogar puede seguir atendiendo sus obligaciones residenciales, pero la cantidad de recursos disponible después de financiar ambas dimensiones puede reducirse de manera significativa.

Esta interacción constituye una de las expresiones más claras de la doble presión inmobiliaria del trabajo autónomo: menor margen empresarial y mayor esfuerzo residencial pueden traducirse conjuntamente en una menor renta personal realmente disponible y en una reducción de la capacidad de ahorro y resiliencia.

2.4.6. RENTABILIDAD Y RESILIENCIA: DOS CONCEPTOS DIFERENTES

La reducción del margen introduce otra distinción esencial. Una actividad puede presentar un resultado positivo y, sin embargo, encontrarse en una situación de creciente vulnerabilidad. La rentabilidad responde a la pregunta de si el negocio genera resultado económico positivo bajo las condiciones actuales. La resiliencia responde a una cuestión diferente: cuánta capacidad tiene para soportar una perturbación sin entrar en dificultades.

Una actividad puede ser rentable y disponer simultáneamente de escasa liquidez, pocas reservas, elevados costes fijos y una capacidad limitada para invertir. En ese caso, la viabilidad presente no garantiza una resistencia suficiente frente a una caída temporal de ventas, una avería, una obra prolongada, una enfermedad, un incremento energético u otra contingencia.

Evaluar el impacto inmobiliario exclusivamente mediante el beneficio presente ofrecería, por tanto, una visión incompleta. El análisis debe incorporar también la capacidad residual de la actividad para absorber shocks futuros.

2.4.7. EL MARGEN DE SEGURIDAD EMPRESARIAL

Esta dimensión puede aproximarse mediante el concepto de margen de seguridad empresarial, entendido como la distancia existente entre la situación económica actual de la actividad y el punto a partir del cual comenzaría a generar pérdidas.

Una actividad puede encontrarse inicialmente en condiciones de soportar una reducción relativamente importante de sus ingresos sin entrar en pérdidas. Si el alquiler y otros costes fijos aumentan, esa distancia puede reducirse progresivamente. El negocio continúa siendo rentable, pero cada perturbación potencial adquiere una importancia mayor porque existe menos capacidad para absorberla. La relación económica es sencilla: más coste fijo reduce el margen disponible; un menor margen acerca la actividad al punto de equilibrio; y una menor distancia respecto de ese punto reduce el margen de seguridad.

Este concepto resulta especialmente útil porque desplaza la atención desde la rentabilidad estática hacia la capacidad dinámica de resistencia. La cuestión no consiste únicamente en determinar si el negocio funciona hoy, sino cuánto podría deteriorarse su entorno antes de dejar de hacerlo.

2.4.8. EL MARGEN COMO AMORTIGUADOR DE PERTURBACIONES

El margen cumple, por tanto, una función económica que trasciende la generación de beneficio. Actúa también como amortiguador frente a perturbaciones. Cuanto mayor sea, más posibilidades existen de absorber una caída temporal de ingresos, una reparación inesperada, una obra que afecte al tránsito, un incremento de suministros o cualquier otro acontecimiento adverso sin modificar de manera inmediata la continuidad de la actividad.

Dos negocios sometidos al mismo *shock* pueden reaccionar de forma completamente distinta si sus márgenes y reservas son diferentes. La viabilidad del producto o servicio puede ser semejante; lo que cambia es la capacidad financiera para resistir.

Esta diferencia permite entender por qué la presión inmobiliaria puede aumentar la vulnerabilidad incluso cuando no constituye la causa inmediata de una futura crisis empresarial.

2.4.9. LA PRESIÓN INMOBILIARIA COMO MULTIPLICADOR DE VULNERABILIDAD

El coste inmobiliario no tiene que ser necesariamente el acontecimiento que provoque directamente el cierre. Puede actuar como un multiplicador de vulnerabilidad al reducir previamente el margen y las reservas disponibles.

Una actividad puede terminar encontrando dificultades como consecuencia de una caída de demanda, una enfermedad, una avería, una obra, un aumento energético o cualquier otra perturbación. Sin embargo, la intensidad de sus consecuencias puede ser mucho mayor si durante los años anteriores la presión inmobiliaria ha reducido progresivamente la capacidad económica disponible para responder. La causalidad puede ser, por tanto, indirecta. El alquiler no provoca necesariamente la perturbación, pero puede determinar cuánto daño produce cuando esta aparece.

Esta distinción será especialmente importante en el análisis cualitativo. No bastará con preguntar si una persona autónoma considera que cerraría por el coste del local. También será necesario explorar qué capacidad conserva para afrontar un problema adicional después de atenderlo.

2.4.10. EL IMPACTO SOBRE EL MARGEN VARÍA SEGÚN LA ESTRUCTURA SECTORIAL

La incidencia sobre los márgenes tampoco será homogénea entre sectores. Dos negocios pueden presentar idéntico peso del alquiler sobre la facturación y soportar, sin embargo, una presión económica muy distinta debido a sus estructuras de margen. Una actividad caracterizada por elevados costes de mercancías, fuerte competencia en precios o márgenes unitarios reducidos dispone de menor capacidad para absorber una nueva subida que otra con una estructura más favorable.

Esta consideración obliga a complementar la relación entre alquiler e ingresos con una segunda pregunta: qué proporción de la capacidad potencial de generar resultado queda absorbida por el inmueble. Podría explorarse metodológicamente una medida de absorción inmobiliaria del margen, definida, de forma conceptual, como la relación entre el coste anual del espacio y el margen empresarial antes de incorporar dicho coste. Su utilidad sería aproximarse a la proporción del excedente económico potencial que queda comprometida por el establecimiento.

La construcción exacta de esta ratio puede resultar difícil mediante encuesta y exigiría una información económica considerablemente más precisa. No obstante, el concepto resulta útil porque permite distinguir entre alquiler sobre facturación y alquiler sobre capacidad real de generar resultado. La segunda aproximación se encuentra mucho más próxima al verdadero impacto económico.

2.4.11. EL RETO DE MEDIR EL MARGEN MEDIANTE ENCUESTA

La medición directa del margen presenta dificultades metodológicas evidentes. Solicitar a las personas autónomas información detallada sobre beneficio neto, margen bruto o estructura contable puede reducir la tasa de respuesta y generar datos poco homogéneos debido a diferencias sectoriales, contables y de interpretación.

Por ello, puede resultar metodológicamente más adecuado combinar información cuantitativa por rangos con indicadores de evolución y preguntas sobre comportamientos empresariales. Será posible preguntar cómo ha evolucionado el margen durante los últimos años, si el aumento del alquiler ha reducido el resultado de la actividad, si la persona titular ha disminuido su propia remuneración, si ha utilizado ahorro personal para cubrir gastos empresariales o si considera que dispone actualmente de menos capacidad para afrontar una caída de ventas. Este tipo de información puede ofrecer una aproximación más robusta a la experiencia económica real que una reconstrucción incompleta de la cuenta de resultados de cada actividad.

2.4.12. LA REDUCCIÓN DEL MARGEN COMO INDICADOR TEMPRANO DE VULNERABILIDAD

Una de las principales aportaciones del informe puede consistir precisamente en identificar la reducción persistente del margen como un indicador temprano de vulnerabilidad empresarial. Antes de que aparezcan traslado, impagos, endeudamiento o cierre, pueden observarse señales previas: menor resultado, menor remuneración de la persona titular, reducción del ahorro, menos inversión, menor contratación o disminución de las reservas disponibles. Estas variables permiten identificar la existencia de dificultades cuando todavía existe margen para adoptar estrategias de adaptación.

Desde la perspectiva de política pública, esta cuestión resulta especialmente relevante. Intervenir cuando la actividad ha acumulado deudas, perdido clientela o se encuentra próxima a cerrar puede resultar considerablemente más complejo que detectar situaciones en las que comienzan a aparecer señales de deterioro y aún existen alternativas para reorganizar costes, facilitar financiación, promover espacios alternativos o apoyar procesos de adaptación.

2.4.13. SACRIFICIO ESTRATÉGICO Y EROSIÓN ESTRUCTURAL DEL MARGEN

No toda reducción del margen debe interpretarse como vulnerabilidad. Una empresa puede decidir aceptar temporalmente una menor rentabilidad para entrar en un nuevo mercado, desarrollar una inversión, ganar cuota, consolidar una nueva localización o ejecutar una estrategia de crecimiento.

Por ello, resulta necesario diferenciar entre sacrificio estratégico del margen y erosión estructural del margen. El primero responde a una decisión empresarial consciente y generalmente temporal, vinculada a una expectativa de mejora futura. El segundo aparece cuando la reducción es involuntaria, persistente, asociada al aumento de costes rígidos y termina limitando progresivamente la capacidad futura de la actividad.

Esta distinción evita interpretar cualquier pérdida temporal de rentabilidad como evidencia de presión inmobiliaria y permite centrar el análisis en los procesos de deterioro no elegidos y de carácter persistente.

2.4.14. DE LA EROSIÓN DEL MARGEN A LA DESINVERSIÓN DEFENSIVA

Cuando el margen disponible se reduce suficientemente, el negocio debe comenzar a priorizar entre gastos y decisiones. El alquiler constituye una obligación rígida; muchas inversiones, en cambio, pueden aplazarse. Esta asimetría explica por qué la reducción del margen puede traducirse rápidamente en desinversión defensiva.

La secuencia puede comenzar con una menor capacidad de autofinanciación y continuar mediante el retraso de reformas, renovación de equipos, digitalización, automatización o formación. A medio plazo, esas decisiones pueden reducir la productividad o limitar la capacidad del negocio para generar nuevos ingresos. Aparece entonces un problema adicional: la adaptación utilizada para sostener la actividad en el corto plazo puede debilitar las herramientas necesarias para mejorarla en el futuro.

2.4.15. EL CÍRCULO DE VULNERABILIDAD INMOBILIARIA

Esta dinámica permite formular uno de los mecanismos acumulativos más relevantes del informe. El aumento del coste del local reduce margen; un menor margen reduce inversión; una menor inversión puede frenar mejoras de productividad; un crecimiento más lento de la productividad y de los ingresos hace que el local pese todavía más sobre la economía del negocio; y este mayor peso vuelve a reducir el margen disponible.

Su interés reside en explicar por qué determinadas actividades aparentemente viables pueden experimentar un deterioro acumulativo, aunque sigan atendiendo normalmente sus obligaciones. El problema no consiste únicamente en que el alquiler aumente, sino en que la respuesta defensiva adoptada para sostenerlo puede terminar reduciendo la capacidad de generar los recursos necesarios para adaptarse al nuevo escenario.

La presión inmobiliaria deja entonces de ser una modificación puntual del coste y se convierte potencialmente en un mecanismo que retroalimenta la pérdida de competitividad.

2.4.16. LA CAPACIDAD DE REPERCUSIÓN COMO VARIABLE DE PROTECCIÓN

La evolución del margen se encuentra estrechamente vinculada a la posibilidad de trasladar una parte del incremento de costes a los precios. Cuando el margen comienza a reducirse, una de las principales decisiones de la persona autónoma consiste en determinar si puede repercutir el aumento inmobiliario a la clientela.

La posibilidad dependerá de la competencia, la elasticidad de la demanda, la diferenciación del negocio, su poder relativo de mercado y las características económicas de la clientela. Si el incremento puede trasladarse íntegramente sin deteriorar la demanda, el margen puede mantenerse. Si solo puede repercutirse parcialmente, una parte seguirá siendo absorbida internamente. Y si no existe capacidad alguna de repercusión, la presión recaerá directamente sobre el resultado.

La capacidad de repercusión debe entenderse, por tanto, como una variable potencial de protección frente a la erosión del margen. Su análisis permitirá explicar por qué un mismo incremento del alquiler puede producir consecuencias completamente diferentes entre negocios sometidos a condiciones inmobiliarias semejantes. El dato inmobiliario puede ser idéntico. La consecuencia empresarial no.

2.4.17. DEL MARGEN REDUCIDO AL RIESGO DE DISCONTINUIDAD

Si la erosión persiste, puede llegar un momento en el que la actividad continúe presentando un resultado positivo y, sin embargo, deje de proporcionar una remuneración suficiente para justificar el esfuerzo, el riesgo, la responsabilidad, el tiempo trabajado o el capital comprometido por la persona titular.

Aparece entonces una situación particularmente relevante para el trabajo autónomo: viabilidad contable sin atractivo económico suficiente. La continuidad no depende únicamente de que el negocio evite pérdidas. Debe generar una remuneración y unas expectativas capaces de justificar que una persona decida mantenerlo, iniciarlo o asumirlo. Esta consideración tiene implicaciones evidentes para el emprendimiento y, de manera especial, para el relevo generacional.

2.4.18. MARGEN Y RELEVO EMPRESARIAL

Una actividad que proporciona un margen reducido a su titular actual puede resultar todavía menos atractiva para una persona continuadora si el cambio de titularidad coincide con un alquiler actualizado, nuevas garantías, necesidad de financiación o inversiones adicionales. La relación puede resumirse mediante una idea sencilla: un menor margen actual, combinado con un mayor coste inmobiliario futuro, reduce el atractivo económico del relevo.

Esta circunstancia resulta especialmente importante porque una actividad puede mantener demanda, clientela, conocimiento y capacidad operativa y encontrar dificultades para ser transmitida no porque carezca de mercado, sino porque la nueva estructura económica derivada de las condiciones inmobiliarias deja de ofrecer una remuneración suficiente a quien debería continuarla. La presión sobre el margen puede convertirse, de esta forma, en una variable de continuidad empresarial.

2.4.19. QUÉ DEBERÁ COMPROBAR EL TRABAJO EMPÍRICO

La encuesta y el análisis cualitativo deberán permitir contrastar si quienes declaran mayores incrementos del coste inmobiliario presentan también una reducción superior del margen; si un mayor peso del establecimiento se encuentra asociado con menor capacidad de ahorro; si la reducción de margen coincide con aplazamientos de inversión o contratación; si los negocios con menor capacidad de repercusión presentan mayor deterioro; y si la reducción del margen de seguridad aparece relacionada con una mayor percepción de riesgo de traslado o discontinuidad.

Estas relaciones deberán analizarse además según sector, territorio, sexo, antigüedad de la actividad, régimen de tenencia y grado de dependencia inmobiliaria. El objetivo no será demostrar una relación causal automática, sino determinar si aparece un patrón suficientemente consistente de transmisión.

2.4.20. DEL MARGEN ECONÓMICO AL ESPACIO DE DECISIÓN

El margen puede entenderse, en definitiva, como el espacio económico existente entre lo que la actividad genera y los recursos que necesita consumir para continuar funcionando. Cuando el coste inmobiliario ocupa una proporción creciente de ese espacio, no disminuye únicamente el beneficio. Disminuye también la capacidad de elegir, invertir, crear reservas, contratar, modernizarse y soportar situaciones adversas.

Por ello, el impacto inmobiliario no debería evaluarse preguntando únicamente si el negocio sigue siendo rentable. Será necesario determinar también cuánto margen conserva, cuánto ha perdido, cuánto puede seguir absorbiendo, qué decisiones ha dejado de adoptar y durante cuánto tiempo podría resistir una perturbación sin entrar en dificultades.

El negocio no necesita encontrarse en pérdidas para hallarse en una situación de creciente fragilidad. Puede continuar abierto, facturando y siendo formalmente rentable y disponer, sin embargo, de una cantidad cada vez menor de espacio económico para mantener su competitividad y preparar su futuro.

Cuando el margen deja de disponer de capacidad suficiente para seguir absorbiendo nuevos incrementos, aparece la siguiente decisión inevitable para la persona autónoma: si puede trasladar una parte de ese coste a los precios sin deteriorar la demanda que sostiene su actividad.

2.5. CAPACIDAD DE TRASLADAR EL COSTE A LOS PRECIOS

Ante un incremento del alquiler o de otros costes asociados al espacio, la persona autónoma no permanece necesariamente pasiva. Puede intentar modificar precios, reorganizar gastos, mejorar la productividad, reducir las necesidades espaciales o introducir cambios en el propio modelo de negocio. Sin embargo, ninguna de estas respuestas elimina el incremento del coste. En términos económicos, lo que se produce es una redistribución de su impacto entre diferentes componentes de la actividad y, eventualmente, entre distintos agentes.

En una primera aproximación pueden distinguirse tres mecanismos básicos: absorber el incremento mediante una reducción del margen, trasladarlo total o parcialmente a los precios o compensarlo mediante la reducción de otras partidas. En la práctica, estas respuestas suelen aparecer combinadas. Una actividad puede asumir internamente una parte de la subida, repercutir otra sobre sus clientes y financiar el resto mediante ajustes en gastos, inversión o funcionamiento.

La cuestión relevante no consiste, por tanto, en determinar si el negocio dispone de alguna posibilidad de reacción, sino en analizar qué coste económico tiene cada respuesta, qué capacidad real existe para aplicarla y sobre quién termina recayendo el ajuste. El aumento del coste del espacio puede trasladarse al margen del negocio, al consumidor, a la inversión, al empleo, a la calidad del servicio, a la remuneración de la persona titular o a la capacidad futura de la actividad.

Esta perspectiva permite introducir una dimensión central de la resiliencia empresarial: la capacidad de repercusión, entendida como la posibilidad de trasladar a los precios una parte del incremento de costes sin provocar una pérdida de demanda suficientemente intensa como para neutralizar el efecto perseguido. No todos los negocios disponen de esa capacidad y, precisamente por ello, un mismo incremento inmobiliario puede producir consecuencias muy diferentes entre actividades aparentemente semejantes.

2.5.1. ABSORBER EL INCREMENTO: PROTEGER LA DEMANDA A COSTA DEL MARGEN

La primera respuesta consiste en mantener aproximadamente los precios y asumir internamente el incremento del coste inmobiliario. En este supuesto, la actividad conserva su política comercial y evita trasladar directamente la subida al consumidor, pero opera con una estructura de costes superior. Si los ingresos y el resto de variables permanecen estables, la consecuencia inmediata es una reducción del margen.

Esta estrategia puede resultar razonable cuando la subida es limitada, se considera temporal, existe margen suficiente para absorberla, el negocio pretende proteger su cuota de mercado o la persona titular estima que la clientela presenta una elevada sensibilidad al precio. A corto plazo puede contribuir a preservar la demanda y mantener la posición competitiva. Cuando se prolonga, sin embargo, reduce los recursos disponibles para remunerar al titular, invertir, acumular reservas o afrontar futuras perturbaciones.

La estabilidad comercial puede coexistir, por tanto, con un deterioro económico interno. El establecimiento continúa abierto, mantiene clientes y puede incluso incrementar sus ventas, mientras obtiene un rendimiento inferior de la actividad realizada. Si el análisis se limitara al número de establecimientos, a la facturación o a la continuidad formal, una parte de esta presión permanecería oculta.

En el trabajo autónomo existe además una particularidad relevante: una parte sustancial del ajuste puede recaer directamente sobre la remuneración de la persona titular. El negocio mantiene sus obligaciones y su funcionamiento, pero el autónomo obtiene menos renta por un volumen de trabajo y una asunción de riesgo semejantes. Cuando esta situación coincide con un incremento del coste residencial, aparece una conexión especialmente clara entre las dos dimensiones de la presión inmobiliaria: una menor renta generada por la actividad puede coincidir con una mayor necesidad de recursos para financiar la vivienda.

2.5.2. TRASLADAR EL INCREMENTO A LOS PRECIOS

La segunda respuesta consiste en repercutir total o parcialmente el aumento del coste inmobiliario sobre el precio de los bienes o servicios. Desde la perspectiva empresarial, el objetivo es preservar el margen incrementando los ingresos obtenidos por unidad vendida o servicio prestado. Esta estrategia, sin embargo, solo resulta efectiva cuando la reacción de la demanda no neutraliza el incremento de precios.

La capacidad para aplicar esta respuesta depende del poder de fijación de precios del negocio. Entre los factores relevantes se encuentran el grado de competencia, la diferenciación de la oferta, la fidelidad de la clientela, la existencia de productos o servicios sustitutivos, la facilidad para comparar precios, el posicionamiento comercial y la capacidad económica de los consumidores. Una actividad fuertemente diferenciada puede disponer de mayor margen para repercutir costes que otra cuya oferta resulte fácilmente sustituible.

Desde una perspectiva económica, esta capacidad se encuentra estrechamente relacionada con la sensibilidad de la demanda al precio. Cuando los consumidores reaccionan intensamente ante una subida, existe menor margen para repercutir el incremento inmobiliario y una proporción superior del ajuste debe permanecer dentro de la estructura empresarial. Cuando la demanda presenta menor sensibilidad, la capacidad de traslado puede ser mayor.

Por tanto, la capacidad de repercusión actúa como una variable moduladora de la vulnerabilidad inmobiliaria. Una actividad sometida a una presión elevada puede disponer de cierta protección cuando tiene capacidad para trasladar una parte significativa del incremento al mercado. Otra con márgenes estrechos, fuerte competencia y elevada sensibilidad de la clientela puede verse obligada a absorber internamente una proporción mucho mayor.

2.5.3. COMPETENCIA Y ESTRUCTURAS DE COSTES NO EQUIVALENTES

La capacidad para incrementar precios depende también del entorno competitivo en el que opera cada actividad. Un pequeño comercio de proximidad puede competir simultáneamente con establecimientos semejantes, grandes superficies, franquicias, comercio electrónico y plataformas digitales. Estos competidores no necesariamente soportan la misma estructura de costes inmobiliarios ni disponen de idéntica capacidad financiera.

Una empresa de mayor dimensión puede distribuir determinados costes entre varios establecimientos, negociar condiciones contractuales diferentes o compensar márgenes entre distintas líneas de negocio. Una actividad digital puede no necesitar un establecimiento abierto al público. El autónomo que depende de un único local y de una clientela territorialmente vinculada puede disponer de menos alternativas.

Se configura así una situación de competencia entre estructuras de costes no equivalentes. Si la persona autónoma incrementa suficientemente sus precios para preservar el margen, puede perder demanda frente a competidores menos expuestos al coste del espacio. Si decide no hacerlo, la diferencia queda absorbida por su propia rentabilidad. La presión inmobiliaria se convierte entonces en un dilema competitivo.

2.5.4. SUBIR PRECIOS NO GARANTIZA PRESERVAR EL MARGEN

La repercusión tampoco debe medirse exclusivamente mediante la existencia de una subida de precios. El resultado económico depende de lo que ocurra posteriormente con el volumen de ventas. Un precio unitario superior puede coexistir con un número inferior de operaciones y generar una compensación completa, parcial o incluso insuficiente del incremento inmobiliario.

Esta precisión tiene una consecuencia metodológica importante. El trabajo empírico no debería limitarse a preguntar si la actividad ha aumentado sus precios. Deberá analizar en qué medida ha podido repercutir el incremento y qué ha sucedido con la demanda después de hacerlo.

La respuesta más frecuente puede situarse, además, entre los dos extremos de absorción completa y repercusión total. Una actividad puede trasladar una parte del incremento y asumir internamente el resto. Esta repercusión parcial permite distribuir el ajuste entre consumidor y negocio y probablemente refleje mejor la complejidad de muchas decisiones empresariales.

2.5.5. UNA APROXIMACIÓN A LA CAPACIDAD DE REPERCUSIÓN

Conceptualmente podría plantearse una tasa de repercusión del coste inmobiliario que relacionase la parte del incremento de ingresos atribuible a precios con el aumento del coste inmobiliario. Una tasa elevada indicaría que el negocio ha conseguido trasladar una proporción importante de la presión al mercado; una tasa reducida mostraría que una parte sustancial permanece dentro de su estructura económica.

Su cálculo preciso mediante una encuesta general puede resultar complejo, especialmente porque exigiría aislar qué parte de la evolución de los ingresos procede exclusivamente de precios y cuál responde a cambios en volumen, composición de ventas u otros factores. Por ello, parece metodológicamente más prudente utilizar la idea como referencia conceptual y aproximarse empíricamente mediante categorías de repercusión —ninguna, reducida, parcial, mayoritaria o prácticamente completa— que posteriormente puedan cruzarse con evolución del margen y de la demanda.

Esta variable puede complementar el peso inmobiliario, el margen, la dependencia espacial y las características sectoriales. Una combinación de elevada presión inmobiliaria y baja capacidad de repercusión debería constituir, a priori, una situación de mayor exposición económica, aunque será la evidencia empírica la que permita determinar la intensidad efectiva de esta relación.

2.5.6. DE LA REPERCUSIÓN INDIVIDUAL A LOS PRECIOS LOCALES

Cuando el incremento inmobiliario afecta simultáneamente a numerosos establecimientos de un mismo territorio, la repercusión puede adquirir una dimensión agregada. Si una parte relevante de los negocios intenta trasladar mayores alquileres, costes de renovación o gastos de acceso al espacio a sus precios, el componente inmobiliario puede contribuir al encarecimiento de determinados bienes y, especialmente, servicios locales.

Esta relación debe formularse con cautela. La evolución de los precios depende simultáneamente de salarios, energía, aprovisionamientos, fiscalidad, demanda, competencia, productividad y otros factores. No sería metodológicamente correcto atribuir un proceso de inflación local al mercado inmobiliario de manera automática. Sí resulta razonable considerar el coste del espacio como uno de los componentes susceptibles de trasladarse a precios en aquellas actividades donde representa una parte significativa de la estructura de costes.

El mecanismo puede adquirir además una segunda dimensión. Si los precios de determinados servicios aumentan y la renta de la población residente no evoluciona en la misma proporción, puede reducirse la demanda local. En ese supuesto, una parte del coste inicialmente trasladada al consumidor puede retornar al negocio posteriormente mediante menores ventas. La repercusión no elimina necesariamente la presión. Puede modificar el canal a través del cual termina manifestándose.

2.5.7. REDUCIR OTROS COSTES: DE LA EFICIENCIA AL AJUSTE DEFENSIVO

Cuando el negocio no puede repercutir suficientemente el incremento y tampoco resulta sostenible absorberlo exclusivamente mediante el margen, aparece una tercera estrategia: reducir otras partidas de gasto. Esta respuesta no debe interpretarse necesariamente como deterioro. En una primera fase puede estimular mejoras de eficiencia mediante renegociación con proveedores, reducción de consumos innecesarios, optimización de inventarios, automatización o reorganización de procesos.

La diferencia fundamental aparece cuando las posibilidades razonables de eficiencia se agotan y la reducción comienza a afectar a recursos necesarios para el funcionamiento presente o la competitividad futura. Conviene distinguir, por ello, entre eficiencia y recorte defensivo. La primera permite producir lo mismo —o más— utilizando mejor los recursos. El segundo implica renunciar a determinadas funciones para poder sostener otras.

En este segundo supuesto, el incremento inmobiliario actúa como un mecanismo de desplazamiento de recursos. Una cantidad superior destinada al espacio significa una cantidad inferior disponible para otras funciones empresariales. La pregunta relevante deja de ser únicamente cuánto ha aumentado el alquiler y pasa a ser qué decisiones empresariales está desplazando ese incremento.

Esta perspectiva conecta directamente la presión inmobiliaria con inversión, empleo, innovación, formación, mantenimiento, calidad y crecimiento. El impacto económico del espacio no se agota en la cuenta correspondiente al alquiler; se extiende hacia las partidas que dejan de financiarse para poder atenderlo.

2.5.8. LOS COSTES ECONÓMICOS DEL AJUSTE DEFENSIVO

Los efectos concretos de esta estrategia dependen del tipo de partida reducida. En el comercio, disminuir existencias puede liberar tesorería a corto plazo, pero también reducir variedad, aumentar las roturas de stock y limitar la capacidad para atender la demanda. En estas circunstancias puede aparecer una dinámica especialmente problemática: el ajuste que permite financiar el establecimiento puede reducir simultáneamente los ingresos necesarios para seguir financiándolo.

Algo semejante ocurre con el mantenimiento. Posponer determinadas actuaciones genera un ahorro inmediato, pero puede incrementar los costes futuros, deteriorar la experiencia del cliente o reducir la eficiencia del establecimiento. La reducción de marketing y promoción puede aliviar gastos presentes y, al mismo tiempo, disminuir la capacidad de captar demanda y posicionar nuevos productos o servicios. El aplazamiento de formación puede no afectar inmediatamente a la apertura cotidiana del negocio, pero limitar posteriormente su actualización profesional, digitalización, productividad y capacidad de adaptación.

La característica común de estas respuestas es una transferencia intertemporal del coste: se protege la liquidez presente a cambio de asumir un posible deterioro de la capacidad futura. Esta lógica constituye una de las manifestaciones más claras de la desinversión defensiva analizada en apartados anteriores.

2.5.9. LA POSIBLE INCIDENCIA SOBRE EL EMPLEO

La reducción de costes puede alcanzar también al empleo. Una actividad sometida a presión puede decidir no sustituir una baja, reducir horas, posponer una contratación prevista o asumir directamente tareas que anteriormente realizaba otra persona. En esos casos, el incremento inmobiliario podría convertirse indirectamente en una restricción sobre la capacidad de contratación.

La relación debe mantenerse como hipótesis empírica y no como causalidad automática. Las decisiones de empleo dependen de múltiples factores, entre ellos demanda, productividad, costes laborales, expectativas y organización del negocio. El objetivo del estudio deberá ser determinar si, una vez consideradas estas variables, existe una asociación suficientemente consistente entre mayor esfuerzo inmobiliario y menor capacidad o disposición para contratar.

También la reducción de horarios presenta resultados ambiguos. Puede disminuir determinados costes de personal y funcionamiento, pero simultáneamente reducir las ventas. Su efecto dependerá de la productividad económica de las franjas horarias eliminadas.

2.5.10. MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD COMO RESPUESTA

Existe una cuarta estrategia que merece un tratamiento diferenciado: intentar generar más valor utilizando una estructura espacial semejante. Digitalización, automatización, reorganización de procesos, mayor rotación, venta online, sistemas de reserva, optimización de horarios, introducción de nuevos productos o incremento del ticket medio pueden contribuir a elevar la productividad y facilitar la absorción de un coste inmobiliario superior.

Desde la perspectiva de la sostenibilidad empresarial, esta constituye una respuesta potencialmente fortalecedora porque no se limita a redistribuir el coste, sino que intenta aumentar la capacidad económica para soportarlo. Sin embargo, presenta una limitación especialmente relevante: mejorar la productividad suele requerir inversión, precisamente una de las partidas que puede verse comprometida cuando el coste inmobiliario absorbe una proporción creciente del margen.

Aparece así una posible dinámica circular. Para soportar un coste superior, el negocio necesita mejorar su productividad; para mejorarla necesita invertir; para invertir necesita margen; y ese margen es precisamente el que puede haberse reducido como consecuencia del incremento inmobiliario.

Esta relación ayuda a explicar por qué algunas actividades pueden quedar atrapadas en una situación de baja capacidad de adaptación: necesitan transformarse para responder a la presión, pero la propia presión reduce los recursos necesarios para financiar esa transformación.

2.5.11. MODIFICAR EL ESPACIO COMO ESTRATEGIA DE ADAPTACIÓN

Existe finalmente una respuesta que actúa directamente sobre la fuente inmobiliaria del problema: modificar las necesidades espaciales de la actividad. Puede consistir en reducir superficie, compartir instalaciones, trasladarse a otra localización, utilizar parcialmente la vivienda o evolucionar hacia un modelo híbrido. Estas estrategias serán analizadas con mayor detalle en la Parte IV.

Tampoco constituyen soluciones neutrales. Reducir superficie puede limitar capacidad operativa; compartir instalaciones puede introducir restricciones organizativas; trasladarse genera costes de adaptación y puede provocar pérdida de clientela o visibilidad; y utilizar la vivienda puede transferir parte de la presión desde el espacio empresarial hacia el residencial.

La adaptación inmobiliaria debe evaluarse, por tanto, mediante su coste efectivo de sustitución. El ahorro obtenido al abandonar o reducir un establecimiento debe compararse con los costes económicos, comerciales y organizativos asociados al cambio.

2.5.12. CADA ESTRATEGIA REDISTRIBUYE EL IMPACTO

Las diferentes respuestas pueden ordenarse mediante una lógica común. Absorber el incremento desplaza principalmente el coste hacia el margen y la remuneración del titular. Repercutirlo desplaza una parte hacia el consumidor, con el riesgo de pérdida de demanda. Reducir otros gastos lo traslada hacia la estructura empresarial y puede limitar capacidades futuras. Mejorar productividad exige recursos e inversión. Modificar el espacio redistribuye el coste entre ahorro inmobiliario, adaptación empresarial y posibles pérdidas asociadas a la nueva localización.

Por tanto, la presión inmobiliaria no desaparece cuando el negocio responde; cambia la forma y el lugar en que se manifiesta.

Esta formulación permite superar una lectura excesivamente simple de la adaptación empresarial. Una respuesta no debe considerarse satisfactoria únicamente porque permita seguir pagando el alquiler. Será necesario determinar qué efectos produce sobre rentabilidad, demanda, empleo, inversión, productividad y capacidad futura.

2.5.13. LA CAPACIDAD DE RESPUESTA DEPENDE DEL PODER DE MERCADO

Las distintas estrategias tampoco se encuentran igualmente disponibles para todas las actividades. Un negocio con una marca consolidada, una oferta diferenciada, clientela fiel, margen suficiente y demanda elevada dispone de más posibilidades para elegir entre absorción, repercusión, inversión o transformación. Una actividad con márgenes reducidos, productos fácilmente comparables, consumidores sensibles al precio y elevada competencia dispone de un margen de elección mucho menor.

La capacidad de adaptación se encuentra, por tanto, estrechamente relacionada con el poder de mercado del negocio. Esta variable deberá incorporarse al análisis sectorial porque condiciona simultáneamente la posibilidad de aumentar precios, reorganizar costes, financiar inversiones y asumir temporalmente reducciones de margen. La vulnerabilidad inmobiliaria no depende únicamente de la intensidad de la presión. Depende también de cuántas respuestas económicamente viables permanecen disponibles cuando esa presión aparece.

2.5.14. LA CAPACIDAD DE REPERCUSIÓN TAMBIÉN ES TERRITORIAL

El poder de fijación de precios no constituye exclusivamente una característica interna del negocio. Depende también de las condiciones económicas del territorio. Una subida puede resultar más fácilmente absorbible por la demanda en mercados con elevada capacidad adquisitiva, fuerte crecimiento, turismo intenso o expansión del consumo. Puede resultar considerablemente más difícil en barrios o municipios donde la renta disponible es reducida o la demanda presenta menor dinamismo.

Por ello, la capacidad de repercusión debe analizarse como resultado de la interacción entre modelo empresarial y mercado local. Una actividad puede disponer de una posición comercial sólida y encontrarse limitada por la capacidad económica de su clientela; otra puede operar en un territorio dinámico que permita trasladar una parte superior de los costes. Esta dimensión refuerza nuevamente la necesidad de combinar análisis empresarial y territorial.

2.5.15. CUANDO NUMEROSOS NEGOCIOS INTENTAN REPERCUTIR SIMULTÁNEAMENTE

La repercusión puede producir además efectos colectivos. Si numerosos establecimientos de un mismo territorio experimentan presiones semejantes e intentan aumentar precios simultáneamente, pueden aparecer resultados diferentes dependiendo de la capacidad económica de la demanda. Si los consumidores pueden absorber el incremento, los negocios pueden preservar parcialmente sus márgenes. Si no pueden hacerlo, la reducción de la demanda devuelve parte de la presión a las propias actividades mediante menores ventas.

En determinados contextos podría producirse, por tanto, una secuencia en la que mayores alquileres contribuyen a elevar precios, los nuevos precios reducen parte de la demanda residente y algunas actividades comienzan a orientarse hacia segmentos de consumidores con mayor capacidad económica. Si este proceso se produce de manera suficientemente extensa y persistente, puede contribuir a modificar la composición comercial del territorio.

Esta hipótesis conecta con el concepto de *gentrificación económica*, que deberá utilizarse con la cautela ya establecida en capítulos anteriores. No toda subida de precios, sustitución comercial o transformación de la demanda responde al mercado inmobiliario. Lo que deberá determinarse es si, en determinados territorios, la revalorización del espacio está contribuyendo de forma significativa a modificar qué actividades y qué modelos de negocio pueden competir por determinadas localizaciones.

2.5.16. EL COSTE INMOBILIARIO COMO VARIABLE DISTRIBUTIVA

La capacidad de repercusión introduce finalmente una perspectiva distributiva. Un aumento de la renta inmobiliaria puede terminar afectando a distintos agentes. El propietario obtiene una renta superior; la persona autónoma puede asumir una reducción de margen; el consumidor puede pagar precios más elevados; los trabajadores pueden verse afectados si disminuye la contratación; y el territorio puede experimentar modificaciones en la composición de su tejido económico.

La presión inmobiliaria no constituye, desde esta perspectiva, una relación económica exclusivamente bilateral entre propietario y arrendatario. Sus efectos pueden transmitirse a través de precios, inversión, empleo y localización hasta alcanzar al conjunto de la economía local.

Esta dimensión resulta especialmente relevante para los objetivos del informe porque permite conectar la microeconomía del establecimiento con procesos de mayor alcance territorial. Lo que inicialmente aparece como una modificación contractual del coste del espacio puede terminar produciendo ajustes en múltiples variables económicas.

2.5.17. QUÉ DEBERÁ MEDIR EL TRABAJO EMPÍRICO

La encuesta deberá permitir identificar qué estrategias están utilizando realmente las personas autónomas ante el incremento de los costes inmobiliarios. Resultará necesario conocer si el coste del espacio ha aumentado, en qué medida se ha repercutido sobre los precios, qué respuesta ha tenido la demanda y qué proporción del incremento ha debido absorberse internamente. Junto a ello, deberá analizarse si se han reducido otras partidas, aplazado inversiones o contrataciones, modificado horarios o personal o considerado alternativas de superficie y localización.

A partir de estas respuestas podrá explorarse una tipología empírica de estrategias de adaptación. De forma provisional pueden distinguirse perfiles de absorción, cuando predomina la reducción del margen; repercusión, cuando la respuesta principal consiste en incrementar precios; ajuste, cuando el coste se compensa mediante reducción de otras partidas; y transformación, cuando se modifica el espacio, la localización o el modelo de negocio.

Estos perfiles no deberían tratarse como categorías mutuamente excluyentes. Una misma actividad puede combinar varias estrategias o desplazarse de una a otra a medida que la presión persiste. Precisamente por ello, el análisis cualitativo será especialmente útil para reconstruir la secuencia temporal de las decisiones.

2.5.18. DE LAS RESPUESTAS INDIVIDUALES A LOS EFECTOS AGREGADOS

Las decisiones adoptadas por cada negocio pueden adquirir relevancia macroeconómica cuando se reproducen de forma suficientemente extensa. Si muchas actividades absorben el incremento, puede reducirse la rentabilidad media de una parte del tejido empresarial. Si numerosas empresas elevan precios, el coste inmobiliario puede contribuir al aumento de determinados precios locales. Si se generaliza el aplazamiento de inversiones, puede ralentizarse la modernización. Si se reduce la contratación, pueden aparecer efectos sobre el empleo. Y si un número significativo de actividades se traslada, disminuye superficie o abandona determinadas localizaciones, puede modificarse la estructura comercial y productiva del territorio.

El análisis de la capacidad de repercusión permite así establecer un puente entre la presión inmobiliaria y un conjunto más amplio de decisiones empresariales. Una subida del coste del espacio no desaparece mediante la adaptación. Alguien termina absorbiendo económicamente una parte de ese incremento y la forma en que se distribuye determina buena parte de sus consecuencias posteriores.

La pregunta relevante no consiste únicamente en determinar si la persona autónoma puede subir precios, sino cuánto puede incrementarlos sin provocar una pérdida de demanda que neutralice la repercusión y qué sucede con la parte del coste que no puede trasladar.

Cuando esa capacidad es reducida, la presión permanece dentro del negocio y recae inicialmente sobre el margen. Cuando el margen deja de ofrecer espacio suficiente para absorberla, el ajuste comienza a desplazarse hacia inversión, contratación, mantenimiento, calidad, reservas y otras capacidades necesarias para la sostenibilidad futura.

De este modo, el análisis conduce al siguiente mecanismo económico fundamental del estudio: la posibilidad de que una presión inmobiliaria persistente no solo reduzca la rentabilidad presente, sino que termine limitando la inversión empresarial y, con ella, la capacidad futura de modernización, productividad y crecimiento del trabajo autónomo.

2.6. IMPACTO SOBRE LA INVERSIÓN

La inversión constituye una de las variables empresariales más sensibles cuando aumenta de manera persistente la presión sobre los costes fijos de una actividad autónoma. Esta sensibilidad deriva, en buena medida, de una diferencia fundamental entre ambos tipos de decisiones: mientras el alquiler, la hipoteca o determinados costes asociados al espacio deben atenderse con una periodicidad rígida, una parte relevante de las inversiones puede aplazarse, reducirse, fragmentarse o incluso cancelarse temporalmente. Esa mayor flexibilidad convierte a la inversión en una de las primeras áreas sobre las que puede recaer el ajuste cuando disminuye el margen disponible.

Un ordenador puede utilizarse durante un ejercicio adicional; una reforma puede posponerse; una máquina puede repararse en lugar de sustituirse; una campaña de promoción puede reducirse; un proceso de digitalización puede retrasarse; una acción formativa puede cancelarse; y una incorporación especializada puede aplazarse. Todas estas decisiones permiten preservar liquidez en el corto plazo, pero no son económicamente neutras. Cuando se repiten de manera continuada, la actividad puede comenzar a acumular lo que cabe denominar un déficit de modernización: el negocio continúa funcionando, conserva actividad e incluso puede mantener su facturación, pero deja de renovar, mejorar y transformarse al ritmo necesario para sostener su competitividad futura.

La presión inmobiliaria puede convertirse así en algo más que una modificación de la estructura presente de costes. Puede terminar afectando a la capacidad futura de la actividad para adaptarse a los cambios tecnológicos, comerciales y organizativos del entorno.

2.6.1. EL COSTE DEL ESPACIO COMPITE CON LA CAPACIDAD DE INVERTIR

La relación económica inicial es relativamente directa. Los recursos disponibles en una pequeña actividad son limitados y, una vez atendidos los costes necesarios para mantenerla operativa, el excedente puede destinarse a remunerar adecuadamente a la persona titular, constituir reservas, amortizar deuda, invertir, contratar o financiar procesos de crecimiento. Cuando uno de los costes rígidos absorbe una proporción creciente de ese excedente, disminuye el volumen de recursos disponible para el resto de decisiones.

Esta relación resulta especialmente relevante para el trabajo autónomo y la microempresa porque una parte de sus inversiones puede depender en gran medida de recursos propios. No todas las actividades disponen de acceso sencillo a financiación externa, capital adicional, inversores o reservas empresariales suficientemente amplias. En consecuencia, una reducción del margen puede trasladarse con relativa rapidez a la cantidad y al tipo de inversión que el negocio está en condiciones de acometer.

2.6.2. LA INVERSIÓN NO CONSTITUYE UN GASTO PRESCINDIBLE

Esta relación debe interpretarse con una cautela importante. La inversión no es una partida accesoria que pueda reducirse indefinidamente sin consecuencias. En un entorno caracterizado por digitalización, automatización, cambios regulatorios, transformación tecnológica, competencia creciente y modificación de los hábitos de consumo, invertir constituye en numerosos sectores una condición necesaria para mantener productividad, calidad, diferenciación y capacidad de adaptación.

Un negocio puede continuar funcionando durante un periodo prolongado sin realizar determinadas inversiones. Puede mantener equipos ya amortizados, utilizar procesos manuales, conservar instalaciones antiguas o aplazar actualizaciones tecnológicas. Sin embargo, la ausencia continuada de renovación puede producir una pérdida gradual de eficiencia, calidad, capacidad de servicio, atractivo comercial o diferenciación frente a otros operadores.

Por ello, reducir inversión hoy puede significar reducir competitividad mañana. La cuestión temporal resulta fundamental: el alquiler genera una obligación inmediata y visible; las consecuencias de no invertir suelen aparecer de manera diferida. Precisamente por esa diferencia temporal, la inversión puede sacrificarse antes que el coste fijo del espacio.

2.6.3. APLAZAR, REDUCIR Y FINALMENTE CANCELAR

La disminución de inversión no siempre se produce mediante una decisión explícita y definitiva. Con frecuencia adopta una trayectoria más gradual. En una primera fase, la actividad no elimina necesariamente un proyecto, sino que lo aplaza. Si la presión continúa, puede reducir su alcance. Finalmente, la inversión puede dejar de considerarse prioritaria o resultar económicamente imposible.

Esta secuencia resulta metodológicamente importante porque el impacto puede quedar infravalorado si el trabajo empírico pregunta únicamente por inversiones canceladas. Una parte sustancial del deterioro puede producirse mediante sucesivos aplazamientos que, acumulados durante varios ejercicios, generan el mismo resultado: la inversión necesaria no llega a materializarse.

El estudio deberá distinguir, por tanto, entre inversión realizada, inversión reducida, inversión aplazada e inversión cancelada. Esta diferenciación permitirá observar la presión antes de que adopte una forma extrema.

2.6.4. DIGITALIZACIÓN: INVERTIR PARA REDUCIR PRECISAMENTE LA PRESIÓN

Uno de los ámbitos donde esta contradicción puede hacerse especialmente visible es la digitalización. La incorporación de software, equipamiento, comercio electrónico, sistemas de gestión, herramientas de automatización, analítica de datos, marketing digital, ciberseguridad, sistemas de reserva o soluciones de relación con clientes puede contribuir a elevar la productividad y reducir determinados costes operativos.

Estas inversiones pueden permitir vender a través de nuevos canales, automatizar tareas, mejorar la gestión, captar nuevos clientes o utilizar de manera más eficiente el propio espacio. En otras palabras, la digitalización puede constituir una herramienta para reducir la dependencia económica respecto del espacio o aumentar el valor generado desde él.

Sin embargo, precisamente porque su retorno puede producirse a medio plazo y requiere un desembolso inicial, puede convertirse en una de las inversiones aplazadas cuando la liquidez se encuentra tensionada. Aparece entonces una paradoja particularmente relevante: la presión inmobiliaria reduce el margen; un menor margen limita la inversión digital; una menor inversión reduce la mejora de productividad; y una productividad que crece menos disminuye posteriormente la capacidad del negocio para absorber la propia presión inmobiliaria.

Puede hablarse, en este sentido, de un círculo de baja adaptación, en el que la actividad necesita transformarse para soportar mejor sus costes, pero dispone de menos recursos precisamente porque esos costes han aumentado.

2.6.5. EQUIPAMIENTO Y RENOVACIÓN: EL COSTE DIFERIDO DE SEGUIR UTILIZANDO LO EXISTENTE

La misma lógica puede aplicarse a maquinaria, vehículos, herramientas, instalaciones, mobiliario y tecnología específica. Retrasar una sustitución puede generar un ahorro inmediato, pero puede provocar posteriormente mayores averías, mantenimiento, consumo energético, tiempos muertos, menor productividad o deterioro de la calidad.

Por ello, posponer inversión no elimina necesariamente el coste. En determinados casos simplemente lo desplaza hacia el futuro y puede incluso incrementarlo.

La decisión de seguir utilizando un equipo amortizado mientras continúe funcionando puede ser perfectamente racional cuando responde a una valoración económica concreta. El problema aparece cuando se convierte en una estrategia permanente de supervivencia. Una maquinaria antigua puede consumir más recursos, producir menos, generar interrupciones y limitar la incorporación de nuevas funcionalidades. La ausencia de inversión posee así un coste económico, aunque no aparezca inmediatamente como una salida de tesorería.

2.6.6. MANTENER NO ES LO MISMO QUE MODERNIZAR

Conviene establecer una distinción adicional entre mantenimiento e inversión. El mantenimiento permite conservar la capacidad existente; la inversión permite modificarla, ampliarla o mejorarla. Cuando el margen se reduce, algunas actividades pueden quedar progresivamente confinadas a financiar aquello que resulta imprescindible para continuar operando, sin disponer de recursos suficientes para evolucionar. Reparan, pero no sustituyen. Conservan, pero no mejoran. Adaptan mínimamente, pero no transforman.

Puede distinguirse así entre inversión de supervivencia e inversión de transformación. La primera permite mantener abierto el negocio y responder a necesidades inmediatas; la segunda permite mejorar productividad, diferenciación, eficiencia y capacidad competitiva. Cuando la presión inmobiliaria desplaza de manera sistemática la segunda, el problema deja de ser exclusivamente financiero y adquiere una dimensión estratégica.

2.6.7. LA PARADOJA DEL ESTABLECIMIENTO: PAGAR MÁS POR UTILIZARLO E INVERTIR MENOS EN MEJORARLO

Esta contradicción puede manifestarse incluso sobre el propio inmueble. Una actividad puede dedicar una cantidad creciente de recursos a mantener el derecho de uso del establecimiento y disponer, simultáneamente, de menos capacidad para reformarlo, modernizarlo o adaptarlo.

Las inversiones en accesibilidad, eficiencia energética, climatización, iluminación, fachada, distribución, mobiliario o experiencia de cliente pueden posponerse mientras aumenta el coste de ocupación. El establecimiento continúa abierto, pero envejece progresivamente y puede perder calidad relativa frente a operadores con mayor capacidad de renovación.

Aparece así una paradoja que resume adecuadamente una parte de la presión analizada: más recursos destinados al inmueble pueden coexistir con menos inversión en el propio inmueble. La renta aumenta, pero la calidad productiva del espacio no tiene por qué hacerlo.

2.6.8. FORMACIÓN Y ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL

La formación constituye otra inversión particularmente expuesta porque sus beneficios suelen aparecer a medio plazo. La persona autónoma puede aplazar formación tecnológica, gestión empresarial, marketing, idiomas, normativa, nuevas técnicas, inteligencia artificial o especialización sectorial sin que el negocio deje de funcionar al día siguiente.

Sin embargo, la consecuencia acumulada puede ser una reducción de la capacidad para anticiparse a cambios, innovar, adaptar procesos o mejorar productividad. Una menor inversión en formación puede traducirse, por tanto, en menor capacidad de adaptación y en una vulnerabilidad futura superior.

Esta cuestión resulta especialmente relevante en un contexto en el que el ritmo de transformación tecnológica y organizativa obliga a actualizar de manera continua competencias, herramientas y modelos de gestión.

2.6.9. INNOVACIÓN Y MARGEN PARA ASUMIR INCERTIDUMBRE

La inversión no debe limitarse a la adquisición de activos o tecnología. Innovar implica también experimentar con nuevos productos, servicios, procesos, canales y modelos de negocio. Estas decisiones incorporan incertidumbre: una nueva línea puede no funcionar, una herramienta puede ofrecer menos rendimiento del esperado y una campaña puede no producir resultados suficientes.

Por ello, innovar requiere disponer de lo que puede denominarse margen para equivocarse. Una actividad bien capitalizada y con reservas suficientes puede asumir determinadas iniciativas cuyo resultado no está completamente asegurado. Un negocio que opera con márgenes muy estrechos y poca liquidez tenderá, razonablemente, a adoptar decisiones más conservadoras.

La presión sobre los costes puede aumentar de esta forma la aversión empresarial al riesgo. La consecuencia no consiste únicamente en reducir cuánto se invierte, sino también en modificar qué tipo de proyectos se consideran asumibles. La actividad puede pasar de experimentar y transformar a conservar y proteger lo existente.

2.6.10. LA INVERSIÓN EN CAPITAL HUMANO Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS

La capacidad de inversión tampoco se limita a activos físicos. Servicios de asesoramiento, diseño, comunicación, consultoría, gestión, formación o incorporación temporal de perfiles especializados pueden contribuir decisivamente a profesionalizar una pequeña actividad. Cuando el margen disminuye, la persona titular puede optar por asumir directamente tareas que en otras circunstancias externalizaría.

Esta estrategia reduce desembolsos inmediatos, pero puede generar sobrecarga, menor especialización y pérdidas de eficiencia. La reducción de inversión puede afectar así también al capital humano del negocio y aumentar la dependencia respecto del trabajo personal del titular. La cuestión conecta nuevamente la presión inmobiliaria con una consecuencia que no siempre aparece reflejada en las cuentas: el incremento del esfuerzo personal necesario para mantener el mismo nivel de actividad.

2.6.11. EL COSTE DE OPORTUNIDAD INMOBILIARIO

La incidencia sobre la inversión puede formularse mediante una pregunta especialmente útil para el conjunto del estudio: ¿qué inversión deja de realizarse para poder pagar el espacio?

Si un incremento de costes inmobiliarios obliga a destinar 3.000 euros adicionales al establecimiento, el impacto económico no tiene por qué limitarse a esos 3.000 euros. Puede representar un ordenador que no se sustituye, una campaña que no se realiza, una formación que se cancela, una reforma que se aplaza o una contratación técnica que se retrasa.

Puede distinguirse así entre coste inmobiliario directo e inversión desplazada. La suma conceptual de ambas dimensiones constituye un impacto económico ampliado que permite observar efectos que no quedan reflejados cuando el análisis se limita al importe nominal del alquiler.

2.6.12. INVERSIÓN DESPLAZADA POR PRESIÓN INMOBILIARIA

A partir de esta lógica puede introducirse una variable específica para el trabajo empírico: la inversión desplazada por presión inmobiliaria, entendida como aquella inversión prevista o considerada necesaria que se aplaza, reduce o cancela porque una proporción creciente de los recursos disponibles debe destinarse al coste del espacio. No resulta imprescindible convertir esta variable en una cifra monetaria exacta. La encuesta puede identificar si existía una inversión prevista, si llegó a realizarse, si fue modificada y qué factores influyeron en la decisión. Esta aproximación permitiría pasar de una hipótesis general sobre desplazamiento de recursos a una evidencia declarada directamente por las actividades analizadas. Su utilidad aumentará cuando pueda cruzarse posteriormente con el peso inmobiliario, la evolución del margen, el sector, el territorio y la dependencia locacional.

2.6.13. EL DÉFICIT DE INVERSIÓN COMO PROCESO ACUMULATIVO

La reducción de inversión puede producir consecuencias de forma acumulativa. Durante el primer ejercicio puede no renovarse un equipo; posteriormente puede aplazarse una reforma; más adelante puede postergarse la implantación de un nuevo sistema digital y dejar de realizarse determinada formación. Ninguna decisión aislada tiene necesariamente capacidad para comprometer la actividad. El problema aparece cuando se acumulan durante varios años.

El negocio puede llegar entonces a competir con equipamientos más antiguos, procesos menos eficientes, un establecimiento deteriorado y una menor capacidad digital. Puede hablarse en estos casos de una brecha de modernización acumulada, susceptible de transformarse posteriormente en una brecha de productividad y competitividad. Esta dimensión temporal resulta fundamental para interpretar correctamente la presión inmobiliaria. El coste presente puede producir efectos cuyo alcance empresarial solo se hace visible varios ejercicios después.

2.6.14. EL CÍRCULO DE VULNERABILIDAD INMOBILIARIA

La relación entre coste inmobiliario e inversión puede adoptar, además, una dinámica autorreforzada. El aumento del coste del local reduce margen; el menor margen disminuye inversión; la reducción de inversión limita las mejoras de productividad; una productividad que progresa más lentamente reduce la capacidad de crecimiento de los ingresos; y el coste del establecimiento adquiere entonces un peso relativo todavía mayor sobre la actividad.

Se configura así un círculo de vulnerabilidad inmobiliaria capaz de explicar cómo una actividad inicialmente viable puede ir perdiendo fortaleza sin que exista un único acontecimiento que provoque el deterioro.

La importancia metodológica del concepto reside precisamente en evitar una búsqueda excesivamente simple de causalidades inmediatas. La presión sobre el espacio puede actuar mediante una cadena acumulativa que solo termina siendo visible cuando la brecha de productividad, inversión o resiliencia ya es significativa.

2.6.15. MENOR INVERSIÓN PUEDE SIGNIFICAR MAYOR TRABAJO PERSONAL

Existe además una consecuencia humana particularmente relevante. Muchas inversiones se realizan precisamente para automatizar tareas, mejorar procesos, ahorrar tiempo o aumentar capacidad.

Cuando no pueden acometerse, una de las vías de compensación consiste en sustituir capital por mayor trabajo de la propia persona titular.

Un proceso que podría automatizarse continúa realizándose manualmente; una tarea susceptible de externalización es asumida por el autónomo; un equipo antiguo exige más tiempo de mantenimiento; o una gestión que podría simplificarse mediante tecnología continúa desarrollándose con procedimientos menos eficientes.

La reducción de inversión puede traducirse así en una combinación de menor productividad y mayor carga de trabajo. Esta dimensión cualitativa deberá explorarse especialmente mediante entrevistas, puesto que permite identificar una parte del coste de la presión inmobiliaria que no aparece directamente en los indicadores financieros.

2.6.16. LA INVERSIÓN Y LAS DIFERENCIAS COMPETITIVAS ENTRE EMPRESAS

La presión inmobiliaria puede contribuir asimismo a ampliar las diferencias entre operadores. Una empresa con mayor capacidad financiera puede continuar invirtiendo en tecnología, renovación, comunicación, formación y expansión mientras una pequeña actividad sometida a un esfuerzo inmobiliario superior reduce o pospone esas mismas partidas.

Con el paso del tiempo, quien mantiene una capacidad elevada de inversión puede reforzar su ventaja competitiva, mientras quien reduce sistemáticamente la modernización puede quedar progresivamente rezagado.

La presión inmobiliaria no afectaría entonces únicamente al resultado presente, sino también a la estructura competitiva futura del mercado, al modificar de manera desigual la capacidad de los distintos operadores para transformarse.

2.6.17. LOS LÍMITES DE LA FINANCIACIÓN EXTERNA

Una posible respuesta frente a la reducción de autofinanciación consiste en recurrir a crédito. Sin embargo, esta vía tampoco resulta neutral ni está disponible en las mismas condiciones para todas las actividades. Un negocio con márgenes estrechos, elevados costes fijos, poca liquidez o incertidumbre contractual puede encontrar mayores dificultades para obtener financiación en condiciones favorables.

Además, sustituir inversión financiada con recursos propios por inversión financiada mediante deuda incrementa la carga financiera y genera nuevas obligaciones futuras. Por ello, una menor capacidad de autofinanciación puede derivar en una mayor dependencia financiera, incorporando una vía adicional de vulnerabilidad. La financiación externa puede ampliar la capacidad inversora y actuar como instrumento útil de adaptación, pero no elimina el problema económico cuando la reducción de margen es persistente.

2.6.18. CAUTELA CAUSAL: NO TODA REDUCCIÓN DE INVERSIÓN PROCEDE DEL MERCADO INMOBILIARIO

La decisión de invertir depende de múltiples factores: expectativas de demanda, edad de la persona titular, incertidumbre, características del sector, coste de financiación, regulación, transformación tecnológica y ciclo económico, entre otros. No sería correcto atribuir automáticamente cualquier aplazamiento o reducción de inversión a la presión inmobiliaria.

El objetivo metodológicamente adecuado consiste en contrastar una relación más precisa: si los negocios que experimentan un mayor incremento del peso inmobiliario declaran con mayor frecuencia haber aplazado, reducido o cancelado inversiones y hasta qué punto atribuyen esa decisión al coste del espacio. Esta formulación permite analizar asociación sin predeterminar causalidad y ofrece una base suficientemente sólida para cruzar la evidencia inmobiliaria con el comportamiento inversor.

2.6.19. QUÉ DEBERÁ MEDIR EL TRABAJO EMPÍRICO

El cuestionario debería permitir conocer si la actividad había previsto realizar inversiones relevantes durante los últimos años, si finalmente se ejecutaron y, en caso contrario, si fueron aplazadas, reducidas o canceladas. Será necesario identificar también el ámbito afectado —digitalización, equipamiento, reforma, eficiencia energética, marketing, formación, desarrollo de nuevos productos o servicios, ampliación o contratación especializada— y preguntar de manera específica en qué medida influyó el incremento de los costes inmobiliarios en esa decisión.

A partir de estas respuestas podría construirse una variable de impacto declarado de la presión inmobiliaria sobre la inversión y analizarla en relación con peso del espacio, evolución del margen, sector, territorio, antigüedad, régimen de tenencia y características del negocio.

La utilización de rangos y categorías probablemente ofrecerá una información más consistente que exigir cuantificaciones monetarias exactas de inversiones no realizadas.

2.6.20. DE MEDIR INVERSIÓN A MEDIR CAPACIDAD DE MODERNIZACIÓN

La inversión anual puede presentar una elevada volatilidad. Una actividad puede acometer una actuación importante en un ejercicio y no realizar inversiones relevantes durante los siguientes sin que ello implique necesariamente una pérdida de competitividad. Por esta razón, conviene complementar la medición del gasto inversor con una variable más estructural: la capacidad de modernización.

Preguntar si la persona autónoma considera que dispone actualmente de mayor, igual o menor capacidad que hace tres años para modernizar su actividad puede proporcionar una aproximación útil al efecto acumulado. Cruzar esta percepción con la evolución del alquiler, peso inmobiliario, margen, sector y territorio permitiría detectar perfiles particularmente expuestos.

La capacidad de modernización puede constituir así una medida sintética de la posibilidad real de transformar el negocio y no únicamente del volumen de inversión efectivamente realizado en un ejercicio concreto.

2.6.21. INVERSIÓN Y RELEVO EMPRESARIAL

El déficit inversor puede producir también consecuencias sobre la transmisión futura de la actividad. Un negocio que acumula equipamientos antiguos, procesos poco digitalizados, instalaciones envejecidas o necesidades importantes de reforma puede resultar menos atractivo para una persona continuadora, que deberá asumir una inversión adicional en el momento de tomar el relevo.

Esta relación resulta especialmente relevante en actividades consolidadas cuyo valor no depende únicamente de su clientela o facturación actual, sino también del estado de sus activos y de la cantidad de recursos que deberá movilizar quien pretenda continuarlas.

2.6.22. LA INVERSIÓN COMO INDICADOR ANTICIPADO DE VULNERABILIDAD

La reducción de inversión constituye, finalmente, una señal especialmente útil desde la perspectiva de prevención. El cierre empresarial es un indicador tardío. La pérdida de capacidad inversora puede aparecer mucho antes, cuando el negocio sigue funcionando, pero comienza a sacrificar capacidades futuras para sostener su estructura presente.

Puede plantearse una secuencia de alerta en la que la reducción del margen preceda al aplazamiento de inversiones; posteriormente disminuyan reservas y capacidad de contratación; aparezcan decisiones de reducción o traslado de actividad; y solo en las fases más avanzadas se produzca un cierre o una transmisión forzada. Esta secuencia no debe interpretarse como universal ni necesariamente lineal, pero puede resultar especialmente útil para la futura herramienta de autodiagnóstico. Identificar la reducción persistente de inversión permite intervenir cuando todavía existen alternativas para recuperar margen, mejorar productividad, facilitar financiación o modificar las necesidades espaciales del negocio.

2.6.23. DEL COSTE PRESENTE A LA COMPETITIVIDAD FUTURA

La principal conclusión de este epígrafe puede formularse de manera clara: la inversión es una de las primeras partidas que puede aplazarse cuando aumenta la presión sobre los costes fijos y, al mismo tiempo, una de las decisiones que más condicionan la capacidad futura de la actividad para competir y adaptarse.

Pagar el alquiler hoy puede significar no invertir para competir mañana cuando el incremento del coste inmobiliario absorbe recursos que, en otras circunstancias, se habrían destinado a digitalización, equipamiento, formación, innovación, modernización o mejora productiva. Sus consecuencias pueden no aparecer inmediatamente, pero acumularse mediante una menor capacidad tecnológica, instalaciones más antiguas, menor productividad y una menor disposición para asumir procesos de transformación.

La presión inmobiliaria puede convertirse así en un freno a la transformación empresarial. No porque impida necesariamente que el negocio continúe funcionando en el presente, sino porque reduce los recursos y el margen de decisión necesarios para preparar su futuro.

Esta conclusión conduce directamente al siguiente ámbito del análisis. Si el coste del espacio compite con la inversión por los recursos disponibles, puede hacerlo también con otra de las decisiones más relevantes para la consolidación y el crecimiento de una pequeña actividad: la contratación y la creación de empleo.

2.7. IMPACTO SOBRE LA CONTRATACIÓN Y LA CREACIÓN DE EMPLEO

La relación entre presión inmobiliaria y contratación constituye una de las hipótesis más relevantes del presente informe y, al mismo tiempo, una de las que exige una mayor prudencia metodológica. La lógica económica que la sustenta resulta razonable: cuando aumenta un coste fijo relevante y ese incremento no viene acompañado de una mejora equivalente de los ingresos, del margen o de la productividad, disminuye la capacidad de la actividad para asumir nuevas obligaciones recurrentes. Entre esas obligaciones se encuentra, de manera destacada, la contratación de personal.

La documentación de partida permite sostener que un aumento persistente de los costes inmobiliarios puede reducir flujo de caja, limitar reinversión, dificultar la acumulación de reservas y aumentar la vulnerabilidad financiera. A partir de esa base resulta razonable plantear que las decisiones de crecimiento laboral pueden verse afectadas. Sin embargo, la evidencia disponible no permite establecer todavía una relación causal nacional expresada mediante una equivalencia simple entre aumento del alquiler y reducción del empleo. Formular una relación de ese tipo en esta fase sería metodológicamente excesivo.

El planteamiento adecuado consiste, por tanto, en formular una hipótesis empíricamente verificable: un aumento del coste inmobiliario puede reducir el margen disponible y, con ello, disminuir la capacidad de la actividad para asumir un nuevo coste laboral, provocando eventualmente el aplazamiento o la cancelación de contrataciones previstas.

Esta secuencia no implica que toda subida del alquiler destruya empleo ni que el coste del espacio constituya necesariamente el principal factor de las decisiones de contratación. Significa que puede competir directamente con la capacidad de crecimiento laboral de determinadas actividades, especialmente cuando espacio y trabajo constituyen dos componentes relevantes de su estructura fija de costes.

2.7.1. CONTRATAR SIGNIFICA INCORPORAR UNA NUEVA OBLIGACIÓN RECURRENTE

La contratación presenta una característica económica especialmente importante para el trabajo autónomo. Incorporar una persona trabajadora no significa únicamente ampliar capacidad productiva; supone también asumir una nueva obligación recurrente que incorpora salario, cotizaciones, formación, prevención, equipamiento, gestión y, en determinadas actividades, incluso necesidades adicionales de espacio.

Esta decisión puede representar un salto económico considerable para una pequeña actividad. La diferencia resulta especialmente clara en el momento de contratar al primer trabajador. Para una organización de mayor tamaño, una incorporación adicional puede representar una variación relativamente reducida dentro de una estructura laboral ya existente. Para una persona autónoma sin asalariados, en cambio, la primera contratación puede modificar sustancialmente los costes fijos, la organización interna, el volumen mínimo de ventas necesario y el nivel de riesgo asumido.

Si ese momento coincide con un aumento de los costes inmobiliarios, ambas decisiones pueden competir por los mismos recursos. El problema no debe expresarse como una elección estrictamente binaria entre pagar el local o contratar, pero sí como una cuestión de asignación de un margen necesariamente limitado entre diferentes necesidades empresariales.

2.7.2. EL COSTE DEL ESPACIO COMO COSTE DE OPORTUNIDAD LABORAL

Una actividad dispone de un volumen limitado de recursos que puede destinar a inversión, reservas, remuneración, crecimiento, empleo y espacio. Cuando una de estas partidas aumenta de forma rígida sin que el margen total se amplíe, disminuye la capacidad para financiar las restantes.

En este sentido, el alquiler puede generar un coste de oportunidad laboral. La cuestión no consiste en afirmar que cada euro adicional destinado al establecimiento equivalga directamente a un euro menos destinado a empleo, sino en reconocer que ambos compiten dentro de la misma capacidad financiera.

Si el coste del espacio aumenta y el margen no lo hace, una parte de los recursos que podrían haberse utilizado para ampliar plantilla puede quedar absorbida por la estructura inmobiliaria. Esta hipótesis adquiere particular relevancia en actividades pequeñas, donde las posibilidades de redistribuir costes entre diferentes establecimientos o líneas de negocio son limitadas.

2.7.3. EL EFECTO PUEDE APARECER COMO EMPLEO QUE NUNCA LLEGA A CREARSE

Una de las principales dificultades para medir este fenómeno es estadística. Cuando una empresa reduce plantilla, el efecto sobre el empleo resulta visible. Cuando decide no contratar a una persona que tenía previsto incorporar, el impacto no aparece como destrucción de empleo, sino como empleo que no llega a crearse.

Esta diferencia es fundamental para los objetivos del estudio. La presión inmobiliaria puede no producir despidos, reducciones formales de plantilla ni cierres y actuar, en cambio, a través de vacantes no abiertas, contrataciones aplazadas, ampliaciones de jornada no realizadas, sustituciones que no se cubren o decisiones de crecimiento que se posponen.

Por ello, preguntar únicamente si una actividad ha reducido personal proporcionaría una imagen incompleta. Resulta necesario incorporar una cuestión distinta: si la empresa ha dejado de contratar a alguien que tenía previsto incorporar y en qué medida el coste del establecimiento influyó en esa decisión. Esta segunda dimensión puede resultar considerablemente más reveladora que la mera observación de empleo destruido.

2.7.4. SUSTITUIR CONTRATACIÓN POR MÁS TRABAJO DE LA PERSONA TITULAR

El trabajo autónomo presenta además un mecanismo de ajuste específico. Cuando la actividad aumenta pero no existe margen suficiente para contratar, la persona titular puede absorber personalmente una parte del trabajo adicional mediante jornadas más largas, reducción del descanso, realización directa de tareas administrativas o comerciales, mantenimiento, atención adicional a clientes o funciones que en otra situación habrían sido delegadas.

Puede hablarse en estos casos de sustitución de contratación por sobrecarga del titular. El fenómeno resulta especialmente importante porque puede ocultar la existencia de una demanda real de empleo. Desde el exterior, el negocio puede aparecer como una unidad productiva eficiente capaz de incrementar actividad sin ampliar plantilla. Desde el interior, ese resultado puede estar financiándose mediante más horas de trabajo, menor descanso, peor conciliación y menor tiempo disponible para gestión, formación o desarrollo estratégico.

Esta dimensión debería ocupar un lugar relevante en entrevistas y grupos de discusión, puesto que permite identificar un efecto laboral que no aparece en las estadísticas de afiliación o contratación.

2.7.5. EL PRIMER TRABAJADOR COMO UMBRAL DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL

La incorporación del primer trabajador constituye una frontera especialmente interesante para la investigación. Hasta ese momento, el negocio puede depender casi completamente del trabajo y del tiempo disponible de la persona titular. La contratación permite aumentar capacidad, ampliar horarios, atender más clientes, delegar funciones y liberar tiempo para gestión, planificación o crecimiento.

Pero ese salto requiere suficiente estabilidad económica. Una presión creciente sobre el coste del espacio puede dificultar precisamente la transición desde el autoempleo individual hacia una microempresa con empleo.

Esta cuestión tiene implicaciones relevantes para las políticas de emprendimiento. Una actividad puede ser comercialmente viable, generar demanda suficiente y proporcionar una renta a su titular, pero encontrar dificultades para evolucionar hacia una estructura capaz de incorporar trabajadores. El problema no afectaría entonces únicamente a la supervivencia del autoempleo, sino también a su capacidad para convertirse en una unidad empresarial de mayor dimensión.

2.7.6. LA INCIDENCIA NO SERÁ IGUAL EN TODOS LOS SECTORES

La relación entre presión inmobiliaria y contratación dependerá de la naturaleza del modelo productivo. En actividades intensivas en trabajo —como hostelería, comercio, servicios personales, talleres o determinadas actividades sanitarias— la incorporación de personal puede constituir una condición directa para ampliar capacidad. En otros sectores, el crecimiento puede depender en mayor medida de tecnología, automatización, subcontratación o inversión de capital.

Por ello, la hipótesis deberá analizarse sectorialmente. Puede esperarse una sensibilidad particularmente elevada en aquellas actividades donde espacio y trabajo constituyen simultáneamente dos costes fijos centrales. Esta interacción resulta especialmente exigente porque el crecimiento del negocio puede requerir aumentar ambos componentes a la vez.

2.7.7. CONTRATAR PUEDE EXIGIR TAMBIÉN MÁS ESPACIO

Existe una segunda relación entre empleo e inmueble que va más allá de la competencia financiera. En determinadas actividades, contratar una persona adicional puede requerir nuevos puestos de trabajo, más mesas, más equipamiento, mayor superficie de atención, más almacenamiento, vestuarios o capacidad productiva.

En estos casos, el crecimiento laboral puede incrementar simultáneamente la necesidad inmobiliaria. La presión sobre el espacio no actúa únicamente mediante el precio, sino también mediante la capacidad física del establecimiento.

Una peluquería con todos sus puestos ocupados puede disponer de demanda suficiente para incorporar una nueva persona y, sin embargo, necesitar ampliar superficie o trasladarse para hacerlo. Si ese cambio resulta económicamente inviable, el propio inmueble puede convertirse en un límite material al crecimiento laboral. La relación entre contratación e inmobiliario presenta, por tanto, una doble naturaleza: financiera y espacial.

2.7.8. MENOS SUPERFICIE DISPONIBLE PUEDE SIGNIFICAR MENOS EMPLEO POTENCIAL

A partir de esta relación puede formularse una hipótesis complementaria: en determinadas actividades, la escasez o el elevado coste de superficie adicional puede limitar la capacidad de crear empleo incluso cuando existe demanda suficiente para justificarlo.

Este mecanismo puede resultar particularmente relevante en hostelería, comercio, talleres, servicios personales y pequeñas actividades productivas, donde la incorporación de trabajadores suele estar vinculada a una determinada capacidad física del establecimiento. El análisis de contratación deberá considerar, por tanto, no solo la existencia de margen financiero, sino también la posibilidad física de ampliar capacidad dentro del espacio disponible.

2.7.9. CUANDO TAMPOCO EXISTE MARGEN PARA AUTOMATIZAR

La empresa puede responder a la dificultad para contratar mediante inversión en tecnología o automatización. Sin embargo, tal como se ha analizado en el epígrafe anterior, la presión inmobiliaria puede reducir simultáneamente la capacidad de invertir.

Puede aparecer entonces una situación especialmente restrictiva: no existe margen suficiente para contratar y tampoco existe margen suficiente para automatizar o mejorar productividad. La actividad puede mantenerse operativa, pero quedar atrapada en una estructura de capacidad limitada. Esta combinación ayuda a explicar cómo la presión inmobiliaria puede frenar el crecimiento sin producir necesariamente pérdidas o cierre.

2.7.10. CONTRATAR ES TAMBIÉN UNA DECISIÓN SOBRE EL FUTURO

La contratación no depende únicamente del margen presente. Supone también una expectativa de continuidad. Una persona autónoma incorpora un trabajador cuando considera razonablemente que podrá sostener esa obligación en el futuro. Por ello, la incertidumbre inmobiliaria puede afectar a la contratación incluso antes de que se produzca una subida efectiva de la renta.

La proximidad del vencimiento del contrato, la incertidumbre sobre las nuevas condiciones, la posibilidad de una no renovación o el riesgo de traslado pueden generar una actitud de prudencia laboral. Una actividad con demanda suficiente puede optar por retrasar una contratación hasta conocer si continuará en el establecimiento y en qué condiciones económicas. Esto implica que la exposición inmobiliaria posee también una dimensión prospectiva. La falta de previsibilidad puede modificar las decisiones de empleo antes de convertirse en un incremento efectivo de costes.

2.7.11. PUEDE EXISTIR DEMANDA Y NO PRODUCIRSE CONTRATACIÓN

Tradicionalmente se supone que una mayor demanda conduce a una mayor actividad y, posteriormente, a una mayor contratación. Sin embargo, entre demanda y empleo existe una condición intermedia esencial: la capacidad financiera para asumir el nuevo coste laboral.

Puede existir trabajo suficiente, mercado y necesidad de ampliar capacidad y, pese a ello, no producirse contratación porque el margen es insuficiente, los costes fijos resultan elevados o existe demasiada incertidumbre.

Esta posibilidad merece especial atención porque permite identificar un efecto distinto de la destrucción de empleo: la reducción del potencial de crecimiento laboral de actividades que continúan siendo económicamente viables.

2.7.12. MENOR CONTRATACIÓN Y MENOR CAPACIDAD DE CRECIMIENTO

La imposibilidad de incorporar personal puede producir consecuencias posteriores sobre la competitividad. Si la persona titular no puede ampliar el equipo, puede aumentar los tiempos de

espera, reducir horarios, rechazar encargos, limitar la capacidad productiva o deteriorar el nivel de servicio.

De esta forma, el efecto inmobiliario sobre empleo puede extenderse posteriormente hacia el propio desarrollo empresarial.

2.7.13. COSTE LABORAL Y COSTE INMOBILIARIO COMPITEN DENTRO DEL MISMO MARGEN

El mecanismo económico puede formularse de manera especialmente clara. El negocio dispone de un margen limitado y ese margen debe financiar simultáneamente remuneración, reservas, inversión, crecimiento, empleo y espacio. Cuando una de esas partidas aumenta de forma rígida, disminuye la capacidad para financiar las demás.

El alquiler puede convertirse, por tanto, en una variable que compite con la creación de empleo. Esta formulación no establece que todo aumento inmobiliario reduzca contratación, sino que identifica un mecanismo de asignación de recursos especialmente relevante para pequeñas actividades con escaso margen de maniobra.

2.7.14. CAPACIDAD LABORAL DESPLAZADA POR PRESIÓN INMOBILIARIA

A partir de esta lógica puede introducirse un concepto analítico útil: la capacidad laboral desplazada por presión inmobiliaria, entendida como la contratación prevista, necesaria o deseable que se aplaza, reduce o cancela porque una parte creciente del margen empresarial debe destinarse al coste del espacio.

No es necesario convertir esta variable en una estimación nacional exacta de puestos de trabajo para que resulte útil. El trabajo de campo puede identificar su existencia y aproximarse a su intensidad mediante preguntas sobre decisiones concretas.

Esta variable tendría especial valor porque permitiría capturar una forma de impacto que no aparece en las estadísticas habituales de empleo.

2.7.15. QUÉ DEBERÁ PREGUNTAR LA ENCUESTA

El cuestionario debería diferenciar entre distintas situaciones: contratación prevista que fue aplazada, contratación finalmente descartada, ausencia de sustitución de una persona que dejó la actividad, reducción de horas contratadas o asunción personal de tareas para evitar incorporar personal. Posteriormente debería preguntarse en qué medida influyó el coste del local o establecimiento en esa decisión.

Una escala de influencia permitiría distinguir situaciones en las que el factor inmobiliario no tuvo ninguna relevancia de aquellas donde fue secundario, importante o decisivo. La distinción entre empleo destruido y empleo no creado deberá formar parte explícita de la metodología, puesto que esta segunda dimensión podría concentrar una parte importante del efecto.

2.7.16. CRUZAR CONTRATACIÓN CON EXPOSICIÓN INMOBILIARIA

Una vez disponibles los datos, deberá analizarse si las actividades con mayor peso inmobiliario presentan una frecuencia superior de contrataciones aplazadas o canceladas y si esa relación persiste cuando se incorporan otras variables como sector, territorio, facturación, antigüedad, número de trabajadores, sexo o dependencia locacional. Una asociación consistente entre mayor exposición inmobiliaria y menor contratación potencial aportaría evidencia relevante, pero no sería suficiente por sí sola para establecer causalidad.

2.7.17. CAUTELA CAUSAL Y FACTORES ALTERNATIVOS

Las decisiones de contratación dependen de múltiples factores: demanda, expectativas, dificultad para encontrar determinados perfiles, costes laborales, regulación, automatización, preferencias empresariales o incertidumbre económica general.

Por ello, el cuestionario debe intentar identificar el peso específico del factor inmobiliario dentro de la decisión, en lugar de atribuir automáticamente toda contratación aplazada al coste del espacio. Esta cautela reforzará la credibilidad de los resultados y permitirá distinguir situaciones en las que la presión inmobiliaria actúa como causa principal de aquellas en las que constituye únicamente un elemento adicional dentro de una decisión empresarial más compleja.

2.7.18. PERSPECTIVA DE GÉNERO Y CONTRATACIÓN

La perspectiva de género puede aportar una capa adicional de análisis. Si las mujeres autónomas presentan en determinados sectores diferencias de margen, capacidad financiera o concentración en actividades específicas, podría existir una sensibilidad diferente de sus decisiones de contratación frente a la presión inmobiliaria. Sin embargo, esta posibilidad no debe darse por supuesta. Debe comprobarse mediante el cruce entre sexo, sector, peso inmobiliario, margen y contratación aplazada. La finalidad será identificar mecanismos concretos y no atribuir diferencias directamente al género sin controlar otras variables empresariales y territoriales.

2.7.19. EDAD, ANTIGÜEDAD Y EXPECTATIVAS DE CONTINUIDAD

La edad de la persona titular y las expectativas sobre continuidad pueden influir también en la contratación. Una persona próxima a la jubilación puede presentar una menor propensión a ampliar plantilla independientemente de las condiciones inmobiliarias. Por ello, cualquier asociación observada entre elevada presión sobre el espacio y menor contratación deberá considerar también edad, antigüedad y expectativas de permanencia. Este control será especialmente importante para evitar confundir un efecto del ciclo vital empresarial con una consecuencia específicamente inmobiliaria.

2.7.20. CONTRATACIÓN Y RELEVO EMPRESARIAL

La relación entre empleo e inmobiliario conecta además con la continuidad empresarial. Un negocio que dispone de equipo, procesos y una organización menos dependiente de la persona titular puede resultar más sencillo de transmitir. Si durante años ha evitado contratar por falta de margen, puede mantener una dependencia excesiva respecto del trabajo del autónomo y presentar una autonomía organizativa menor.

La presión sobre el espacio puede afectar así al relevo no únicamente mediante la actualización del alquiler, sino también mediante la estructura organizativa que deja tras años de restricciones sobre el crecimiento laboral.

2.7.21. LA TRAMPA DE AUTOEMPLEO INDIVIDUAL

Puede introducirse, en este sentido, un concepto analítico adicional: la trampa de autoempleo individual. Se produciría cuando una actividad dispone de demanda, resulta viable y podría crecer, pero no cuenta con margen suficiente para dar el salto hacia una estructura con empleo. La persona titular queda limitada por su propio tiempo, sus horas disponibles y su capacidad física. El negocio puede sostenerse, pero encuentra dificultades para evolucionar hacia una microempresa más organizada, con mayor capacidad productiva y menor dependencia personal. La presión inmobiliaria puede constituir uno de los factores que contribuyen a esta situación cuando absorbe una parte suficiente del margen que habría podido financiar la primera contratación.

2.7.22. UNA IDEA CENTRAL PARA EL ANÁLISIS

La principal aportación de este epígrafe consiste en ampliar la forma de medir el posible efecto inmobiliario sobre el empleo. La presión sobre el espacio puede afectar a la contratación no solo cuando provoca una reducción de plantilla, sino también cuando impide que una contratación prevista llegue a realizarse. La diferencia entre ambas situaciones es sustancial. En el primer caso existe empleo destruido. En el segundo existe empleo potencial no creado.

Por ello, la pregunta relevante no debe limitarse a si una actividad ha reducido personal. Debe incorporar una cuestión adicional y conceptualmente más potente: si habría contratado, ampliado jornada o incrementado capacidad en ausencia de una presión inmobiliaria tan elevada. Si el trabajo empírico identifica una asociación suficientemente consistente, el informe podrá demostrar que la presión inmobiliaria no afecta únicamente a la rentabilidad individual de la persona autónoma. Puede condicionar también su capacidad para crecer, crear empleo y evolucionar desde una estructura de autoempleo hacia una microempresa más sólida y con mayor autonomía organizativa.

2.8. IMPACTO SOBRE LA RENTABILIDAD Y LA VIABILIDAD

Todas las dimensiones analizadas hasta este punto —peso del alquiler, evolución comparada entre coste inmobiliario e ingresos, erosión del margen, capacidad de repercusión, inversión y contratación— terminan confluyendo en una cuestión esencial para determinar la sostenibilidad económica de la actividad: si el negocio continúa siendo rentable y, sobre todo, si dispone de condiciones suficientes para mantener esa rentabilidad en el tiempo.

La pregunta resulta aparentemente sencilla, pero exige una interpretación considerablemente más amplia que la mera constatación de un resultado contable positivo. La rentabilidad empresarial depende de numerosos factores: evolución de las ventas, costes de suministros y aprovisionamientos, gastos laborales, financiación, fiscalidad, regulación, productividad, competencia, transformación tecnológica o cambios en los hábitos de consumo. Por ello, sería metodológicamente incorrecto atribuir automáticamente cualquier deterioro de la rentabilidad a la presión inmobiliaria. El coste del espacio constituye una variable dentro de una estructura económica mucho más compleja.

Su relevancia aumenta, sin embargo, cuando el incremento inmobiliario se produce de forma persistente y coincide con otras circunstancias desfavorables: ingresos estancados, márgenes reducidos, escasa capacidad para repercutir precios, pocas reservas, elevada dependencia de la ubicación o alternativas limitadas de traslado. Es en estas situaciones donde el coste del espacio puede dejar de representar simplemente una partida relevante y comenzar a modificar de manera significativa la capacidad de continuidad de la actividad.

2.8.1. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD: DOS CONCEPTOS QUE DEBEN DIFERENCIARSE

La rentabilidad responde fundamentalmente a una pregunta referida al presente: si la actividad genera un resultado económico positivo bajo las condiciones actuales. La viabilidad, en cambio, incorpora necesariamente una dimensión temporal y estratégica: si ese negocio puede mantenerse durante un horizonte suficientemente prolongado sin consumir progresivamente los recursos y capacidades que hacen posible su continuidad.

Esta diferencia resulta central para el objeto del informe. Una actividad puede continuar siendo rentable y presentar simultáneamente una viabilidad futura debilitada. Puede obtener beneficios mientras aplaza inversiones, reduce reservas, incrementa su dependencia respecto del trabajo de la persona titular, afronta una renovación contractual incierta o soporta una trayectoria creciente del coste inmobiliario.

Por ello, rentabilidad presente no equivale necesariamente a viabilidad futura. Esta distinción permite superar una interpretación excesivamente estática de la situación empresarial. El objetivo no consiste únicamente en determinar si la actividad obtiene hoy un resultado positivo, sino en analizar si puede seguir haciéndolo sin deteriorar de forma continuada su capacidad de invertir, adaptarse, contratar, generar reservas y remunerar adecuadamente a la persona titular.

2.8.2. EL COSTE INMOBILIARIO COMO FACTOR DE DETERIORO ACUMULATIVO

La presión inmobiliaria puede actuar mediante un proceso gradual. Un aumento del coste del espacio incrementa las obligaciones fijas y, si no se acompaña de una mejora equivalente de los ingresos, reduce el margen disponible. Esa reducción puede trasladarse posteriormente a inversión y reservas, disminuyendo la capacidad para afrontar acontecimientos adversos y debilitando progresivamente la viabilidad futura.

El interés de este mecanismo reside precisamente en que no requiere una ruptura inmediata. El negocio puede continuar funcionando durante años y experimentar, al mismo tiempo, un proceso lento de debilitamiento económico.

2.8.3. DE NEGOCIO RENTABLE A NEGOCIO FRÁGIL

Esta evolución aconseja abandonar una clasificación exclusivamente binaria entre negocios viables e inviables. Entre ambos extremos existen situaciones intermedias que resultan fundamentales desde una perspectiva preventiva.

En un primer nivel puede encontrarse el negocio rentable y resiliente: genera margen suficiente, mantiene inversión, acumula reservas y dispone de capacidad para absorber contingencias. En un segundo estadio aparecería el negocio rentable pero tensionado, que continúa obteniendo un resultado positivo, aunque comienza a experimentar una reducción de margen. Posteriormente puede convertirse en un negocio rentable pero frágil, caracterizado por beneficios reducidos, pocas reservas, inversiones aplazadas y escaso margen de respuesta frente a una caída de ingresos.

A partir de ahí aparece una situación de vulnerabilidad empresarial, en la que cualquier perturbación adicional puede comprometer la continuidad. Finalmente, cuando los ingresos dejan de permitir financiar de manera sostenible el conjunto de obligaciones, puede hablarse propiamente de inviabilidad. Esta gradación resulta considerablemente más útil para los objetivos del informe porque permite identificar el deterioro antes de que alcance su estadio final.

2.8.4. FASE DE ABSORCIÓN: LA PRESIÓN TODAVÍA CABE DENTRO DEL MARGEN

En una primera etapa, la actividad puede soportar el incremento inmobiliario sin modificar sustancialmente su funcionamiento. Mantiene precios, plantilla, inversión, horarios y estructura y absorbe la nueva presión mediante el margen disponible.

Esta fase puede pasar prácticamente inadvertida desde el exterior. La empresa continúa operando normalmente y no aparecen modificaciones visibles en empleo, inversión o localización. La persona titular acepta temporalmente una menor rentabilidad porque dispone todavía de recursos suficientes para hacerlo. Mientras el margen permita absorber el incremento sin comprometer otras funciones empresariales, la situación puede resultar sostenible. El problema comienza cuando esa capacidad de absorción se reduce o desaparece.

2.8.5. FASE DE AJUSTE: ADAPTACIÓN DEFENSIVA

Cuando la presión persiste, la actividad comienza a modificar su comportamiento. Puede incrementar parcialmente los precios, renegociar con proveedores, reducir determinadas partidas o aceptar una remuneración inferior para la persona titular. El negocio continúa siendo rentable, pero deja de funcionar exactamente en las mismas condiciones que anteriormente.

Puede hablarse en esta fase de adaptación defensiva. La finalidad principal de las decisiones ya no consiste necesariamente en mejorar la actividad, sino en preservar su equilibrio frente a un deterioro de la estructura de costes.

Esta distinción resulta relevante porque permite identificar un cambio cualitativo en la gestión empresarial. El negocio sigue siendo viable, pero una parte creciente de sus decisiones está determinada por la necesidad de compensar una presión externa.

2.8.6. FASE DE RECORTE: COMIENZA EL SACRIFICIO DE CAPACIDADES FUTURAS

Cuando las medidas anteriores dejan de ser suficientes, el ajuste puede trasladarse a partidas que afectan directamente a la capacidad futura de la actividad. Se aplazan inversiones, formación, mantenimiento, marketing, contratación o renovación de equipos.

En este estadio, el negocio ya no se limita a reorganizar recursos. Empieza a sacrificar capacidades que resultan importantes para su productividad, modernización y adaptación. Aparece así la desinversión defensiva. La actividad continúa abierta y puede seguir siendo formalmente rentable. Sin embargo, cada ejercicio dispone de menos herramientas para mejorar su posición competitiva. Desde la perspectiva de sostenibilidad, esta fase constituye una señal especialmente significativa, porque el mantenimiento de la actividad presente comienza a financiarse mediante la reducción de su capacidad futura.

2.8.7. FASE DE VULNERABILIDAD: LA CUESTIÓN PASA A SER DE RESILIENCIA

Cuando la pérdida de margen y la reducción de reservas se acumulan, el negocio puede entrar en una fase de vulnerabilidad caracterizada por escasa liquidez, poca capacidad de inversión, elevada dependencia de la persona titular y fuerte exposición a costes fijos.

La actividad puede seguir siendo viable, pero una perturbación relativamente limitada —una caída temporal de ventas, una avería, una enfermedad, una obra prolongada, un incremento adicional de costes— puede producir consecuencias considerablemente más intensas que en etapas anteriores. El problema deja entonces de ser exclusivamente de rentabilidad y pasa a ser fundamentalmente de resiliencia.

Esta fase tiene especial relevancia desde la perspectiva de política pública porque puede constituir el momento más adecuado para intervenir. La actividad todavía conserva viabilidad y dispone potencialmente de alternativas de adaptación, pero necesita recuperar margen, mejorar productividad, modificar su estructura inmobiliaria o fortalecer sus reservas antes de que el deterioro alcance un estadio más avanzado.

2.8.8. FASE DE REESTRUCTURACIÓN: CUANDO LA RESPUESTA DEBE SER ESTRATÉGICA

Si la presión continúa y los ajustes parciales dejan de resultar suficientes, la actividad puede verse obligada a modificar elementos estructurales de su funcionamiento. Reducir superficie, compartir instalaciones, trasladarse, modificar horarios, cambiar parte del modelo comercial, digitalizar determinadas funciones, reducir plantilla o abandonar algunos servicios son ejemplos de decisiones que pertenecen ya a una lógica diferente. La respuesta deja de ser exclusivamente financiera y pasa a ser estratégica. El negocio intenta reconstruir su viabilidad mediante una transformación más profunda de su estructura.

Esta fase conecta directamente con las estrategias de adaptación que serán analizadas posteriormente. Su importancia radica en que demuestra que la presión inmobiliaria puede llegar a modificar no solo el coste, sino también el tamaño, la ubicación, la organización y el propio modelo de actividad.

2.8.9. FASE DE SALIDA: TRASLADO, TRANSMISIÓN O CIERRE

Cuando la reestructuración no resulta posible, suficiente o económicamente justificable, puede aparecer una decisión de salida. Esta salida no debe identificarse automáticamente con cierre. Puede adoptar, al menos, tres formas diferentes: traslado, transmisión o desaparición de la actividad.

En el traslado, la actividad continúa operando, pero cambia de localización. En la transmisión, la persona titular intenta garantizar la continuidad mediante otro emprendedor o continuador. En el cierre, la actividad desaparece.

La distinción es relevante porque los efectos económicos y territoriales son diferentes. La presión inmobiliaria puede provocar desplazamiento sin destruir actividad, dificultar un proceso de transmisión o contribuir finalmente al cierre. Analizar únicamente las bajas empresariales impediría observar buena parte de estas trayectorias intermedias.

2.8.10. UNA SECUENCIA ANALÍTICA, NO DETERMINISTA

Las fases anteriores no deben interpretarse como una trayectoria inevitable ni necesariamente lineal. Una actividad puede recuperar margen, renegociar el contrato, aumentar ingresos, mejorar productividad, acceder a financiación, encontrar otro inmueble o aplicar una estrategia de adaptación que revierta parcialmente el deterioro.

La secuencia tiene, por tanto, una finalidad analítica y preventiva, no determinista. Sirve para comprender cómo puede evolucionar una presión persistente y qué señales pueden aparecer antes de alcanzar una situación crítica. Esta cautela resulta esencial para evitar presentar la presión inmobiliaria como un mecanismo automático de cierre empresarial.

2.8.11. EL CIERRE ES UN INDICADOR TARDÍO

Una de las conclusiones más importantes de este apartado es que el cierre constituye una señal tardía de vulnerabilidad. Mucho antes pueden haberse producido reducción de margen, menor inversión, aplazamiento de contratación, disminución de reservas, incremento de horas trabajadas por la persona titular, endeudamiento adicional o intención de traslado.

Si el estudio se limitara a observar qué negocios han cerrado por razones inmobiliarias, probablemente subestimaría de manera considerable la amplitud del fenómeno. La investigación debe prestar una atención especial a las actividades que permanecen abiertas, pero han perdido capacidad económica y empresarial. Esta perspectiva constituye uno de los elementos diferenciales del informe: medir la vulnerabilidad antes de que se transforme en discontinuidad.

2.8.12. VIABILIDAD CONTABLE Y VIABILIDAD ECONÓMICA DEL AUTOEMPLEO

En el trabajo autónomo aparece, además, una cuestión especialmente relevante. Una actividad puede cubrir sus costes, evitar pérdidas y continuar abierta y, sin embargo, proporcionar una remuneración insuficiente en relación con las horas trabajadas, el riesgo asumido, el capital comprometido y las responsabilidades de la persona titular. Conviene distinguir, por ello, entre viabilidad contable y viabilidad económica del autoempleo.

La primera informa de si el negocio puede atender sus obligaciones sin generar pérdidas. La segunda exige además que proporcione una remuneración suficientemente atractiva para justificar su continuidad. Esta diferencia es fundamental porque beneficio positivo no garantiza continuidad voluntaria. La actividad puede ser técnicamente solvente y dejar de resultar económicamente atractiva para quien debe sostenerla.

2.8.13. EL UMBRAL DE ABANDONO ECONÓMICO PUEDE APARECER ANTES QUE LA INSOLVENCIA

Existe un punto en el que la actividad podría continuar funcionando desde un punto de vista estrictamente financiero, pero la persona titular concluye que ya no compensa hacerlo. Puede denominarse umbral de abandono económico. No coincide necesariamente con el punto de insolvencia. El negocio puede continuar pagando sus obligaciones y disponer todavía de mercado, pero ofrecer una remuneración insuficiente o unas perspectivas de futuro demasiado débiles. En esas circunstancias, la persona puede decidir trasladarse, transmitir o cerrar.

Esta distinción resulta especialmente relevante para comprender determinadas salidas del mercado que no responden a una incapacidad inmediata de pago, sino a un deterioro progresivo del atractivo económico de continuar.

2.8.14. RENTABILIDAD Y RELEVO EMPRESARIAL

El relevo generacional constituye una prueba especialmente exigente de viabilidad. Un negocio puede ofrecer una rentabilidad suficiente a quien lo gestiona actualmente y resultar considerablemente menos atractivo para una persona que debe asumirlo desde una posición diferente.

La persona titular puede disponer de un alquiler histórico, equipos amortizados, clientela consolidada, reservas y experiencia acumulada. El continuador puede necesitar financiación, realizar nuevas inversiones, acometer reformas, asumir una renta inmobiliaria actualizada y atravesar un periodo inicial de aprendizaje. Por ello, viabilidad para el titular actual no equivale necesariamente a viabilidad para el continuador. La presión inmobiliaria puede ampliar esa diferencia, especialmente cuando la transmisión coincide con una actualización contractual, una nueva garantía o la necesidad de encontrar otro establecimiento.

2.8.15. UN NEGOCIO PUEDE SER VIABLE COMERCIALMENTE E INVIABLE INMOBILIARIAMENTE

Esta posibilidad conduce a una de las formulaciones centrales del informe. Una actividad puede disponer de demanda, clientela, producto, experiencia, conocimiento y una capacidad operativa suficiente y encontrarse, sin embargo, ante un coste del espacio incompatible con su estructura económica. Puede expresarse de forma sintética:

La importancia de esta distinción reside en que permite identificar situaciones en las que la posible discontinuidad no deriva de una falta de mercado ni de una incapacidad técnica para desarrollar la actividad. El problema se encuentra específicamente en las condiciones económicas necesarias para mantener la infraestructura espacial que el negocio necesita.

2.8.16. LA VIABILIDAD COMO COMBINACIÓN DE CUATRO CAPACIDADES

A efectos analíticos, la viabilidad empresarial puede descomponerse en cuatro dimensiones complementarias. La primera es la capacidad comercial, referida a la existencia de demanda suficiente. La segunda es la capacidad operativa, relacionada con la posibilidad de producir o prestar el servicio de manera eficiente. La tercera corresponde a la capacidad financiera, es decir, la posibilidad de cubrir costes y mantener liquidez. Y la cuarta es la capacidad inmobiliaria, entendida como la posibilidad de sostener el espacio necesario para la actividad.

Una actividad puede presentar una posición sólida en las tres primeras dimensiones y fallar en la cuarta. Es precisamente esta circunstancia la que interesa identificar en el presente estudio, porque permite aislar conceptualmente aquellos casos en los que el espacio constituye un factor específico de vulnerabilidad.

2.8.17. HACIA UNA DEFINICIÓN DE VIABILIDAD INMOBILIARIA EMPRESARIAL

A partir de estas consideraciones puede introducirse el concepto de viabilidad inmobiliaria empresarial, entendida como la capacidad de una actividad para mantener de forma sostenida el espacio necesario para su funcionamiento sin deteriorar de manera crítica su margen, inversión, liquidez, capacidad de adaptación o continuidad.

Esta definición permite diferenciar tres niveles que no deben confundirse: el precio informa de cuánto cuesta el espacio; la rentabilidad indica qué resultado genera la actividad bajo unas determinadas condiciones; y la viabilidad inmobiliaria analiza si el negocio puede sostener ese espacio en el tiempo sin consumir progresivamente las capacidades que necesita para continuar. Esta distinción será fundamental para desarrollar posteriormente el umbral inmobiliario de sostenibilidad.

2.8.18. LA INSOLVENCIA REPRESENTA UN ESTADIO AVANZADO

En los casos más intensos, el deterioro puede desembocar en problemas de tesorería y posteriormente de solvencia. Si la actividad acumula alquileres, deuda financiera, obligaciones con proveedores, compromisos fiscales y otros pagos sin generar ingresos suficientes, puede producirse primero una tensión de liquidez y, en etapas posteriores, un riesgo de insolvencia.

Sin embargo, este escenario debe interpretarse como un estadio avanzado del proceso. Para los objetivos preventivos del estudio resulta más útil identificar las señales que aparecen antes: pérdida de margen, reducción de reservas, descenso de inversión, contratación aplazada, utilización de ahorro personal o deterioro de las expectativas de permanencia.

2.8.19. LAS RESERVAS COMO APROXIMACIÓN A LA RESILIENCIA FINANCIERA

Una variable particularmente útil para aproximarse a la fortaleza de la actividad puede ser el número de meses durante los que podría continuar atendiendo sus costes fijos ante una reducción significativa de ingresos. La documentación de partida propone categorías como menos de un mes, entre uno y tres meses, entre tres y seis meses y más de seis meses.

Esta medida no constituye una evaluación financiera exhaustiva, pero puede ofrecer una aproximación sencilla y comparable a la resiliencia financiera de la actividad. Cruzar esta variable con el peso inmobiliario permitiría comprobar si las actividades que soportan un mayor esfuerzo asociado al espacio presentan también colchones financieros más reducidos.

2.8.20. RENTABILIDAD Y RESILIENCIA DEBEN ANALIZARSE CONJUNTAMENTE

La combinación entre rentabilidad actual y resiliencia permite construir una clasificación más útil de la situación empresarial. Una actividad con rentabilidad y resiliencia elevadas puede considerarse sólida. Una actividad rentable, pero con escasas reservas puede encontrarse en situación de vulnerabilidad pese a presentar resultados positivos.

Una actividad de rentabilidad reducida, pero con una posición financiera resistente puede disponer de tiempo para adaptarse. Y la coincidencia entre baja rentabilidad y baja resiliencia configuraría una situación de riesgo considerable.

Esta matriz refuerza una idea central: la rentabilidad describe una parte de la realidad, pero la viabilidad requiere observar también cuánto tiempo y qué capacidad de respuesta conserva la actividad si las condiciones empeoran.

2.8.21. LA VIABILIDAD DEPENDE DEL HORIZONTE TEMPORAL

El tiempo constituye una variable imprescindible. Un negocio puede ser viable hoy y presentar expectativas significativamente peores a tres o cinco años si prevé incrementos de alquiler, renovaciones contractuales desfavorables, inversiones obligatorias o pérdida de competitividad.

Por ello, el trabajo empírico no debería limitarse a preguntar si la actividad es actualmente rentable. Será necesario incorporar una segunda dimensión: si la persona titular considera que podrá mantenerla en su ubicación actual durante los próximos años bajo unas condiciones económicas razonables. Esta pregunta puede resultar considerablemente más sensible a la presión inmobiliaria que la simple rentabilidad presente.

2.8.22. LA EXPECTATIVA DE PERMANENCIA COMO INDICADOR

Puede incorporarse así la expectativa de permanencia como variable de especial interés. Preguntar durante cuánto tiempo considera la persona autónoma que podrá mantener su actividad en el espacio actual si las condiciones económicas no mejoran permitiría diferenciar negocios estables, tensionados, con intención de traslado o directamente situados en riesgo de salida.

La ventaja de este indicador reside en su capacidad para incorporar simultáneamente información sobre costes actuales, expectativas futuras y percepción de capacidad de adaptación. Rentabilidad inmobiliaria y rentabilidad empresarial pueden evolucionar en sentidos contrarios. Existe, además, una divergencia especialmente relevante desde la perspectiva territorial. Un inmueble puede ofrecer una rentabilidad creciente a su propietario mientras el negocio que lo ocupa experimenta una reducción de su rentabilidad empresarial.

Pueden coexistir, por tanto, mayor rentabilidad inmobiliaria y menor rentabilidad empresarial. Cuando la rentabilidad exigida al espacio crece por encima de la que determinadas actividades pueden generar, estas pierden capacidad relativa para permanecer. El mercado inmobiliario puede actuar entonces como uno de los mecanismos que seleccionan qué modelos empresariales disponen de capacidad suficiente para ocupar determinadas localizaciones. Esta dinámica conecta directamente con los procesos de transformación del tejido económico y con el concepto de gentrificación económica desarrollado en partes anteriores.

2.8.23. LA PRODUCTIVIDAD COMO MECANISMO DE ADAPTACIÓN

La presión sobre la rentabilidad no debe interpretarse únicamente desde una perspectiva defensiva. Una actividad puede compensar una parte del incremento inmobiliario mediante mayor productividad, más valor añadido, mayor rotación, digitalización, reorganización de procesos o una mejora de su posicionamiento y precios.

La cuestión relevante consiste en generar más valor con el mismo espacio. Esta capacidad conecta con el concepto de productividad inmobiliaria analizado anteriormente, aunque presenta límites evidentes. No todas las actividades pueden aumentar indefinidamente el valor obtenido por metro cuadrado y determinados sectores presentan restricciones físicas, técnicas o comerciales que limitan esta estrategia.

2.8.24. LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN MODIFICA LA VIABILIDAD

Dos actividades sometidas a presiones inmobiliarias semejantes pueden presentar resultados profundamente diferentes cuando sus capacidades de adaptación no son equivalentes. Una puede renegociar, reducir superficie, compartir instalaciones, digitalizar parte de su actividad, trasladarse o diversificar ingresos. Otra puede carecer prácticamente de alternativas. Por ello:

Esta relación será central en la Parte IV del informe. La vulnerabilidad no depende únicamente de la intensidad del problema, sino también del número y calidad de las opciones disponibles para responder.

2.8.25. QUÉ DEBERÁ MEDIR EL TRABAJO EMPÍRICO

El trabajo de campo deberá permitir aproximarse a la rentabilidad percibida, evolución del margen, capacidad de generar reservas, expectativa de permanencia, intención de traslado, riesgo percibido de cierre, dependencia respecto del local y grado de influencia atribuido al coste inmobiliario en cada una de estas dimensiones.

Estas variables permitirán construir una clasificación más completa que una mera división entre negocios rentables y no rentables y facilitarán la identificación de distintos grados de vulnerabilidad.

Podría distinguirse, de forma provisional, entre actividades estables, donde la presión continúa siendo asumible; tensionadas, donde comienza a reducirse el margen; vulnerables, cuando disminuyen inversión o reservas; en reestructuración, cuando se plantean cambios relevantes de espacio o modelo; y en riesgo de salida, cuando existe intención de traslado, transmisión o cierre. Esta gradación podrá resultar especialmente útil para la futura herramienta de autodiagnóstico.

2.8.26. DE LA RENTABILIDAD AL UMBRAL INMOBILIARIO DE SOSTENIBILIDAD

El análisis desarrollado conduce finalmente hacia una cuestión metodológica más precisa. La pregunta ya no consiste únicamente en determinar si el negocio es rentable, sino en establecer a partir de qué nivel de esfuerzo inmobiliario comienzan a deteriorarse de forma apreciable las capacidades empresariales que sostienen su viabilidad.

Es esta lógica la que justifica la introducción del umbral inmobiliario de sostenibilidad, que deberá desarrollarse de manera específica en el siguiente epígrafe. La presión inmobiliaria no transforma necesariamente un negocio viable en inviable de manera inmediata. Puede convertirlo primero en una actividad más ajustada, posteriormente en una actividad más frágil y, únicamente en fases posteriores, en una estructura incapaz de sostener su continuidad.

Por ello, la pregunta más útil para evaluar la situación no es únicamente si el negocio sigue abierto. Es necesario determinar también si conserva margen, si continúa invirtiendo, si mantiene capacidad de contratación, si puede seguir generando reservas y, en última instancia, si continúa siendo económicamente atractivo mantenerlo.

La verdadera viabilidad empresarial no consiste simplemente en sobrevivir. Consiste en poder continuar operando sin consumir de manera progresiva las condiciones económicas, financieras y organizativas que hacen posible el futuro de la actividad.

Y es precisamente esa frontera —el momento en el que sostener el espacio comienza a deteriorar de forma significativa esas capacidades— la que deberá intentar identificar el siguiente apartado mediante el concepto de umbral inmobiliario de sostenibilidad.

CAPÍTULO 3

ESTRATEGIAS FRENTE AL INCREMENTO DE COSTES

3.1. MARCO DE ADAPTACIÓN EMPRESARIAL

3.1.1. DE LA EXPOSICIÓN A LA RESPUESTA EMPRESARIAL

La actividad económica no recibe el incremento del coste inmobiliario como un fenómeno completamente externo frente al que solo cabe soportar sus consecuencias. Intenta responder. Esa respuesta puede reducir el impacto inicial, redistribuirlo hacia otras partidas o, en algunos casos, generar nuevas vulnerabilidades. Puede entenderse la capacidad de adaptación como la posibilidad de modificar costes, organización, utilización del espacio, precios o modelo de negocio para compensar una alteración de las condiciones inmobiliarias sin comprometer de manera crítica la continuidad de la actividad. Una de las precauciones conceptuales más importantes consiste en evitar identificar adaptación con solución. Una actividad puede conseguir continuar mediante decisiones que reduzcan la presión en una dimensión y generen costes adicionales en otra. Reducir superficie puede disminuir el alquiler y limitar simultáneamente la capacidad productiva o comercial. Trasladarse puede reducir costes y provocar una pérdida de clientela. Trabajar desde el domicilio puede eliminar una oficina y trasladar parte de la presión hacia la vivienda. Incrementar precios puede proteger el margen y reducir la demanda. Posponer inversiones puede mejorar temporalmente la tesorería y deteriorar la competitividad futura. A partir de esta lógica puede introducirse el concepto de coste de adaptación inmobiliaria, entendido como el conjunto de recursos económicos, comerciales, organizativos o personales que una actividad debe comprometer o sacrificar para responder al incremento del coste del espacio. Ese coste puede adoptar formas muy distintas. Puede ser monetario, cuando exige reforma, mudanza, asesoramiento o nuevas instalaciones. Puede ser comercial, cuando la adaptación implica perder visibilidad, tránsito o clientela. Puede ser organizativo, cuando obliga a modificar horarios, procesos o distribución interna. Y puede ser personal, cuando la respuesta recae sobre la persona titular mediante más horas de trabajo, menor conciliación, reducción de su remuneración o utilización del domicilio como espacio profesional.

Las respuestas pueden clasificarse también según el momento en el que se adoptan. Las estrategias preventivas aparecen antes de que la presión inmobiliaria se convierta en una restricción crítica. Pueden incluir negociación anticipada, búsqueda de alternativas, diversificación de canales, constitución de reservas, reducción progresiva de la dependencia locacional o preparación de modelos híbridos. Las estrategias reactivas, en cambio, se adoptan cuando el problema ya se encuentra presente y pueden consistir en reducir gastos, aplazar inversiones, incrementar precios, trasladarse o reducir plantilla. La distinción resulta relevante porque la capacidad de elección disminuye a medida que aumenta la presión. Cuando el negocio dispone todavía de margen, liquidez y tiempo, puede comparar alternativas y adoptar una estrategia ordenada. Cuando el deterioro se encuentra avanzado, la decisión puede dejar de ser estratégica y convertirse en una respuesta forzada.

3.1.2. REPERTORIO DE ESTRATEGIAS Y LÓGICAS DE ADAPTACIÓN

Las estrategias disponibles pueden agruparse inicialmente en cuatro grandes familias. La primera actúa directamente sobre el inmueble y pretende reducir el coste del espacio mediante renegociación, reducción de superficie, uso compartido, traslado o modificación del régimen de tenencia.

La segunda actúa sobre el modelo de negocio e intenta reducir la dependencia inmobiliaria mediante digitalización, trabajo desde la vivienda, venta online, modelos híbridos o prestación de servicios a domicilio. La tercera actúa sobre la estructura económica y busca compensar el incremento mediante precios, reducción de gastos, menor inversión o contratación aplazada. Finalmente, la cuarta comprende las estrategias de continuidad o salida, que aparecen cuando la adaptación ordinaria resulta insuficiente e incluyen transmisión, traslado definitivo o cierre. Las estrategias más inmediatas son aquellas que intentan intervenir sobre la fuente directa del coste inmobiliario. Renegociar el alquiler, buscar un inmueble más económico, reducir superficie, compartir instalaciones o modificar la ubicación permiten actuar directamente sobre la partida que ha generado la presión. Su principal ventaja reside precisamente en que reducen o modifican el coste original en lugar de compensarlo mediante otras variables empresariales. Sin embargo, su ejecución puede resultar compleja porque depende de la oferta existente, del contrato, de las características técnicas de la actividad, del coste del traslado y de la importancia económica de la ubicación. Una segunda familia de respuestas no pretende necesariamente abandonar el inmueble, sino modificar la forma en que se utiliza. Reducir metros, compartir instalaciones, trabajar parcialmente desde casa, utilizar espacios flexibles o concentrar determinadas funciones en horarios concretos son alternativas que persiguen una mayor eficiencia espacial. Puede entenderse esta eficiencia como la capacidad para mantener —o incluso incrementar— el nivel de actividad utilizando menos espacio o aprovechándolo de manera más intensiva. Otra posibilidad consiste en mantener el coste inmobiliario y aumentar la capacidad del negocio para absorberlo. La mejora de productividad, el incremento de ventas, la introducción de nuevos productos o servicios, la venta online, una mayor rotación, una utilización horaria más eficiente o un incremento del ticket medio pueden permitir generar más valor utilizando la misma infraestructura.

Esta estrategia presenta una ventaja evidente porque puede mejorar la ecuación económica sin necesidad de abandonar la ubicación. Sin embargo, exige inversión, capacidad organizativa y margen para transformar el negocio. Y precisamente estas capacidades pueden haber sido erosionadas previamente por la propia presión inmobiliaria. Cuando no resulta posible reducir suficientemente el coste del inmueble ni generar ingresos adicionales capaces de compensarlo, la adaptación puede producirse mediante ajustes en otras variables. Reducción de inversión, menores existencias, menos marketing, menor formación, contratación aplazada, reducción de personal o menor remuneración del titular permiten preservar temporalmente la capacidad para atender el establecimiento. Sin embargo, estas estrategias no eliminan el problema. Lo desplazan. La cuestión pasa entonces a ser: ¿qué parte del negocio está financiando el coste del espacio? Si la respuesta es inversión, empleo, reservas, formación o remuneración del titular, la continuidad actual puede estar produciéndose mediante el sacrificio de capacidades necesarias para la sostenibilidad futura. En determinados casos, la presión inmobiliaria puede acelerar una transformación más profunda. Un comercio puede incorporar venta online; una academia combinar formación presencial y digital; un profesional adoptar un modelo híbrido; un servicio trasladar parte de su prestación al domicilio del cliente; o diferentes actividades compartir instalaciones y recursos. Estas estrategias pueden reducir la dependencia inmobiliaria y aumentar la resiliencia, pero no están disponibles para todas las actividades. Un restaurante no puede desmaterializar la mayor parte de su infraestructura y un taller mantiene necesidades espaciales difíciles de sustituir mediante herramientas digitales. La capacidad de transformación dependerá, por tanto, de la naturaleza sectorial y funcional del negocio. Debe diferenciarse claramente entre cerrar un establecimiento y cerrar una actividad empresarial.

Un negocio puede abandonar el inmueble actual y continuar mediante traslado, trabajo desde la vivienda, prestación móvil, venta online o utilización de un espacio compartido. Esta distinción resulta especialmente relevante para interpretar los efectos territoriales. Puede mantenerse la actividad económica y desaparecer simultáneamente su presencia en un determinado barrio, calle o municipio. Desde el punto de vista empresarial existe continuidad; desde el punto de vista territorial puede producirse una pérdida de diversidad, proximidad o servicios.

La transmisión constituye otra posible estrategia de continuidad. Una persona que no puede o no desea seguir gestionando la actividad puede intentar transferirla a familiares, trabajadores, socios, otros autónomos o nuevos emprendedores. La presión inmobiliaria puede, sin embargo, dificultar este proceso. La persona continuadora puede encontrarse con una renta actualizada, condiciones contractuales inciertas o un peso del espacio incompatible con la estructura económica del negocio. Transmitir puede preservar la actividad, pero solo cuando el proyecto continúa resultando atractivo bajo las nuevas condiciones inmobiliarias. Esta relación conecta directamente con el problema del relevo generacional: la viabilidad histórica del negocio no garantiza que sea viable para quien debe asumirlo bajo un escenario inmobiliario diferente. El cierre representa la opción final, pero tampoco debe interpretarse de forma simplista. Una actividad puede disponer de demanda, clientela, experiencia y un producto o servicio comercialmente válido y carecer, sin embargo, del margen necesario para sostener el espacio del que depende. Por ello, cierre empresarial no es siempre sinónimo de fracaso comercial. En algunos casos puede significar que el modelo económico ha dejado de ser sostenible en esa ubicación. Esta distinción será fundamental cuando el informe analice la transformación territorial y el relevo empresarial.

3.1.3. DE LA ADAPTACIÓN VOLUNTARIA A LA ADAPTACIÓN FORZADA

El repertorio de respuestas puede entenderse además como una trayectoria que va desde decisiones adoptadas con capacidad de elección hasta decisiones impuestas por el deterioro de las alternativas. En un primer nivel se situaría la adaptación voluntaria, cuando la actividad modifica su estructura porque identifica una oportunidad. En un segundo nivel aparecería la adaptación defensiva, cuando los cambios se introducen para impedir que la situación empeore. Finalmente, la adaptación forzada surge cuando el negocio debe actuar porque mantener la situación anterior ha dejado de ser posible. Esta clasificación resulta particularmente útil porque diferencia transformaciones aparentemente similares según la situación desde la que se adoptan. Trasladarse a un espacio más eficiente como parte de una estrategia de crecimiento no es económicamente equivalente a tener que hacerlo precipitadamente ante la imposibilidad de asumir una renovación contractual. La capacidad de adaptación debe evaluarse, por tanto, junto con la capacidad de elección. El análisis desarrollado sugiere que la vulnerabilidad inmobiliaria no debería construirse exclusivamente a partir de variables de presión. También es necesario incorporar una dimensión relacionada con las alternativas disponibles en el territorio. Dos espacios geográficos pueden presentar precios similares y ofrecer capacidades de respuesta completamente diferentes cuando uno dispone de coworkings, viveros, locales públicos, bolsas de espacios, ayudas de rehabilitación y oferta flexible y otro carece de este tipo de infraestructuras. Esta dimensión podrá incorporarse posteriormente al IVITA mediante variables asociadas a alternativas inmobiliarias, flexibilidad de los espacios, programas públicos, capacidad de traslado y diversidad de oferta. La vulnerabilidad territorial no dependerá solo de cuánto cuesta el espacio, sino también de qué puede hacer una actividad cuando deja de poder asumirlo en las condiciones actuales. Adaptarse exige recursos.

Trasladarse requiere dinero; digitalizar exige inversión; reformar necesita financiación; negociar puede requerir información y asesoramiento; compartir instalaciones puede demandar reorganización interna; y cualquier cambio significativo necesita tiempo.

Puede afirmarse, por ello, que la capacidad de adaptación constituye también una forma de capital empresarial. Quien dispone de ahorro, liquidez, financiación, información, redes y tiempo cuenta con un abanico mayor de opciones. Quien se encuentra ya en una situación económica frágil puede disponer precisamente de menos capacidad para ejecutar las transformaciones que necesita. Aparece así una de las principales paradojas de esta parte del informe: quien más necesita adaptarse puede ser quien menos recursos tiene para hacerlo. La respuesta empresarial puede descansar también sobre recursos personales. La persona autónoma puede trabajar más horas, reducir su remuneración, utilizar ahorro propio, renunciar a vacaciones o trasladar una parte del trabajo al domicilio. Estas decisiones pueden sostener temporalmente la actividad, pero generan costes en términos de sobrecarga, conciliación, bienestar y exposición residencial. Por ello, la resistencia del negocio puede producirse a costa de un mayor sacrificio personal. Esta dimensión será especialmente relevante al analizar posteriormente los efectos sociales y de género de la presión inmobiliaria. No todas las respuestas resultan igualmente observables. Un traslado, una reducción de superficie o un cierre dejan señales claras en el territorio. Otras estrategias son mucho más difíciles de identificar mediante estadísticas convencionales: trabajar más horas, no contratar, aplazar una renovación, utilizar ahorro, reducir la propia remuneración o asumir personalmente tareas que antes realizaban terceros. Estas formas de adaptación invisible pueden representar una parte sustancial del impacto económico real. Su identificación exigirá combinar la encuesta con entrevistas y grupos de discusión capaces de reconstruir cómo ha evolucionado la respuesta empresarial a lo largo del tiempo.

3.1.4. MEDICIÓN, INTENSIDAD Y TRAYECTORIA ADAPTATIVA

La encuesta deberá preguntar no únicamente si ha aumentado el coste inmobiliario, sino qué decisiones ha adoptado la persona autónoma como consecuencia de ese incremento. Entre las respuestas deberán contemplarse renegociación, búsqueda de otro local, reducción de superficie, espacios compartidos, utilización de vivienda, incremento de precios, reducción de otros gastos, menor inversión, contratación aplazada, reducción de plantilla, cambio del modelo de negocio, intento de transmisión o consideración del cierre. La selección múltiple será especialmente importante, porque una misma actividad puede acumular varias estrategias simultáneamente. No basta, por tanto, con contabilizar cuántos negocios utilizan cada respuesta. Será necesario observar cuántas estrategias de ajuste acumula cada actividad. Un negocio que ha renegociado una vez puede haber resuelto satisfactoriamente la presión; otro que ha subido precios, reducido inversión, aplazado contrataciones, trabajado más horas y considerado un traslado puede encontrarse en una situación considerablemente más tensionada. Podría explorarse, con carácter analítico, un Índice de Intensidad de adaptación, construido a partir del número de estrategias utilizadas. Su interpretación deberá ser prudente: más adaptación no significa necesariamente mayor fortaleza. Una elevada acumulación de medidas puede constituir precisamente una señal de mayor presión. La dimensión temporal vuelve a resultar determinante.

La respuesta empresarial puede evolucionar durante varios ejercicios: inicialmente se negocia; después se incrementan precios; más adelante se reduce inversión; posteriormente se considera un traslado; y, finalmente, puede aparecer una transmisión o un cierre. Puede hablarse así de una trayectoria de adaptación inmobiliaria, entendida como la sucesión de decisiones que adopta una actividad a medida que cambian las condiciones del espacio. A efectos del informe, las respuestas pueden ordenarse finalmente en cinco grandes grupos: estrategias de contención, orientadas a negociar, optimizar y reducir determinados gastos; estrategias de flexibilización, basadas en compartir, reducir superficie, utilizar coworking o trabajar parcialmente desde vivienda; estrategias de compensación, mediante precios, mayores ventas o mejoras de productividad; estrategias de reestructuración, que implican traslado, cambio de modelo o reducción de dimensión; y estrategias de salida o continuidad, fundamentalmente transmisión o cierre. Esta tipología permitirá ordenar los epígrafes siguientes, pero debe entenderse como un mapa de decisiones y no como un catálogo de soluciones. Cada estrategia presenta beneficios, costes, límites y consecuencias diferentes.

3.2. RENEGOCIACIÓN DE ALQUILERES

La renegociación del alquiler constituye, en términos generales, la primera estrategia que puede intentar una persona trabajadora autónoma cuando el coste del establecimiento comienza a comprometer la sostenibilidad económica de su actividad. Su principal ventaja consiste en que permite actuar directamente sobre una de las fuentes de presión sin alterar inmediatamente la localización del negocio ni asumir los costes económicos, comerciales y organizativos asociados a un traslado.

Esta circunstancia resulta especialmente relevante en actividades consolidadas, donde el establecimiento puede haber acumulado durante años un valor que trasciende al propio inmueble. Clientela, visibilidad, reconocimiento, proximidad, hábitos de consumo, equipamiento, instalaciones, adaptaciones, licencias y relaciones comerciales pueden encontrarse parcialmente vinculados a una ubicación concreta. Permanecer no significa, por tanto, únicamente evitar una mudanza. Puede significar conservar una parte sustancial del capital territorial del negocio.

3.2.1. RENEGOCIAR PARA PRESERVAR VALOR Y ESTABILIDAD

La renegociación puede entenderse como una estrategia destinada a preservar simultáneamente dos activos: el espacio y el valor empresarial asociado a la ubicación. Cuando alcanza un resultado adecuado, permite evitar o reducir algunos de los principales costes derivados de un cambio de establecimiento: reformas, nuevas licencias, inversiones iniciales, interrupciones, pérdida de clientela o deterioro del posicionamiento territorial. Por esta razón, incluso una reducción relativamente limitada de la renta puede tener un efecto económico relevante cuando permite evitar una alternativa considerablemente más costosa. La renegociación no debe identificarse exclusivamente con una reducción nominal del alquiler. Existen múltiples formas de modificar las condiciones del contrato con el objetivo de hacerlas más previsibles o compatibles con la estructura económica de la actividad. Entre ellas pueden encontrarse reducciones temporales, actualizaciones progresivas, ampliaciones de duración, periodos de carencia, reparto de determinadas inversiones, revisión de garantías, adaptación de superficie o mecanismos previamente acordados de actualización de renta. Esta amplitud resulta relevante porque, desde la perspectiva de sostenibilidad empresarial, pagar menos no es la única variable importante. En determinados casos puede ser igualmente valioso pagar de una manera más gradual, estable y previsible.

La incertidumbre contractual puede modificar el comportamiento empresarial incluso antes de que se produzca una subida efectiva. Una persona autónoma que sabe que su contrato finaliza en un plazo relativamente próximo y desconoce las condiciones de renovación puede decidir aplazar una inversión, una contratación, una reforma o un proyecto de ampliación. Puede hablarse en estos casos de presión inmobiliaria anticipada: el incremento del coste todavía no se ha producido, pero la incertidumbre sobre la permanencia o sobre las condiciones futuras ya está condicionando decisiones económicas.

3.2.2. PODER NEGOCIADOR, ALTERNATIVAS Y COSTES DE SALIDA

La capacidad para renegociar depende, sin embargo, de la posición económica y contractual de cada parte. No existe necesariamente un equilibrio entre propietario y arrendatario. Una actividad fuertemente dependiente de una localización puede encontrarse en una posición relativamente débil cuando la propiedad dispone de demanda alternativa, considera posible obtener una renta superior o contempla otros usos para el inmueble. Aparece así una relación paradójica: cuanto más importante es la ubicación para el negocio, mayor puede ser su interés en conservarla y menor, simultáneamente, su capacidad para utilizar la amenaza de traslado como instrumento negociador. Esta situación convierte la existencia de alternativas reales en una variable central del poder de negociación. La persona autónoma negocia desde una posición diferente dependiendo de si existe una oferta amplia de establecimientos equivalentes o si apenas dispone de opciones funcionalmente comparables. Cuando existen locales alternativos a precios y condiciones razonables, la posibilidad de abandonar el actual es creíble y la posición negociadora puede fortalecerse. Cuando esas alternativas prácticamente no existen, aumenta la dependencia y disminuye la capacidad de presión. La existencia nominal de otro establecimiento tampoco garantiza que el traslado constituya una alternativa efectiva. La actividad debe poder asumir económicamente el cambio. Mudanza, reformas, instalaciones, licencias, interrupciones, pérdida de visibilidad, comunicación a la clientela y riesgo de descenso de ventas pueden elevar considerablemente el coste de salida. Cuanto mayor sea ese coste, menos creíble resulta la posibilidad de abandonar el inmueble y menor puede ser el poder de negociación. Esta situación será especialmente relevante en hostelería, talleres, clínicas, comercio y actividades que necesitan instalaciones específicas o han realizado inversiones significativas en el establecimiento. Una parte de las inversiones realizadas en un local no puede recuperarse cuando se abandona. Obras, mobiliario adaptado, climatización, instalaciones eléctricas, sistemas de extracción, señalización, accesibilidad u otras mejoras pueden constituir costes hundidos cuando su valor no resulta plenamente trasladable a otro inmueble.

Estas inversiones pueden reforzar la dependencia contractual. La persona autónoma puede aceptar determinadas condiciones menos favorables porque abandonar el establecimiento implicaría perder una parte del capital ya comprometido. La relación vuelve a ser paradójica: cuanto más ha invertido la actividad para convertir un inmueble en una infraestructura adecuada y productiva, mayor puede resultar el coste económico de separarse de él. La negociación no debe presentarse, sin embargo, como una relación necesariamente conflictiva. La propiedad puede disponer igualmente de incentivos económicos para conservar a un arrendatario solvente, estable y cumplidor. Un negocio consolidado puede proporcionar continuidad de ingresos, menor riesgo de impago, menos periodos de vacancia, menores costes de comercialización y una mayor previsibilidad contractual. Puede producirse, por tanto, una zona de interés compartido. El propietario conserva un arrendatario fiable y la actividad mantiene una ubicación valiosa.

Cuando ambas partes perciben que la continuidad genera un valor superior al cambio, existe mayor espacio para alcanzar soluciones mutuamente aceptables. Desde la perspectiva de la propiedad, sustituir al arrendatario también genera costes potenciales: meses sin renta, intermediación, reformas, comercialización, riesgo asociado al nuevo inquilino o incertidumbre respecto del tiempo necesario para volver a ocupar el inmueble. Por ello, la comparación relevante no consiste únicamente en enfrentar la renta actual con una renta potencialmente superior. Debe incorporarse también el coste de la vacancia y del cambio de arrendatario. Esta variable depende profundamente de la situación del mercado. En localizaciones sometidas a una demanda elevada, el tiempo de sustitución puede ser reducido y la capacidad negociadora de la persona arrendataria disminuir. En mercados con elevada vacancia o menor demanda, conservar a un negocio solvente puede adquirir un valor económico considerable. La renegociación presenta así una marcada dimensión territorial.

A efectos analíticos pueden distinguirse dos escenarios generales. En mercados con elevada demanda de locales, la propiedad dispone de más alternativas y la persona autónoma puede presentar una menor capacidad negociadora. En mercados caracterizados por menor demanda o mayor vacancia, la continuidad de un arrendatario solvente puede resultar especialmente valiosa para la propiedad y ampliar el margen para alcanzar un acuerdo. La tensión del mercado local constituye, en consecuencia, una de las variables que determinarán la eficacia de la renegociación. Esta conclusión permite conectar el comportamiento individual con el análisis territorial realizado en partes anteriores: la capacidad de una actividad para defender su continuidad depende también de la profundidad, disponibilidad y competencia existentes en el mercado donde opera.

3.2.3. INFORMACIÓN, SOLVENCIA Y MEDIACIÓN

La trayectoria de cumplimiento constituye otra variable relevante. Una actividad que ha atendido regularmente sus obligaciones y presenta estabilidad puede trasladar a la propiedad un menor nivel de riesgo. En determinados mercados, una renta ligeramente inferior obtenida de un arrendatario fiable puede resultar económicamente preferible a una renta potencial superior asociada a un nuevo ocupante incierto. La solvencia acreditada puede funcionar, así como un activo negociador. Historial de pagos, antigüedad, estabilidad, inversiones realizadas, cuidado del inmueble y previsibilidad pueden incorporarse a la negociación como argumentos económicos y no únicamente reputacionales. La calidad de la negociación depende asimismo de la información disponible. Desconocer precios comparables, oferta alternativa, vacancia, evolución de las rentas o condiciones habituales de mercado reduce la capacidad para valorar si una propuesta contractual resulta razonable. La información inmobiliaria puede convertirse, por tanto, en una herramienta de negociación. Esta cuestión adquiere especial importancia para el trabajo autónomo, porque la negociación de un contrato inmobiliario puede producirse muy pocas veces a lo largo de la trayectoria empresarial de una persona. Una gran organización puede disponer de departamentos jurídicos, especialistas inmobiliarios, bases de datos y experiencia acumulada; un pequeño negocio puede afrontar decisiones semejantes con una información considerablemente menor. Se produce así una asimetría de información y experiencia que puede reforzar la vulnerabilidad negociadora independientemente de la situación estricta del mercado. Esta asimetría abre una línea de intervención particularmente relevante para organizaciones representativas, asociaciones empresariales y entidades de apoyo al trabajo autónomo. Estas organizaciones pueden contribuir mediante asesoramiento contractual, información de mercado, orientación económica, formación negociadora, mediación y detección temprana de situaciones de riesgo.

El objetivo no debería consistir en sustituir a las partes ni intervenir sistemáticamente en relaciones privadas, sino en reducir la desigualdad informativa y mejorar la capacidad de decisión de la persona autónoma. Desde esta perspectiva, la información y el asesoramiento pasan a formar parte de la infraestructura de adaptación empresarial.

Cuando ambas partes desean preservar la relación, pero no encuentran por sí solas una solución compatible con sus intereses, los mecanismos de mediación pueden facilitar la exploración de alternativas. Rentas escalonadas, periodos de carencia, inversiones compartidas, ampliación de duración, modificación de garantías u otros mecanismos contractuales pueden ofrecer soluciones distintas de una oposición estricta entre aceptar la renta o abandonar el inmueble. Esta posibilidad resulta especialmente interesante desde la perspectiva de política pública y asociativa porque permite intervenir sobre la capacidad de adaptación sin sustituir necesariamente el funcionamiento ordinario del mercado. El momento en el que se inicia la negociación también condiciona su resultado. Una actividad que espera hasta los últimos meses del contrato puede disponer de menos alternativas, menos tiempo para comparar y una menor capacidad financiera para asumir una salida. Por el contrario, una negociación preventiva permite analizar el mercado, preparar argumentos, estudiar escenarios y evaluar alternativas antes de que la presión temporal reduzca la libertad de decisión. Conviene distinguir, por tanto, entre negociación preventiva y negociación de emergencia. La primera forma parte de la gestión estratégica del negocio. La segunda se produce bajo una restricción temporal que puede limitar significativamente las opciones disponibles. Esta lógica permite introducir una herramienta de gestión particularmente sencilla: el calendario inmobiliario del negocio. La persona autónoma debería conocer y revisar con antelación las fechas de vencimiento, plazos de preaviso, mecanismos de actualización, garantías, obligaciones de reforma y condiciones de renovación. El calendario contractual no debería activarse únicamente cuando el contrato se aproxima a su finalización. Debe integrarse en la planificación estratégica de la actividad, especialmente cuando existen inversiones cuya amortización exige un horizonte temporal prolongado. La relación entre duración contractual e inversión constituye una de las cuestiones más importantes de sostenibilidad. Si una reforma necesita cinco años para amortizarse y el contrato garantiza únicamente dos años de permanencia, la inversión presenta un riesgo evidente.

Puede formularse un principio sencillo: el horizonte contractual debe ser compatible con el horizonte de amortización de las inversiones. Esta compatibilidad resulta esencial para evitar que la incertidumbre inmobiliaria frene procesos necesarios de modernización. Una actividad puede necesitar reformar o adaptar su establecimiento para mejorar competitividad y, simultáneamente, carecer de garantías suficientes de permanencia para justificar económicamente la inversión.

3.2.4. TIPOS DE ACUERDO Y EFICACIA REAL DE LA RENEGOCIACIÓN

A efectos analíticos, las renegociaciones pueden clasificarse en cuatro grandes grupos: acuerdos de precio, mediante reducción, congelación o actualización gradual; acuerdos de tiempo, mediante ampliación de duración, renovación anticipada o mayor estabilidad; acuerdos de inversión, a través de reformas compartidas, compensaciones mediante renta o periodos de carencia; y acuerdos de flexibilidad, cuando se modifica superficie, se permite una cesión parcial o se introducen determinados cambios compatibles en el uso del espacio. Esta clasificación resulta útil porque permite evaluar la renegociación desde una perspectiva más amplia que la simple variación de precio.

Cada acuerdo responde a una necesidad empresarial diferente y puede producir efectos distintos sobre liquidez, previsibilidad, inversión y continuidad. Debe evitarse interpretar cualquier acuerdo como una solución satisfactoria. Una reducción temporal puede aliviar la tesorería durante unos meses sin corregir una estructura económica incompatible con la renta futura. Una actualización gradual puede suavizar el impacto y conducir, unos años después, exactamente al mismo nivel de coste que inicialmente planteaba dificultades. Conviene distinguir, en consecuencia, entre renegociación de alivio y renegociación de sostenibilidad. La primera proporciona tiempo. La segunda modifica suficientemente la ecuación económica o contractual para hacer viable la continuidad. Ambas pueden tener valor, pero cumplen funciones diferentes y no deberían confundirse en el análisis empírico. Incluso un acuerdo temporal puede ser útil cuando permite preparar una solución más estructural. Una reducción durante un año puede proporcionar el tiempo necesario para digitalizar parte de la actividad, buscar una nueva ubicación, acumular reservas, reorganizar procesos o preparar una transmisión. En estos casos, la renegociación funciona como un puente de adaptación. No resuelve definitivamente el problema inmobiliario, pero evita una decisión precipitada y preserva capacidad de elección. La eficacia de una solución temporal debe evaluarse, por tanto, también por la utilización que el negocio hace del tiempo adicional obtenido. El trabajo de campo no debería limitarse a preguntar si la persona autónoma ha renegociado el contrato. Será necesario conocer por qué lo hizo, qué condiciones intentó modificar, qué resultado obtuvo y hasta qué punto la solución alcanzada resultó suficiente.

Entre las variables relevantes pueden incluirse intentos de reducción o congelación de renta, actualización gradual, ampliación de duración, periodos de carencia, reparto de reformas u otras modificaciones. Posteriormente, el resultado podría clasificarse entre ausencia de acuerdo, acuerdo insuficiente, acuerdo temporal y acuerdo considerado satisfactorio. Esta información permitiría construir una medida de eficacia de la renegociación y analizarla posteriormente según sector, territorio, duración contractual, existencia de alternativas, dependencia locacional y solvencia. La capacidad para alcanzar acuerdos puede variar considerablemente entre mercados. Allí donde existe elevada oferta vacía, la propiedad puede tener incentivos superiores para conservar a un arrendatario solvente. En un eje comercial con una demanda muy intensa puede producirse la situación contraria. El porcentaje de renegociaciones satisfactorias podría funcionar, con las cautelas necesarias, como un indicador indirecto de tensión inmobiliaria empresarial. Si en determinados territorios muchos negocios intentan renegociar, pocos alcanzan acuerdos suficientes y aumenta simultáneamente la intención de traslado, existiría una señal especialmente relevante sobre las dificultades de permanencia. La negociación actuaría entonces como una especie de primer test de resiliencia del mercado local. Aunque el contrato de alquiler pertenece al ámbito de las relaciones privadas, la existencia de problemas recurrentes y territorialmente concentrados puede justificar instrumentos de apoyo indirecto: información, asesoramiento, mediación, sistemas de garantías, programas de locales o incentivos asociados a determinadas estrategias de revitalización económica. El objetivo no tendría por qué consistir en intervenir administrativamente en todas las rentas comerciales, sino en ampliar las opciones de continuidad de actividades que presentan dificultades de adaptación, especialmente cuando cumplen funciones relevantes dentro del tejido económico local.

3.2.5. ECONOMÍA DE PROXIMIDAD, RELEVO Y PRIMERA LÍNEA DE DEFENSA

La estrategia adquiere una importancia particular en actividades caracterizadas por elevada dependencia de la ubicación, clientela recurrente y pocas posibilidades de traslado, como comercio, hostelería y determinados servicios personales. En estos casos, conservar el establecimiento puede representar un valor empresarial considerablemente superior al que reflejaría una simple comparación de rentas. La mediación y la negociación temprana pueden producir así efectos económicos superiores a una intervención realizada cuando la actividad ya ha abandonado el espacio. Existe, además, una conexión directa entre negociación inmobiliaria y transmisión empresarial. Una persona titular puede haber identificado a un continuador dispuesto a asumir el negocio y encontrarse con que la operación depende simultáneamente de las nuevas condiciones del local. En estos casos, relevo empresarial y renegociación inmobiliaria forman parte de una misma operación económica. La viabilidad del proyecto para el continuador puede depender de la renta, duración, garantías y estabilidad contractual que pueda obtener. Un acuerdo con la propiedad puede resultar determinante para que una actividad históricamente rentable continúe siendo atractiva después de la transmisión. Esta cuestión aconseja estudiar, sin anticipar aquí un modelo jurídico concreto, buenas prácticas que favorezcan previsibilidad, renovación y continuidad en negocios consolidados. La renegociación suele constituir la estrategia menos disruptiva porque intenta preservar simultáneamente ubicación, clientela, inversiones y continuidad. Su eficacia depende, sin embargo, del equilibrio real de poder entre las partes, que a su vez se encuentra condicionado por la existencia de alternativas, la demanda local, el coste de salida, las inversiones hundidas, la solvencia, la información disponible y el tiempo con el que se inicia la negociación. No todas las personas autónomas disponen, por tanto, de la misma capacidad negociadora. La cuestión decisiva puede formularse de manera especialmente clara: ¿puede realmente el negocio marcharse? Si dispone de alternativas funcionales, económicamente viables y comercialmente razonables, su posición negociadora mejora. Si abandonar el establecimiento implica perder demasiada clientela, inversiones, capacidad productiva o capital territorial, la dependencia aumenta y su margen de negociación se reduce.

3.3. TRASLADO DEL NEGOCIO

Cuando la renegociación del alquiler no resulta posible, o cuando incluso después de renegociar el coste del establecimiento continúa siendo incompatible con la estructura económica de la actividad, una de las estrategias más evidentes consiste en buscar una ubicación más asequible. Desde una perspectiva estrictamente contable, la operación podría parecer sencilla: sustituir un local caro por otro más barato. Sin embargo, desde una perspectiva empresarial, el traslado constituye una decisión considerablemente más compleja. Para numerosas actividades autónomas, el establecimiento no actúa como un mero soporte físico, sino como una parte del propio modelo de negocio.

Trasladarse puede implicar modificar simultáneamente clientela, visibilidad, tránsito, entorno comercial, accesibilidad, proveedores, posicionamiento y estructura de ingresos. Por ello, la decisión no debe formularse únicamente en términos de renta mensual, sino mediante una comparación entre ahorro inmobiliario y coste económico total del cambio de localización. El traslado solo será realmente favorable cuando el ahorro obtenido compense suficientemente los costes directos, indirectos y comerciales asociados al cambio.

3.3.1. LA ECUACIÓN ECONÓMICA DEL TRASLADO

El primer error que conviene evitar consiste en comparar exclusivamente la renta del establecimiento actual con la del local alternativo. Una reducción aparente del alquiler puede quedar neutralizada por otros costes que acompañan al cambio: mudanza, obras, instalaciones, licencias, garantías, mobiliario, señalización, honorarios, comunicación a clientes o periodos temporales de inactividad. A estos costes visibles debe añadirse una segunda categoría considerablemente más difícil de cuantificar: los costes comerciales del traslado. La actividad puede experimentar pérdida de clientela, reducción del tránsito, menor visibilidad, cambios en el perfil de consumidor, peor accesibilidad, alejamiento de proveedores, disminución de compras espontáneas o pérdida de reconocimiento territorial. La lógica económica puede expresarse, de forma simplificada, mediante la comparación entre el ahorro anual de alquiler y el conjunto de costes directos e indirectos que genera el cambio. El traslado será razonable cuando el ahorro acumulado y las mejoras asociadas al nuevo espacio resulten suficientemente superiores al coste del cambio y a la eventual pérdida de ingresos que pueda provocar. Una de las características más relevantes de esta estrategia es que el beneficio inmobiliario suele ser relativamente previsible mientras el coste comercial permanece parcialmente incierto. La persona autónoma conoce cuánto ahorrará antes de trasladarse, pero no puede saber con el mismo grado de certeza qué parte de la demanda conservará después del cambio. Esta diferencia ayuda a explicar por qué determinadas actividades soportan durante periodos prolongados rentas elevadas antes de cambiar de ubicación. No necesariamente porque actúen de manera irracional, sino porque el riesgo comercial asociado a abandonar una localización consolidada puede ser superior al coste conocido de permanecer. El impacto del traslado tampoco depende exclusivamente de si la actividad se mueve o permanece. Depende de cuánto cambia realmente su posición económica dentro del territorio. Desplazarse unos metros dentro del mismo eje comercial puede presentar consecuencias mínimas; cambiar de barrio puede alterar una parte sustancial de la clientela; trasladarse a otro municipio puede modificar completamente accesibilidad, mercado y estructura de demanda.

Puede hablarse, en este sentido, de distancia económica del traslado. No se mide únicamente en kilómetros, sino en cuánto varían la clientela, el tránsito, la accesibilidad, el entorno comercial y la posición de mercado. Esta dimensión resulta más útil que la distancia física porque permite comprender por qué dos traslados de similar recorrido pueden producir efectos empresariales radicalmente diferentes.

3.3.2. CLIENTELA, SECTORES Y DISTANCIA ECONÓMICA

El riesgo de pérdida de demanda depende también del sector y del grado de sustitución del servicio. Una persona puede estar dispuesta a desplazarse una distancia superior para acudir a un profesional especializado, una clínica de confianza, un taller determinado o un servicio poco sustituible. Puede mostrarse, en cambio, mucho menos dispuesta a hacerlo para una compra cotidiana, una cafetería, una peluquería o un comercio fácilmente sustituible. La movilidad de la clientela constituye, por tanto, una variable fundamental de la capacidad de traslado. Cuanto mayor sea la disposición de los clientes a seguir a la actividad, menor será el riesgo comercial. Cuanto más territorializada se encuentre la demanda, mayor será el coste económico de modificar la ubicación. Esta relación resulta especialmente intensa en el comercio de proximidad. Una tienda de barrio obtiene parte de su valor precisamente de encontrarse cerca, visible, integrada y accesible para una clientela que organiza buena parte de sus compras en función de rutinas cotidianas.

Un traslado puede conservar productos, marca, proveedores y titularidad y perder, sin embargo, aquello que definía una parte sustancial de la propuesta de valor: la proximidad. Por ello, una tienda trasladada no debe considerarse automáticamente el mismo negocio situado en otro inmueble. Puede convertirse en una actividad con una estructura comercial diferente, otra demanda potencial y una relación distinta con el territorio. En hostelería, la complejidad puede ser todavía mayor. El funcionamiento económico depende de ubicación, aforo, terraza, cocina, distribución, licencias, entorno y flujos de personas. Un establecimiento alternativo puede ofrecer una renta inferior y presentar simultáneamente menos mesas, menor visibilidad, peor terraza o una demanda distinta. Trasladar un negocio hostelero puede implicar, por tanto, reconstruir una parte del modelo de negocio. El ahorro inmobiliario debe compararse no solo con los costes de mudanza y adaptación, sino también con la posible modificación de capacidad, rotación, ticket, perfil de cliente y volumen de ventas.

Los talleres y pequeñas actividades productivas presentan otra estructura de riesgos. Pueden mostrar menor dependencia del tránsito peatonal y, al mismo tiempo, soportar costes técnicos de traslado considerablemente mayores. Maquinaria, almacenamiento, instalaciones eléctricas, equipamientos, sistemas de ventilación o infraestructura especializada pueden resultar costosos de desmontar, transportar y reproducir en un nuevo inmueble. En estos casos, el problema no consiste tanto en perder clientela como en reproducir la capacidad productiva en el nuevo espacio. La lógica del traslado cambia, por tanto, de manera sustancial entre sectores. Determinadas actividades profesionales pueden presentar una flexibilidad superior. Un despacho puede trasladarse con menores costes técnicos, una parte importante de la clientela puede seguir a la persona profesional y el cambio puede combinarse con coworking, atención online, modelos híbridos o reducción de superficie. En estas actividades, la movilidad espacial puede convertirse en una ventaja competitiva frente a modelos empresariales fuertemente anclados a un establecimiento concreto. La posibilidad de modificar con relativa facilidad el espacio utilizado reduce la dependencia y amplía el número de respuestas disponibles ante una subida del coste inmobiliario.

3.3.3. TRASLADO ESTRATÉGICO, FORZADO Y DESPLAZAMIENTO EMPRESARIAL

No todos los cambios de ubicación deben interpretarse como una señal de vulnerabilidad. Un negocio puede trasladarse para mejorar instalaciones, reducir superficie innecesaria, acceder a un inmueble más eficiente, obtener mayor estabilidad contractual, acercarse a nuevos mercados o reconfigurar su modelo de negocio. En estos casos puede hablarse de traslado estratégico. El problema aparece cuando la actividad abandona la ubicación fundamentalmente porque no puede sostener económicamente las condiciones actuales. En ese supuesto hablamos de traslado por presión inmobiliaria. La distinción entre ambos procesos resulta esencial para el trabajo empírico. No basta con preguntar si el negocio se ha trasladado. Es necesario determinar por qué lo hizo. Puede establecerse, en consecuencia, una distinción básica entre traslado voluntario y traslado forzado. En el primero, la actividad encuentra una ubicación mejor o más eficiente y el cambio forma parte de una estrategia de crecimiento o mejora. En el segundo, abandona su localización porque mantenerla ha dejado de resultar económicamente compatible con su estructura. La diferencia es sustancial. El traslado voluntario puede reflejar dinamismo empresarial; el traslado forzado puede constituir una señal de vulnerabilidad. Desde una perspectiva territorial, esta cuestión posee una importancia considerable.

Cuando un negocio abandona una zona y continúa operando en otra no se produce necesariamente destrucción de actividad. Se produce una relocalización de actividad. La empresa puede seguir existiendo, mantener su afiliación y conservar una parte importante de sus ventas, mientras el barrio o municipio de origen pierde esa actividad. Las estadísticas agregadas de altas y bajas pueden, por tanto, subestimar el impacto territorial de la presión inmobiliaria. Este elemento resulta central para el informe: una parte de la transformación del tejido económico puede producirse sin que disminuya el número total de empresas.

Cuando la relocalización afecta repetidamente a actividades de características similares dentro de un mismo territorio, puede hablarse de desplazamiento empresarial: la salida progresiva de determinadas actividades porque el coste o las condiciones del espacio dejan de resultar compatibles con su estructura económica. El fenómeno puede producirse sin una desaparición inmediata del trabajo autónomo. Los negocios pueden desplazarse hacia barrios secundarios, periferias, municipios cercanos, polígonos o territorios sometidos a menor presión. Lo relevante no es únicamente si sobreviven, sino dónde pueden seguir haciéndolo. La acumulación de traslados puede generar una secuencia de mayor alcance. El valor del espacio aumenta; determinadas actividades pierden capacidad para permanecer; se trasladan; otras actividades con mayor capacidad de pago ocupan sus establecimientos; y la composición económica del territorio comienza a cambiar. Esta relación conecta directamente con el concepto de *gentrificación económica*. El fenómeno no requiere necesariamente una disminución del número total de negocios. Puede manifestarse mediante un cambio progresivo de qué tipo de actividades permanecen y cuáles deben abandonar determinadas localizaciones. La relocalización produce efectos no solo sobre la zona de origen. Los territorios receptores pueden experimentar mayor actividad, incremento de demanda de locales, mayor ocupación y, eventualmente, nuevas subidas de precios. Puede producirse así una difusión espacial de la presión. Los negocios expulsados o desplazados desde áreas más caras comienzan a concentrarse en zonas inicialmente más accesibles; la demanda inmobiliaria aumenta y, con el tiempo, parte de la presión puede reproducirse en esos territorios. Esta dinámica puede generar una secuencia desde el centro hacia primeras y segundas periferias y modificar progresivamente la geografía empresarial de la ciudad.

3.3.4. COSTE TOTAL, EMPLEO, CONCILIACIÓN Y RECUPERACIÓN

El traslado puede reducir la renta y aumentar simultáneamente otros componentes de la estructura de costes. Transporte, logística, publicidad, reparto, movilidad de la persona titular, desplazamientos del personal o captación digital pueden adquirir un peso superior en la nueva localización. Por ello, menor coste inmobiliario puede ir acompañado de mayores costes de operación. La comparación debe realizarse sobre el coste total del nuevo modelo y no exclusivamente sobre la renta mensual. Una actividad que abandona una ubicación consolidada puede necesitar invertir más en comunicación, publicidad, señalización, promociones, redes sociales o captación de clientes para compensar la pérdida de visibilidad natural asociada al emplazamiento anterior. En términos económicos, una parte del ahorro inmobiliario puede terminar destinándose a recuperar la visibilidad perdida. Esta relación resulta especialmente importante en comercio, hostelería y servicios presenciales y demuestra nuevamente que el ahorro sobre la renta no equivale necesariamente a una mejora del resultado final. Si la actividad cuenta con trabajadores, el cambio de ubicación puede modificar tiempos de desplazamiento, costes de transporte, horarios y compatibilidad laboral.

Algunas personas pueden no poder o no querer continuar en la nueva localización. El traslado puede generar así costes laborales indirectos: necesidad de reorganizar plantilla, contratar nuevos perfiles o perder experiencia acumulada. Este elemento resulta particularmente relevante en actividades pequeñas, donde la salida de una persona clave puede tener un impacto organizativo importante. En el trabajo autónomo existe además una dimensión personal específica. Una nueva localización puede aumentar la distancia respecto de la vivienda, incrementar tiempos y costes de desplazamiento y dificultar la conciliación. La persona puede trasladar el negocio para reducir alquiler y terminar soportando más coste de movilidad y menos tiempo personal. La adaptación empresarial desplaza entonces una parte de la presión hacia la vida cotidiana, conectando nuevamente con el concepto de doble presión inmobiliaria.

En determinados casos extremos, un desplazamiento significativo de la actividad puede llevar a la persona titular a reconsiderar también su residencia. Aparece entonces una cadena en la que la presión empresarial provoca el traslado del negocio y este, a su vez, puede inducir un traslado residencial. La doble presión inmobiliaria adquiere así una dimensión territorial completa: las decisiones empresariales y residenciales dejan de ser procesos independientes y pueden terminar condicionándose mutuamente. La decisión debería considerar, como mínimo, cuatro grandes dimensiones: costes directos, costes comerciales, costes operativos y beneficios esperados. Los primeros incluirían mudanza, obras, licencias, instalaciones y garantías; los segundos, pérdida potencial de clientela, tránsito, visibilidad y posicionamiento; los terceros, logística, transporte y personal; y entre los beneficios podrían encontrarse una renta inferior, mayor estabilidad contractual, mejores instalaciones o acceso a nuevos mercados. No resulta necesario convertir el informe en un ejercicio financiero complejo, pero sí establecer un principio metodológico claro: comparar rentas es insuficiente. La evaluación debe contrastar el valor económico del ahorro esperado con el coste total del cambio. Puede incorporarse, además, un indicador sencillo y útil: el periodo de recuperación del traslado, entendido como el tiempo necesario para que el ahorro inmobiliario generado compense los costes iniciales del cambio. Si trasladarse exige una inversión inicial de 24.000 euros y permite ahorrar 6.000 euros anuales, el periodo aproximado de recuperación sería de cuatro años. Si la actividad no dispone de suficiente seguridad de permanencia en el nuevo establecimiento durante ese horizonte, la operación presentaría un riesgo significativo. Esta relación conecta nuevamente estabilidad contractual y viabilidad de la adaptación. La comparación debe incorporar también la posible pérdida de ventas. Un establecimiento puede reducir la renta mensual y generar simultáneamente una caída de facturación superior al ahorro obtenido. Por ello: un local más barato puede resultar económicamente más caro. Esta formulación resume uno de los principios más importantes del epígrafe. La verdadera variable no es el precio del inmueble, sino el resultado económico total asociado a la nueva localización.

Los primeros meses en una nueva ubicación pueden registrar menor facturación, dificultades de adaptación, costes extraordinarios y una clientela todavía insuficientemente reconstruida. El negocio necesita, por tanto, disponer de reservas para trasladarse. Aparece aquí una nueva paradoja: quien se plantea un traslado precisamente porque dispone de poco margen puede necesitar recursos adicionales para financiarlo. La estrategia más evidente puede ser, simultáneamente, una de las más difíciles de ejecutar para los negocios que se encuentran en una situación económica más débil. Puede denominarse trampa del traslado a la situación en la que una actividad necesita cambiar de ubicación para reducir costes, pero carece de recursos suficientes para financiar el propio cambio.

La alternativa existe teóricamente, pero resulta inaccesible en la práctica. Esta situación ayuda a explicar por qué determinados negocios permanecen durante largos periodos en establecimientos cuyas condiciones económicas consideran insostenibles y solo reaccionan cuando la vulnerabilidad se encuentra ya muy avanzada.

3.3.5. MOVILIDAD, SEÑALES ANTICIPADAS Y RECONFIGURACIÓN TERRITORIAL

La capacidad para cambiar de ubicación sin comprometer la continuidad puede entenderse como una dimensión específica de resiliencia: la movilidad empresarial. Cuanto mayor sea la capacidad económica, comercial y operativa para trasladarse, menor será la dependencia respecto de una ubicación concreta y mayor el número de alternativas disponibles frente a una presión inmobiliaria creciente. La movilidad empresarial puede incorporarse posteriormente al IVITA como una variable vinculada a capacidad de adaptación y dependencia locacional. La encuesta deberá distinguir no solo si la actividad se ha trasladado, sino también las razones que explicaron el cambio y sus consecuencias. Resultará relevante conocer si el motivo principal fue el alquiler, la necesidad de más espacio, la búsqueda de una mejor ubicación, un cambio de mercado, el final del contrato u otras causas. Posteriormente habrá que evaluar si el traslado redujo costes y aumentó rentabilidad, redujo costes, pero también ventas, produjo pocos cambios o empeoró la situación. Esta información permitirá analizar no únicamente la frecuencia del traslado, sino su eficacia real como estrategia de adaptación. Puede resultar incluso más interesante preguntar a quienes todavía no se han trasladado si han considerado hacerlo debido al coste del espacio. Esta cuestión permite identificar presión antes de la salida. Una elevada proporción de negocios considerando abandonar una determinada zona por razones económicas puede constituir una señal temprana de desplazamiento empresarial antes de que el fenómeno aparezca en estadísticas de locales vacíos o cambios de actividad. Si la muestra territorial lo permite, esta información podría representarse mediante un mapa de intención de relocalización, identificando aquellos territorios donde existe una elevada voluntad de permanencia y, simultáneamente, una fuerte consideración del traslado por razones económicas. La dimensión territorial exige observar no solo cuántos negocios se trasladan, sino qué tipo de actividades abandonan una determinada zona. El desplazamiento sistemático de comercio básico, servicios personales, talleres o actividades tradicionales puede producir consecuencias territoriales muy diferentes de una rotación ordinaria entre establecimientos equivalentes. La relocalización deberá analizarse, por tanto, sectorialmente y en relación con la función económica que las actividades desempeñan dentro del territorio.

La trayectoria del inmueble después del traslado proporciona también información relevante. Puede permanecer vacío, ocuparse rápidamente, cambiar de actividad, transformarse o modificar su uso. Si un establecimiento es ocupado inmediatamente por una actividad capaz de soportar una renta significativamente superior, puede existir una dinámica de sustitución económica. Si permanece vacío durante años, la interpretación será diferente. La observación del uso posterior del espacio permite, por tanto, comprender mejor la naturaleza del proceso territorial. Debe mantenerse una interpretación equilibrada. El traslado empresarial forma parte también del funcionamiento normal de la economía. Los negocios cambian de ubicación porque crecen, buscan mejores instalaciones, se acercan a nuevos mercados o transforman su modelo. La cuestión relevante consiste en distinguir: cuándo el traslado es una elección y cuándo constituye una expulsión económica. Esta distinción debe acompañar todo el análisis territorial.

A efectos del informe, puede definirse el desplazamiento empresarial por presión inmobiliaria como el cambio de ubicación de una actividad económicamente operativa motivado de manera principal por la incapacidad para mantener, renovar o acceder al espacio en condiciones compatibles con su estructura económica. La definición resulta especialmente útil porque diferencia el traslado derivado de una estrategia empresarial ordinaria del producido fundamentalmente por una pérdida de accesibilidad productiva. La acumulación de desplazamientos puede producir una cadena territorial: mayor presión en zonas centrales, incremento de traslados hacia áreas secundarias, modificación de la composición del centro, mayor actividad en los territorios receptores, posible aparición de nuevas presiones en esas zonas y, finalmente, una reconfiguración de la geografía empresarial. Esta secuencia conecta directamente las estrategias empresariales individuales con los procesos de transformación territorial que se analizarán posteriormente. La principal conclusión puede formularse así: trasladarse puede reducir el alquiler y aumentar simultáneamente el coste económico total del negocio cuando la nueva ubicación deteriora ventas, visibilidad, accesibilidad o relación con la clientela. La decisión no debe plantearse como una comparación entre local caro y local barato, sino entre valor económico de permanecer y valor económico de marcharse.

3.4. REDUCCIÓN DE SUPERFICIE

Una segunda estrategia frente al incremento de los costes inmobiliarios consiste en mantener la actividad reduciendo la cantidad de espacio utilizado. Desde una perspectiva estrictamente económica, la lógica puede parecer sencilla: menos metros cuadrados pueden significar un menor coste inmobiliario potencial. Sin embargo, al igual que ocurría con el traslado, la reducción de superficie no puede analizarse únicamente como una operación de ahorro. El espacio forma parte de la capacidad productiva del negocio y, por ello, reducir metros puede disminuir costes y, al mismo tiempo, limitar determinadas funciones empresariales.

La cuestión relevante no consiste, por tanto, en determinar cuánto espacio puede eliminarse, sino en identificar cuál es la superficie mínima que permite mantener la actividad de forma eficiente, operativa y competitiva. Este planteamiento convierte la reducción de superficie en una decisión estratégica. No se trata simplemente de ocupar menos, sino de utilizar mejor el espacio disponible.

3.4.1. DE LA SUPERFICIE DISPONIBLE A LA SUPERFICIE NECESARIA

Muchas actividades ocupan espacios que responden a una determinada etapa de su trayectoria empresarial. Un local puede haber sido contratado cuando existía mayor volumen de existencias, una plantilla más amplia, una organización diferente, mayores necesidades de archivo físico o antes de que determinadas funciones pudieran digitalizarse. Con el paso del tiempo, una parte de esa superficie puede dejar de resultar imprescindible. En estas circunstancias, reducir metros no constituye necesariamente una señal de deterioro. Puede representar una mejora genuina de eficiencia. Un profesional puede abandonar una oficina sobredimensionada y conservar únicamente un despacho; una actividad administrativa puede reducir archivo físico mediante digitalización; un comercio puede combinar una menor exposición presencial con mayor venta online; un negocio puede externalizar almacenamiento; o una pequeña empresa puede reorganizar zonas que permanecían infrautilizadas. Cuando una actividad consigue mantener una proporción significativa de sus ingresos utilizando menos metros cuadrados, aumenta la intensidad económica con la que utiliza el establecimiento. Esta relación puede aproximarse mediante la productividad inmobiliaria, entendida como los ingresos generados por unidad de superficie utilizada. Si una actividad mantiene una facturación semejante después de reducir superficie, la cantidad de ingresos generada por metro cuadrado aumenta.

Esta mejora puede resultar económicamente positiva cuando el ahorro inmobiliario supera suficientemente la eventual reducción de ventas o capacidad. No obstante, este indicador debe interpretarse con cautela. Una mayor facturación por metro cuadrado no implica necesariamente una mejora global del negocio. Puede coexistir con saturación, peor experiencia del cliente, reducción del almacenamiento, mayor presión sobre la plantilla o menor capacidad de crecimiento. Por ello, la productividad del espacio debe analizarse conjuntamente con margen, calidad, funcionalidad, capacidad y satisfacción de la clientela. El objetivo no consiste en maximizar mecánicamente los ingresos por metro cuadrado, sino en encontrar una relación sostenible entre espacio utilizado y valor empresarial generado.

Esta reflexión permite introducir un concepto especialmente útil para el informe y para la futura herramienta de autodiagnóstico: la superficie mínima eficiente. Puede definirse como la cantidad mínima de espacio que permite desarrollar la actividad manteniendo adecuadamente su capacidad productiva, comercial, operativa y de atención a la clientela. Por debajo de ese nivel, el ahorro inmobiliario puede comenzar a generar más costes que beneficios. Esta superficie no puede determinarse de manera uniforme. Un despacho profesional puede reducir considerablemente sus necesidades físicas sin modificar sustancialmente su capacidad de producción; un restaurante presenta restricciones mucho más estrictas; y un taller puede necesitar grandes superficies que aparentemente generan poca facturación directa, pero resultan imprescindibles para almacenamiento, seguridad, circulación y operación. La superficie mínima eficiente debe construirse, por tanto, desde una perspectiva sectorial y funcional. La primera forma de disminuir necesidades espaciales consiste en mejorar la organización interna del establecimiento. Antes de abandonar metros, la actividad puede revisar distribución, almacenamiento, archivo, zonas infrautilizadas, duplicidades y utilización temporal de los distintos espacios. Digitalización documental, mobiliario modular, almacenamiento vertical, reorganización de puestos, utilización compartida de salas o eliminación de espacios infrautilizados pueden permitir un uso más intensivo sin deteriorar la capacidad del negocio. En estos casos resulta más adecuado hablar de eficiencia inmobiliaria que de reducción defensiva. La actividad no sacrifica capacidad; reorganiza recursos para utilizar de manera más eficiente un activo costoso.

3.4.2. EXTERNALIZACIÓN, OMNICANALIDAD Y DIFERENCIAS SECTORIALES

Otra estrategia consiste en desplazar fuera del establecimiento aquellas funciones que no necesitan necesariamente desarrollarse en la localización principal. Almacenamiento, archivo, logística, administración o preparación de pedidos pueden ubicarse en espacios diferentes y, eventualmente, más económicos. Esta segmentación permite reservar el espacio de mayor valor para aquellas funciones directamente vinculadas a venta, atención o producción esencial y trasladar actividades auxiliares hacia inmuebles de menor coste. La estrategia puede resultar especialmente útil en localizaciones comerciales donde el precio por metro cuadrado es elevado y una parte significativa del establecimiento se destina a funciones que no necesitan beneficiarse de esa centralidad. En el comercio, la digitalización puede modificar profundamente la función del establecimiento. Una parte de la exposición, el stock o la gestión de pedidos puede trasladarse hacia venta online, almacenes externos o logística especializada. El establecimiento puede transformarse progresivamente en un showroom, punto de recogida, espacio de experiencia o centro de relación con la clientela. La reducción de superficie puede responder entonces a una transformación omnicanal y no necesariamente a una situación de debilidad.

Sin embargo, también aquí existe un límite. Reducir demasiada superficie puede significar menor variedad, menor exposición, menos stock inmediato, menor capacidad de atención y una experiencia física más pobre. La reducción de superficie presenta límites especialmente claros en hostelería. Menos metros pueden significar menos mesas, menor aforo, menos cocina, menor almacenamiento o una terraza más reducida. En estos casos, disminuir espacio puede traducirse directamente en una reducción de la capacidad de facturación. La comparación relevante debe realizarse entre el ahorro de renta asociado al metro eliminado y el margen que ese metro contribuía a generar. Cuando el espacio reducido producía más margen del que cuesta, la operación puede empeorar la situación económica. En peluquerías, centros de estética, clínicas y otros servicios presenciales, la superficie se encuentra frecuentemente vinculada al número de puestos simultáneos de atención. Menos espacio puede significar menos sillones, menos cabinas, menos consultas, menos trabajadores simultáneos y menor capacidad para atender demanda.

En actividades productivas, determinados metros pueden parecer poco rentables cuando se observan exclusivamente desde una lógica de ingresos directos. Áreas de almacenamiento, circulación, seguridad, espera o descarga no generan necesariamente ventas, pero resultan esenciales para que el resto del establecimiento funcione. Debe evitarse, por ello, aplicar indiscriminadamente criterios de máxima densidad o productividad por superficie. El espacio cumple también funciones operativas indirectas. No todos los metros generan ingresos directamente, pero algunos hacen posible que otros los generen. Las oficinas y determinados servicios profesionales presentan, en términos generales, una capacidad superior para reducir superficie. La digitalización ha disminuido necesidades de archivo físico, puestos permanentes, salas de reunión exclusivas y presencia diaria. Un modelo tradicional puede evolucionar hacia un despacho reducido, coworking, utilización por horas o un sistema híbrido. En estas actividades, una reducción significativa del espacio puede generar ahorro sin deteriorar de forma equivalente la capacidad económica. Esta flexibilidad contribuye a explicar por qué determinadas profesiones presentan una menor exposición inmobiliaria que actividades físicamente rígidas. En determinados sectores, el ajuste puede combinarse con trabajo parcial desde la vivienda. Algunas funciones permanecen en el establecimiento profesional y otras se desarrollan en el domicilio, permitiendo reducir puestos, despachos y necesidades de superficie. Sin embargo, este ahorro empresarial no debe considerarse completamente gratuito. Una parte de la presión puede trasladarse hacia la vivienda mediante mayores necesidades de espacio residencial, conectividad, equipamiento, privacidad o consumo energético. La evaluación deberá considerar conjuntamente el ahorro para el negocio y el eventual coste personal o residencial generado. Una alternativa especialmente relevante para comercio y pequeñas actividades productivas consiste en separar espacio de mercado y espacio de almacenamiento. El establecimiento comercial permanece en una zona de elevado valor y el almacén se desplaza hacia un territorio más asequible. Esta estrategia puede reducir considerablemente el coste medio del espacio utilizado, pero introduce nuevos costes de transporte, logística, tiempo y gestión de inventario. Una vez más, menor alquiler no significa automáticamente menor coste total. La optimización espacial debe valorarse sobre la estructura económica completa del nuevo sistema.

3.4.3. SUPERFICIE MÍNIMA EFICIENTE Y RIESGO DE SOBREOPTIMIZACIÓN

El espacio no debe responder únicamente al volumen actual de actividad. Debe conservar cierto margen para crecimiento, incorporación de personal, ampliación de stock, nuevos servicios o aumento de producción. Si una actividad reduce su superficie hasta el mínimo absoluto, puede aparecer una rigidez de crecimiento: el ahorro presente limita opciones futuras.

Por ello, la superficie mínima eficiente no debe confundirse con la superficie mínima posible. La primera incorpora un margen funcional compatible con la actividad y con una cierta capacidad de evolución. Puede hablarse de *sobreoptimización* del espacio cuando una actividad reduce su superficie hasta un punto en el que cualquier incremento de la demanda genera saturación, problemas de almacenamiento, colas, deterioro de la experiencia o imposibilidad de ampliar capacidad. En ese momento, la eficiencia deja de constituir una ventaja y se transforma en una limitación. La reducción de superficie presenta así una relación ambivalente con la resiliencia. Puede aumentar la resiliencia financiera al reducir costes fijos y disminuir simultáneamente la resiliencia operativa al reducir capacidad. El objetivo debe ser encontrar un equilibrio entre ambas dimensiones. La relación entre superficie y coste permite distinguir cuatro situaciones analíticas. Cuando existe superficie excesiva y coste alto, la reducción puede resultar especialmente favorable. Si existe superficie excesiva y coste moderado, la optimización puede seguir mejorando eficiencia, aunque no sea urgente. Cuando la superficie ya está ajustada y el coste es alto, reducir metros puede resultar peligroso. Y cuando existe superficie insuficiente y coste elevado, la actividad se encuentra ante una situación de vulnerabilidad especialmente intensa. Esta matriz puede resultar útil para la futura herramienta de autodiagnóstico porque permite distinguir entre problemas derivados de sobredimensionamiento y problemas en los que la propia actividad necesita realmente el espacio que ya utiliza. La reconfiguración del espacio tampoco es gratuita. Puede exigir obras, redistribución, mudanza parcial, nuevo mobiliario, externalización, almacenamiento alternativo, digitalización o modificación de procesos. La decisión debe comparar, por tanto, coste inicial de reconfiguración y ahorro futuro.

Puede utilizarse un indicador sencillo de periodo de recuperación de la reducción, calculado mediante la relación entre el coste inicial de adaptación y el ahorro anual conseguido. Si una reorganización exige 10.000 euros y genera un ahorro anual de 5.000, el periodo de recuperación sería aproximadamente de dos años. La utilidad de esta medida reside en incorporar una dimensión temporal a una decisión que no debe evaluarse únicamente por el ahorro mensual inmediato.

3.4.4. FLEXIBILIDAD, COMPARTICIÓN Y ESCALABILIDAD ESPACIAL

Una opción particularmente eficiente puede aparecer cuando el propio inmueble permite subdividir, devolver o subarrendar una parte del espacio. El negocio conserva su ubicación y reduce simultáneamente su coste. Su viabilidad dependerá de las condiciones contractuales, de la configuración física del establecimiento y de la existencia de demanda para la superficie liberada. Esta solución resulta especialmente interesante porque evita buena parte de los costes comerciales asociados al traslado. La frontera entre reducción de superficie y utilización compartida puede resultar difusa. Una actividad puede mantener formalmente su establecimiento y compartir una parte con otro profesional o negocio compatible: despachos, salas, consultas, talleres o espacios de almacenamiento. Esta posibilidad conecta directamente con la siguiente estrategia del informe: los espacios compartidos, que permiten repartir costes sin renunciar necesariamente a una determinada ubicación. La flexibilidad puede llevarse un paso más allá mediante modelos de espacio modular, en los que la actividad puede aumentar o disminuir superficie en función de sus necesidades. Coworkings, oficinas compartidas, almacenes flexibles y determinados viveros empresariales funcionan precisamente bajo esta lógica. La ventaja reside en reducir la rigidez del coste inmobiliario.

Tradicionalmente, una actividad asume una superficie relativamente estable durante años; los modelos flexibles permiten crecer cuando aumenta la demanda y reducir cuando disminuye. Puede hablarse así de escalabilidad espacial, una característica potencialmente relevante para las políticas de apoyo al emprendimiento. Cuanto mayor sea esta capacidad de ajuste, menor será la exposición a mantener durante largos periodos un volumen de espacio desalineado con las necesidades reales del negocio. El concepto puede trasladarse directamente a la futura herramienta individual. La persona autónoma podría revisar cuántos metros utiliza, qué proporción emplea realmente de manera habitual, qué funciones ocupa cada zona, qué espacio resulta imprescindible, qué parte podría externalizar y qué consecuencias tendría reducir su superficie en distintos porcentajes.

Este análisis permitiría identificar un margen de optimización espacial. Podría explorarse posteriormente una escala de flexibilidad superficial —alta, media, baja o inexistente— basada en la cantidad de espacio que una actividad puede reducir sin afectar sustancialmente a su funcionamiento. Los porcentajes propuestos en el documento de partida deberán considerarse únicamente orientativos y requerirían validación antes de incorporarlos a un instrumento definitivo. La utilidad reside en medir no únicamente cuánta superficie utiliza la actividad, sino qué capacidad posee para modificarla si aumentan los costes.

3.4.5. REDUCCIÓN ESTRATÉGICA, MEDICIÓN Y LÍMITES PRODUCTIVOS

Igual que ocurría con el traslado, resulta imprescindible distinguir el motivo de la reducción. Cuando un negocio disminuye superficie porque ha digitalizado procesos, reorganizado funciones o mejorado su modelo, puede encontrarse ante una reducción estratégica. Cuando lo hace exclusivamente porque ya no puede sostener económicamente los metros que utilizaba, puede tratarse de una reducción forzada y constituir una señal de vulnerabilidad. No basta, por tanto, con preguntar si la actividad ocupa hoy menos espacio. Es necesario conocer por qué se produjo el cambio y qué consecuencias tuvo sobre rentabilidad, ventas, capacidad productiva y empleo. La encuesta debería identificar si la actividad ha reducido superficie durante los últimos años y, en caso afirmativo, los motivos principales: menor necesidad de espacio, digitalización, modificación del modelo de negocio, reducción de costes inmobiliarios, caída de actividad u otros factores. Posteriormente deberá analizar si la decisión mejoró la rentabilidad, no afectó a la capacidad del negocio, redujo ventas, limitó contratación o generó nuevos costes. Esta diferenciación permitirá distinguir entre ganancias de eficiencia y ajustes defensivos. Deberá medirse expresamente, además, si la reducción de superficie ha afectado a puestos de trabajo, capacidad futura de contratación, horarios o número de clientes atendidos. Esta relación puede resultar especialmente importante en actividades intensivas simultáneamente en espacio y trabajo. No es necesario esperar a una crisis para revisar las necesidades inmobiliarias. Una actividad puede evaluar periódicamente uso, coste, productividad y funcionalidad del espacio y detectar superficies infrautilizadas antes de que el alquiler se convierta en una restricción. La optimización espacial puede formar parte, por tanto, de una gestión preventiva del riesgo inmobiliario. Esta idea resulta especialmente valiosa para las recomendaciones prácticas del informe: la resiliencia no depende únicamente de reaccionar cuando aparece el problema, sino también de reducir anticipadamente rigideces innecesarias. Todo lo anterior permite formular una hipótesis adicional: cuanto mayor sea la capacidad de una actividad para ajustar la superficie utilizada sin deteriorar significativamente sus ingresos o su funcionamiento, menor será su vulnerabilidad frente a un incremento inmobiliario.

La flexibilidad de superficie constituye, por tanto, una dimensión específica de la resiliencia inmobiliaria. Esta variable podría integrarse posteriormente en el IVITA o, especialmente, en la herramienta de autodiagnóstico individual, donde puede ofrecer una medida relativamente intuitiva de la capacidad empresarial para adaptarse al coste del espacio. Existe, sin embargo, un punto crítico. La reducción deja de ser una estrategia eficiente cuando obliga a rechazar clientes, disminuir el stock necesario, eliminar puestos, reducir producción o deteriorar la experiencia de la clientela. A partir de ese momento: menos espacio ya no significa más eficiencia. Significa menos negocio. Ese límite constituye precisamente la superficie mínima eficiente. La idea central puede formularse de manera sencilla: reducir superficie puede ser una estrategia inteligente cuando elimina metros infrautilizados; se convierte en un problema cuando empieza a eliminar capacidad productiva.

3.5. ESPACIOS COMPARTIDOS

Otra de las estrategias de adaptación frente al incremento de los costes inmobiliarios consiste en sustituir, total o parcialmente, la utilización exclusiva de un inmueble por fórmulas de uso compartido. Esta posibilidad ha adquirido una importancia creciente mediante el desarrollo de coworkings, viveros de empresas, despachos compartidos, centros de negocios flexibles, talleres colectivos, cocinas compartidas, consultas utilizadas por franjas horarias, almacenes comunes y otras modalidades de infraestructura empleada simultánea o sucesivamente por diferentes profesionales y pequeñas empresas.

La principal ventaja económica de estos modelos consiste en modificar la estructura del coste inmobiliario. En lugar de asumir individualmente la totalidad de la renta, los suministros, la recepción, la limpieza, las salas de reuniones, determinados equipamientos, el mantenimiento, la seguridad o algunos servicios administrativos, la persona autónoma comparte una parte de esas obligaciones con otros usuarios. La consecuencia potencial es doble: menor coste total y menor rigidez del coste inmobiliario.

3.5.1. DE LA EXCLUSIVIDAD A LA INFRAESTRUCTURA COMPARTIDA

El modelo inmobiliario tradicional parte habitualmente de una relación relativamente rígida entre una actividad, un inmueble y un coste fijo completo. La fórmula compartida introduce una lógica diferente: varios usuarios utilizan una infraestructura común y distribuyen entre ellos una parte de los costes necesarios para mantenerla. Esta transformación puede resultar especialmente eficiente en aquellas actividades que no necesitan utilizar permanentemente todos los recursos incluidos en un establecimiento tradicional. Una sala de reuniones puede utilizarse unas horas al mes; una recepción puede prestar servicio a distintos profesionales; una impresora o determinado equipamiento técnico puede compartirse; una zona de espera puede atender a varias consultas; y un taller equipado puede resultar económicamente inaccesible para una sola persona y viable cuando su coste se distribuye entre varios usuarios. Una de las aportaciones más relevantes de los espacios compartidos consiste en reducir la rigidez inmobiliaria. Un alquiler convencional suele exigir comprometer una superficie determinada, asumir una duración contractual, aportar garantías y fianza, equipar el inmueble y afrontar una serie de gastos recurrentes con independencia de la intensidad real de utilización. Los modelos flexibles pueden permitir, en cambio, contratar por mes, día, hora, puesto, sala o franja horaria. Esta posibilidad transforma parcialmente un coste fijo en un coste variable o semivariable, haciendo que el gasto asociado al espacio pueda ajustarse con mayor proximidad al nivel efectivo de actividad.

Los espacios compartidos pueden desempeñar también una función particularmente relevante en las primeras etapas del emprendimiento. Iniciar una actividad desde un inmueble exclusivo puede exigir financiar anticipadamente fianzas, garantías, mobiliario, obras, instalaciones, equipamiento, suministros y servicios antes de que exista una facturación consolidada. La utilización de infraestructuras compartidas puede reducir una parte importante de esa inversión inicial y, con ello, disminuir el capital necesario para poner en marcha el proyecto. El resultado potencial es una menor barrera económica de entrada al emprendimiento. La flexibilidad presenta además una ventaja específica durante las fases iniciales de una actividad: permite reducir el coste económico del error. Quien inicia un proyecto puede no conocer todavía con precisión cuánta superficie necesitará, qué ritmo de crecimiento alcanzará, cuántos clientes tendrá o si necesitará incorporar trabajadores.

Asumir desde el primer momento un contrato inmobiliario rígido implica adoptar decisiones sobre necesidades futuras cuando una parte sustancial de la información todavía no existe. Los modelos flexibles permiten invertir la secuencia: iniciar la actividad, validar el negocio, aumentar progresivamente su dimensión y decidir posteriormente si necesita un espacio propio. Esta posibilidad puede reducir significativamente el riesgo asociado a las primeras etapas del emprendimiento. Otra de las ventajas potenciales reside en las economías de escala. Determinados recursos —seguridad, salas, recepción, conectividad avanzada, zonas comunes, equipamientos técnicos o servicios administrativos— pueden resultar relativamente costosos cuando deben ser financiados por una única actividad y considerablemente más eficientes cuando son utilizados por varias. La lógica no consiste únicamente en compartir superficie, sino en compartir infraestructura y servicios. Dos profesionales pueden disponer de espacios de trabajo independientes y compartir recepción, agenda, limpieza, software, marketing, equipamiento o determinados servicios administrativos. De esta forma, la reducción de costes puede extenderse mucho más allá de la renta inmobiliaria propiamente dicha.

3.5.2. FLEXIBILIDAD SECTORIAL Y PRODUCTIVIDAD TEMPORAL DEL ESPACIO

El coworking constituye probablemente la expresión más conocida de los modelos compartidos y ha mostrado especial adaptación a profesionales independientes, consultoría, actividades digitales, diseño, creación, tecnología y pequeños equipos. En estas actividades puede ser suficiente disponer de un puesto, un despacho, una sala de uso ocasional y determinados servicios comunes. Sin embargo, debe evitarse identificar coworking con solución universal para el trabajo autónomo. Su utilidad depende profundamente de la naturaleza física y operativa de cada actividad. Una peluquería necesita puestos, agua e instalaciones específicas; un restaurante requiere cocina, extracción, sala y almacenamiento; una ferretería necesita exposición y stock; y un taller mecánico requiere superficie, maquinaria, acceso de vehículos y determinados requisitos de seguridad. Esta diferencia permite introducir una variable especialmente importante: la flexibilidad inmobiliaria del modelo de negocio, entendida como el grado en que la actividad puede sustituir un establecimiento exclusivo por fórmulas compartidas sin deteriorar significativamente su funcionamiento. Limitar el concepto de espacio compartido a oficinas constituiría, sin embargo, una visión excesivamente reducida. El principio puede extenderse a numerosos sectores mediante talleres compartidos, cocinas compartidas, consultas por turnos, almacenes comunes o equipamientos técnicos utilizados colectivamente. Esta ampliación resulta especialmente relevante para las políticas públicas porque permite trasladar la lógica de la flexibilidad inmobiliaria hacia actividades cuya dependencia física es mucho mayor. El principio subyacente es sencillo: no todas las personas autónomas necesitan poseer o alquilar de forma exclusiva todos los recursos que utilizan. La eficiencia del espacio no depende exclusivamente de cuántos metros se utilizan.

Depende también de durante cuánto tiempo están siendo efectivamente utilizados. Dos actividades pueden utilizar el mismo espacio en horarios diferentes: una consulta por la mañana y otra por la tarde; un aula entre semana y otra actividad durante el fin de semana; una cocina en diferentes turnos. Esta posibilidad permite introducir el concepto de productividad temporal del espacio, entendido como el grado de utilización efectiva de una infraestructura a lo largo del tiempo.

Numerosas actividades pueden disponer de salas, despachos, aulas, zonas de taller o franjas horarias que permanecen parcialmente vacías. Esta infrautilización plantea una posibilidad adicional: convertir espacio ocioso en ingreso o ahorro compartido. El propio autónomo puede convertirse en oferente parcial de espacio, compartiendo determinadas zonas o periodos de utilización con otras actividades compatibles. La presión inmobiliaria puede incentivar así nuevas formas de cooperación que permitan rentabilizar activos existentes antes de recurrir a reducciones más disruptivas de superficie o al traslado. El modelo compartido puede generar además beneficios que trascienden al ahorro inmobiliario. Compartir instalaciones puede facilitar relaciones con otros profesionales, intercambio de conocimiento, referencias, proyectos conjuntos, proveedores y redes empresariales. Cuando varias actividades compatibles comparten infraestructura pueden surgir economías de aglomeración. Un diseñador, un fotógrafo, un profesional de marketing y una consultora pueden generar proyectos comunes; distintos profesionales sanitarios pueden ofrecer servicios complementarios; y un taller colectivo puede facilitar aprendizaje y utilización conjunta de maquinaria. El inmueble deja entonces de constituir únicamente una partida de coste y puede transformarse también en una fuente de redes, cooperación y oportunidades económicas.

3.5.3. COSTES DE CONTROL, PRIVACIDAD E IDENTIDAD EMPRESARIAL

Estas ventajas no eliminan los costes asociados al modelo. Compartir puede implicar menor privacidad, menor autonomía, conflictos de uso, restricciones horarias, limitaciones de almacenamiento, menor capacidad de personalización, dependencia de reglas comunes y menor control general sobre la infraestructura. Por tanto: menor coste puede ir acompañado de menor control. La decisión dependerá de cuánto valor otorgue la actividad a la autonomía física y de qué funciones puedan compartirse sin afectar negativamente a su funcionamiento. En determinadas profesiones, la privacidad constituye un requisito esencial. Abogacía, psicología, asesoramiento, sanidad y otras actividades que manejan información confidencial pueden utilizar espacios compartidos siempre que estos dispongan de las condiciones necesarias de separación, aislamiento y seguridad. Un modelo abierto o insuficientemente acondicionado puede ser incompatible con confidencialidad, concentración o atención privada. Por ello, no basta con analizar la posibilidad abstracta de compartir. Debe evaluarse la adecuación funcional del espacio compartido. Otra limitación puede aparecer en aquellas actividades donde el establecimiento forma parte de la propia identidad comercial. Comercio, centros de estética, clínicas o actividades creativas pueden necesitar imagen, decoración, señalización y una experiencia diferenciada. Compartir puede reducir la posibilidad de construir esa identidad y generar un coste menos visible: pérdida de capacidad de personalización y diferenciación. El ahorro inmobiliario debe valorarse, por tanto, junto con el posible impacto sobre la identidad empresarial. La infraestructura compartida puede introducir asimismo problemas de disponibilidad. Una sala debe reservarse, una máquina puede estar siendo utilizada por otro profesional, el almacenamiento puede encontrarse limitado y determinadas franjas horarias pueden estar ocupadas.

El ahorro puede tener así como contrapartida una menor disponibilidad inmediata, especialmente problemática en actividades que necesitan responder con rapidez a variaciones de demanda o utilizar recursos sin una planificación previa extensa. La flexibilidad tampoco elimina completamente el riesgo contractual. La persona autónoma puede reducir su dependencia respecto de un arrendador tradicional y aumentar simultáneamente su dependencia respecto de un operador de espacio flexible. Si este modifica tarifas, condiciones, horarios o servicios, la actividad vuelve a quedar expuesta. Por ello, los modelos compartidos no eliminan necesariamente todos los riesgos inmobiliarios. Los transforman. Esta consideración debe incorporarse a cualquier evaluación de resiliencia: flexibilidad y dependencia contractual pueden coexistir.

Las fórmulas compartidas pueden resultar especialmente adecuadas durante las etapas de inicio, validación y consolidación y dejar de serlo a medida que crece la actividad. Un negocio en expansión puede necesitar mayor privacidad, más puestos, almacenamiento adicional o infraestructura exclusiva. El espacio compartido puede funcionar, por tanto, como una etapa empresarial y no necesariamente como una solución permanente, aunque para determinados profesionales pueda mantenerse de manera indefinida. Los modelos más avanzados permiten precisamente acompañar esa evolución mediante una estructura escalable: un puesto puede convertirse en dos, posteriormente en un despacho y finalmente en un espacio para un equipo de mayor dimensión. Puede denominarse escalabilidad inmobiliaria a esta capacidad de ajustar progresivamente la infraestructura a la evolución real de la actividad sin sobredimensionarla desde el principio. Todo lo anterior permite formular una hipótesis relevante para el informe: cuanto mayor sea la capacidad de una actividad para utilizar infraestructuras compartidas sin deteriorar su funcionamiento, mayor será su capacidad de adaptación frente a la presión inmobiliaria. Puede hablarse, en este sentido, de capacidad de compartición como una dimensión específica de la resiliencia inmobiliaria. A efectos analíticos podrían distinguirse actividades de flexibilidad alta, capaces de desarrollar gran parte de su actividad en espacios compartidos; flexibilidad media, que pueden compartir algunas funciones o instalaciones; flexibilidad baja, donde únicamente pueden compartirse elementos auxiliares; y flexibilidad muy baja, en aquellos negocios que necesitan prácticamente un espacio exclusivo. Esta clasificación podría cruzarse posteriormente con dependencia locacional, superficie utilizada, peso inmobiliario y características sectoriales.

3.5.4. VIVEROS, TERRITORIO RURAL E INFRAESTRUCTURAS SECTORIALES

Los viveros constituyen una modalidad especialmente relevante porque no proporcionan únicamente espacio. Pueden combinar infraestructura, asesoramiento, formación, mentoría, networking y acompañamiento empresarial. Su función potencial es doble: reducir el coste inmobiliario y aumentar la capacidad empresarial. Esta combinación resulta especialmente valiosa durante las primeras etapas del emprendimiento, cuando la actividad presenta simultáneamente mayores necesidades de apoyo y menor capacidad financiera. La documentación técnica del proyecto plantea expresamente el desarrollo de redes de coworking y viveros públicos o concertados como posible instrumento de resiliencia para autónomos y pequeñas empresas, especialmente en territorios con precios privados elevados, escasez de espacios adecuados o estrategias dirigidas a atraer actividad económica. La finalidad no debería limitarse a proporcionar espacio barato, sino a crear infraestructura productiva accesible.

La evaluación de estos equipamientos deberá considerar conjuntamente coste, calidad, flexibilidad, servicios, conectividad, equipamiento y capacidad de acompañamiento. Una red pública o concertada no genera necesariamente más valor por ofrecer la tarifa nominalmente más baja. Puede resultar más útil cuando reduce simultáneamente costes, riesgo y necesidades de inversión y facilita la consolidación empresarial. Esta estrategia puede presentar un interés particular en territorios rurales, donde el problema inmobiliario no adopta necesariamente la forma de precios elevados. Puede existir escasez de oficinas, talleres, conectividad o infraestructura profesional adecuada. En estos contextos, un espacio compartido puede concentrar recursos que resultarían difíciles de sostener individualmente: conectividad de alta capacidad, salas, equipamientos, administración y determinados servicios comunes. La función principal puede ser entonces reducir la escasez funcional y no únicamente el precio. Un espacio compartido rural no tiene por qué reproducir el modelo orientado fundamentalmente a profesionales digitales que caracteriza a buena parte del coworking urbano. Debe diseñarse en función de las necesidades del tejido económico local. Puede combinar, por ejemplo, espacio profesional con sala de formación, taller, laboratorio, almacén, comercio electrónico o servicios administrativos. La clave consiste en adaptar la infraestructura al territorio y no trasladar mecánicamente un formato estándar a realidades productivas diferentes.

Una de las líneas de mayor interés consiste en desarrollar modelos especializados: *hubs* artesanales con maquinaria y talleres, *hubs* gastronómicos con cocinas e instalaciones, *hubs* sanitarios con consultas por turnos, *hubs* digitales con puestos y conectividad o *hubs* logísticos con servicios de almacenamiento y distribución. Esta especialización puede ampliar significativamente el número de autónomos que pueden beneficiarse de modelos compartidos, superando la identificación tradicional entre flexibilidad inmobiliaria y actividad de oficina. En determinadas situaciones, pasar de un inmueble exclusivo a una infraestructura compartida puede permitir que una actividad continúe cuando ya no puede asumir por sí sola el coste del espacio anterior. Puede funcionar así como una estrategia de continuidad intermedia entre permanecer bajo la estructura inmobiliaria existente y abandonar definitivamente la actividad. Esta función puede resultar especialmente valiosa en fases de transición. La flexibilidad permite responder también a situaciones temporales. Una persona próxima a la jubilación puede reducir estructura y mantener parcialmente la actividad; un nuevo emprendedor puede comenzar desde un espacio compartido; un negocio puede utilizarlo provisionalmente durante una reforma; y un profesional puede reducir costes durante una fase de menor demanda. En estos casos, el espacio flexible funciona como infraestructura de transición empresarial, facilitando procesos que resultarían más difíciles bajo contratos inmobiliarios tradicionales y rígidos. El potencial de compartición como herramienta de autodiagnóstico. La futura herramienta individual puede incorporar preguntas destinadas a determinar qué grado de exclusividad requiere realmente la actividad: si necesita disponer permanentemente de todo el espacio, qué funciones podrían compartirse, cuántas horas utiliza las instalaciones, qué recursos podrían contratarse bajo demanda y qué elementos necesitan privacidad o exclusividad.

3.5.5. AHORRO EFECTIVO, DEMOCRATIZACIÓN DEL ACCESO Y RESILIENCIA TERRITORIAL

También puede construirse una aproximación al ahorro compartido potencial, calculado conceptualmente como la diferencia entre el coste actual exclusivo y el coste estimado bajo un modelo compartido. Sin embargo, esta diferencia debe corregirse incorporando costes de adaptación y posibles pérdidas de funcionalidad. Una vez más, el ahorro bruto no resulta suficiente para evaluar la estrategia.

El espacio compartido puede generar una renta inferior y resultar poco adecuado si obliga a asumir costes adicionales, limita la productividad, dificulta la atención a clientes o reduce excesivamente la autonomía operativa. La ventaja tampoco se limita al gasto recurrente. Compartir puede reducir necesidades de mobiliario, equipamiento, instalaciones y capital inicial. Cuando una infraestructura costosa puede utilizarse por horas o mediante una tarifa compartida, personas con menor capacidad financiera pueden acceder a recursos que individualmente resultarían inalcanzables. En este sentido, los modelos compartidos pueden contribuir a democratizar el acceso a infraestructura productiva. Esta formulación puede adquirir especial relevancia dentro de la agenda de propuestas del informe, particularmente en políticas orientadas al emprendimiento, la pequeña empresa y el relevo. Debe introducirse, sin embargo, una cautela esencial. Promover coworkings o espacios compartidos no puede convertirse en una respuesta genérica a cualquier forma de presión inmobiliaria. Estas fórmulas no resolverán por sí solas la escasez de locales comerciales, las necesidades de hostelería, la ausencia de talleres o la presión sobre determinados ejes urbanos. Deben entenderse como una herramienta dentro de una política más amplia, no como un sustituto de una oferta inmobiliaria suficiente, funcionalmente adecuada y compatible con las necesidades del tejido productivo. La encuesta deberá analizar no solo el uso actual de espacios compartidos, sino también la disposición potencial a utilizarlos y los obstáculos que impiden hacerlo. Resultará necesario conocer si la persona autónoma los utiliza actualmente, si los ha considerado, qué funciones podría compartir y qué ahorro estima que podría obtener, así como las limitaciones relacionadas con privacidad, horarios, ubicación, equipamiento, normativa, falta de oferta, coste o imagen empresarial.

Esta información permitirá identificar no únicamente utilización efectiva, sino también demanda potencial no cubierta. Cuando exista una elevada disposición empresarial a utilizar estas fórmulas y una oferta insuficiente en el territorio, podrá identificarse una oportunidad concreta de intervención pública. La disponibilidad de infraestructura compartida puede incorporarse, en consecuencia, como una variable de resiliencia del ecosistema territorial. No todos los territorios ofrecen las mismas alternativas cuando una actividad deja de poder sostener un inmueble exclusivo. La presencia de espacios flexibles, viveros, talleres compartidos, cocinas, almacenes, consultas o equipamientos colectivos amplía el repertorio de respuestas posibles y puede reducir el riesgo de discontinuidad. Esta dimensión podría adquirir un papel específico dentro del IVITA, especialmente en su componente relacionado con capacidad de adaptación territorial. La principal aportación de los modelos compartidos puede sintetizarse de la siguiente forma: permiten convertir una parte del coste inmobiliario rígido en un coste más flexible y distribuir entre varios usuarios infraestructuras que serían más caras si se asumieran individualmente. Su utilidad no consiste únicamente en pagar menos, sino también en necesitar menos capital, asumir menos riesgo y adaptar el gasto al nivel efectivo de actividad. Por ello, la capacidad para utilizar espacios compartidos puede convertirse en un verdadero indicador de flexibilidad inmobiliaria. Las actividades profesionales y digitales disponen, en términos generales, de mayores alternativas; aquellas que necesitan instalaciones físicas específicas presentan una capacidad considerablemente menor.

3.6. TELETRABAJO Y ACTIVIDAD DESDE LA VIVIENDA

Una de las estrategias más intensas de reducción de la exposición a los costes inmobiliarios empresariales consiste en prescindir, total o parcialmente, de un espacio profesional independiente y desarrollar la actividad desde la propia vivienda. La expansión de las tecnologías digitales, la generalización de herramientas de comunicación remota, el crecimiento de los servicios prestados online y la transformación de numerosos modelos profesionales han ampliado de manera significativa esta posibilidad durante los últimos años. Para determinadas actividades, trabajar desde el domicilio puede reducir de forma sustancial el alquiler de oficina, los desplazamientos, los suministros diferenciados, el mobiliario, los servicios comunes y otros gastos vinculados al mantenimiento de un segundo inmueble.

Desde una primera aproximación, la operación puede parecer económicamente evidente: dos espacios —vivienda y lugar de trabajo— pasan a concentrarse en uno solo. Sin embargo, esta simplificación resulta incompleta. El coste espacial de la actividad no desaparece necesariamente; en una parte importante de los casos se reconfigura y se traslada hacia el ámbito residencial.

3.6.1. DE LA OFICINA A LA VIVIENDA: REDISTRIBUCIÓN DEL COSTE ESPACIAL

Trabajar desde casa implica que un mismo inmueble debe cumplir simultáneamente dos funciones: residencial y productiva. Esta doble utilización modifica necesariamente las características que debe reunir la vivienda. Un inmueble suficiente para satisfacer las necesidades residenciales de una persona o un hogar puede no ofrecer las condiciones necesarias para desarrollar adecuadamente una actividad profesional. Puede requerirse una habitación adicional, mayor superficie, conectividad suficiente, privacidad, aislamiento acústico, capacidad de almacenamiento, mobiliario específico o, en determinados casos, la posibilidad de recibir clientes. La pregunta relevante no consiste, por tanto, únicamente en determinar cuánto se ahorra al eliminar una oficina, sino en analizar qué características adicionales debe incorporar la vivienda para poder sustituirla realmente sin deteriorar la productividad, la calidad del trabajo o la vida personal. Esta perspectiva obliga a considerar conjuntamente ahorro empresarial y coste residencial adicional. La documentación de partida advierte precisamente de que quienes trabajan desde la vivienda pueden encontrarse condicionados por su tamaño, distribución, calidad, conectividad o compatibilidad con la actividad profesional. La sustitución de una oficina independiente por trabajo domiciliario puede reducir el coste profesional directo y exigir, simultáneamente, una vivienda más amplia o de mejores prestaciones. Una persona que podría satisfacer adecuadamente sus necesidades residenciales en un inmueble de determinada superficie puede necesitar un espacio adicional cuando debe incorporar despacho, archivo, almacenamiento o zona de trabajo. En esos supuestos, menor coste de oficina puede implicar mayor coste residencial. La evaluación económica del trabajo desde vivienda debería superar la comparación simple entre disponer o no de una oficina. Puede introducirse, a efectos analíticos, el concepto de ahorro inmobiliario neto del trabajo desde casa, entendido como el coste profesional evitado una vez descontados el eventual incremento del coste residencial y las inversiones necesarias para adaptar el domicilio a la actividad. Trabajar adecuadamente desde casa puede exigir mesa y silla apropiadas, iluminación, equipamiento informático, conectividad, climatización, almacenamiento, aislamiento o pequeñas reformas. Estas inversiones pueden resultar considerablemente inferiores a las necesarias para acondicionar un establecimiento profesional independiente, pero no por ello dejan de existir. La correcta evaluación del modelo debe incorporar, por tanto, tanto el ahorro recurrente como los costes iniciales necesarios para transformar una parte del domicilio en espacio productivo.

Una de las principales ventajas adicionales se encuentra en la reducción de la movilidad cotidiana. El trabajo desde vivienda puede disminuir gastos de transporte, combustible, aparcamiento y desgaste y, de manera especialmente relevante, liberar tiempo anteriormente dedicado a desplazamientos. Este tiempo recuperado puede tener un valor económico directo para la persona autónoma. Puede destinarse a atender clientes, gestionar la actividad, formarse, descansar o conciliar. Por ello, la evaluación del trabajo domiciliario no debería limitarse únicamente al ahorro monetario. Existe también un ahorro temporal susceptible de convertirse en mayor capacidad productiva o en una mejora de la organización personal.

3.6.2. FLEXIBILIDAD SECTORIAL, MODELOS HÍBRIDOS Y VIVIENDA PRODUCTIVA

La posibilidad de trabajar desde la vivienda depende de manera decisiva de la naturaleza de la actividad. Puede resultar especialmente compatible con consultoría, diseño, asesoramiento, programación, traducción, creación, formación online, gestión y determinados servicios profesionales. En cambio, presenta límites evidentes en hostelería, comercio presencial, talleres, peluquerías, determinadas actividades sanitarias, producción artesanal y otros negocios que necesitan instalaciones específicas o atención física continuada. La capacidad de trabajo desde vivienda constituye, por tanto, otra dimensión de la flexibilidad inmobiliaria del modelo de negocio. Cuanto mayor sea, mayor será el repertorio de respuestas disponibles frente a un incremento del coste de oficinas o despachos. Cuanto menor sea, mayor será la dependencia respecto de infraestructuras empresariales específicas. La adaptación tampoco tiene por qué consistir en trasladar íntegramente la actividad al domicilio. Puede distinguirse entre un modelo completo, donde prácticamente todo el trabajo se desarrolla desde casa, y un modelo híbrido, en el que determinadas funciones se realizan en la vivienda y otras requieren coworking, despacho, instalaciones de clientes o espacios compartidos. El modelo híbrido puede resultar especialmente eficiente porque permite reducir superficie profesional sin renunciar por completo a atención presencial, reuniones, imagen empresarial o separación entre vida personal y actividad. Cuando la actividad se desarrolla desde el domicilio, la vivienda deja de ser únicamente un espacio de consumo residencial y pasa a desempeñar también una función económica. Una parte de su superficie, prestaciones y equipamiento se utiliza para generar ingresos. La vivienda se convierte así en infraestructura productiva. Esta transformación difumina parcialmente la frontera entre economía doméstica y economía empresarial y obliga a incorporar el espacio residencial dentro del análisis económico de determinadas actividades autónomas. La calidad y adecuación del espacio residencial pueden influir directamente sobre la productividad. Trabajar desde una habitación independiente, silenciosa, bien iluminada y correctamente equipada no resulta equivalente a hacerlo desde un salón compartido, sin privacidad o dentro de una vivienda de reducida superficie. La mera existencia de una vivienda no garantiza la existencia de un espacio de trabajo adecuado. Esta distinción resulta esencial para evitar que todas las personas que trabajan desde casa sean consideradas homogéneamente como actividades de baja exposición inmobiliaria.

La cantidad de metros residenciales disponibles para desarrollar la actividad puede convertirse, en estos casos, en una variable empresarial. Una vivienda amplia y con una habitación independiente ofrece posibilidades muy diferentes de otra pequeña o compartida por varias personas.

La presión residencial puede afectar, por tanto, no solo al bienestar del hogar, sino también a la capacidad de producir desde él. Puede aparecer incluso una situación de sobrecarga funcional de la vivienda cuando el inmueble debe satisfacer simultáneamente funciones residenciales, profesionales, de almacenamiento, estudio y cuidado que superan lo que su superficie o distribución permiten desarrollar adecuadamente. La vivienda puede no encontrarse estadísticamente sobreocupada y estar, sin embargo, funcionalmente saturada.

3.6.3. CONCILIACIÓN, GÉNERO Y ADAPTACIÓN DEFENSIVA

El trabajo desde casa puede facilitar flexibilidad horaria, organización, reducción de desplazamientos y determinadas tareas de cuidado. También puede dificultar la separación entre vida personal y profesional, el descanso, la privacidad y la desconexión. Su efecto sobre la conciliación no debe darse por supuesto. Puede mejorarla o empeorarla dependiendo del tipo de actividad, de las características del hogar, del espacio disponible y de la organización del trabajo. Esta ambivalencia deberá incorporarse expresamente al análisis para evitar presentar el domicilio como una alternativa inmobiliaria carente de costes personales. Esta cuestión presenta una conexión especialmente relevante con la perspectiva de género. Diferencias en responsabilidades de cuidado, sectores de actividad, ingresos y utilización del domicilio pueden hacer que la estrategia produzca efectos diferentes entre mujeres y hombres. La investigación no debería presuponer el resultado, sino comprobar empíricamente si estas diferencias existen y mediante qué mecanismos se producen. Una cuestión particularmente importante será determinar si la persona trabaja desde casa porque considera que constituye la opción más eficiente o porque carece de capacidad económica para acceder a un espacio profesional independiente. Esta distinción permite separar dos situaciones conceptualmente diferentes. El trabajo desde casa estratégico se adopta porque mejora eficiencia, flexibilidad u organización. El trabajo desde casa defensivo aparece principalmente como respuesta a la necesidad de reducir costes inmobiliarios. En el primer supuesto puede constituir una señal de modernización y adaptación eficiente. En el segundo puede representar un indicador de presión inmobiliaria. No basta, por tanto, con conocer dónde se desarrolla la actividad. Es necesario determinar por qué se ha elegido ese espacio. Una persona puede abandonar su oficina porque el alquiler ha aumentado, porque el margen se ha reducido o porque necesita disminuir estructura. La actividad continúa, pero la vivienda absorbe ahora funciones que anteriormente se desarrollaban fuera de ella. La continuidad empresarial puede conseguirse así a costa de una mayor presión sobre el hogar. La doble presión no desaparece necesariamente. Cambia su distribución: disminuye el coste profesional independiente y puede aumentar la exigencia económica, espacial y organizativa de la vivienda.

3.6.4. PREFERENCIAS RESIDENCIALES, TERRITORIO E INVISIBILIDAD ESTADÍSTICA

Cuando la vivienda desempeña también una función productiva, sus características adquieren un valor económico adicional. Una habitación suplementaria, mayor superficie, conectividad o determinadas condiciones acústicas y funcionales pueden influir sobre las preferencias residenciales. El espacio doméstico deja de valorarse únicamente por su capacidad para alojar la vida personal y familiar y comienza a incorporar también una dimensión productiva. Esta transformación puede generar diferencias crecientes entre viviendas adecuadas y no adecuadas para trabajar. La posibilidad de trabajar desde casa puede reducir la necesidad de residir cerca de determinados centros económicos y ampliar el radio territorial desde el que resulta viable desarrollar una actividad.

Esta flexibilidad puede permitir considerar ciudades medias, municipios rurales o territorios con menor presión inmobiliaria. Sin embargo, la localización no pierde completamente su importancia. Continúan siendo relevantes la conectividad, los servicios, las redes profesionales, la relación con clientes y la movilidad ocasional. El trabajo desde vivienda puede aumentar la flexibilidad territorial, pero no produce una deslocalización absoluta. Esta mayor flexibilidad puede generar oportunidades para determinadas actividades digitales y profesionales en territorios sometidos a menor presión inmobiliaria, contribuyendo potencialmente a atraer población, facilitar emprendimiento y favorecer procesos de descentralización económica. Sin embargo, un precio residencial inferior no garantiza por sí solo la existencia de condiciones adecuadas. La oportunidad exige combinar vivienda funcionalmente suficiente y conectividad digital. Cuando la actividad se desarrolla desde la vivienda, parte de los costes profesionales puede quedar integrada dentro de gastos domésticos como electricidad, internet, climatización, mobiliario o superficie utilizada. Esta circunstancia dificulta estimar adecuadamente el coste espacial de la actividad. Que no exista una renta profesional separada no significa que el coste inmobiliario empresarial sea cero. Puede introducirse conceptualmente el coste imputado del espacio de trabajo en vivienda, entendido como la parte del coste residencial asociada al espacio y los recursos necesarios para desarrollar la actividad. Su medición precisa puede resultar compleja, pero resulta metodológicamente útil para evitar clasificar automáticamente como no expuestas a quienes desarrollan su trabajo desde casa.

Esta cautela tendrá especial importancia en la encuesta. Si se pregunta únicamente cuánto paga la persona por su local, quienes trabajan desde casa pueden responder correctamente que no pagan ningún establecimiento profesional separado y aparecer estadísticamente como actividades sin exposición inmobiliaria empresarial. Esta lectura sería incompleta. Será necesario preguntar también si la vivienda se utiliza como espacio de actividad, si existe una habitación o zona específica y si desarrollar la actividad exige una superficie superior a la que se necesitaría exclusivamente para residir. De este modo podrá identificarse la presión inmobiliaria integrada, es decir, aquella en la que coste residencial y coste productivo se encuentran parcialmente fusionados. El trabajo empírico deberá diferenciar dónde se desarrolla principalmente la actividad: local u oficina independiente, vivienda, espacio compartido, instalaciones de clientes, actividad móvil o modelos híbridos. Para quienes trabajen desde el domicilio será necesario analizar la existencia de una zona exclusiva, el grado en que el tamaño de la vivienda limita la actividad, las necesidades futuras de superficie, la motivación económica para trabajar desde casa y las posibles dificultades de productividad o conciliación. Estas preguntas permitirán conocer no solo la utilización del domicilio, sino la calidad económica y funcional de esa utilización.

3.6.5. TECHO DE CRECIMIENTO, INCUBACIÓN E INFRAESTRUCTURA RESIDENCIAL

El trabajo desde casa puede resultar especialmente adecuado en las primeras etapas de una actividad, pero el crecimiento puede exigir equipamiento, almacenamiento, reuniones, personal o atención presencial adicionales. Cuando esas necesidades superan la capacidad residencial, la vivienda puede convertirse en un techo de crecimiento. La estrategia presenta así una doble naturaleza. Puede reducir significativamente las barreras de entrada y generar posteriormente nuevas barreras de expansión. La secuencia puede evolucionar desde una actividad domiciliaria inicial hacia una fase de crecimiento que exige un espacio profesional independiente. Si el coste inmobiliario de ese salto resulta excesivo, el negocio puede quedar atrapado entre ambas etapas y aparecer una barrera inmobiliaria al crecimiento.

Esta limitación no debe ocultar la importante función positiva que puede desempeñar la vivienda durante las fases iniciales. Permite comenzar con menos capital, menor estructura y un nivel de riesgo más reducido y puede funcionar, por tanto, como un auténtico espacio de incubación empresarial. La cuestión decisiva será determinar si la solución domiciliaria permite acompañar adecuadamente la evolución posterior de la actividad o termina convirtiéndose en una restricción. En determinados sectores, trabajar desde el domicilio puede dificultar la atención presencial, la construcción de una determinada imagen empresarial o la separación entre esfera personal y profesional. Los espacios compartidos y los modelos híbridos pueden compensar parcialmente estas limitaciones mediante salas de reuniones, recepción, domicilio profesional o atención presencial puntual. La combinación de vivienda y recursos externos flexibles puede convertirse así en una solución intermedia especialmente eficiente. Para nuevas personas autónomas, trabajar desde casa puede reducir de forma muy significativa fianzas, obras, mobiliario y compromisos contractuales y constituir una estrategia de entrada al emprendimiento. Sin embargo, desde la perspectiva de política pública conviene mantener una distinción esencial. El domicilio puede constituir una opción empresarial eficiente cuando es elegido libremente y resulta funcionalmente adecuado. No debería convertirse en una solución obligatoria por falta de alternativas inmobiliarias accesibles. La diferencia entre elección y necesidad resulta central para evaluar correctamente su impacto.

Cuando una parte del trabajo autónomo se desarrolla desde casa, la política de vivienda deja de afectar exclusivamente al bienestar residencial. Puede afectar también a la capacidad productiva. Una vivienda adecuada puede convertirse en una parte de la infraestructura económica de determinadas actividades. Esta relación conecta directamente las políticas residenciales con las políticas de trabajo autónomo. Una actividad comercialmente viable puede encontrarse limitada no por falta de demanda, conocimiento o capacidad profesional, sino porque la vivienda desde la que intenta desarrollarse resulta funcionalmente inadecuada. Para quien trabaja desde casa, la presión residencial adquiere directamente una dimensión empresarial porque condiciona superficie disponible, estabilidad residencial, localización y condiciones de trabajo. En estos perfiles, las dos dimensiones de la doble presión inmobiliaria prácticamente se fusionan. La vivienda deja de constituir únicamente una obligación personal y pasa a formar parte del soporte material desde el que se obtiene la renta. Conviene formular con claridad una última cautela conceptual. Digitalizar el trabajo no equivale a eliminar completamente su dependencia espacial. Toda persona continúa necesitando un lugar, conectividad, condiciones físicas adecuadas, equipamiento y tiempo. Incluso las actividades aparentemente más desmaterializadas mantienen una dependencia espacial residencial. El trabajo desde vivienda no debe presentarse únicamente como una respuesta defensiva. Para muchas actividades puede constituir la opción empresarial óptima y ofrecer menores costes, mayor flexibilidad, menos desplazamientos, mayor autonomía y una utilización más eficiente del tiempo. La cuestión decisiva consiste en distinguir elección de necesidad. Cuando la actividad es compatible, la vivienda dispone de condiciones suficientes y la decisión no deteriora otras dimensiones personales o empresariales, la capacidad de trabajar desde casa puede actuar como un factor relevante de resiliencia inmobiliaria. La conclusión principal de este epígrafe puede formularse de manera precisa. Trabajar desde casa puede reducir o eliminar el coste de una oficina, pero no elimina necesariamente el coste económico del espacio. En muchos casos lo traslada desde la economía empresarial hacia la economía residencial. Por ello: teletrabajo no significa necesariamente fin de la doble presión inmobiliaria. Puede significar reconfiguración de la doble presión.

3.7. INCREMENTO DE PRECIOS

Otra de las estrategias de adaptación frente al incremento de los costes inmobiliarios consiste en trasladar una parte de esa presión al precio final de los bienes o servicios. Desde una lógica empresarial, el mecanismo parece inicialmente sencillo: aumenta el coste del espacio, la actividad revisa sus precios e intenta preservar de ese modo el margen. Sin embargo, esta secuencia solo resulta efectiva cuando la demanda acepta el nuevo nivel de precios sin reducirse de manera suficientemente intensa como para neutralizar el efecto perseguido.

La cuestión central no consiste, por tanto, en determinar si una persona autónoma puede subir sus precios, sino en analizar cuánto puede incrementarlos antes de que la pérdida de demanda resulte superior al beneficio obtenido mediante la repercusión. Esa frontera depende de las características del negocio, de la estructura competitiva del mercado, de la capacidad adquisitiva de la clientela y de la facilidad con la que el consumidor puede encontrar alternativas.

3.7.1. REPERCUSIÓN, PODER DE PRECIO Y SENSIBILIDAD DE LA DEMANDA

Cuando una actividad aumenta sus precios, el incremento inmobiliario no desaparece. Se modifica, parcialmente, la distribución de quién lo soporta. Inicialmente, el mayor alquiler o coste del espacio recae sobre el negocio; cuando se repercute a precios, una parte de esa carga se traslada hacia la clientela. Esta relación permite ampliar el alcance económico de la presión inmobiliaria. Sus efectos no terminan necesariamente en la persona arrendataria. Pueden extenderse al consumo, a la competencia, a la accesibilidad económica de determinados servicios y, cuando el fenómeno se produce de manera suficientemente generalizada en un territorio, contribuir también a la evolución de los precios locales. No todas las actividades disponen de la misma posibilidad de trasladar costes. Puede denominarse capacidad de repercusión a la posibilidad de trasladar total o parcialmente un incremento de costes al precio final sin provocar una reducción de la demanda que deteriore el resultado económico de la actividad. Esta capacidad depende de múltiples factores: intensidad de la competencia, diferenciación del producto o servicio, fidelidad de la clientela, existencia de alternativas, nivel de renta de los consumidores, frecuencia de compra, importancia del servicio para el cliente, posicionamiento y facilidad para comparar precios. Dos negocios sometidos exactamente al mismo incremento del alquiler pueden encontrarse, por tanto, ante situaciones económicas muy distintas. Uno puede trasladar una parte relevante del coste al mercado sin perder clientes; otro puede encontrarse obligado a absorber prácticamente todo el incremento dentro de su propio margen. La diferenciación constituye una de las principales fuentes de capacidad de repercusión. Una actividad que ofrece un producto o servicio difícilmente sustituible puede disponer de mayor libertad para revisar tarifas. Especialización, reputación, calidad, confianza, experiencia, singularidad de la oferta o incluso la propia ubicación pueden reducir la facilidad con la que el cliente sustituye un proveedor por otro. Cuanto mayor sea la diferenciación, mayor puede resultar el poder de fijación de precios. En sentido contrario, cuando el producto es fácilmente comparable, existen numerosas alternativas y la clientela presenta una elevada sensibilidad al precio, el margen para repercutir costes disminuye.

La dificultad puede intensificarse cuando la persona autónoma compite con operadores que soportan estructuras inmobiliarias y financieras distintas. Un pequeño comercio puede competir simultáneamente con grandes superficies, franquicias, cadenas, marketplaces, plataformas digitales o empresas instaladas en localizaciones más económicas. Estos operadores pueden disponer de economías de escala, mayor poder de compra, mejores condiciones financieras, varios establecimientos o capacidad para distribuir costes entre múltiples unidades de negocio.

La persona autónoma puede encontrarse entonces ante una tensión especialmente difícil: necesita subir precios para preservar su margen, pero no puede hacerlo sin perder competitividad. En estas circunstancias, la presión inmobiliaria deja de ser únicamente una cuestión de coste y se convierte directamente en una cuestión de posición competitiva. La capacidad de repercusión se encuentra estrechamente relacionada con la reacción del consumidor ante los cambios de precio. Cuando un incremento reducido provoca una caída significativa de ventas, la actividad dispone de poco margen para trasladar costes. Cuando la clientela mantiene su comportamiento pese a una subida moderada, la capacidad de repercusión es mayor. El impacto inmobiliario puede variar, por tanto, incluso dentro de un mismo sector. Dos peluquerías, dos cafeterías o dos comercios pueden presentar capacidades muy diferentes dependiendo de su clientela, posicionamiento, reputación y grado de sustitución. La presión inmobiliaria interactúa así con una variable que no procede del mercado de locales, sino del mercado final de bienes y servicios. La posibilidad de incrementar precios no depende únicamente de las características internas del negocio. Depende también del territorio en el que opera. Una misma actividad puede disponer de mayor capacidad de repercusión en una zona con renta disponible elevada, fuerte demanda, turismo intenso o alto nivel de consumo y presentar un margen mucho menor en entornos donde la capacidad adquisitiva de los hogares es más reducida. Puede producirse así una divergencia particularmente problemática: el coste del espacio y la capacidad de pago de la clientela pueden evolucionar a ritmos diferentes.

3.7.2. PROXIMIDAD, CAPACIDAD ADQUISITIVA Y CAMBIO DE CLIENTELA

Esta contradicción adquiere especial relevancia en el comercio y los servicios de proximidad. Una tienda, una cafetería, una peluquería o un servicio cotidiano pueden necesitar revisar precios para compensar un mayor coste inmobiliario y perder, precisamente por ello, parte de la clientela residente que sostiene su actividad. La relación puede expresarse de manera particularmente clara: para permanecer en el barrio necesita subir precios, pero al subirlos puede dejar de ser accesible para parte del barrio. Esta tensión trasciende la cuenta de resultados individual porque afecta simultáneamente a la sostenibilidad del negocio y a la accesibilidad económica de los servicios cotidianos. Si la presión persiste, una posible respuesta consiste en modificar progresivamente la propuesta comercial y orientarla hacia una demanda con mayor capacidad adquisitiva. El negocio puede cambiar productos, servicios, calidad, ticket medio o posicionamiento para justificar un precio superior. Desde la perspectiva individual, esta transformación puede constituir una estrategia empresarial perfectamente racional e incluso exitosa. Sin embargo, cuando se reproduce de manera suficientemente extensa puede contribuir a una reorientación del tejido comercial hacia demandas de mayor capacidad de pago. Este mecanismo conecta directamente con los procesos de gentrificación económica analizados en el informe. Una revisión de precios solo preserva el margen cuando la pérdida de volumen no neutraliza el incremento unitario. El resultado final depende siempre de la combinación entre precio y cantidad vendida. Por ello, un precio superior no significa necesariamente una facturación mayor. Una subida moderada puede compensar sobradamente una pequeña reducción de ventas; una subida semejante acompañada de una fuerte pérdida de demanda puede deteriorar el resultado. El análisis empírico no debería limitarse, por tanto, a preguntar si la actividad ha incrementado precios. Será necesario conocer qué ocurrió con la demanda después de hacerlo. Esta distinción permitirá diferenciar entre repercusión exitosa y repercusión con pérdida de mercado.

En la práctica, muchas actividades probablemente no puedan trasladar la totalidad del incremento inmobiliario. La respuesta puede consistir en una combinación de subida de precios, reducción del margen y ajuste de otros gastos. La idea central es que la presión se distribuye. Una parte puede recaer sobre el consumidor, otra sobre la rentabilidad del negocio y otra sobre inversión, proveedores, contratación u otras partidas de gasto. Por ello, la capacidad de repercusión no debería medirse en términos binarios —puede o no puede subir precios—, sino mediante grados.

3.7.3. TASA DE REPERCUSIÓN, RESILIENCIA Y EFECTOS AGREGADOS

Puede introducirse, a efectos analíticos, una tasa de repercusión del coste inmobiliario, entendida como la proporción del incremento que la actividad consigue trasladar a sus precios. Metodológicamente puede resultar más práctico utilizar categorías —nula, baja, media, alta o prácticamente completa— que pretender una estimación exacta en todos los casos. Esta variable podría incorporarse al trabajo de campo y cruzarse posteriormente con evolución del margen, inversión, contratación, intención de traslado y percepción de vulnerabilidad. La posibilidad de trasladar costes funciona como una forma de amortiguador empresarial. Una actividad con margen amplio, baja competencia, clientela fiel y fuerte diferenciación dispone de más posibilidades para gestionar un incremento inmobiliario. Una actividad caracterizada por márgenes estrechos, alta competencia, productos fácilmente comparables y consumidores muy sensibles al precio dispone de muchas menos. Por ello, una baja capacidad de repercusión puede constituir un factor de vulnerabilidad inmobiliaria. Esta dimensión debería incorporarse posteriormente al IVITA o, al menos, a la herramienta de autodiagnóstico empresarial. La estrategia adquiere una dimensión territorial cuando un número elevado de establecimientos afronta simultáneamente aumentos de costes y trata de trasladarlos a precios. En esos contextos, el componente inmobiliario puede contribuir al encarecimiento de determinados bienes y servicios locales. La formulación debe mantenerse necesariamente prudente. Los precios dependen también de costes laborales, energía, materias primas, fiscalidad, productividad, demanda y competencia. No sería metodológicamente correcto atribuir la inflación local al mercado inmobiliario de manera automática. Sí puede afirmarse, en cambio, que el alquiler constituye uno de los posibles mecanismos de transmisión de costes hacia el precio final. Existe además un posible mecanismo de retroalimentación. Si los servicios locales aumentan sus precios, los residentes pueden reducir consumo, buscar alternativas, comprar online, desplazarse hacia otros establecimientos o modificar hábitos. Esa reducción de demanda puede disminuir nuevamente los ingresos de las actividades. No se trata de un proceso inevitable, pero constituye un mecanismo económicamente plausible que deberá explorarse mediante el análisis cualitativo. Algunas pequeñas actividades pueden decidir no subir precios con el objetivo de proteger su clientela. Esta estrategia puede ser razonable durante un periodo limitado, pero si otros costes continúan aumentando puede producir un deterioro sostenido del margen.

El negocio queda entonces atrapado entre dos riesgos: perder clientes si sube precios o perder rentabilidad si no los sube. Este dilema constituye una de las manifestaciones más directas de la presión inmobiliaria sobre la gestión cotidiana de una pequeña actividad. Existe una respuesta más sofisticada que la mera subida defensiva de precios. El negocio puede intentar justificar un precio superior mediante mayor calidad, especialización, personalización, experiencia, nuevos productos o un servicio mejorado. La estrategia deja entonces de consistir simplemente en subir precios y pasa a intentar aumentar el valor percibido. Esta alternativa puede resultar especialmente eficaz porque permite ampliar la capacidad de repercusión sin depender únicamente de una revisión nominal de tarifas.

Sin embargo, exige inversión, formación, innovación y capacidad de transformación, precisamente recursos que pueden encontrarse reducidos cuando la presión inmobiliaria ya ha deteriorado el margen.

3.7.4. REPOSICIONAMIENTO, TURISMO Y SELECCIÓN ECONÓMICA

Conviene distinguir, por tanto, entre una subida defensiva de precios, adoptada fundamentalmente para compensar costes, y un reposicionamiento estratégico, en el que la modificación del precio forma parte de una transformación más amplia de la propuesta de valor. La primera intenta preservar el modelo existente. La segunda modifica el propio negocio. Esta diferenciación puede resultar particularmente útil en entrevistas y grupos de discusión, porque permite analizar no solo cuánto se han incrementado los precios, sino qué tipo de transformación empresarial ha acompañado a esa decisión. Cuando una actividad necesita elevar progresivamente sus precios, puede terminar atendiendo a una clientela diferente: menos numerosa, pero con mayor capacidad de gasto. Desde una perspectiva estrictamente empresarial, este cambio puede mejorar la rentabilidad. Desde una perspectiva territorial, puede modificar profundamente la función económica del establecimiento. Una estrategia individual racional puede producir, cuando se generaliza, consecuencias sociales y urbanas relevantes. En áreas turísticas, determinadas actividades orientadas al visitante pueden disponer de una mayor capacidad para repercutir costes debido a un volumen superior de demanda, tickets medios más elevados o consumidores menos sensibles a determinadas subidas. Esto puede proporcionarles una mayor capacidad para soportar rentas elevadas respecto de actividades orientadas principalmente a residentes. No debe asumirse automáticamente que esta relación explique los procesos de sustitución comercial, pero constituye un mecanismo plausible que el informe deberá contrastar. La presión inmobiliaria puede producir, de este modo, una doble selección. En primer lugar, el precio del local selecciona las actividades capaces de ocuparlo. Posteriormente, el precio del bien o servicio puede seleccionar a los consumidores capaces de acceder a él. Cuando esta dinámica se extiende territorialmente, puede modificar de manera considerable el carácter económico de determinados barrios, centros urbanos o áreas turísticas. La cuestión resulta particularmente sensible cuando afecta a alimentación, reparaciones, cuidados, servicios personales u hostelería de proximidad. Si el coste inmobiliario obliga a incrementar precios de forma persistente, puede deteriorarse la accesibilidad económica de esos servicios para una parte de la población. La presión inmobiliaria presenta entonces también una dimensión distributiva. No todos los hogares disponen de la misma capacidad para absorber el aumento del coste de los servicios cotidianos.

Hasta ahora el informe ha analizado fundamentalmente la existencia de un umbral económico para el negocio. Sin embargo, también existe un límite desde la perspectiva del consumidor: el umbral de aceptación del cliente. La persona autónoma puede necesitar incrementar precios en una determinada proporción para conservar su margen y descubrir que el mercado solo acepta una parte de ese aumento antes de reducir consumo, cambiar de proveedor o renunciar al servicio. La diferencia entre ambas magnitudes permanece dentro de la estructura económica del negocio. Esta diferencia permite introducir un concepto especialmente útil: la brecha de repercusión, entendida como la parte del incremento de costes que la actividad necesitaría trasladar para conservar su margen, pero que no puede repercutir sin provocar un deterioro significativo de la demanda. Esa brecha debe financiarse mediante alguna combinación de menor margen, reducción de otros costes, mejoras de productividad o transformación del modelo empresarial. Puede constituir, por ello, una medida particularmente interesante de vulnerabilidad.

3.7.5. MEDICIÓN DEL PODER DE PRECIO Y LÍMITES DE LA ESTRATEGIA

La encuesta debería identificar si la actividad ha incrementado precios durante los últimos años, hasta qué punto el coste del establecimiento influyó en esa decisión, qué proporción del incremento inmobiliario considera que ha podido trasladar y cómo reaccionó la demanda después de la revisión. Esta información permitirá cruzar capacidad de repercusión con pérdida de margen, reducción de inversión, contratación aplazada, intención de traslado o percepción de riesgo de cierre. Si aparece una asociación suficientemente consistente, la capacidad de repercusión podrá identificarse como una variable especialmente relevante de protección o vulnerabilidad frente a la presión inmobiliaria. La futura herramienta individual podría incorporar preguntas relativas a la capacidad de incrementar precios sin perder clientela relevante, al comportamiento de los competidores, a la facilidad con la que la clientela compara ofertas y al grado de diferenciación del producto o servicio. Estas variables permitirían aproximarse al poder de precio del negocio y complementar otras dimensiones como peso inmobiliario, margen, dependencia locacional y capacidad de adaptación. La principal conclusión de este epígrafe es que incrementar precios puede proteger el margen, pero no constituye una respuesta ilimitada. Existe un punto a partir del cual el precio que la actividad necesita cobrar para sostenerse deja de coincidir con el precio que el mercado está dispuesto a pagar. Cuando esa divergencia aparece, el problema deja de ser exclusivamente de precios y se convierte en una cuestión de viabilidad empresarial. Trasladar el incremento inmobiliario al consumidor no elimina la presión: la redistribuye entre el negocio y su clientela. Cuando el mercado acepta la subida, la persona autónoma puede preservar una parte del margen. Cuando no la acepta, aparece una brecha de repercusión que debe financiarse mediante menor rentabilidad, menos inversión, reducción de otros costes, mayor productividad o transformación del negocio. Por ello, la verdadera pregunta no es: ¿puede subir los precios? sino: ¿cuánto puede subirlos sin perder el mercado que necesita para seguir existiendo?

3.8. REDUCCIÓN DE OTROS GASTOS

Cuando el negocio no puede reducir de manera suficiente el coste del espacio, tampoco dispone de margen para trasladarlo completamente a los precios y la rentabilidad ya no permite absorber nuevos incrementos, la presión inmobiliaria comienza a desplazarse hacia el resto de la estructura empresarial. La actividad entra entonces en una fase de revisión de gastos en la que intenta liberar recursos internos para mantener el equilibrio económico y preservar la continuidad.

Este proceso no debe interpretarse inicialmente como una señal negativa. Toda empresa dispone de partidas susceptibles de revisión, contratos que pueden renegociarse, procesos que pueden reorganizarse y consumos cuya eficiencia puede mejorarse. Reducir ineficiencias, ajustar compras, concentrar proveedores, eliminar servicios infrautilizados o digitalizar determinadas tareas puede fortalecer la actividad y compensar parcialmente el aumento del coste inmobiliario sin deteriorar su capacidad productiva.

3.8.1. DE LA EFICIENCIA AL RECORTE DEFENSIVO

Conviene distinguir con precisión dos tipos de respuesta. Puede hablarse de ajuste eficiente cuando la reducción de costes no deteriora de manera significativa la capacidad, la calidad, los ingresos o la competitividad de la actividad. En cambio, existe recorte defensivo cuando el negocio obtiene liquidez a costa de reducir alguna de esas capacidades. La transición entre ambas situaciones suele ser gradual. Primero se optimiza, posteriormente se ajusta, después se aplaza y, cuando la presión persiste, comienzan propiamente los recortes.

En las fases más avanzadas, la reducción deja de afectar a elementos accesorios y empieza a sacrificar recursos necesarios para mantener el funcionamiento o preparar el futuro. La primera respuesta racional consiste en revisar aquellas partidas que pueden reducirse sin afectar de manera significativa al valor generado. Renegociar suministros, revisar seguros, concentrar proveedores, eliminar servicios infrautilizados, automatizar tareas administrativas, optimizar compras, reducir consumos innecesarios o mejorar inventarios pueden liberar recursos y mejorar la productividad. En estos casos, la presión inmobiliaria puede incluso actuar como incentivo para revisar una estructura de costes que contenía margen de mejora. La actividad consigue compensar parcialmente el incremento inmobiliario y emerge de la adaptación con una organización más eficiente. El problema comienza cuando los gastos claramente prescindibles ya han sido eliminados y cualquier reducción adicional afecta a mantenimiento, stock, marketing, horarios, formación, asesoramiento, servicios especializados, calidad, personal o inversión. En ese momento cambia la naturaleza económica de la adaptación. La actividad ya no consigue hacer lo mismo con menos recursos. Empieza a hacer menos porque dispone de menos recursos. Esta frontera constituye el verdadero límite entre una estrategia de eficiencia y una estrategia de supervivencia.

El mantenimiento constituye una de las partidas que pueden posponerse con mayor facilidad. Una revisión puede retrasarse, una reparación menor puede esperar y una renovación puede aplazarse. A corto plazo, estas decisiones liberan liquidez. Sin embargo, pueden generar posteriormente averías de mayor importancia, costes superiores, deterioro del establecimiento, problemas de seguridad, menor eficiencia energética o una peor experiencia para la clientela. Puede hablarse, en estos casos, de mantenimiento diferido, entendido como el aplazamiento sistemático de actuaciones necesarias porque otras obligaciones reciben prioridad financiera. Su principal característica es el efecto acumulativo. La reparación que no se realiza hoy puede convertirse mañana en una intervención considerablemente más costosa. El ahorro inmediato puede terminar transformándose en una falsa economía. La presión inmobiliaria puede generar así un deterioro indirecto del capital físico del negocio. En comercio y determinadas actividades de distribución, la reducción de stock constituye otra forma de liberar tesorería. Menos existencias significan menos recursos inmovilizados, pero pueden generar simultáneamente menor variedad, roturas de stock, menor capacidad de respuesta y pérdida de oportunidades de venta. Aparece una paradoja especialmente significativa: reducir stock para pagar el local puede reducir las ventas que permiten pagarlo. Una tienda puede continuar abierta y perder gradualmente atractivo si dispone de menos referencias, menor variedad o reposiciones más lentas. La presión inmobiliaria no provoca necesariamente un cierre inmediato, pero puede deteriorar de manera progresiva la propuesta comercial y la competitividad de la actividad.

3.8.2. MARKETING, HORARIOS, CALIDAD Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS

El marketing constituye otra partida relativamente flexible y, precisamente por ello, particularmente expuesta a los recortes. Publicidad, promociones, redes sociales, diseño, comunicación y captación pueden reducirse rápidamente y producir un ahorro inmediato. Puede diferenciarse, además, entre marketing mínimo, destinado a conservar la presencia existente, y marketing de crecimiento, orientado a ampliar mercados, captar nuevos clientes o reforzar el posicionamiento. Cuando el margen disminuye, la actividad puede mantener únicamente el primero y renunciar progresivamente al segundo. La consecuencia no tiene por qué aparecer inmediatamente en forma de pérdida de ventas, pero puede limitar la capacidad futura de expansión. Reducir horas de apertura puede disminuir costes de personal, energía, limpieza y otros consumos operativos.

La estrategia puede resultar eficiente cuando existen franjas horarias que generan poca actividad y no justifican el coste necesario para mantenerlas. Sin embargo, en determinados negocios la disponibilidad forma parte del propio servicio. Cerrar antes, eliminar determinados días de apertura o reducir fines de semana puede limitar el acceso de la clientela y provocar una pérdida comercial. La decisión debería analizarse, por tanto, mediante la rentabilidad por franja horaria y no a partir del ahorro bruto obtenido. La estrategia solo mejora realmente la economía del negocio cuando la reducción de costes supera de manera suficiente la eventual pérdida de ingresos. Una de las respuestas más delicadas aparece cuando el ajuste comienza a afectar a la calidad de materias primas, nivel de servicio, atención, detalle o prestaciones. A corto plazo, parte de este deterioro puede pasar inadvertido para el consumidor. A medio plazo, sin embargo, puede afectar a satisfacción, reputación, fidelidad y capacidad de diferenciación. Reducir calidad para sostener el coste del espacio constituye una estrategia especialmente arriesgada porque afecta directamente a aquello que permite al negocio generar ingresos.

Otra respuesta frecuente consiste en reducir servicios externos: asesoría, comunicación, diseño, mantenimiento especializado, consultoría, gestión digital o apoyo jurídico. La persona titular asume entonces directamente tareas que anteriormente eran realizadas por profesionales especializados. El ahorro monetario puede ser real, pero debe compararse con sus costes organizativos. Aumenta la carga de trabajo de la persona autónoma, se incorporan funciones fuera de su especialización y puede reducirse la calidad de la gestión. No siempre hacerlo uno mismo equivale a hacerlo de manera más eficiente. Esta circunstancia reproduce un mecanismo que aparece reiteradamente a lo largo del informe. Cuando faltan recursos empresariales, la persona titular puede convertirse en la principal variable de compensación: trabaja más horas, asume más funciones, externaliza menos tareas y reduce implícitamente la remuneración obtenida por su tiempo. La reducción de gastos puede transformarse así en aumento de trabajo no remunerado o insuficientemente remunerado del titular. Esta dimensión puede permanecer completamente oculta en la contabilidad y, sin embargo, representar uno de los principales mecanismos mediante los que pequeñas actividades consiguen mantener su continuidad.

3.8.3. DIGITALIZACIÓN, RIESGO ORGANIZATIVO Y ACUMULACIÓN DE RECORTES

No toda reducción de gastos responde a una lógica defensiva. La digitalización puede permitir automatizar tareas, optimizar compras, mejorar inventarios, gestionar reservas o reducir necesidades administrativas y documentales. En estos casos puede producirse simultáneamente una reducción de costes y una mejora de productividad. Esta sería una forma especialmente favorable de adaptación. Sin embargo, vuelve a aparecer una de las paradojas centrales del informe: la transformación tecnológica exige una inversión inicial. La actividad puede necesitar digitalizarse para reducir costes y carecer de recursos suficientes para hacerlo porque el incremento inmobiliario ya ha absorbido una proporción demasiado elevada del margen. Se configura de nuevo una trampa de adaptación: el negocio sabe qué transformación necesita, pero no dispone de capacidad económica para financiarla. La reducción prolongada de asesoramiento, administración, formación o herramientas puede aumentar errores, incumplimientos, deficiencias de gestión o pérdida de control económico. Por ello, determinados recortes no generan únicamente riesgo financiero. Pueden generar también riesgo organizativo.

La actividad puede continuar funcionando con una estructura cada vez más dependiente de la persona titular, menos profesionalizada y con menor capacidad para anticipar problemas. Una decisión aislada de reducción de gasto puede formar parte de la gestión normal del negocio. Una sucesión de ajustes sobre stock, mantenimiento, marketing, formación, horarios, servicios y personal ofrece una señal cualitativamente diferente. Puede hablarse, en este sentido, de intensidad de recorte empresarial. El trabajo empírico podría construir una medida sencilla a partir del número de estrategias defensivas adoptadas, sin interpretarla automáticamente como un índice definitivo de vulnerabilidad. Su utilidad sería identificar actividades donde la presión ha dejado de concentrarse en una única decisión y comienza a afectar simultáneamente a múltiples dimensiones empresariales. El tiempo vuelve a ser una variable esencial. Reducir temporalmente una determinada partida durante algunos meses puede constituir una medida razonable de gestión. Mantener durante años un nivel insuficiente de mantenimiento, promoción, formación, inversión o servicios puede generar un deterioro estructural. El trabajo empírico deberá distinguir, por tanto, entre recortes temporales y recortes permanentes. Esta diferenciación permitirá separar mejor las respuestas coyunturales de las señales de vulnerabilidad prolongada.

La trayectoria puede sintetizarse mediante cinco fases: primero se eliminan desperdicios; después se optimizan procesos; posteriormente se aplazan decisiones; más adelante comienzan los recortes; y finalmente empieza a deteriorarse la capacidad empresarial. El punto crítico aparece cuando: pagar el presente empieza a exigir hipotecar el futuro. Esta formulación resume adecuadamente el problema económico de los recortes defensivos. La actividad continúa atendiendo sus obligaciones actuales, pero lo hace reduciendo recursos que deberían permitirle competir, adaptarse y generar ingresos en los ejercicios siguientes.

3.8.4. COSTE DE OPORTUNIDAD, JERARQUÍA Y LÍMITE DEL AJUSTE INTERNO

Todo ahorro presenta un coste de oportunidad. Una menor inversión en marketing puede significar menos clientes; menos mantenimiento puede traducirse en averías futuras; menos formación puede limitar la adaptación; y menos asesoramiento puede deteriorar la calidad de la gestión. Por ello, la evaluación no debe limitarse a contabilizar el importe ahorrado. Debe incorporar el valor de la capacidad que se pierde para conseguir ese ahorro. Esta lógica conecta directamente con el concepto de coste de oportunidad inmobiliario desarrollado en capítulos anteriores. Cuando el coste del espacio aumenta y la actividad lo compensa reduciendo otras partidas, la presión deja de permanecer concentrada en el inmueble. Comienza a trasladarse hacia las diferentes funciones empresariales El problema ya no consiste exclusivamente en cuánto cuesta el local. Comienza a afectar a cómo compra, vende, mantiene, promociona, organiza y desarrolla su actividad la persona autónoma. No todas las reducciones presentan la misma gravedad. Puede establecerse una jerarquía de cinco niveles. En un primer nivel se encontrarían los gastos prescindibles; en un segundo, los gastos optimizables; posteriormente aparecerían los gastos de crecimiento, vinculados a marketing, formación e innovación; después los gastos de capacidad, como stock, horarios o servicios externos; y finalmente los gastos críticos, entre ellos personal, calidad y mantenimiento esencial. Cuanto más avanza la actividad hacia los últimos niveles, mayor es la señal de vulnerabilidad. Esta clasificación permite distinguir entre una empresa que se hace más eficiente y una empresa que recorta para sobrevivir. Externamente ambas pueden presentar una reducción de gastos; económicamente representan situaciones profundamente distintas.

Una reducción de gastos puede ofrecer liquidez, facilitar la superación de una fase transitoria o proporcionar tiempo para preparar una transformación más profunda. Sin embargo, cuando el desajuste inmobiliario es estructural, la actividad no puede reducir indefinidamente stock, plantilla, mantenimiento, inversión o calidad. El recorte constituye, en estos casos, una estrategia de contención, no necesariamente una solución permanente. La cuestión relevante es determinar durante cuánto tiempo puede sostenerse la actividad mediante sucesivos ajustes antes de alcanzar un límite.

Puede introducirse así el concepto de límite de ajuste interno, entendido como el punto a partir del cual la actividad ya no puede reducir nuevas partidas sin comprometer de forma significativa su capacidad para operar, vender o competir. Una vez alcanzado ese límite, las alternativas dejan de ser ajustes internos y pasan a exigir decisiones estructurales: traslado, transformación del modelo, reducción de dimensión, transmisión o cierre. Este concepto puede resultar especialmente útil para el autodiagnóstico, donde debería analizarse qué gastos podrían reducirse todavía sin afectar a la actividad, cuáles ya han sido eliminados, qué nuevas reducciones afectarían directamente a ventas o calidad y qué parte de los ajustes existentes se considera insostenible a medio plazo. El resultado permitiría aproximarse al margen de ajuste restante. Dos actividades pueden soportar exactamente el mismo peso inmobiliario y presentar situaciones muy diferentes. Una puede disponer todavía de ineficiencias, alternativas organizativas y margen para reorganizar recursos. Otra puede haber agotado prácticamente todas sus posibilidades internas. Por ello: menor margen de ajuste = mayor vulnerabilidad. Esta dimensión puede incorporarse posteriormente al IVITA o a la herramienta individual de autodiagnóstico, porque permite medir no solo la presión existente, sino también cuántas respuestas quedan disponibles antes de que la actividad deba modificar de manera estructural su funcionamiento.

3.8.5. EXPECTATIVAS, RELEVO Y SEÑAL TEMPRANA DE VULNERABILIDAD

La vulnerabilidad no es exclusivamente financiera. Una actividad que se convierte durante años en una sucesión de ajustes, restricciones y renuncias puede reducir también la disposición de la persona titular a continuar. La percepción del propio proyecto empresarial puede deteriorarse incluso antes de que aparezca una inviabilidad estrictamente contable. Esta cuestión puede adquirir especial importancia en personas próximas a la jubilación, para quienes la sucesión continuada de ajustes puede reducir el incentivo para mantener o preparar adecuadamente la continuidad del negocio. La acumulación prolongada de reducciones puede deteriorar igualmente el valor de transmisión de la actividad. Un negocio que llega al momento del relevo con equipamiento antiguo, poca inversión, plantilla reducida, escaso stock o menor posicionamiento puede resultar menos atractivo para una persona continuadora. La incidencia del mercado inmobiliario sobre el relevo puede producirse así también mediante una vía indirecta y acumulativa. El cuestionario debería identificar qué partidas se han reducido como consecuencia del incremento general de costes —suministros, compras, stock, mantenimiento, marketing, formación, servicios externos, horarios, calidad, prestaciones o personal— y preguntar posteriormente en qué medida influyó específicamente el coste inmobiliario en esas decisiones. No bastará con registrar la existencia del recorte. Será necesario analizar sus consecuencias: menor facturación, más averías, mayor carga de trabajo de la persona titular, menor satisfacción de la clientela, menor capacidad de crecimiento o ausencia de efectos significativos. Solo de esta manera podrá distinguirse adecuadamente entre ajuste y deterioro. La naturaleza del recorte variará según el sector.

Un comercio puede reducir existencias y horarios; un profesional, servicios externos o formación; un taller, mantenimiento o equipamiento; y un restaurante, personal, horarios o componentes de su oferta. También existen diferencias territoriales. En una gran ciudad pueden existir más proveedores y alternativas susceptibles de comparación y renegociación. En determinados territorios rurales, la menor competencia entre proveedores puede reducir el margen disponible para optimizar algunas partidas. La capacidad de ajuste interno no debe considerarse, por tanto, homogénea.

Cuando una persona autónoma afirma que ha tenido que reducir otros gastos para poder sostener el coste del local, existe ya una evidencia directa de que la presión inmobiliaria está modificando su comportamiento empresarial. Si las partidas sacrificadas afectan a funciones necesarias para mantener capacidad, competitividad o crecimiento, la señal resulta todavía más significativa. La reducción de gastos fortalece a la empresa cuando elimina ineficiencias. La debilita cuando comienza a eliminar capacidades.

3.9. REDUCCIÓN DE INVERSIÓN

La reducción de inversión constituye una de las respuestas menos visibles y, al mismo tiempo, potencialmente más relevantes frente al incremento de los costes inmobiliarios. A diferencia de otras estrategias —como el traslado, la reducción de superficie o el cierre—, la desinversión no deja necesariamente una señal externa inmediata. El establecimiento permanece abierto, la actividad continúa operando y la facturación puede incluso mantenerse durante un tiempo. Sin embargo, el negocio empieza a posponer, limitar o cancelar aquellas inversiones necesarias para renovar equipos, adaptar instalaciones, digitalizar procesos, formar a la persona titular o mejorar su posicionamiento.

La lógica económica que explica este comportamiento es sencilla. El alquiler y otros costes asociados al espacio representan obligaciones inmediatas y recurrentes; la inversión, en cambio, suele generar beneficios diferidos. Cuando la tesorería se estrecha y el margen disponible disminuye, el presente tiende a imponerse al futuro. La actividad prioriza pagar, mantenerse abierta, cumplir sus obligaciones y conservar liquidez, mientras determinadas inversiones pasan a un segundo plano.

3.9.1. INVERSIÓN NECESARIA, PREVISTA Y REALIZADA

Una primera distinción metodológica resulta especialmente importante. No debe identificarse inversión con gasto efectivamente realizado. Conviene diferenciar entre inversión necesaria, inversión prevista e inversión realizada. Una actividad puede conocer perfectamente que necesita renovar un equipo, reformar su establecimiento, mejorar su presencia digital, realizar formación o desarrollar una campaña comercial. Puede incluso haber planificado esa inversión y posponerla posteriormente porque el margen disponible debe destinarse a otras obligaciones más inmediatas. Por ello, el impacto de la presión inmobiliaria no debería medirse únicamente preguntando cuánto ha invertido la persona autónoma. Resulta igualmente necesario determinar cuánta inversión necesaria o prevista ha dejado de materializarse. La diferencia entre ambas magnitudes constituye una parte esencial del coste de oportunidad asociado al espacio. No todas las decisiones de desinversión presentan la misma intensidad. Una inversión puede simplemente aplazarse, realizarse parcialmente, sustituirse por una alternativa de menor coste o cancelarse definitivamente. Esta gradación resulta especialmente útil para el trabajo empírico porque permite distinguir entre una gestión temporal de la tesorería y un deterioro más profundo de la capacidad inversora.

No se encuentra en la misma situación una actividad que retrasa durante unos meses una compra prevista que otra que lleva varios ejercicios posponiendo reformas, renovación de equipos o digitalización. La temporalidad deberá incorporarse, por tanto, como una dimensión central del análisis. La falta de inversión rara vez genera un problema empresarial inmediato. Su principal característica es el carácter acumulativo. Durante un primer ejercicio puede posponerse la renovación de un equipo; posteriormente una reforma; más adelante la implantación de un nuevo sistema digital; después determinadas acciones formativas o comerciales. Ninguna de estas decisiones aisladas tiene por qué comprometer la actividad. La acumulación continuada sí puede hacerlo. El negocio puede terminar compitiendo con equipamientos más antiguos, procesos menos eficientes, una menor presencia digital, instalaciones deterioradas y una estructura productiva relativamente menos actualizada. Aparece entonces una brecha de modernización que, con el tiempo, puede convertirse en una brecha de productividad y competitividad.

La ausencia de una salida de tesorería no equivale a coste cero. No sustituir una máquina puede significar más averías, consumo, mantenimiento y tiempos muertos. No actualizar software puede generar procesos más lentos, errores y mayor trabajo manual. No reformar puede deteriorar imagen, funcionalidad y experiencia de cliente. No formar a la persona titular puede reducir su capacidad de adaptación tecnológica, normativa o comercial. Por ello: no invertir no significa no tener coste. significa diferirlo, transformarlo o trasladarlo hacia el futuro. Esta consideración resulta esencial porque una lectura basada exclusivamente en la tesorería presente podría interpretar la desinversión como ahorro, cuando en realidad puede estar generando obligaciones y pérdidas futuras de mayor magnitud. Conviene distinguir asimismo entre dos grandes tipos de inversión. La inversión de mantenimiento permite conservar la capacidad existente mediante reparación, reposición y actualización de elementos básicos. La inversión de transformación pretende modificar o mejorar el negocio mediante digitalización, automatización, innovación, ampliación, nuevos canales o cambios de proceso. Cuando aumenta la presión inmobiliaria, la actividad puede verse obligada a concentrar casi todos sus recursos en la primera categoría. El negocio continúa invirtiendo, pero únicamente para no deteriorarse de manera inmediata. Puede hablarse entonces de inversión de supervivencia frente a inversión de crecimiento. La diferencia es sustancial: la primera permite seguir funcionando; la segunda permite evolucionar.

3.9.2. LA PENALIZACIÓN DEL LARGO PLAZO Y LA PARADOJA TECNOLÓGICA

Las primeras inversiones sacrificadas suelen ser precisamente aquellas cuyo retorno no resulta inmediato. Digitalización, formación, innovación, marketing o mejora de procesos pueden ser fundamentales para la competitividad futura y no resultar imprescindibles para abrir el establecimiento al día siguiente. La reducción de inversión genera así una penalización del largo plazo. El negocio preserva la continuidad inmediata y reduce simultáneamente sus posibilidades de transformación. Este mecanismo resulta particularmente relevante para el trabajo autónomo porque una parte importante de la modernización puede depender directamente de la capacidad de autofinanciación generada por la propia actividad. La digitalización constituye uno de los ejemplos más claros. Software de gestión, herramientas CRM, comercio electrónico, automatización, ciberseguridad, sistemas de reservas, facturación electrónica, analítica o presencia digital pueden contribuir a elevar productividad, reducir costes, mejorar la atención y ampliar mercado. Sin embargo, todas estas mejoras requieren recursos iniciales.

Cuando el margen se reduce, puede repetirse durante varios ejercicios una decisión aparentemente prudente: “ahora no es el momento”. Aparece entonces una paradoja especialmente relevante: el negocio necesita digitalizarse para ser más productivo; necesita ser más productivo para soportar mejor el coste del espacio; pero el coste del espacio reduce el margen disponible para digitalizarse. El mismo mecanismo puede observarse en maquinaria, herramientas y equipos. Prolongar su vida útil puede resultar inicialmente una decisión eficiente, pero a medida que envejecen pueden aumentar mantenimiento, consumo, fallos, tiempos de parada y obsolescencia. Cuando esta situación se prolonga, puede hablarse de obsolescencia defensiva: el negocio mantiene activos, sistemas o instalaciones durante más tiempo del recomendable porque carece del margen necesario para renovarlos. La actividad no pierde necesariamente toda capacidad productiva, pero empieza a competir desde una infraestructura relativamente menos actualizada. Las reformas constituyen otra partida especialmente expuesta. El establecimiento puede seguir funcionando mientras se aplazan actuaciones sobre imagen, accesibilidad, eficiencia energética, distribución, confort o experiencia de cliente.

Aparece aquí una paradoja especialmente ilustrativa: la persona autónoma puede destinar cada vez más recursos a conservar el derecho de uso del inmueble y disponer, al mismo tiempo, de menos recursos para mejorar ese inmueble como infraestructura productiva. Puede resumirse así: más dinero para conservar el espacio, pero menos dinero para mejorarlo. Esta divergencia puede terminar reduciendo el valor económico generado precisamente desde el espacio cuyo coste se está intentando sostener. La formación constituye otra inversión fácilmente postergable porque sus efectos suelen materializarse a medio plazo. Sin embargo, en muchas actividades autónomas el principal activo del negocio es el conocimiento de la propia persona titular. Dejar de actualizar competencias tecnológicas, comerciales, normativas o de gestión puede reducir progresivamente la capacidad para adaptarse a nuevas condiciones de mercado. La desinversión en formación afecta, por tanto, al capital profesional de la actividad. El impacto puede resultar especialmente relevante en sectores donde la diferenciación depende en gran medida de conocimiento, especialización y actualización continua.

3.9.3. RIESGO, PRODUCTIVIDAD Y SUSTITUCIÓN DE CAPITAL POR TRABAJO

La inversión comercial puede experimentar una evolución semejante. Reducir publicidad, promoción, diseño, captación, redes sociales o posicionamiento genera un ahorro inmediato y puede traducirse posteriormente en menor visibilidad, menos clientes nuevos y menor crecimiento. Una respuesta defensiva termina, de esta manera, debilitando la fuente de ingresos necesaria para sostener el establecimiento. La innovación exige necesariamente asumir cierto grado de incertidumbre. Introducir productos, servicios, canales, procesos o tecnologías nuevas implica aceptar que parte de la inversión puede no producir el resultado esperado. Cuando el negocio opera con un margen reducido, la prioridad tiende a desplazarse hacia la conservación de liquidez. La presión inmobiliaria puede aumentar así la aversión empresarial al riesgo. El negocio deja de preguntarse qué podría hacer mejor y empieza a concentrarse en qué gasto puede evitar. Este cambio de orientación puede tener efectos profundos sobre innovación, diferenciación y capacidad de crecimiento. La inversión constituye uno de los principales mecanismos a través de los cuales una empresa mejora su productividad. Por ello, una reducción persistente de la capacidad inversora puede traducirse en una menor mejora productiva y, posteriormente, en una capacidad inferior para generar valor suficiente con el que sostener costes fijos elevados. Cuando esta secuencia se prolonga, la desinversión defensiva puede convertirse en una estrategia económicamente autodestructiva.

Una de las consecuencias más características del trabajo autónomo aparece cuando la falta de inversión se compensa mediante una mayor dedicación de la persona titular. Tareas que podrían automatizarse continúan realizándose manualmente; funciones que podrían externalizarse son asumidas internamente; y equipos antiguos requieren más supervisión y tiempo de mantenimiento. El coste no desaparece. Se traslada del dinero al tiempo. La contabilidad puede reflejar una reducción del gasto sin recoger necesariamente más horas, menor descanso, mayor estrés o menos tiempo disponible para gestión estratégica. Puede hablarse así de un coste personal no contabilizado de la desinversión. Esta dimensión deberá recibir especial atención en el análisis cualitativo.

La desinversión puede transformar progresivamente una actividad viable en una actividad incapaz de crecer. El negocio genera recursos suficientes para sobrevivir, pero no suficientes para invertir; al no invertir, no mejora su productividad; al no mejorar su productividad, no amplía margen; y al no ampliar margen, continúa sin disponer de capacidad inversora. Puede denominarse esta situación trampa de estancamiento. La actividad permanece abierta y puede incluso conservar una base estable de clientela, pero pierde capacidad de evolución. Este fenómeno resulta especialmente relevante porque no aparece necesariamente en las estadísticas de cierre ni de facturación y, sin embargo, expresa una pérdida significativa de dinamismo empresarial.

3.9.4. BRECHAS COMPETITIVAS, EFICIENCIA Y VALOR EMPRESARIAL

La reducción de inversión puede ampliar asimismo las diferencias entre empresas. Un operador con mayor capital puede continuar invirtiendo en tecnología, imagen, locales, marketing y servicios, mientras una pequeña actividad sometida a una elevada presión inmobiliaria reduce o aplaza esas mismas partidas. Con el paso del tiempo, la brecha competitiva puede aumentar. La presión inmobiliaria puede contribuir, por tanto, a ampliar diferencias no solo por la distinta capacidad para pagar el local, sino también por la diferente capacidad para seguir invirtiendo después de pagarlo. La eficiencia energética muestra otra dinámica circular. Mejorar climatización, iluminación, aislamiento o equipamiento puede reducir consumos futuros, pero exige inversión inicial. Cuando el margen es insuficiente, la actuación puede no realizarse y el negocio continúa soportando costes energéticos elevados. La incapacidad para financiar una mejora termina manteniendo precisamente el gasto que esa mejora habría contribuido a reducir. Determinados cambios normativos o técnicos pueden exigir inversiones relacionadas con accesibilidad, seguridad, digitalización, equipamiento o protección ambiental. Cuando la actividad ya se encuentra tensionada, estas obligaciones pueden resultar especialmente difíciles de afrontar. Conviene distinguir así entre inversión estratégica, que la empresa puede decidir en qué momento acometer, e inversión obligatoria, necesaria para cumplir normas, mantener seguridad o continuar operando. Cuando los recursos escasean, la inversión obligatoria puede desplazar todavía más a la estratégica. El negocio termina invirtiendo únicamente para no quedar fuera, y deja de invertir para ser mejor. Una actividad que acumula años de baja inversión puede llegar a presentar equipos antiguos, sistemas obsoletos, una imagen deteriorada, procesos menos eficientes y menor potencial de crecimiento. La desinversión puede conducir así a un menor valor empresarial. Esta consecuencia adquiere especial relevancia desde la perspectiva del relevo, porque una persona continuadora no evalúa únicamente facturación, clientes o ubicación. Evalúa también cuánto capital deberá invertir inmediatamente después de asumir el negocio. Cuando una actividad lleva años posponiendo reformas, digitalización, mantenimiento o equipamiento, la persona que estudia su continuidad puede encontrarse con una necesidad de inversión inicial considerable. La presión sobre el espacio puede afectar así a la transmisión empresarial por una vía indirecta, acumulativa y difícil de observar hasta que llega el momento del relevo.

3.9.5. SEÑALES TEMPRANAS, INCERTIDUMBRE, FINANCIACIÓN Y DEUDA DE FUTURO

La reducción de inversión puede convertirse en uno de los indicadores preventivos más útiles del informe porque aparece antes del cierre. Un negocio que comienza a aplazar inversiones puede seguir siendo rentable, viable y recuperable. Detectar esta dinámica permite intervenir en una fase en la que todavía pueden existir alternativas para recuperar margen, acceder a financiación, mejorar productividad o reorganizar la estructura inmobiliaria. El valor del indicador no reside, por tanto, únicamente en describir un deterioro, sino en ofrecer una señal temprana sobre la pérdida de capacidad futura. El trabajo empírico podría construir una variable sencilla a partir del número y del tipo de inversiones aplazadas, reducidas o canceladas: equipamiento, digitalización, reformas, formación, marketing, innovación o eficiencia energética. Cuantas más dimensiones resulten afectadas, mayor podría considerarse la intensidad de la desinversión, siempre con la cautela de no convertir automáticamente esta medida en una prueba de vulnerabilidad. La información deberá complementarse necesariamente con la temporalidad. Puede distinguirse entre una desinversión puntual, cuando una actuación se retrasa durante un periodo corto; una desinversión recurrente, cuando se posponen varias decisiones; y una desinversión estructural, cuando el negocio prácticamente deja de invertir salvo en aquello estrictamente imprescindible. Este último estadio constituye una señal especialmente clara de vulnerabilidad. La desinversión puede comenzar incluso antes de que aumente efectivamente la renta. Si la persona autónoma teme una subida futura, el vencimiento del contrato o un posible traslado, puede decidir no inmovilizar recursos en un establecimiento cuya permanencia no está suficientemente garantizada. La incertidumbre inmobiliaria puede reducir, por tanto, la inversión aun sin incremento efectivo del coste. La pregunta empresarial resulta evidente: ¿para qué reformar un local del que quizá haya que marcharse? Esta relación conecta directamente estabilidad contractual y capacidad de modernización. Toda inversión necesita tiempo para recuperar su coste. Si una actuación requiere cinco años para amortizarse y la actividad únicamente tiene garantizada la permanencia durante dos, el incentivo para acometerla disminuye. Por ello, el análisis de inversión debe incorporar no solo el nivel actual de renta, sino también duración contractual, expectativas de permanencia y previsibilidad de las condiciones futuras.

El cuestionario debería identificar si durante los últimos años la actividad ha aplazado, reducido o cancelado inversiones previstas y en qué ámbitos se ha producido: equipamiento, digitalización, reformas, marketing, formación, innovación o eficiencia energética. Posteriormente deberá determinarse en qué medida influyó específicamente el aumento del coste del espacio en cada decisión. También resultará especialmente útil medir la expectativa de desinversión futura preguntando si la persona prevé reducir inversión durante los próximos ejercicios debido al coste del establecimiento. Esta variable permitiría identificar vulnerabilidad antes de que la reducción se materialice completamente. La presión inmobiliaria puede reducir la autofinanciación y obligar a recurrir a crédito para realizar inversiones que anteriormente se habrían financiado con recursos propios. Esta posibilidad constituye otra vía de transmisión relevante. Si las actividades con mayor esfuerzo inmobiliario recurren con más frecuencia a financiación externa para acometer inversiones básicas, podría existir una señal adicional de cómo el coste del espacio modifica su estructura financiera. No obstante, la financiación puede actuar también como instrumento de adaptación. El análisis deberá distinguir entre acceso saludable al crédito e incremento de dependencia financiera derivado de una pérdida persistente de capacidad de autofinanciación. Debe mantenerse una cautela metodológica esencial. Una actividad puede reducir inversión porque acaba de completar una modernización importante, ha alcanzado una determinada madurez, no necesita crecer o está modificando deliberadamente su estrategia.

La variable realmente relevante no es menor inversión nominal, sino inversión necesaria o prevista que no se realiza por falta de recursos o por presión inmobiliaria. La desinversión debe interpretarse, por tanto, como un síntoma que adquiere mayor fuerza cuando aparece junto con reducción de margen, menor contratación, uso de ahorro, sucesivos recortes, intención de traslado o riesgo de cierre. La acumulación de señales será siempre más informativa que una decisión aislada. La lógica completa puede resumirse mediante una formulación especialmente útil para el informe: desinvertir es, en cierta medida, pagar el presente con recursos que deberían financiar el futuro. El negocio conserva hoy el local, mantiene la actividad y continúa atendiendo su operativa. Pero lo hace renunciando progresivamente a renovar, mejorar, innovar y prepararse. Ahí reside el coste oculto de esta estrategia.

La reducción de inversión es especialmente difícil de detectar porque permite que el negocio continúe abierto mientras sacrifica silenciosamente una parte de su capacidad de modernización. El problema no aparece cuando una actuación se pospone una vez, sino cuando la actividad entra en una dinámica permanente de desinversión defensiva. La trayectoria puede evolucionar desde “este año no”, hacia “el próximo tampoco”, después hacia “solo haremos lo imprescindible” y, finalmente, hacia una situación en la que ya no existe prácticamente capacidad para invertir.

3.10. REDUCCIÓN O APLAZAMIENTO DE CONTRATACIÓN

Una lógica semejante a la analizada en el apartado anterior puede aplicarse al empleo. La contratación implica asumir un coste relativamente rígido y, además, un compromiso económico continuado. Para una persona trabajadora autónoma, especialmente cuando se plantea incorporar a su primer trabajador o ampliar una plantilla muy reducida, esta decisión puede representar un cambio significativo en la estructura económica y organizativa de la actividad.

Por ello, cuando el coste del espacio absorbe una proporción creciente del margen, la contratación puede convertirse en una de las primeras decisiones de crecimiento que se aplazan. No necesariamente porque no exista trabajo suficiente, porque falte demanda o porque la actividad carezca de perspectivas, sino porque el negocio no dispone de margen financiero suficiente para asumir simultáneamente un coste inmobiliario más elevado y un nuevo coste laboral recurrente.

3.10.1. LA CONTRATACIÓN COMO DECISIÓN DE CRECIMIENTO

Contratar no significa únicamente pagar un salario. La incorporación de una persona trabajadora implica también cotizaciones, prevención de riesgos, formación, equipamiento, gestión, organización y, en determinados modelos empresariales, nuevas necesidades de espacio físico. Por ello, la contratación exige algo más que disponer de una carga puntual de trabajo suficiente. Requiere expectativa de continuidad. La persona autónoma necesita confiar razonablemente en que podrá sostener la nueva obligación durante un horizonte suficientemente amplio. La relación puede resultar particularmente intensa entre las personas autónomas sin asalariados. Pasar de una actividad desarrollada por una sola persona a una estructura con un primer trabajador no representa únicamente un aumento cuantitativo de plantilla. Supone modificar de forma considerable la estructura económica, organizativa y productiva del negocio. La primera contratación puede permitir ampliar horarios, atender más clientes, delegar funciones, aumentar capacidad productiva, reducir dependencia respecto del titular y crear condiciones para un crecimiento posterior.

Al mismo tiempo, exige margen suficiente para sostener una obligación estable. Por ello, una presión inmobiliaria intensa puede interferir precisamente en el tránsito desde el autoempleo individual hacia la microempresa con empleo. Esta cuestión trasciende a la economía individual de cada negocio. Afecta directamente al potencial del trabajo autónomo como generador de empleo. El mecanismo puede interpretarse también como una cuestión de asignación de recursos. El margen disponible de una pequeña actividad puede destinarse a remuneración de la persona titular, reservas, inversión, contratación, crecimiento o espacio. Cuando una de estas partidas aumenta significativamente y el margen total no lo hace en la misma proporción, disminuye la capacidad para financiar las restantes. Puede hablarse así de un coste de oportunidad laboral de la presión inmobiliaria, entendido como la capacidad de empleo que puede dejar de desarrollarse porque una proporción creciente de los recursos disponibles debe destinarse al espacio necesario para mantener la actividad.

Esta distinción resulta fundamental. Cuando una actividad despide a una persona, la pérdida de empleo es visible y puede aparecer en las estadísticas laborales. Cuando una persona autónoma decide no realizar una contratación que tenía prevista, el efecto resulta considerablemente más difícil de observar. No aparece como destrucción de empleo. Aparece como empleo no creado. Esta segunda dimensión puede constituir una de las manifestaciones más relevantes y menos visibles de la presión inmobiliaria sobre el tejido autónomo y microempresarial. Por ello, la investigación no debería limitarse a preguntar si una actividad ha reducido plantilla. Deberá preguntar también si ha dejado de ampliarla. No todas las decisiones laborales presentan la misma intensidad. Conviene distinguir, al menos, entre contratación aplazada, cuando la necesidad existe, pero la incorporación se retrasa; contratación reducida, cuando se contratan menos horas, menos tiempo o un perfil más limitado del previsto; contratación descartada, cuando la incorporación desaparece del plan; sustitución no realizada, cuando una persona abandona la actividad y no es reemplazada; y reducción de horas, cuando el empleo se mantiene, pero con menor intensidad. Estas situaciones presentan consecuencias económicas diferentes, pero todas pueden constituir canales mediante los que la presión inmobiliaria se traslada a la estructura laboral del negocio. Esta gradación permitirá identificar niveles de impacto considerablemente más precisos que una simple pregunta sobre pérdida de plantilla.

3.10.2. APLAZAMIENTO, SOBRECARGA Y CRECIMIENTO BLOQUEADO

Si existe trabajo suficiente para justificar una incorporación y esta no llega a producirse, las tareas deben ser asumidas de alguna manera. En muchas actividades autónomas será la propia persona titular quien absorba una parte sustancial de esa carga mediante más horas, más tareas administrativas, mayor atención al público, más producción, gestión o desplazamientos. Aparece así una respuesta especialmente característica del trabajo autónomo: la sustitución de empleo por sobreesfuerzo personal. El negocio continúa atendiendo la demanda, pero lo hace aumentando la intensidad del trabajo del titular. Desde una observación exclusivamente cuantitativa, esta situación podría interpretarse incluso como una mejora de productividad: la misma persona genera más facturación o atiende un volumen superior de actividad. Sin embargo, esa mejora aparente puede descansar sobre más horas de trabajo, menos descanso, peor conciliación o una intensidad laboral difícilmente sostenible. Por ello: más producción por persona no significa necesariamente mayor productividad sostenible. Esta distinción deberá explorarse particularmente mediante entrevistas y grupos de discusión, porque una parte importante de la adaptación laboral puede no quedar reflejada adecuadamente en las cifras de empleo. Menos contratación puede significar menos capacidad de crecimiento Puede hablarse en estos casos de una trampa de crecimiento.

La actividad dispone de demanda potencial y oportunidades de mercado, pero no consigue transformarlas en mayor capacidad productiva porque carece del margen necesario para incorporar personal. Esta situación resulta especialmente importante porque desplaza el foco desde las empresas en declive hacia otro colectivo menos visible: los negocios que podrían crecer y no lo hacen. Existe además una segunda vía de relación entre inmueble y contratación. En determinadas actividades, incorporar una persona no requiere únicamente recursos financieros. Requiere también espacio físico adicional: otro puesto, otra mesa, otra cabina, más almacenamiento, más equipamiento o mayor capacidad de atención. Esta segunda dimensión puede adquirir especial importancia en hostelería, comercio, servicios personales, talleres, clínicas y pequeñas actividades productivas.

Aparece aquí una conexión directa con las estrategias analizadas en el epígrafe 3.3. Una actividad puede reducir superficie para disminuir el coste inmobiliario y encontrar posteriormente que dispone de menos mesas, menos puestos, menos cabinas o menor capacidad productiva para incorporar personal. Algunas estrategias inmobiliarias pueden mejorar, por tanto, el margen en el corto plazo y reducir simultáneamente el potencial laboral en un horizonte más amplio. Este tipo de efectos cruzados demuestra nuevamente que ninguna estrategia de adaptación puede evaluarse atendiendo únicamente al ahorro inmediato que genera.

3.10.3. AJUSTES LABORALES, EXTERNALIZACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN

Cuando el margen se estrecha, el ajuste puede afectar también al número de horas contratadas. La actividad puede reducir jornadas, concentrar horarios, eliminar turnos o disminuir días de apertura. Estas decisiones pueden evitar despidos completos y reducir simultáneamente capacidad, ingresos laborales de los trabajadores y disponibilidad del servicio. El impacto sobre empleo debe medirse, por tanto, más allá del número de personas contratadas. Mantener una plantilla nominalmente estable puede ser compatible con una reducción considerable de la intensidad laboral. Otra respuesta poco visible consiste en no reemplazar a una persona que abandona la actividad. No existe un despido, pero la plantilla disminuye y sus tareas deben ser asumidas por el titular o por el resto del equipo. Puede hablarse en estos casos de reducción pasiva del empleo. Esta modalidad resulta especialmente difícil de captar cuando los instrumentos de análisis preguntan exclusivamente por despidos o expedientes de reducción de personal. La actividad puede responder también mediante un cambio en la forma de organizar el trabajo. En lugar de incorporar personal de manera estable, puede utilizar profesionales externos, contratar por proyectos, subcontratar determinados servicios o recurrir a fórmulas bajo demanda. Desde la perspectiva empresarial, esta estrategia permite transformar parcialmente un coste laboral fijo en un coste más flexible. La presión inmobiliaria puede modificar así no solo cuánto empleo genera la actividad, sino también cómo organiza el trabajo necesario para funcionar. Esta dimensión deberá explorarse con especial cautela, ya que responde igualmente a procesos de especialización, digitalización y reorganización empresarial que no dependen exclusivamente del coste del espacio. Otra posible respuesta consiste en sustituir determinadas tareas mediante software, maquinaria, autoservicio, automatización o inteligencia artificial. En algunos modelos esta transformación puede mejorar productividad y reducir la necesidad de incorporar personal. Sin embargo, aparece nuevamente una paradoja ya identificada en el epígrafe anterior: automatizar exige inversión y la presión inmobiliaria puede estar reduciendo precisamente la capacidad para financiarla. El negocio puede encontrarse entonces en una situación especialmente restrictiva: no puede contratar, pero tampoco puede invertir lo suficiente para automatizar. La actividad queda atrapada en una escala limitada.

Al igual que ocurre con la inversión, no es necesario que el alquiler haya aumentado ya para que aparezcan efectos sobre el empleo. La expectativa de una futura subida, un vencimiento contractual próximo o la posibilidad de traslado pueden ser suficientes para inducir prudencia. Una persona autónoma puede disponer de carga de trabajo suficiente y adoptar una decisión razonable: "hasta que no sepa cuánto voy a pagar, no contrato". La incertidumbre inmobiliaria modifica así las decisiones empresariales antes incluso de materializarse en una nueva renta. Contratar requiere confianza en el futuro. La incertidumbre sobre el espacio puede reducirla. La relación entre estabilidad inmobiliaria y empleo puede resultar especialmente directa. Si la actividad desconoce si podrá permanecer en su local dentro de un año, puede mostrarse reticente a incorporar personal, financiar su formación o acometer ampliaciones organizativas. La seguridad contractual no influye únicamente sobre inversión. Puede influir también sobre empleo. Este argumento refuerza la consideración del contrato inmobiliario como una variable estratégica de la planificación empresarial y no únicamente como un instrumento de ocupación del espacio.

3.10.4. POTENCIAL EMPRESARIAL, AUTOEMPLEO INDIVIDUAL Y ORGANIZACIÓN

Una de las posibilidades más relevantes es que la presión inmobiliaria afecte especialmente a actividades que se encuentran en una posición comercial aparentemente favorable: más clientes, más demanda, más carga de trabajo y necesidad objetiva de incorporar personal. No son necesariamente negocios en declive. Son negocios que podrían crecer y encuentran un cuello de botella financiero. Por ello, el coste inmobiliario puede frenar el crecimiento potencial, no únicamente proteger frente al cierre. Esta distinción amplía de manera considerable el alcance del análisis. Puede introducirse, a partir de esta lógica, el concepto de trampa de autoempleo individual. Se produciría cuando una actividad es viable, dispone de demanda, genera suficiente trabajo y podría crecer, pero carece del margen necesario para incorporar personal. La persona titular queda atrapada en el límite de sus propias horas y capacidad. La presión inmobiliaria puede constituir uno de los factores que contribuyen a mantener esa situación. Esta idea resulta especialmente relevante para las políticas públicas porque distingue entre apoyar la mera supervivencia del autoempleo y favorecer su capacidad para evolucionar hacia estructuras empresariales más sólidas. Cuando una actividad no desarrolla estructura laboral, puede aumentar progresivamente su dependencia respecto de la persona autónoma. Conocimiento, relaciones con clientes y proveedores, producción, administración, gestión y presencia diaria pueden concentrarse excesivamente en una sola persona. Se reduce así la autonomía organizativa del negocio. Esta característica puede no plantear un problema inmediato y generar dificultades importantes posteriormente cuando la persona titular necesita ausentarse, reducir su dedicación, transmitir la actividad o preparar su jubilación. La relación con el relevo resulta especialmente clara. Una actividad que cuenta con equipo, funciones distribuidas, procesos documentados y menor dependencia personal puede ser más sencilla de transmitir que otra en la que la persona titular realiza prácticamente todas las funciones esenciales. La presión sobre el espacio puede afectar así a la continuidad empresarial mediante una vía organizativa indirecta.

Esta relación permite reinterpretar el propio concepto de contratación. Incorporar una persona no significa únicamente aumentar los costes del negocio. Puede constituir una inversión en organización. Permite delegar, profesionalizar funciones, aumentar capacidad, crecer y reducir dependencia respecto del titular. Cuando la presión inmobiliaria bloquea sistemáticamente la contratación, puede estar bloqueando también el proceso de maduración empresarial.

3.10.5. DIMENSIÓN SECTORIAL, TERRITORIAL Y RESIDENCIAL DE LA CONTRATACIÓN

El efecto no será homogéneo entre actividades. Puede resultar especialmente intenso en sectores intensivos en trabajo, como hostelería, comercio, servicios personales, reparación, cuidados o determinadas actividades sanitarias. En otros modelos, el crecimiento puede depender en mayor medida de tecnología, inversión o subcontratación. La encuesta deberá cruzar, por tanto, presión inmobiliaria e intensidad laboral del modelo de negocio. Esta perspectiva permitirá identificar combinaciones de exposición especialmente sensibles. La misma cautela debe aplicarse al territorio. Las zonas donde el coste inmobiliario es mayor pueden concentrar simultáneamente más población, clientes, capacidad adquisitiva, turismo y facturación potencial. Por ello, no basta con observar el precio absoluto del local. La pregunta empresarial relevante vuelve a ser relacional: ¿cuánto margen queda después de pagar el espacio para poder crear empleo? Esta formulación permite diferenciar territorios caros pero capaces de generar elevada actividad de aquellos donde la relación entre coste del espacio y capacidad económica resulta más restrictiva. La doble presión inmobiliaria introduce además una vía menos evidente. Una persona autónoma sometida a un coste residencial elevado puede necesitar retirar una proporción superior del resultado empresarial para sostener su hogar. Esto reduce los recursos que permanecen dentro de la actividad y pueden destinarse a inversión o contratación. La presión residencial puede influir, por tanto, indirectamente sobre la capacidad de empleo incluso sin que aumente el alquiler empresarial. La frontera entre economía doméstica y empresarial vuelve a adquirir aquí una relevancia directa. Una actividad genera un determinado excedente que puede destinarse a contratar, reinvertir, acumular reservas o sostener la renta de la persona titular. Cuando aumenta el coste de vivienda, esta última necesidad puede adquirir mayor peso. La doble presión inmobiliaria puede afectar así a la creación de empleo mediante una combinación de costes empresariales y necesidades residenciales. Este mecanismo merece ser explorado específicamente porque puede ayudar a explicar diferencias entre negocios con una estructura empresarial similar y situaciones domésticas distintas.

El cuestionario debería diferenciar expresamente varias situaciones: contratación prevista que fue aplazada, contratación descartada, incorporación de menos horas de las inicialmente previstas, bajas no sustituidas, reducción de horas de trabajadores existentes y tareas que han tenido que ser asumidas personalmente por el titular. Posteriormente deberá preguntarse en qué medida influyó específicamente el incremento del coste del espacio, distinguiendo entre ausencia de influencia, incidencia reducida, relevante o determinante. Esta estructura permitirá identificar el vínculo con mucha mayor precisión y evitar atribuir automáticamente al mercado inmobiliario decisiones que pueden responder a otras causas. Puede resultar especialmente reveladora una pregunta contrafactual sencilla: si el coste del local o espacio de actividad fuera sensiblemente menor, ¿habría podido contratar o ampliar horas de trabajo? La respuesta no constituiría por sí sola una estimación causal nacional, pero aportaría una evidencia subjetiva especialmente útil sobre empleo potencial no creado. Este tipo de información puede complementar las estadísticas laborales convencionales, que difícilmente captan puestos de trabajo que nunca llegaron a existir.

3.10.6. CONTRATACIÓN DESPLAZADA, CAUTELA CAUSAL Y ESCALABILIDAD

Puede introducirse, en este sentido, el concepto de contratación desplazada por presión inmobiliaria, entendida como la incorporación laboral prevista, necesaria o deseable que se aplaza, reduce o descarta porque una proporción creciente del margen debe destinarse al coste del espacio. Esta formulación puede constituir una aportación analítica especialmente interesante del estudio porque permite transformar una hipótesis general en una variable empresarial susceptible de medición. El grado de afectación podría diferenciarse progresivamente entre ausencia de impacto, retraso de la contratación, reducción de la incorporación prevista, no sustitución de bajas y reducción efectiva de horas o plantilla. La contratación depende de numerosos factores: demanda, disponibilidad de perfiles, costes laborales, regulación, expectativas, productividad, tecnología y preferencias organizativas, entre otros. Por ello, no debe concluirse que toda contratación aplazada responde a la presión inmobiliaria. La investigación deberá identificar específicamente el peso del factor inmobiliario dentro de la decisión laboral. Esta precaución reforzará la credibilidad del estudio y permitirá distinguir influencia principal, secundaria o inexistente. También puede resultar útil analizar cuántos mecanismos laborales se utilizan simultáneamente. Una actividad que aplaza una contratación, reduce horas, no sustituye una baja y aumenta el trabajo personal presenta una situación distinta de otra que únicamente ha retrasado temporalmente una incorporación. Puede hablarse así de intensidad del ajuste laboral. La acumulación de decisiones no constituirá por sí sola una medida causal, pero puede ofrecer una señal especialmente útil sobre el grado de presión soportado por el negocio. Existe además una relación inversa que resulta importante no perder de vista. Contratar puede mejorar capacidad productiva, servicio y generación de ingresos. Por ello, bloquear una incorporación puede terminar dificultando también la capacidad futura de sostener el inmueble. Si durante varios años una actividad evita sistemáticamente contratar, puede evolucionar hacia un modelo más individualizado, externalizado, automatizado o simplemente limitado en escala. El efecto inmobiliario puede modificar así no solo cuántas personas trabajan, sino cómo se organiza el negocio. Esta cuestión resulta particularmente relevante para el componente cualitativo del estudio, donde podrá analizarse si la estructura empresarial actual responde a una elección estratégica o a restricciones económicas acumuladas.

Cuando esta dinámica afecta simultáneamente a numerosas actividades, las consecuencias dejan de ser exclusivamente individuales. Un tejido empresarial compuesto por negocios que no contratan, no crecen y permanecen en estructuras mínimas puede generar menos empleo local del que potencialmente podría desarrollar en otras condiciones. La presión inmobiliaria puede tener así un efecto agregado potencial sobre la capacidad de creación de empleo del territorio. Esta hipótesis deberá tratarse con prudencia, pero merece una atención específica porque conecta directamente el funcionamiento del mercado inmobiliario con una dimensión central del desarrollo económico local. Los impactos laborales suelen identificarse mediante empleos perdidos, despidos o cierres. Sin embargo, puede existir una pérdida considerablemente menos visible: el crecimiento que no llega a producirse. Una actividad podría haber pasado de una a dos personas, de dos a tres o de una jornada parcial a una jornada completa y no hacerlo porque carece del margen financiero necesario. Existe entonces una oportunidad económica no realizada. Esta relación puede formularse de manera más amplia. La presión inmobiliaria puede no destruir una actividad y, sin embargo, limitar su capacidad para pasar del autoempleo a la empresa, de una estructura mínima a una microempresa consolidada o de una actividad estable a un negocio en crecimiento. Esta formulación desplaza el foco desde la mera supervivencia hacia el potencial de desarrollo. Y ese desplazamiento resulta especialmente importante para el objetivo general del informe.

3.11. CIERRE O TRANSMISIÓN DEL NEGOCIO

Cuando las estrategias anteriores dejan de resultar suficientes, cuando el margen de adaptación se encuentra prácticamente agotado o cuando la persona titular concluye que continuar exige un esfuerzo económico, financiero u organizativo que ya no compensa, aparecen las decisiones más profundas de todo el proceso de adaptación empresarial: cerrar la actividad o intentar transmitirla a otra persona.

A primera vista, ambas decisiones pueden parecer similares porque en los dos casos la persona titular abandona el negocio. Sin embargo, desde una perspectiva económica, empresarial y territorial representan resultados completamente diferentes. El cierre supone la desaparición de la actividad, mientras que la transmisión permite conservar, total o parcialmente, clientela, empleo, proveedores, conocimiento, activos, marca, procesos, ubicación y una parte significativa de la función económica que el negocio desempeña en el territorio.

3.11.1. CIERRE, TRANSMISIÓN Y TRAYECTORIA PREVIA DE DETERIORO

Cuando una actividad cierra pueden desaparecer simultáneamente diferentes formas de valor que han necesitado años —y en ocasiones décadas— para construirse: actividad económica, empleo, servicios de proximidad, experiencia, relaciones comerciales, reputación, marca, capital organizativo y conocimiento del mercado. Cuando existe una transmisión efectiva, una parte significativa de ese patrimonio económico puede mantenerse. Por ello: la transmisión preserva valor; el cierre puede destruirlo. Esta diferencia adquiere especial importancia cuando el negocio continúa disponiendo de clientela, demanda y capacidad operativa y la salida responde principalmente a jubilación, cambio profesional, agotamiento de la persona titular o necesidad de abandonar la gestión directa. En estas circunstancias, la desaparición de la actividad no puede interpretarse automáticamente como evidencia de inviabilidad comercial. Una de las principales conclusiones que permite extraer el conjunto de esta Parte IV es que el cierre raramente constituye la primera respuesta frente a la presión inmobiliaria. Antes de llegar a esa decisión, la persona autónoma puede haber intentado renegociar, incrementar precios, reducir superficie, compartir instalaciones, trabajar desde la vivienda, reducir otros gastos, aplazar inversiones, contratar menos, trasladarse o modificar el propio modelo de negocio. El cierre representa, por tanto, con frecuencia, la última fase visible de un proceso de adaptación y deterioro considerablemente más prolongado. Esta precisión tiene una consecuencia metodológica importante. Si el análisis se limitara a contabilizar cuántas actividades desaparecen debido a problemas inmobiliarios, quedaría fuera una parte sustancial del fenómeno: negocios que continúan abiertos, pero han perdido margen, capacidad inversora, empleo, superficie, reservas, autonomía organizativa o perspectivas de crecimiento. La desaparición empresarial constituye un indicador tardío. El deterioro puede haber comenzado mucho antes. La transmisión puede actuar como mecanismo de continuidad cuando la persona titular se jubila, desea cambiar de actividad, no quiere asumir nuevas inversiones o considera que otra persona puede desarrollar el negocio en mejores condiciones. La lógica económica es sencilla: el titular sale, pero la actividad permanece. Esta posibilidad resulta especialmente valiosa porque permite conservar el capital empresarial acumulado y evita que la salida de una persona implique necesariamente la desaparición del proyecto económico. El relevo constituye así una estrategia de continuidad y no simplemente una forma de salida personal.

Una de las cuestiones más relevantes del informe aparece precisamente en este punto. La viabilidad histórica de una actividad no garantiza que esa misma actividad continúe siendo viable bajo las condiciones económicas que encontrará la persona que pretenda asumirla. Un comercio puede disponer de clientes, ventas, proveedores, reputación y beneficio y parecer, desde una perspectiva estrictamente comercial, plenamente transmisible. Sin embargo, cuando opera desde un inmueble arrendado surge una variable crítica: el local. La persona continuadora necesitará conocer si puede permanecer en él, durante cuánto tiempo, bajo qué contrato, con qué renta, qué garantías deberá aportar y cuáles serán las condiciones futuras de renovación. La transmisión empresarial puede depender, por tanto, de una decisión inmobiliaria.

3.11.2. RENTABILIDAD DE CONTINUIDAD Y UMBRAL DE TRANSMISIBILIDAD

La persona titular puede haber desarrollado durante años su actividad bajo unas determinadas condiciones económicas: una renta histórica, un contrato estable, inversiones ya amortizadas, una clientela consolidada y una estructura financiera construida progresivamente. La persona continuadora puede encontrarse, en cambio, con un nuevo alquiler, mayores garantías, una renegociación contractual, reformas necesarias, necesidad de financiación y otros costes iniciales de entrada. Esta diferencia permite distinguir entre rentabilidad histórica y rentabilidad de continuidad. La primera describe el funcionamiento del negocio bajo las condiciones actuales o pasadas de su titular. La segunda analiza si continúa siendo viable después de incorporar el nuevo coste inmobiliario, la financiación, las inversiones iniciales y una remuneración suficiente para la persona continuadora. La segunda magnitud es la verdaderamente relevante para analizar el relevo. Un alquiler históricamente bajo puede ocultar una barrera de entrada considerable cuando, en el momento de la transmisión, la renta debe actualizarse a las condiciones presentes del mercado. Puede aparecer así una situación aparentemente contradictoria: una actividad sigue funcionando, mantiene clientela, dispone de demanda y presta un servicio necesario y, sin embargo, no consigue atraer a una persona continuadora. El problema puede encontrarse en que el margen esperado sea demasiado reducido, la inversión necesaria demasiado elevada, el riesgo excesivo o el coste inmobiliario absorba una proporción demasiado importante del resultado. La actividad no es necesariamente inviable desde el punto de vista operativo. La persona titular actual puede aceptar una rentabilidad determinada porque ha amortizado inversiones, conoce profundamente el negocio, dispone de clientela consolidada y no necesita financiar una nueva entrada. La persona continuadora parte desde una posición diferente y puede necesitar comprar activos, financiar el traspaso, realizar reformas, aportar garantías y asumir un periodo inicial de adaptación. Por ello, la rentabilidad suficiente para continuar puede encontrarse por debajo de la rentabilidad necesaria para decidir entrar. Esta diferencia explica por qué determinados negocios siguen funcionando para su titular y, sin embargo, no encuentran sucesión.

A partir de esta lógica puede introducirse un concepto especialmente útil: el umbral de transmisibilidad, entendido como el nivel mínimo de rentabilidad, estabilidad y seguridad económica necesario para que una persona distinta del titular considere razonable asumir la continuidad del negocio. Este umbral puede situarse por encima del simple umbral de supervivencia. Una actividad puede permanecer abierta con un margen relativamente reducido y resultar, al mismo tiempo, insuficientemente atractiva para alguien que debe aportar capital, asumir riesgo y comenzar una nueva etapa empresarial. Esta distinción resulta fundamental para comprender cierres derivados de falta de relevo en negocios que todavía mantienen capacidad operativa. La importancia económica de esta secuencia es considerable.

Una actividad puede desaparecer no porque falten clientes, demanda o conocimiento empresarial, sino porque el coste del espacio impide transferirla bajo condiciones suficientemente sostenibles para una nueva persona titular. En estos casos, el mercado inmobiliario no estaría deteriorando únicamente la rentabilidad presente. Estaría dificultando la continuidad intergeneracional del tejido productivo.

3.11.3. EL INMUEBLE COMO PIEZA CENTRAL DEL RELEVO

En determinados modelos de negocio, conservar la ubicación constituye una condición casi inseparable de la transmisión. Comercio, hostelería, servicios personales, consultas o talleres pueden haber construido una parte importante de su valor alrededor del establecimiento concreto donde desarrollan su actividad. Tradicionalmente, el relevo se interpreta como una relación entre dos partes: transmitente y continuador. Cuando la actividad depende de un local arrendado, puede aparecer un tercer actor decisivo: la propiedad del inmueble. La continuidad puede depender de alcanzar un acuerdo sobre renta, duración, garantías, subrogación, renovación o formalización de un nuevo contrato. Esto significa que determinados procesos de relevo deberían comenzar a preparar la cuestión inmobiliaria mucho antes de la salida efectiva del titular. Puede existir una persona continuadora, un acuerdo económico, una clientela consolidada, activos y viabilidad comercial y fracasar la operación porque no existe certeza suficiente sobre el inmueble. De ahí una recomendación especialmente clara: planificar el relevo debe incluir planificar la continuidad del espacio. La variable inmobiliaria no debería abordarse al final del proceso, cuando las restantes condiciones ya se encuentran cerradas, sino formar parte de la preparación temprana de la transmisión. Una persona interesada en adquirir una actividad valorará menos el proyecto cuando perciba riesgo de pérdida del local, incertidumbre respecto de la renta, duración contractual insuficiente, elevada probabilidad de traslado o importantes costes de adaptación. El mercado inmobiliario puede afectar, por tanto, no únicamente a la viabilidad de la operación, sino incluso al precio que una persona estaría dispuesta a pagar por asumir la actividad. El valor potencial de una actividad no depende exclusivamente de sus activos tangibles, facturación o clientela. También puede depender de la estabilidad del espacio desde el que funciona. Cuando la última variable se deteriora, el conjunto del proyecto puede perder atractivo, aunque sus demás componentes permanezcan relativamente sólidos.

3.11.4. DESINVERSIÓN, ESTRUCTURA LABORAL Y ANTICIPACIÓN DEL RELEVO

El momento en el que se inicia el proceso de transmisión resulta igualmente importante. Un negocio que busca relevo mientras todavía invierte, conserva margen, mantiene plantilla y dispone de estabilidad presenta condiciones considerablemente mejores que otro que llega a la transmisión después de años de recortes, desinversión, agotamiento y pérdida progresiva de clientela. Por ello: transmitir tarde puede reducir la probabilidad de éxito. La presión inmobiliaria puede acelerar precisamente ese deterioro previo y reducir el atractivo empresarial en el momento en que finalmente se intenta buscar una persona continuadora. Si durante los años anteriores la actividad ha reducido equipamiento, reformas, digitalización, formación o marketing para poder sostener otros costes, la persona continuadora puede encontrarse con un negocio que exige una inversión de modernización elevada nada más asumirlo. La suma puede convertir en poco atractiva una operación que, observada únicamente a través de la facturación histórica, parecía perfectamente viable. La presión inmobiliaria puede haber provocado además una contratación insuficiente durante años. Como consecuencia, el negocio puede depender excesivamente de su titular y concentrar en esa persona conocimiento, clientes, gestión, operativa y producción

Una vez más, los efectos inmobiliarios aparecen de manera indirecta. La presión sobre el espacio puede debilitar progresivamente la autonomía organizativa y hacer más difícil entregar el negocio a otra persona. Esta distinción deberá ocupar un lugar específico en el trabajo empírico. Un cierre asociado a la jubilación no significa necesariamente que la actividad careciera de futuro. Puede significar simplemente que no apareció una persona continuadora en condiciones de asumirla. La falta de sucesión puede encontrarse relacionada con rentabilidad, inversión, organización y condiciones inmobiliarias. Por ello, será particularmente importante preguntar: ¿el negocio podría haber continuado con otra persona? Esta pregunta puede permitir identificar una dimensión oculta de determinadas bajas empresariales. A efectos analíticos conviene diferenciar entre dos situaciones. El cierre económicamente inevitable aparece cuando la actividad ha perdido su viabilidad estructural. El cierre potencialmente evitable se produce cuando el negocio conserva mercado y capacidad operativa, pero no consigue superar obstáculos relacionados con relevo, financiación, adaptación o acceso al espacio.

Esta segunda categoría presenta especial relevancia desde la perspectiva de política pública. No se trata de preservar artificialmente negocios inviables, sino de identificar actividades que mantienen valor económico y cuya desaparición puede deberse a una barrera concreta susceptible de intervención.

3.11.5. CAPITAL EMPRESARIAL, TERRITORIO RURAL Y SUSTITUCIÓN ECONÓMICA

Cuando desaparece una actividad viable por falta de continuidad, no se produce únicamente una baja administrativa. Se pierde un conjunto de activos que pueden haber necesitado muchos años para construirse: confianza, reputación, redes, conocimiento, clientela, localización y organización. Puede hablarse, por ello, de destrucción de capital empresarial acumulado. Esta formulación resulta particularmente relevante para valorar el coste económico real de los cierres derivados de falta de relevo. La desaparición empresarial puede afectar también al entorno inmediato mediante menos servicios, empleo, actividad, tránsito y diversidad comercial, además de generar locales vacíos o aumentar la dependencia respecto de otros territorios. La intensidad del impacto dependerá del contexto. El cierre de una actividad dentro de una gran ciudad donde existen numerosas alternativas no equivale al cierre del único servicio disponible en un municipio pequeño. La dimensión territorial debe incorporarse, por tanto, al análisis del coste de la discontinuidad. En determinados territorios rurales, la transmisión puede adquirir una importancia especialmente elevada. Un negocio puede ser la única tienda, el único taller, la única cafetería, una farmacia o uno de los escasos servicios disponibles. En esos casos, preservar la continuidad significa conservar no solo: una actividad económica, sino también: una función territorial. Esta circunstancia refuerza la dimensión pública del relevo generacional y permite conectar políticas empresariales, servicios de proximidad y lucha contra la despoblación. Cuando una actividad abandona un establecimiento pueden producirse trayectorias diferentes. El inmueble puede quedar vacío, ocuparse rápidamente por otro negocio, cambiar de uso, reformarse o pasar a una actividad con una mayor capacidad de pago. Por ello, el cierre de un negocio no elimina necesariamente la presión inmobiliaria del territorio. Puede convertirse en una pieza de un proceso más amplio de transformación urbana y económica. Cuando una actividad cierra porque no puede asumir una determinada renta y otra ocupa inmediatamente el espacio bajo condiciones más exigentes, puede hablarse de sustitución económica. No desaparece necesariamente la actividad comercial del territorio. Cambia su composición. Esta distinción será especialmente relevante para el análisis posterior de gentrificación económica y transformación del tejido productivo.

3.11.6. ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN

El recorrido completo de este capítulo permite establecer una diferencia conceptual fundamental: resolver la presión y adaptarse a ella no son exactamente lo mismo. Una actividad puede permanecer abierta porque ha conseguido trasladar el problema hacia otra dimensión. Renegociar puede reducir parcialmente el coste. Trasladarse puede desplazar territorialmente la presión. Reducir superficie puede trasladarla a la capacidad operativa. Compartir instalaciones puede reducir gastos a cambio de autonomía. Trabajar desde casa puede desplazarla hacia la vivienda. Subir precios puede trasladarla al consumidor. Reducir otros gastos puede trasladarla hacia calidad o capacidad. Reducir inversión puede trasladarla al futuro. Reducir contratación puede desplazarla hacia empleo y crecimiento. Transmitir puede preservar la actividad si existe un continuador capaz de asumirla. Y cerrar elimina la exposición para la persona titular, pero elimina simultáneamente la actividad. La conclusión es clara: la adaptación redistribuye el coste. No siempre lo elimina. El conjunto de respuestas analizadas puede sintetizarse mediante una matriz conceptual en la que cada estrategia intenta aliviar una dimensión y puede comprometer otra. Renegociar pretende reducir el coste inmobiliario pero puede mantener incertidumbre si el acuerdo es temporal; trasladarse reduce alquiler y puede afectar clientela y visibilidad; reducir superficie disminuye coste y puede limitar capacidad operativa; compartir reduce costes fijos y puede disminuir autonomía; trabajar desde la vivienda reduce el coste profesional y aumenta la presión sobre el espacio residencial; subir precios protege margen y puede deteriorar demanda; reducir gastos preserva liquidez y puede afectar calidad; reducir inversión protege caja y compromete competitividad futura; reducir contratación disminuye costes y limita empleo y crecimiento; transmitir reduce dependencia del titular y exige que el relevo siga siendo viable; cerrar elimina la exposición económica individual y destruye actividad, empleo y tejido productivo. La conclusión transversal es igualmente clara: toda respuesta tiene un coste de adaptación.

El conjunto de estrategias puede reinterpretarse como una posible trayectoria empresarial. En un primer nivel se encontrarían negociación y búsqueda de acuerdos. Posteriormente aparecerían optimización y reorganización. Un tercer escalón podría incorporar reducción de superficie o utilización compartida; a continuación, incrementos de precios y recortes de gastos; después, menor inversión y contratación; más adelante, traslado o transformación profunda; y, finalmente, transmisión o cierre. No todas las actividades recorrerán esta secuencia ni lo harán en el mismo orden. Su utilidad es analítica: cuanto más profunda y acumulativa es la adaptación, mayor puede ser la señal de presión soportada. Puede denominarse escalera de adaptación inmobiliaria a esta sucesión progresiva de respuestas. El concepto puede resultar útil para clasificar las respuestas de la encuesta y aproximarse al estadio en el que se encuentra cada negocio. Una actividad que únicamente ha renegociado y recuperado estabilidad no presenta necesariamente la misma situación que otra que ha reducido gastos, dejado de invertir, congelado contrataciones y comienza a considerar el cierre. La naturaleza y profundidad de las estrategias importan. También importa el número de respuestas que una actividad necesita aplicar simultáneamente. Una única estrategia puede resolver satisfactoriamente el problema. En cambio, la acumulación de renegociación, subidas de precios, reducción de superficie, menor inversión y menor contratación puede indicar que ninguna medida ha resultado suficiente por sí sola. Puede hablarse, en este sentido, de intensidad adaptativa. No debe interpretarse necesariamente como un indicador de fortaleza. En determinados casos puede constituir precisamente un indicador de presión acumulada. Esta lógica permite distinguir tres situaciones. Existe adaptación exitosa cuando una medida permite recuperar sostenibilidad.

Existe adaptación acumulativa cuando la actividad necesita introducir sucesivos ajustes porque las respuestas anteriores resultan insuficientes. Finalmente, puede hablarse de adaptación agotada cuando las alternativas disponibles ya no permiten sostener la continuidad. Este último estadio es el que conduce con mayor probabilidad a una decisión de transmisión o cierre. La clasificación puede resultar especialmente útil para la futura herramienta de autodiagnóstico.

3.11.7. RACIONALIDAD INDIVIDUAL, RESULTADO COLECTIVO Y CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

Debe introducirse una precisión importante. El cierre no debe presentarse automáticamente como una decisión irracional o como una expresión de fracaso empresarial. En determinados casos puede constituir la alternativa económicamente más razonable para la persona titular. Cuando continuar exige aportar más capital, asumir más deuda, trabajar más horas, obtener una remuneración cada vez menor y aceptar un riesgo creciente, la persona puede concluir razonablemente que el negocio ya no compensa. La racionalidad de la decisión individual no elimina, sin embargo, sus posibles costes económicos, sociales o territoriales. Una persona autónoma puede tomar decisiones perfectamente racionales desde la perspectiva de su propio negocio: trasladarse, incrementar precios, no contratar o cerrar. Cuando miles de actividades adoptan decisiones semejantes, el resultado agregado puede ser una menor diversidad económica, menos comercio de proximidad, precios superiores, menor creación de empleo, mayor concentración empresarial o transformación territorial. Esta idea constituye el puente natural entre el análisis microeconómico desarrollado hasta aquí y las siguientes partes del informe. Cuando estas decisiones se producen de manera aislada, sus efectos se concentran fundamentalmente en cada negocio. Cuando se reproducen sistemáticamente dentro de un mismo territorio, pueden comenzar a modificar su estructura económica. Si numerosos autónomos se desplazan, reducen superficie, dejan de invertir, no contratan, incrementan precios, encuentran dificultades para transmitir o terminan cerrando, la presión inmobiliaria deja de ser exclusivamente: un problema microeconómico y puede convertirse en: una variable de transformación del tejido productivo. esta conexión será esencial en los capítulos posteriores. Una vez analizadas las principales estrategias, aparece una cuestión decisiva. No todas las personas autónomas disponen de las mismas posibilidades para utilizarlas. Algunas pueden trabajar desde casa, compartir instalaciones, digitalizar, trasladarse o repercutir parte del coste mediante precios. Otras desarrollan actividades en las que esas alternativas son técnica, económica o comercialmente mucho más limitadas. La vulnerabilidad real depende, por tanto, de la interacción entre: intensidad de la presión y capacidad de adaptación.

Dos actividades sometidas a una subida semejante del alquiler pueden presentar resultados completamente diferentes cuando una dispone de margen, alternativas, capital, flexibilidad, poder de fijación de precios y capacidad de traslado y la otra carece de buena parte de estos recursos. El análisis deberá identificar, por tanto, quiénes tienen menos opciones para responder. La encuesta debería distinguir claramente distintos niveles de riesgo y diferentes decisiones de continuidad. Será necesario conocer si la persona autónoma ha considerado abandonar la actividad debido al coste inmobiliario, trasladarla, transmitirla, buscar un continuador o si considera que las condiciones del espacio dificultan la transmisión. También deberá preguntarse si el negocio seguiría resultando atractivo para otra persona bajo las condiciones inmobiliarias actuales y cómo cambiaría esa valoración ante una eventual actualización del alquiler.

Estas variables permitirán aproximarse al riesgo de discontinuidad inmobiliaria. Una categoría particularmente relevante será la formada por actividades que conservan clientes y capacidad económica, cuyo titular desea transmitir y para las que existe potencialmente una demanda de continuidad, pero cuya operación se dificulta por las condiciones del espacio. Si este perfil aparece con frecuencia en el trabajo empírico, constituirá una evidencia especialmente potente del papel que puede desempeñar el mercado inmobiliario en la pérdida de negocios todavía operativos. Puede introducirse finalmente una variable específica: la transmisibilidad inmobiliaria, entendida como el grado en que las condiciones del espacio permiten que una actividad pueda ser asumida por una nueva persona titular sin sufrir un deterioro crítico de su viabilidad. Su valoración podría incorporar estabilidad contractual, renta esperada, duración del contrato, coste de entrada, necesidad de reformas y posibilidad real de continuidad en la misma ubicación. Esta variable resultará particularmente relevante en actividades próximas a procesos de relevo.

El cruce entre ambas dimensiones permite construir una clasificación particularmente útil. Una actividad con alta viabilidad y alta transmisibilidad presenta buenas condiciones de continuidad. Una actividad viable, pero con baja transmisibilidad puede encontrarse en riesgo de cierre por falta de relevo. Una actividad poco viable pero transmisible puede necesitar reestructuración. Y cuando ambas dimensiones son reducidas, el riesgo de desaparición resulta considerablemente mayor. La categoría más interesante para este informe es, probablemente: negocio viable pero difícilmente transmisible. Porque representa una pérdida económica que, en determinadas circunstancias, podría resultar evitable.

3.12. ARQUITECTURA DE ADAPTACIÓN FRENTE A LA PRESIÓN INMOBILIARIA

El análisis conjunto de las estrategias examinadas permite establecer una conclusión de carácter transversal: la vulnerabilidad inmobiliaria no es una función exclusiva de la intensidad del coste, sino de la relación entre exposición, dependencia y capacidad efectiva de respuesta. La misma perturbación puede producir una transformación relativamente ordenada en una actividad con liquidez, información, alternativas espaciales y margen de maniobra, y desencadenar una secuencia defensiva en otra que llega al incremento de costes con una estructura económica ya tensionada. En consecuencia, el estudio de las estrategias no debe utilizarse como un catálogo normativo de soluciones, sino como una arquitectura para interpretar la capacidad desigual de adaptación del trabajo autónomo.

La evaluación empírica deberá reconstruir no solo qué estrategia ha utilizado cada actividad, sino también en qué momento, con qué motivación, a qué coste y con qué resultado. Una medida aislada puede reflejar gestión ordinaria; la acumulación de respuestas defensivas, en cambio, puede constituir una señal de presión persistente. La trayectoria de adaptación es, por tanto, una variable en sí misma: permite distinguir entre adaptación exitosa, adaptación acumulativa y adaptación agotada. Esta lectura será especialmente útil para vincular el capítulo con el Índice de Vulnerabilidad Inmobiliaria del Trabajo Autónomo (IVITA), la herramienta de autodiagnóstico y las recomendaciones de política pública.

En términos de política económica, la principal implicación es igualmente clara. Aumentar la resiliencia no consiste únicamente en abaratar el espacio, sino en ampliar el repertorio de alternativas reales: información y mediación contractual, movilidad viable, espacios flexibles y compartidos, infraestructuras productivas adaptadas a sectores, financiación para procesos de transición, instrumentos de modernización y mecanismos que faciliten la transmisión empresarial. La adaptación tiene valor cuando preserva o amplía capacidades; deja de ser una solución cuando la continuidad presente se obtiene consumiendo de manera sistemática inversión, empleo, remuneración, reservas o posibilidades futuras de crecimiento.

CAPÍTULO 4

QUIÉNES SON MÁS VULNERABLES

4.1. DIMENSIONES BÁSICAS DE LA VULNERABILIDAD INMOBILIARIA

La distinción entre exposición y vulnerabilidad constituye el punto de partida. La exposición informa sobre la intensidad de la relación entre la actividad y el recurso inmobiliario que necesita para funcionar. Puede ser elevada porque el negocio utiliza mucha superficie, porque necesita una instalación específica, porque depende de una ubicación concreta o porque su estructura económica soporta un peso inmobiliario significativo. La vulnerabilidad incorpora una pregunta adicional: qué ocurre cuando esa relación se deteriora. Una exposición elevada puede resultar sostenible si existen margen, reservas, movilidad y alternativas; una exposición aparentemente moderada puede convertirse rápidamente en vulnerabilidad cuando la capacidad de respuesta es reducida.

Conviene entender la vulnerabilidad como una relación y no como una etiqueta fija. No es una cualidad permanente de un sector ni una característica invariable de una empresa. Puede aumentar o disminuir según evolucione la renta, cambie la facturación, mejore la liquidez, aparezcan alternativas de localización o se transforme el propio modelo de negocio. Esta naturaleza relacional y dinámica aconseja construir perfiles que permitan observar no solo la posición actual, sino también la trayectoria y el repertorio de respuestas disponible.

4.1.1. LA INTENSIDAD INMOBILIARIA DE LA ACTIVIDAD

La intensidad inmobiliaria describe el grado en que el funcionamiento de una actividad depende de disponer de una determinada cantidad y tipología de espacio físico. El concepto no debe confundirse con la mera superficie ocupada. Una actividad puede utilizar pocos metros y requerir unas condiciones técnicas muy específicas; otra puede emplear una superficie considerable, pero disponer de una gran facilidad para sustituirla. La intensidad debe incorporar simultáneamente cantidad de espacio, especificidad técnica y dificultad de sustitución funcional.

Desde una perspectiva comparada, las diferencias entre modelos de negocio son sustanciales. Los servicios digitales y determinados profesionales pueden operar desde una vivienda, un pequeño despacho o una infraestructura compartida. El comercio combina exposición, circulación, almacenamiento y atención a la clientela. La hostelería necesita cocina, sala, instalaciones y, en muchos casos, terraza. Los talleres requieren superficie, accesos y equipamientos fijos. Estas diferencias no deben traducirse en un ranking previo de riesgo, pero sí en una clasificación funcional que permita interpretar posteriormente la presión soportada por cada actividad.

La intensidad inmobiliaria adquiere especial relevancia cuando se relaciona con la capacidad económica generada por el espacio. Una actividad que necesita mucha superficie y obtiene un margen reducido por unidad espacial puede presentar un margen de adaptación muy estrecho frente a incrementos del coste. En cambio, otra actividad con elevada productividad inmobiliaria puede absorber niveles de renta superiores. El concepto, por tanto, debe leerse siempre junto con margen, productividad espacial y capacidad de repercusión.

4.1.2. LA DEPENDENCIA LOCACIONAL

La superficie constituye solo una parte de la relación con el inmueble. La segunda dimensión es la localización. Algunas actividades generan una parte sustancial de su valor económico precisamente porque se encuentran en un lugar determinado: una calle con tránsito, un barrio residencial, una zona turística, un eje de proximidad o un entorno donde se concentra una clientela específica. En estos casos, el espacio no es intercambiable sin pérdida. La ubicación forma parte del activo empresarial.

La dependencia locacional puede definirse como el grado en que la demanda, la reputación, la accesibilidad o la operativa del negocio dependen de permanecer en una ubicación concreta o dentro de un radio territorial limitado. Cuanto mayor sea esa dependencia, mayor puede ser el coste económico de trasladarse y menor la credibilidad de la salida como herramienta de negociación. La actividad puede encontrarse así vinculada a un inmueble no solo por las inversiones realizadas en él, sino por el capital territorial acumulado alrededor de su posición.

Esta dimensión permite comprender por qué negocios con rentas idénticas pueden presentar riesgos distintos. Un profesional cuya clientela puede seguirle a otra ubicación dispone de una movilidad superior a la de un comercio de proximidad cuyo valor descansa en rutinas y flujos territoriales. La movilidad empresarial debe interpretarse, por ello, como una forma de resiliencia: cuanto más fácil resulte desplazarse sin destruir valor comercial, más alternativas existen y menor es la dependencia frente a un único inmueble.

4.1.3. LA CAPACIDAD ECONÓMICA PARA ABSORBER LA PRESIÓN

La tercera dimensión es la capacidad de absorción inmobiliaria: el margen económico que posee una actividad para soportar una alteración del coste del espacio sin deteriorar de forma significativa su rentabilidad, inversión, contratación o continuidad. Esta capacidad depende de variables que ya han sido desarrolladas en capítulos anteriores: margen, liquidez, reservas, estabilidad de ingresos, endeudamiento, capacidad de repercusión y fortaleza general de la estructura empresarial.

El precio nominal resulta, en consecuencia, un indicador insuficiente. Una renta baja puede representar una carga crítica para una actividad con margen muy estrecho. Una renta elevada puede ser sostenible cuando la localización permite generar ingresos suficientes y la empresa conserva un espacio económico amplio. La vulnerabilidad no se explica por cuánto cuesta el inmueble de forma abstracta, sino por qué proporción de la capacidad económica consume y qué recursos quedan disponibles después de financiarlo.

Además, la capacidad de absorción no debe medirse únicamente en términos de beneficio corriente. Una actividad puede mantener resultado positivo utilizando reservas, reduciendo inversión o disminuyendo la remuneración del titular. Esa capacidad aparente puede ser, en realidad, una absorción defensiva. La valoración rigurosa debe distinguir entre capacidad estructural y sacrificios que simplemente aplazan el deterioro.

4.1.4. LA ADAPTABILIDAD INMOBILIARIA

La cuarta dimensión se refiere al repertorio de alternativas. La parte anterior ha mostrado que las actividades pueden renegociar, reducir superficie, compartir instalaciones, trasladarse, trabajar desde la vivienda, digitalizar funciones, externalizar necesidades espaciales o modificar su modelo. Pero este menú de respuestas no está disponible en el mismo grado para todos. La adaptabilidad inmobiliaria expresa precisamente la posibilidad de modificar la relación con el espacio sin comprometer de forma crítica el funcionamiento del negocio.

Una actividad presenta alta adaptabilidad cuando puede cambiar superficie, modalidad de uso o localización conservando razonablemente su capacidad comercial y operativa. Presenta baja adaptabilidad cuando el establecimiento, sus instalaciones y su posición territorial forman una unidad difícilmente sustituible. La adaptabilidad funciona así como variable moderadora: reduce o amplifica el efecto de la presión.

Debe añadirse una cautela importante: disponer teóricamente de una alternativa no significa poder ejecutarla. Trasladarse exige reservas; digitalizar requiere inversión; compartir necesita una oferta compatible; reducir superficie puede afectar a empleo o capacidad. Por ello, la adaptabilidad real depende tanto de la existencia de opciones como de la capacidad económica y organizativa para utilizarlas.

4.2. TERRITORIO, DISPONIBILIDAD Y RÉGIMEN DE TENENCIA

La vulnerabilidad no puede separarse del territorio. El mismo negocio, con idéntica estructura interna, puede encontrarse en posiciones radicalmente diferentes según opere en un centro metropolitano tensionado, una ciudad media, una periferia, un área turística o un municipio rural. El mercado local condiciona el nivel de renta, la disponibilidad de alternativas, la capacidad de generar ingresos, la movilidad de la clientela y el coste de sustituir un establecimiento. De ahí una afirmación central: no existe una vulnerabilidad inmobiliaria abstracta; existe siempre una vulnerabilidad situada.

Esta conclusión obliga a evitar una separación rígida entre sector y territorio. La hostelería no presenta un único perfil inmobiliario; depende de si opera en una zona turística de alta intensidad, en un barrio residencial o en un municipio de baja densidad. El comercio de proximidad puede soportar rentas altas cuando existe demanda suficiente y, en cambio, experimentar dificultades con precios inferiores cuando el mercado local es débil. La verdadera unidad de análisis debe ser la combinación sector × territorio.

4.2.1. EL TERRITORIO NO ES ÚNICAMENTE PRECIO

El precio constituye una parte visible de la presión, pero no resume el funcionamiento territorial del mercado. Debe interpretarse en relación con demanda, renta de la población, intensidad turística, movilidad, competencia, estructura comercial y capacidad local para generar ventas. Una renta elevada puede ser compatible con una actividad sostenible si el territorio permite alcanzar una facturación y un margen suficientes. Una renta más moderada puede resultar problemática cuando el mercado es reducido y la demanda no permite absorberla.

La lectura territorial requiere, por tanto, distinguir entre coste absoluto y coste relativo a la oportunidad económica. Esta distinción impide clasificar automáticamente como vulnerables los territorios caros y como accesibles los territorios baratos. Un mercado puede ser caro y productivo, barato y funcionalmente escaso, o presentar una combinación intermedia. La vulnerabilidad se encuentra en la relación entre las exigencias inmobiliarias y la capacidad económica que el territorio permite generar.

4.2.2. LA DISPONIBILIDAD COMO DIMENSIÓN ADICIONAL

Existe una modalidad de vulnerabilidad que puede aparecer incluso cuando los precios no son elevados: la escasez funcional. Un territorio puede disponer de inmuebles vacíos o nominalmente económicos y carecer, simultáneamente, de espacios rehabilitados, adecuadamente localizados, técnicamente compatibles o realmente disponibles para la actividad. En estos casos, el problema no es pagar demasiado, sino no encontrar una alternativa utilizable.

Esta situación es particularmente relevante en ciudades pequeñas y territorios rurales. La baja densidad de mercado puede generar una oferta muy limitada de determinados formatos: talleres, naves de pequeña dimensión, oficinas adaptadas, vivienda en alquiler, locales con instalaciones específicas. La existencia física del inmueble no equivale a disponibilidad efectiva. La vulnerabilidad debe incorporar, por ello, calidad, adecuación y posibilidad real de acceso.

4.2.3. EL RÉGIMEN DE TENENCIA MODIFICA LA NATURALEZA DEL RIESGO

La forma de acceso al espacio empresarial modifica el tipo de exposición. No presentan la misma estructura de riesgo una persona propietaria de un inmueble pagado, otra con financiación pendiente, un arrendatario con contrato estable, otro próximo a una renovación o quien utiliza infraestructura flexible. La propiedad reduce la exposición a variaciones del alquiler, pero no elimina los costes de mantenimiento, financiación, impuestos o inmovilización de capital; además, puede reducir la movilidad cuando el activo concentra una parte sustancial del patrimonio.

En el arrendamiento, el riesgo se relaciona con renta, actualización, duración, garantías y poder negociador. En modelos flexibles, parte de la rigidez puede disminuir, pero aparece dependencia respecto del operador y una menor capacidad de personalización. Por ello, la tenencia no debe utilizarse como una simple variable dicotómica propiedad/alquiler. Debe leerse como arquitectura distinta de riesgos, capacidades y horizontes temporales.

Esta diferenciación será especialmente importante cuando se analicen procesos de relevo. El titular histórico puede operar desde un activo amortizado o bajo condiciones contractuales antiguas, mientras la persona continuadora puede enfrentarse a una renta actualizada, nuevas garantías o necesidad de financiación. La vulnerabilidad de entrada puede ser, por tanto, superior a la vulnerabilidad de permanencia.

4.3. CICLO EMPRESARIAL, ESTRUCTURA PERSONAL Y CAPACIDAD DE RESISTENCIA

La vulnerabilidad también depende del momento de la trayectoria empresarial. Un negocio joven suele disponer de menor acumulación de reservas, una clientela todavía inestable y mayor incertidumbre sobre sus necesidades espaciales. Una actividad madura puede poseer marca, demanda y conocimiento acumulado, pero también una fuerte dependencia locacional e inversiones específicas.

Una actividad próxima al relevo incorpora un problema adicional: las condiciones bajo las que otra persona podría asumir la continuidad. El mismo coste inmobiliario puede producir, por ello, efectos distintos según la fase del ciclo.

Esta dimensión temporal desaconseja las fotografías estáticas. La robustez de una actividad no depende solo de su situación actual, sino de la etapa en la que se encuentra, las inversiones que necesita, el horizonte de permanencia y las decisiones futuras previsibles. La vulnerabilidad puede ser alta al inicio por falta de reservas; aumentar en una fase de expansión porque el espacio se queda pequeño; o reaparecer en el relevo porque cambian las condiciones de entrada.

4.3.1. INICIO Y CONSOLIDACIÓN: VULNERABILIDAD DE ENTRADA

Durante las primeras etapas, el espacio puede representar una barrera especialmente intensa. Fianzas, garantías, reformas, mobiliario, licencias y capital circulante coinciden temporalmente con una facturación todavía no consolidada. La empresa debe financiar el acceso al inmueble antes de conocer con precisión el volumen real de demanda. La vulnerabilidad de entrada describe esta combinación entre incertidumbre comercial y compromiso inmobiliario temprano.

Los modelos flexibles, compartidos o escalables pueden reducir esta vulnerabilidad porque permiten validar el proyecto antes de asumir una estructura rígida. Sin embargo, su utilidad depende del sector y de la oferta local. Una actividad que requiere instalaciones específicas puede carecer de alternativas de transición y verse obligada a realizar una inversión inmobiliaria elevada desde el inicio.

4.3.2. MADUREZ: FORTALEZA ECONÓMICA Y DEPENDENCIA ACUMULADA

La madurez puede aumentar la resiliencia mediante clientela, reputación, reservas y estabilidad. Pero también puede generar dependencia. Un negocio instalado durante años puede haber acumulado inversiones hundidas, rutinas comerciales y reconocimiento territorial que aumentan el coste de traslado. La fortaleza económica y la dependencia locacional pueden coexistir.

La evaluación de vulnerabilidad debe evitar, por tanto, asociar automáticamente antigüedad con solidez. Un negocio consolidado puede soportar bien la renta corriente y estar especialmente expuesto a una renovación contractual si carece de alternativas equivalentes. Su riesgo no reside necesariamente en la situación presente, sino en el coste de abandonar una localización que ha contribuido durante años a construir su valor.

4.3.3. RELEVO: VULNERABILIDAD DE CONTINUIDAD

El relevo empresarial constituye una prueba particularmente exigente porque obliga a trasladar la viabilidad desde el titular histórico hacia una nueva persona. La actividad puede haber sido sostenible bajo determinadas condiciones de renta, capitalización e inversión y dejar de ser atractiva cuando el continuador debe asumir un coste de entrada actualizado. La viabilidad histórica no garantiza la viabilidad de continuidad.

En esta fase deben analizarse conjuntamente renta, duración contractual, inversiones pendientes, deuda de modernización, expectativas de remuneración y necesidad de capital inicial. La vulnerabilidad del relevo aparece cuando el negocio conserva clientela y capacidad comercial, pero la estructura contemporánea de acceso al espacio reduce el margen suficiente para que una nueva persona considere razonable asumirlo.

4.3.4. LA ESTRUCTURA PERSONAL Y FAMILIAR Y LA DOBLE PRESIÓN

La singularidad del trabajo autónomo obliga a incorporar la situación residencial y familiar de la persona titular. Dos negocios prácticamente idénticos pueden presentar distinta capacidad de resistencia cuando una persona soporta una carga residencial baja y otra dedica una proporción elevada de su renta a vivienda. En el segundo caso, disminuye el margen para utilizar ahorro personal o recursos domésticos como colchón ante una perturbación empresarial.

La doble presión inmobiliaria se convierte así en un mecanismo de interacción entre empresa y hogar. El coste productivo reduce la remuneración que el negocio puede proporcionar; el coste residencial eleva la renta mínima que la persona necesita obtener. El espacio económico conjunto se estrecha desde ambos lados. Este mecanismo no significa que la vivienda deba confundirse contablemente con la empresa, sino que ambas estructuras compiten por recursos procedentes de una misma persona.

La vulnerabilidad del hogar puede reforzar la vulnerabilidad del negocio y viceversa. Un periodo de menor facturación puede limitar la capacidad residencial; un aumento del alquiler de vivienda puede reducir la capacidad de capitalizar la actividad; una subida simultánea puede agotar con rapidez el colchón familiar. Esta interacción será especialmente importante en los análisis de género, edad, nuevas entradas y movilidad territorial.

4.4. PERFILES, DINÁMICAS Y FORMAS DE VULNERABILIDAD

La vulnerabilidad no debe convertirse en un ranking elemental de sectores. Una actividad puede necesitar un espacio costoso y disponer de margen suficiente para sostenerlo; otra puede ocupar pocos metros y presentar una rentabilidad tan estrecha que cualquier alteración relativamente pequeña desencadene ajustes. La utilidad analítica reside en identificar configuraciones: peso inmobiliario, intensidad espacial, dependencia locacional, margen, alternativas y territorio.

Los perfiles permiten además separar fenómenos que pueden confundirse. No es equivalente una actividad estructuralmente dependiente del espacio que atraviesa una fase de estabilidad que otra actividad menos dependiente sometida a un shock contractual abrupto. Tampoco es equivalente una vulnerabilidad empresarial individual a una concentración territorial de negocios frágiles cuya salida puede alterar servicios o diversidad. El análisis debe clasificar mecanismos, no solo resultados.

4.4.1. VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL Y VULNERABILIDAD COYUNTURAL

La vulnerabilidad estructural deriva de características relativamente persistentes del modelo: elevada intensidad espacial, dependencia locacional, baja movilidad, margen estrecho o escasa capacidad de adaptación. Puede permanecer latente durante años si las condiciones inmobiliarias son estables. La vulnerabilidad coyuntural aparece cuando una perturbación concreta —renovación, aumento brusco de renta, caída de demanda, pérdida del local— altera un equilibrio previo.

Ambas dimensiones pueden interactuar. La dependencia estructural funciona como condición de exposición; la presión coyuntural activa esa exposición. Una actividad muy dependiente puede operar sin dificultades visibles durante largo tiempo y entrar rápidamente en tensión cuando desaparece una condición contractual favorable. Esta interacción explica por qué resulta necesario conocer no solo el nivel de presión, sino también la arquitectura previa de dependencia.

4.4.2. LA VELOCIDAD DE LA PRESIÓN Y EL SHOCK INMOBILIARIO EMPRESARIAL

La velocidad con la que cambian las condiciones constituye otra variable de vulnerabilidad. Un incremento gradual puede permitir renegociar, ajustar precios, constituir reservas, buscar alternativas o modificar procesos. Una modificación abrupta reduce el tiempo disponible y puede superar la capacidad ordinaria de respuesta. La presión debe describirse, por tanto, mediante intensidad, velocidad y previsibilidad.

Puede denominarse *shock inmobiliario empresarial* a un cambio suficientemente intenso o rápido en el coste o en las condiciones de utilización del espacio como para superar la capacidad ordinaria de adaptación. El concepto no presupone insolvencia. Señala una alteración que obliga a modificar decisiones relevantes en un horizonte temporal corto. Las entrevistas cualitativas deberán reconstruir especialmente estas trayectorias porque la cronología de la presión puede explicar tanto como su magnitud.

4.4.3. VULNERABILIDAD EMPRESARIAL Y VULNERABILIDAD TERRITORIAL

La vulnerabilidad empresarial se refiere al riesgo económico soportado por una unidad concreta. La vulnerabilidad territorial aparece cuando un conjunto significativo de actividades relevantes se encuentra simultáneamente expuesto y existe riesgo de pérdida de diversidad, servicios o funciones económicas. No deben confundirse. Un cierre puede ser grave para su titular y tener un impacto territorial limitado; la desaparición del único servicio cotidiano de un pequeño municipio puede producir una pérdida colectiva muy superior a su dimensión empresarial.

Esta distinción obliga a incorporar la criticidad territorial como variable diferenciada. La política pública no debería priorizar únicamente actividades vulnerables. Debe valorar también qué función desempeñan en el territorio y qué alternativas existen para la población o para otras empresas. La combinación vulnerabilidad × criticidad territorial puede ofrecer una orientación más útil para definir prioridades de intervención.

4.4.4. ACTIVIDADES DE ALTO VALOR TERRITORIAL Y BAJO MARGEN PRIVADO

Determinadas actividades pueden generar una rentabilidad privada limitada y proporcionar simultáneamente un valor territorial elevado. Comercio básico, servicios de proximidad, determinadas actividades rurales o establecimientos que sostienen centralidad local pueden tener esta característica. Cuando desaparecen, la pérdida no se limita al beneficio empresarial que deja de generarse: puede aumentar desplazamientos, reducir accesibilidad y debilitar la vida económica cotidiana.

Esta relación plantea un problema analítico importante. La capacidad de puja inmobiliaria de una actividad no equivale a su valor territorial. Un uso capaz de pagar una renta superior puede desplazar a otro que desempeña funciones de proximidad. El mercado puede mantener el local ocupado y el territorio perder una función económica relevante. La baja vacancia no debe interpretarse automáticamente como ausencia de vulnerabilidad del tejido existente.

4.4.5. VULNERABILIDAD Y SUSTITUCIÓN ECONÓMICA

En los mercados más tensionados, la salida de una actividad no produce necesariamente un local vacío. Puede ser sustituida rápidamente por otra con mayor capacidad de pago. Desde una lectura puramente inmobiliaria, la ocupación permanece alta. Desde la perspectiva del tejido productivo, se produce una sustitución. El fenómeno puede alterar la diversidad sectorial, el perfil de demanda atendida y la relación entre actividad y población residente.

Esta dinámica conecta la vulnerabilidad individual con procesos de transformación territorial. Si la sustitución se concentra en determinados sectores o localizaciones, puede aparecer una reconfiguración sistemática del tejido. Por ello, el análisis territorial deberá observar no solo cuántos locales están ocupados, sino qué actividades salen, cuáles entran y qué funciones económicas se conservan o se pierden.

4.5. TIPOLOGÍA Y MEDICIÓN DE LA VULNERABILIDAD

La medición debe evitar dos extremos. El primero sería reducir la vulnerabilidad a un único indicador, por ejemplo, el porcentaje de facturación destinado al alquiler. El segundo sería acumular tantas variables que el resultado perdiera interpretabilidad. La estrategia más sólida consiste en construir perfiles multidimensionales y, solo posteriormente, explorar una síntesis estadística validada empíricamente.

La encuesta deberá cruzar variables sectoriales con peso inmobiliario, margen, dependencia locacional, capacidad de repercusión, régimen de tenencia, estrategias de adaptación, situación residencial y expectativa de permanencia. El objetivo no será producir una media genérica del comercio, la hostelería o los servicios profesionales, sino identificar qué combinaciones dentro de cada sector presentan un riesgo superior.

4.5.1. UNA PRIMERA TIPOLOGÍA DE VULNERABILIDAD

Con carácter provisional puede utilizarse una tipología de cuatro perfiles. El primero combina; bajo peso inmobiliario, margen suficiente y elevada flexibilidad. El segundo presenta elevada exposición al espacio, pero conserva capacidad económica y de adaptación suficiente para responder. El tercero combina peso elevado, margen reducido y pocas alternativas. El cuarto añade acumulación de recortes, baja resiliencia e intención de traslado, transmisión o cierre. Estas categorías no deben convertirse todavía en resultados: son un marco para organizar la observación.

4.5.2. PERFILES EMPRESARIALES, NO RANKINGS SECTORIALES

El uso de perfiles permite superar el riesgo de estigmatizar sectores completos. Dentro del comercio pueden convivir establecimientos con elevada productividad inmobiliaria y otros con márgenes mínimos; dentro de los servicios profesionales pueden existir actividades muy flexibles y otras vinculadas a consultas o localizaciones específicas; dentro de la hostelería, la exposición cambia radicalmente según aforo, terraza, turismo o estructura de demanda. La política pública necesita reconocer esta heterogeneidad.

En términos metodológicos, el perfil debería construirse a partir de variables observables y conductuales. No basta con preguntar cuánto cuesta el local. Debe analizarse si ha aumentado el peso sobre ingresos, si se ha reducido el margen, si se han utilizado reservas, si se ha aplazado inversión, si existen alternativas, si la persona ha considerado trasladarse y qué consecuencias tendría hacerlo. La vulnerabilidad se manifiesta a través de relaciones y comportamientos.

4.5.3. SECTOR × TERRITORIO: LA VERDADERA UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad sector × territorio permite capturar la interacción entre estructura empresarial y contexto local. Comercio en un centro metropolitano, hostelería en una zona turística, servicios personales en un barrio residencial, un taller en una periferia urbana, una actividad profesional digital en una ciudad media o un servicio básico en un municipio rural presentan combinaciones económicas e inmobiliarias diferentes. Esta aproximación evita atribuir al sector lo que puede proceder del territorio y viceversa.

El cruce deberá permitir observar si determinadas configuraciones se concentran territorialmente. La presencia de muchos perfiles vulnerables en una misma zona puede anticipar transformaciones del tejido, aunque el número total de establecimientos todavía permanezca estable. El mapa de vulnerabilidad deberá representar esa interacción, no simplemente reproducir un mapa de precios.

4.5.4. LA VULNERABILIDAD COMO ACUMULACIÓN DE DESVENTAJAS

Una de las hipótesis centrales del capítulo es que la vulnerabilidad aumenta cuando varias desventajas coinciden: coste creciente, alta dependencia locacional, margen reducido, baja movilidad, escasez de alternativas, elevada presión residencial y poca capacidad de adaptación. Ningún factor por sí solo determina el resultado. La acumulación modifica, sin embargo, el margen de respuesta.

Esta perspectiva permite conectar la vulnerabilidad con la lógica de sacrificios desarrollada anteriormente. Una empresa puede absorber una dificultad aislada. Cuando se acumulan varias, aumenta la probabilidad de que el ajuste recaiga sobre inversión, empleo, remuneración o reservas. La secuencia de decisiones se convierte entonces en una señal de vulnerabilidad acumulativa.

4.5.5. VARIABLES PARA UNA MATRIZ DE VULNERABILIDAD

A efectos operativos, la matriz de vulnerabilidad puede organizarse alrededor de preguntas simples pero informativas: cuánto espacio necesita la actividad; qué nivel de especificidad técnica presenta; cuánto depende de su ubicación; qué peso tiene el coste sobre su capacidad económica; qué margen conserva; qué alternativas de traslado, reducción o compartición existen; cuál es su régimen de tenencia; qué presión residencial soporta la persona titular; y qué condiciones ofrece el territorio. El valor de la matriz reside en observar la combinación, no en asignar automáticamente una puntuación a cada respuesta.

4.6. ARQUITECTURA INTEGRADA DE LA VULNERABILIDAD

La utilidad del capítulo reside en integrar dimensiones que, si se observan por separado, pueden conducir a diagnósticos contradictorios. El precio informa sobre la presión; la intensidad espacial sobre la dependencia; el margen sobre la capacidad económica; la movilidad y flexibilidad sobre la capacidad de respuesta; el territorio sobre las alternativas. La vulnerabilidad aparece en la interacción de todas ellas. Esta arquitectura permite entender por qué un negocio puede soportar una renta elevada con relativa seguridad y otro experimentar tensión bajo una renta inferior.

La combinación puede expresarse cualitativamente mediante una lógica simple: la vulnerabilidad potencial aumenta cuando crecen presión y dependencia y disminuye la capacidad de respuesta. Sin embargo, esta formulación no debe interpretarse como una ecuación cerrada ni como una ponderación definitiva. Su función es ordenar el razonamiento y preparar el trabajo empírico, que deberá determinar qué variables poseen realmente mayor poder explicativo y cómo interactúan.

4.6.1. PRESIÓN, EXPOSICIÓN Y SENSIBILIDAD

Conviene separar tres niveles. La presión describe lo que ocurre en el mercado o en el contrato: subida de renta, escasez, pérdida de estabilidad. La exposición describe cuánto depende la actividad de ese recurso. La sensibilidad describe cuánto daño económico puede producir una variación dada. Esta última incorpora margen, capacidad de repercusión, estructura de costes y reservas. Dos negocios sometidos a la misma presión y con igual dependencia física pueden presentar sensibilidades distintas.

La separación evita atribuciones automáticas. El mercado puede tensionarse intensamente y una actividad absorberlo sin consecuencias críticas. También puede ocurrir lo contrario: una alteración relativamente pequeña produce efectos importantes porque la empresa ya opera cerca de su límite. La vulnerabilidad debe incorporar el estado previo del negocio.

4.6.2. CAPACIDAD DE RESPUESTA Y CALIDAD DE LAS ALTERNATIVAS

No todas las alternativas poseen la misma calidad. Trasladarse puede ser técnicamente posible y comercialmente ruinoso; reducir superficie puede ahorrar costes y limitar empleo; compartir puede reducir renta y deteriorar confidencialidad; trabajar desde casa puede desplazar la presión hacia la vivienda. Por ello, la capacidad de respuesta debe evaluarse mediante alternativas netas: opciones que, después de considerar sus costes secundarios, mantienen una parte suficiente de la capacidad económica del negocio.

Una empresa con muchas alternativas de baja calidad puede ser menos resiliente que otra con una única alternativa verdaderamente viable. Esto aconseja no medir la adaptación simplemente contando estrategias disponibles. Debe analizarse su efectividad, coste, reversibilidad y compatibilidad con el modelo empresarial.

4.6.3. VULNERABILIDAD LATENTE Y VULNERABILIDAD MANIFIESTA

La vulnerabilidad latente aparece cuando la actividad todavía no ha experimentado un deterioro visible, pero dispone de un margen de respuesta reducido. Puede operar bajo un contrato estable, con una renta asumible y una clientela sólida, y carecer simultáneamente de alternativas si cambia una condición. La vulnerabilidad manifiesta aparece cuando el shock se materializa y comienzan los ajustes: menor inversión, uso de reservas, traslado considerado o reducción de empleo.

Esta distinción resulta valiosa para la prevención. Las políticas reactivas suelen intervenir cuando la vulnerabilidad ya se ha convertido en pérdida de actividad. El diagnóstico temprano debe identificar estructuras que presentan poca capacidad de absorción, aunque todavía no hayan sufrido un shock intenso. Eso exige observar dependencia y alternativas, no solo resultados actuales.

4.6.4. VULNERABILIDAD DE PERMANENCIA, DE ENTRADA Y DE RELEVO

La sostenibilidad inmobiliaria puede adoptar tres perspectivas temporales. La vulnerabilidad de permanencia afecta al operador actual y analiza si puede seguir ocupando el espacio. La vulnerabilidad de entrada se refiere a quien debe iniciar una actividad bajo condiciones contemporáneas. La vulnerabilidad de relevo analiza si una actividad existente puede ser asumida por otra persona cuando cambian renta, garantías, inversión y necesidades de modernización.

Estas tres perspectivas pueden ofrecer diagnósticos distintos en un mismo territorio. Puede existir un stock empresarial aparentemente estable compuesto por actividades antiguas y, simultáneamente, una fuerte barrera de entrada que impide su reproducción. El tejido puede parecer resistente en el corto plazo y presentar una elevada fragilidad intergeneracional.

4.7. DEL PERFIL EMPRESARIAL AL MAPA TERRITORIAL

El paso desde el perfil empresarial al mapa territorial exige agregar información sin perder la lógica relacional. Un mapa de precios es descriptivo: muestra dónde cuesta más el espacio. Un mapa de vulnerabilidad debe identificar dónde coinciden presión elevada, concentración de actividades expuestas y baja capacidad de adaptación. Debe integrar, por tanto, dimensiones empresariales y territoriales.

La construcción del mapa no debería limitarse a clasificar municipios o barrios por renta media. Deberá incorporar estructura sectorial, presencia de trabajo autónomo, disponibilidad de espacios, turismo, movilidad, renta de la población, sustitución comercial y existencia de infraestructuras alternativas. La finalidad es detectar territorios donde el coste o la escasez del espacio puedan comprometer significativamente la sostenibilidad del tejido autónomo.

4.7.1. MAPA DE PRESIÓN FRENTE A MAPA DE VULNERABILIDAD

Un mapa de presión informa sobre precios, incrementos o escasez. Un mapa de vulnerabilidad incorpora quién ocupa el territorio y cómo puede responder. La diferencia es sustancial. Dos zonas con rentas semejantes pueden presentar vulnerabilidades distintas si una concentra actividades de alta productividad y gran movilidad y otra depende de comercio básico de bajo margen y elevada territorialidad.

La elaboración cartográfica deberá mantener esta distinción para evitar interpretaciones normativas incorrectas. Las áreas caras no son automáticamente áreas problemáticas y las áreas baratas no son automáticamente resilientes. El criterio es la compatibilidad entre estructura del tejido y condiciones inmobiliarias.

4.7.2. CRITICIDAD TERRITORIAL Y PRIORIDAD DE INTERVENCIÓN

La vulnerabilidad territorial debe combinarse con criticidad. Una actividad puede ser vulnerable y fácilmente sustituible desde el punto de vista funcional. Otra puede ser igualmente vulnerable y prestar un servicio único en un pequeño municipio. El segundo caso posee una relevancia territorial mayor. La priorización debería considerar, por tanto, no solo probabilidad de deterioro, sino consecuencias colectivas de la pérdida.

Este enfoque puede ser especialmente útil para políticas de proximidad, reto demográfico y servicios básicos. La misma ayuda o infraestructura no tiene el mismo valor marginal en todos los territorios. Allí donde existen muchas alternativas privadas, la intervención puede ser menos necesaria. Donde la pérdida de una única actividad genera un vacío funcional, la criticidad aumenta.

4.7.3. SUSTITUCIÓN, DESPLAZAMIENTO Y TRANSFORMACIÓN DEL TEJIDO

La vulnerabilidad territorial puede manifestarse sin incremento de vacancia. Cuando una actividad vulnerable abandona una localización y otra con mayor capacidad de pago ocupa el inmueble, el espacio sigue utilizado. Sin embargo, la composición económica cambia. La cartografía deberá intentar capturar, en la medida en que los datos lo permitan, no solo cierres y vacancia, sino también sustitución y desplazamiento.

Esta lectura permite conectar el capítulo con el análisis posterior de gentrificación económica. La transformación territorial no requiere necesariamente menos actividad. Puede producirse mediante un cambio progresivo en qué modelos empresariales son capaces de permanecer y cuáles deben desplazarse. La vulnerabilidad es, por ello, una variable de composición además de una variable de supervivencia.

4.8. DISEÑO EMPÍRICO: CÓMO IDENTIFICAR QUIÉN ES MÁS VULNERABLE

El trabajo empírico deberá traducir la arquitectura conceptual a variables observables sin convertir la encuesta en una auditoría. La estrategia más robusta consiste en combinar indicadores económicos aproximados, preguntas sobre dependencia, repertorio de adaptación y decisiones efectivamente adoptadas. La calidad del diagnóstico dependerá menos de una cifra exacta que de la coherencia entre varias señales.

4.8.1. BLOQUE DE PRESIÓN

Debe reconstruirse el nivel y evolución del coste inmobiliario, el régimen de tenencia, la estabilidad contractual y la percepción de disponibilidad. Estas variables permiten distinguir presión por coste, por escasez, por incertidumbre o por inadecuación. En el caso residencial, cuando sea pertinente, deberá incorporarse la carga de vivienda para aproximar la doble presión.

4.8.2. BLOQUE DE DEPENDENCIA

La dependencia deberá medirse mediante superficie, especificidad técnica, necesidad de atención presencial, importancia de la localización, inversión hundida y movilidad de la clientela. La combinación permitirá identificar actividades que podrían cambiar de espacio con costes reducidos y aquellas cuyo valor está fuertemente incorporado a un inmueble o un área concreta.

4.8.3. BLOQUE DE CAPACIDAD ECONÓMICA

La capacidad económica puede aproximarse mediante rangos de facturación, evolución del margen, liquidez, reservas, estabilidad de ingresos, endeudamiento y capacidad de repercusión. Resultará especialmente importante diferenciar rentabilidad actual y capacidad de absorción: una empresa puede ser rentable y carecer de colchón suficiente ante un shock adicional.

4.8.4. BLOQUE DE ADAPTABILIDAD

La adaptabilidad debería observarse mediante alternativas reales: posibilidad de reducir superficie, compartir, trasladarse, trabajar desde vivienda, modificar canales o renegociar. No basta con conocer si la estrategia existe abstractamente; debe preguntarse si es técnica, comercial y económicamente viable para la actividad concreta. La diferencia entre alternativa teórica y alternativa ejecutable es central.

4.8.5. BLOQUE DE RESULTADOS Y SEÑALES TEMPRANAS

La vulnerabilidad debe contrastarse con resultados: pérdida de margen, inversión desplazada, contratación aplazada, uso de reservas, aumento de horas, intención de traslado, transmisión o cierre. Estas variables permiten comprobar si determinados perfiles conceptuales se asocian realmente con comportamientos defensivos. El objetivo será validar la arquitectura, no forzar los datos a encajar en ella.

4.9. PERFILES ANALÍTICOS DE VULNERABILIDAD

A partir de la arquitectura anterior pueden construirse perfiles analíticos útiles para interpretar resultados. No deben entenderse como tipos cerrados ni como categorías estadísticas ya validadas. Su función es ofrecer modelos de lectura que permitan reconocer combinaciones recurrentes cuando aparezcan en la evidencia.

4.9.1. PERFIL A. ACTIVIDAD FLEXIBLE Y ECONÓMICAMENTE SÓLIDA

Combina baja o media intensidad inmobiliaria, margen suficiente, estabilidad de ingresos y varias alternativas ejecutables. Puede renegociar, reducir superficie, compartir o trasladarse sin destruir una parte sustancial de su valor. La presión puede aumentar el coste, pero la actividad conserva opciones y capacidad financiera para responder. Este perfil representa una situación de baja vulnerabilidad, aunque no necesariamente de bajo precio.

La utilidad de este perfil no reside en asignar empresas concretas de forma mecánica, sino en disponer de una hipótesis de interpretación. El trabajo empírico deberá determinar qué combinaciones aparecen con mayor frecuencia, qué variables las explican y qué resultados empresariales se asocian a ellas. La clasificación final deberá emerger de los datos y conservar suficiente flexibilidad para reflejar situaciones híbridas.

4.9.2. PERFIL B. ACTIVIDAD INTENSIVA EN ESPACIO PERO RESILIENTE

Necesita un establecimiento específico y puede presentar elevada dependencia física, pero compensa esa exposición mediante margen, reservas, capacidad de repercusión, estabilidad contractual o fuerte productividad del espacio. Es un ejemplo de por qué dependencia no equivale a vulnerabilidad. La actividad se encuentra expuesta, pero posee recursos suficientes para absorber o gestionar la presión.

La utilidad de este perfil no reside en asignar empresas concretas de forma mecánica, sino en disponer de una hipótesis de interpretación. El trabajo empírico deberá determinar qué combinaciones aparecen con mayor frecuencia, qué variables las explican y qué resultados empresariales se asocian a ellas. La clasificación final deberá emerger de los datos y conservar suficiente flexibilidad para reflejar situaciones híbridas.

4.9.3. PERFIL C. ACTIVIDAD TERRITORIALMENTE ANCLADA Y DE MARGEN ESTRECHO

Depende fuertemente de una clientela local, presenta poca movilidad y opera con margen reducido. Puede pagar una renta moderada y, sin embargo, disponer de escasa capacidad para absorber incrementos. El traslado amenaza el capital comercial y la repercusión mediante precios puede ser limitada por la sensibilidad de la demanda. Este perfil puede resultar especialmente relevante en comercio y servicios de proximidad, aunque deberá identificarse empíricamente y no asignarse por sector de manera automática.

La utilidad de este perfil no reside en asignar empresas concretas de forma mecánica, sino en disponer de una hipótesis de interpretación. El trabajo empírico deberá determinar qué combinaciones aparecen con mayor frecuencia, qué variables las explican y qué resultados empresariales se asocian a ellas. La clasificación final deberá emerger de los datos y conservar suficiente flexibilidad para reflejar situaciones híbridas.

4.9.4. PERFIL D. ACTIVIDAD CON ESCASEZ FUNCIONAL

Opera en un territorio donde el problema principal no es un precio alto, sino la inexistencia de espacios adecuados. Puede encontrar locales o viviendas vacías y no disponer de una alternativa realmente utilizable. La vulnerabilidad procede de la falta de correspondencia entre oferta física y necesidad funcional. Este perfil puede aparecer con especial intensidad en mercados pequeños o rurales.

La utilidad de este perfil no reside en asignar empresas concretas de forma mecánica, sino en disponer de una hipótesis de interpretación. El trabajo empírico deberá determinar qué combinaciones aparecen con mayor frecuencia, qué variables las explican y qué resultados empresariales se asocian a ellas. La clasificación final deberá emerger de los datos y conservar suficiente flexibilidad para reflejar situaciones híbridas.

4.9.5. PERFIL E. TITULAR SOMETIDO A DOBLE PRESIÓN

La actividad empresarial presenta una presión moderada o alta y la persona titular soporta simultáneamente una carga residencial elevada. Disminuye la capacidad de utilizar recursos personales como colchón, aumenta la remuneración mínima necesaria y se estrecha el espacio económico conjunto empresa–hogar. El riesgo no puede evaluarse únicamente desde la cuenta del negocio.

La utilidad de este perfil no reside en asignar empresas concretas de forma mecánica, sino en disponer de una hipótesis de interpretación. El trabajo empírico deberá determinar qué combinaciones aparecen con mayor frecuencia, qué variables las explican y qué resultados empresariales se asocian a ellas. La clasificación final deberá emerger de los datos y conservar suficiente flexibilidad para reflejar situaciones híbridas.

4.9.6. PERFIL F. NEGOCIO VIABLE PARA EL TITULAR, VULNERABLE PARA EL CONTINUADOR

El operador actual dispone de condiciones históricas, inversiones amortizadas o un contrato favorable. La continuidad para una nueva persona exige renta actualizada, garantías, financiación y modernización. El negocio puede seguir funcionando y, al mismo tiempo, resultar difícilmente transferible. Esta configuración es central para analizar la reproducción del tejido empresarial.

La utilidad de este perfil no reside en asignar empresas concretas de forma mecánica, sino en disponer de una hipótesis de interpretación. El trabajo empírico deberá determinar qué combinaciones aparecen con mayor frecuencia, qué variables las explican y qué resultados empresariales se asocian a ellas. La clasificación final deberá emerger de los datos y conservar suficiente flexibilidad para reflejar situaciones híbridas.

4.10. MATRIZ INTEGRADA DE VULNERABILIDAD Y RESILIENCIA

La síntesis más útil del capítulo puede organizarse mediante una matriz que combine presión, dependencia y capacidad de respuesta. Su función no es asignar puntuaciones definitivas, sino ofrecer una lectura estructurada de los factores que deben observarse conjuntamente. La matriz debe permitir explicar por qué dos actividades sometidas a condiciones inmobiliarias semejantes pueden presentar trayectorias divergentes.

La matriz permite además una lectura preventiva. La vulnerabilidad crítica no debería definirse únicamente por la existencia de una intención de cierre. Puede identificarse cuando varias dimensiones se desplazan simultáneamente hacia posiciones desfavorables y comienzan a aparecer decisiones defensivas. La acumulación de señales constituye una evidencia más sólida que cualquier indicador aislado.

4.10.1. DE LA VULNERABILIDAD INDIVIDUAL A LA SEGMENTACIÓN DE POLÍTICAS

Una de las consecuencias más importantes del enfoque por perfiles es que las medidas de apoyo no deberían diseñarse como respuestas universales. Quien presenta vulnerabilidad por coste puede necesitar renegociación o ayuda financiera; quien sufre escasez funcional necesita oferta adecuada; quien depende de una localización concreta necesita estrategias de permanencia o mediación; quien carece de flexibilidad puede beneficiarse de infraestructura sectorial compartida. El diagnóstico determina qué tipo de intervención tiene sentido.

La segmentación también debe distinguir entre apoyo preventivo y apoyo de emergencia. En fases tempranas pueden ser eficaces la información, el asesoramiento, la planificación contractual y la optimización espacial. En situaciones avanzadas pueden ser necesarias soluciones más intensas relacionadas con traslado, transmisión o continuidad. La política pública mejora cuando actúa sobre mecanismos concretos en lugar de responder a categorías genéricas.

4.10.2. LA VULNERABILIDAD COMO OBJETO DINÁMICO DE SEGUIMIENTO

Los perfiles no deberían medirse una sola vez. La vulnerabilidad cambia cuando cambian el contrato, la demanda, el margen, la situación residencial o las alternativas disponibles. Un sistema de observación debería permitir detectar trayectorias: negocios que pasan de resiliencia a fragilidad, territorios donde aumenta la intención de traslado o sectores donde se acumulan decisiones de reducción de inversión. La utilidad de la medición reside precisamente en anticipar cambios antes de que se traduzcan en cierres o desplazamientos irreversibles.

4.11. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

La principal conclusión es que la vulnerabilidad inmobiliaria del trabajo autónomo no puede identificarse mediante una sola variable. No depende exclusivamente del precio del espacio, del sector, del régimen de tenencia ni del nivel de facturación. Surge de la combinación entre presión, dependencia, capacidad económica, adaptabilidad y territorio. Esta arquitectura relacional permite explicar por qué condiciones aparentemente semejantes producen resultados diferentes.

La segunda conclusión es que exposición y vulnerabilidad deben mantenerse separadas. Una actividad intensiva en espacio puede ser resiliente si dispone de margen, reservas y alternativas. Una actividad de baja intensidad puede ser vulnerable si opera con escaso margen y soporta simultáneamente una elevada presión residencial. La exposición describe la relación con el espacio; la vulnerabilidad describe la capacidad para responder cuando esa relación se deteriora.

La tercera conclusión es territorial. El precio no resume la accesibilidad. La escasez funcional, la inadecuación, la localización y la falta de alternativas pueden generar vulnerabilidad incluso en mercados nominalmente baratos. Esta constatación es especialmente importante para ciudades pequeñas y territorios rurales, donde la disponibilidad efectiva puede constituir una restricción superior al nivel de renta.

La cuarta conclusión es dinámica. La vulnerabilidad puede ser estructural o coyuntural, latente o manifiesta, de permanencia, de entrada o de relevo. Las actividades cambian de estado y las políticas preventivas necesitan observar trayectorias, no únicamente situaciones finales. El cierre es un resultado tardío. La reducción de inversión, el uso de reservas, la contratación aplazada o la intención de traslado pueden funcionar como señales anteriores.

La quinta conclusión es que la política pública necesita perfiles de riesgo y no simples promedios. La combinación sector × territorio ofrece una unidad de análisis más útil porque integra la estructura económica del negocio y las condiciones locales del mercado inmobiliario. Esta aproximación permitirá construir posteriormente un mapa de vulnerabilidad que no sea una mera cartografía de precios, sino una representación analítica de dónde la presión coincide con actividades expuestas y baja capacidad de adaptación.

Finalmente, el capítulo permite formular una pregunta de síntesis que debe acompañar el resto del informe: no solo cuánto cuesta el espacio, sino quién necesita ese espacio, cuánto depende de él, qué capacidad posee para sostenerlo, qué alternativas reales tiene y qué función desempeña dentro del territorio. Solo cuando estas dimensiones se observan conjuntamente puede identificarse con rigor quiénes son realmente más vulnerables.

CAPÍTULO 5

DIFERENCIAS TERRITORIALES

5.1. DEL MERCADO NACIONAL A LOS MERCADOS INMOBILIARIOS LOCALES

Los indicadores nacionales son imprescindibles para describir tendencias generales, pero resultan insuficientes para explicar la experiencia concreta de una actividad económica. El mercado inmobiliario español no funciona como una realidad homogénea, sino como la agregación de múltiples mercados locales, cada uno de ellos caracterizado por diferentes niveles de precio, disponibilidad, demanda, renta, especialización económica, presión turística y oferta de espacios empresariales. Esta circunstancia plantea una cuestión metodológica de especial importancia. La escala territorial relevante para analizar la presión inmobiliaria sobre el trabajo autónomo no será siempre la estatal ni necesariamente la autonómica. En numerosos casos, la explicación deberá descender a la ciudad, el municipio, el distrito, el barrio e incluso, cuando la información disponible lo permita, al eje comercial concreto. Esta escala fina resulta especialmente importante para actividades cuya demanda presenta una elevada dimensión territorial, como comercio, hostelería o servicios de proximidad. Dentro de una misma ciudad pueden coexistir zonas con alquileres elevados, fuerte tránsito y escasez de locales y otras donde existe mayor vacancia, menor presión inmobiliaria y una estructura de demanda completamente distinta. Por ello, el precio medio de una ciudad puede ocultar una profunda desigualdad intraurbana. Esta consideración deberá incorporarse expresamente a la construcción del mapa territorial y a cualquier interpretación de los resultados. La presión inmobiliaria adopta formas diferentes según la estructura territorial. A efectos analíticos pueden distinguirse, al menos, varias geografías básicas: una presión metropolitana, asociada a la concentración de población, empleo, inversión y servicios; una presión turística, característica de territorios donde residentes, visitantes y diferentes actividades compiten intensamente por el espacio; una presión de centralidad, especialmente visible en centros urbanos y ejes comerciales de alto valor; una presión residencial, que afecta directamente a la economía personal de las personas autónomas; una presión productiva, derivada de la escasez de locales, talleres, naves o espacios funcionalmente adecuados; y una escasez rural, donde la dificultad principal puede proceder de la falta de oferta efectiva y no de precios excepcionalmente elevados.

Esta clasificación permite extraer una primera conclusión metodológica: diferentes territorios pueden ser vulnerables por razones diferentes. La vulnerabilidad no debe interpretarse exclusivamente como una función del precio. Conviene diferenciar entre un territorio caro y un territorio inmobiliariamente difícil. El primero presenta precios elevados. El segundo presenta dificultades para acceder al espacio necesario, ya sea por precio, escasez, inadecuación o localización. La segunda categoría resulta más útil para este Informe porque incorpora conjuntamente cuatro dimensiones: precio; disponibilidad; adecuación; y localización. Un territorio puede presentar precios elevados y disponer de una oferta amplia y diversificada. Otro puede registrar precios nominalmente moderados y ofrecer muy pocas alternativas reales para determinadas actividades. Un tercero puede disponer de vivienda relativamente accesible y carecer de locales empresariales adecuados. Y otro puede disponer de establecimientos disponibles mientras el acceso residencial resulta extraordinariamente difícil para las personas que necesitan desarrollar allí su actividad. El análisis territorial deberá identificar, por tanto, qué tipo de dificultad inmobiliaria presenta cada territorio y no solamente cuánto cuesta el metro cuadrado.

5.2. GEOGRAFÍAS DE LA PRESIÓN Y TERRITORIOS INMOBILIARIAMENTE DIFÍCILES

Las características del entorno pueden amplificar o reducir una vulnerabilidad empresarial previa. Una actividad con poco margen y elevada dependencia espacial puede enfrentarse a un riesgo muy superior cuando opera en un mercado tensionado, con escasa oferta y pocas alternativas. Esa misma actividad puede presentar una capacidad de adaptación considerablemente mayor en un territorio donde existen inmuebles sustitutivos, espacios flexibles, viveros, coworkings, locales públicos, polígonos o buenas conexiones con áreas próximas. Esta relación obliga a incorporar dentro del análisis no solo el coste del espacio, sino también el repertorio territorial de alternativas disponibles. La disponibilidad de infraestructura compartida, oferta periférica, viveros, espacios municipales o mecanismos de movilidad puede constituir un auténtico factor de resiliencia territorial y deberá considerarse posteriormente en el desarrollo del IVITA. Una primera selección de grandes áreas urbanas puede incluir Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Palma y Sevilla. Esta propuesta permite reunir grandes mercados metropolitanos, territorios turísticos, ciudades mediterráneas en expansión y estructuras urbanas suficientemente diferentes como para analizar distintos mecanismos de presión. Sin embargo, la selección definitiva no debería cerrarse a priori. Debe responder a criterios metodológicos y, especialmente, a tres exigencias: disponibilidad de información comparable, existencia de datos suficientemente consistentes sobre locales y capacidad para representar modelos territoriales diferentes. La comparabilidad debe prevalecer sobre la notoriedad. No tendría demasiado valor seleccionar territorios conceptualmente interesantes si posteriormente resulta imposible disponer de indicadores suficientemente homogéneos sobre vivienda, locales, actividad económica, trabajo autónomo, renta, turismo o disponibilidad inmobiliaria.

La finalidad de la comparación no consiste en identificar las seis ciudades de mayor dimensión ni las seis más caras. El objetivo es seleccionar modelos de presión distintos. Madrid puede representar la lógica de una gran metrópoli sometida a una fuerte concentración de actividad; Barcelona, una combinación particularmente intensa de densidad, centralidad y turismo; Valencia, una gran ciudad mediterránea en transformación; Málaga, un caso especialmente interesante por la velocidad reciente del cambio; Palma, una realidad insular y turística donde vivienda y actividad pueden experimentar tensiones simultáneas; y Sevilla, una gran ciudad donde resulta posible analizar el contraste entre centralidad turística y diversidad intraurbana. El interés no reside únicamente en conocer cuál presenta los precios más elevados. Reside en comparar qué mecanismos generan la presión y cómo responden las actividades autónomas ante ellos. Una comparación basada exclusivamente en grandes ciudades produciría un análisis urbano sólido, pero no permitiría explicar completamente la dimensión territorial comprometida por el estudio. Las ciudades medias y los territorios rurales deben incorporarse porque la vulnerabilidad inmobiliaria no adopta en ellos necesariamente la forma de precios muy elevados. En una ciudad media pueden coexistir mercados relativamente accesibles con determinadas zonas de mayor tensión y pueden aparecer dinámicas vinculadas a especialización universitaria, industrial, administrativa o turística. En los territorios rurales, el problema puede ser cualitativamente distinto. Un municipio puede disponer de vivienda vacía, locales cerrados y precios nominalmente bajos y carecer simultáneamente de alquiler residencial disponible, inmuebles rehabilitados, talleres, espacios productivos o establecimientos preparados para iniciar una actividad.

Por ello, el contraste territorial deberá incorporar necesariamente dos formas de presión: presión por precio y presión por escasez. Esta distinción resulta imprescindible para no construir una interpretación exclusivamente metropolitana de la accesibilidad inmobiliaria.

5.3. COMPARAR MECANISMOS TERRITORIALES, NO ÚNICAMENTE CIUDADES

La comparación territorial no debería resolverse mediante una tabla simple de precios. El objetivo debe ser construir una matriz territorial de vulnerabilidad que combine diferentes dimensiones del ecosistema inmobiliario y productivo. A efectos metodológicos, esta matriz debería incorporar, al menos, ocho bloques de información: presión residencial, mediante precio y esfuerzo de vivienda; presión empresarial, a través del coste y evolución de los locales; disponibilidad efectiva de vivienda y espacios de actividad; dinamismo económico y empresarial; intensidad turística; presencia y estructura del trabajo autónomo; capacidad territorial de adaptación mediante coworkings, viveros u oferta alternativa; y capacidad económica del mercado local. A estas dimensiones debería añadirse una aproximación al riesgo de desplazamiento, mediante indicadores de cambio comercial, presión locacional e intención de traslado obtenida a través del trabajo empírico. El objetivo consiste en pasar: de una comparación de precios a una comparación de ecosistemas inmobiliario-empresariales. Esta segunda aproximación permitirá explicar mucho mejor por qué un determinado nivel de coste genera consecuencias intensas en unos territorios y resulta relativamente asumible en otros. Debe evitarse una interpretación lineal según la cual las ciudades de mayor tamaño serían necesariamente las más vulnerables. Tamaño urbano, precio inmobiliario y rentabilidad de los activos comerciales no evolucionan siempre en la misma dirección. Un inmueble puede presentar un precio elevado y una rentabilidad relativamente moderada; otro puede registrar un valor inferior y proporcionar una rentabilidad mayor. Demanda, vacancia, renta esperada, precio de adquisición y riesgo condicionan el comportamiento del mercado. Esta circunstancia puede afectar tanto a la presión que soporta la persona arrendataria como a los incentivos económicos de la propiedad. Incorporar, cuando la información lo permita, indicadores de rentabilidad comercial puede enriquecer sustancialmente la interpretación territorial.

La misma renta inmobiliaria puede resultar considerablemente más soportable en un territorio con alta capacidad adquisitiva, elevada demanda, fuerte actividad turística o importantes niveles de consumo que en otro donde la clientela dispone de menor margen económico. Por ello, dos territorios con el mismo alquiler pueden presentar vulnerabilidades muy diferentes. La variable relevante no es únicamente cuánto cuesta operar, sino cuánto valor económico puede generar el territorio para permitir absorber ese coste. Puede introducirse aquí el concepto de desajuste entre coste inmobiliario y capacidad de demanda, que aparece cuando el precio del espacio crece a un ritmo significativamente superior a la renta, el consumo, la facturación potencial o la capacidad de pago de los residentes. Este desajuste puede constituir una de las señales más importantes de vulnerabilidad del pequeño negocio en barrios sometidos a procesos rápidos de transformación. Las ciudades turísticas requieren una interpretación especialmente equilibrada. El turismo puede aumentar demanda, ventas, actividad y oportunidades económicas y, simultáneamente, incrementar la competencia por el espacio, elevar rentas, modificar usos y transformar el perfil de la demanda. La respuesta puede ser distinta incluso dentro de un mismo sector. Un restaurante muy orientado al visitante puede soportar determinadas rentas mediante mayor rotación y ticket medio; una cafetería de barrio orientada fundamentalmente a residentes puede disponer de una capacidad mucho menor. De nuevo, la verdadera unidad de análisis será sector × territorio × modelo de demanda.

Madrid representa un caso especialmente útil para analizar la presión metropolitana y la centralidad, así como la fuerte heterogeneidad entre distritos, ejes comerciales, barrios consolidados, periferias y municipios metropolitanos. Su interés no reside únicamente en el nivel de precios, sino en observar cómo se distribuye la presión dentro de una gran metrópoli. Barcelona combina densidad urbana, centralidad, turismo, actividad económica, limitada disponibilidad física y un mercado residencial tensionado, lo que la convierte en un territorio particularmente adecuado para estudiar competencia entre usos y transformación del tejido comercial. Valencia permite analizar la evolución de una gran ciudad mediterránea en crecimiento, con expansión metropolitana, aumento de la actividad turística y transformación de determinadas áreas. Su interés reside especialmente en observar cómo un mercado históricamente menos tensionado puede aproximarse progresivamente a dinámicas de mayor presión. Málaga constituye un caso especialmente relevante para estudiar la velocidad del cambio. Desde la perspectiva del trabajo autónomo, un incremento rápido puede resultar mucho más difícil de absorber que una evolución gradual de magnitud semejante. El análisis puede utilizarla para explorar la existencia de auténticos shocks territoriales de costes. Palma incorpora la especificidad de la insularidad y una interacción especialmente intensa entre presión turística, vivienda, movilidad y disponibilidad de espacio, lo que la convierte en un caso particularmente adecuado para estudiar la doble presión inmobiliaria. Sevilla permite observar un modelo caracterizado por la coexistencia de un centro turístico de elevada intensidad, barrios residenciales diversos y zonas con condiciones inmobiliarias muy diferentes. Puede resultar particularmente útil para analizar el contraste entre centralidad y resto de la ciudad.

Estos seis territorios constituyen una base comparativa sólida, pero no deberían adquirir carácter definitivo hasta comprobar la disponibilidad y calidad de la información. La selección final puede organizarse mediante cinco criterios: calidad de los datos residenciales, calidad de la información sobre locales, disponibilidad de indicadores económicos, representatividad de un modelo territorial y capacidad de comparación con el resto de los casos. La finalidad debe ser maximizar: calidad analítica y no: visibilidad mediática. Una alternativa especialmente interesante consistiría en seleccionar seis arquetipos territoriales: una gran metrópoli, una gran ciudad turística, una ciudad mediterránea en crecimiento, una ciudad turística de transformación rápida, una ciudad media y un territorio rural o pequeño municipio. Esta estructura podría resultar incluso más útil que una comparación exclusiva entre seis grandes ciudades porque permitiría representar formas de presión inmobiliaria cualitativamente distintas. El análisis territorial deberá convivir necesariamente con distintas escalas estadísticas. Algunos indicadores residenciales pueden encontrarse disponibles a escala municipal; la información comercial puede corresponder únicamente a ciudades concretas; determinadas variables del trabajo autónomo pueden existir a escala provincial o autonómica; y la intensidad turística puede volver a disponer de detalle municipal. Esta heterogeneidad debe explicarse abiertamente. Será especialmente importante evitar una falsa precisión territorial. Un indicador disponible únicamente a escala provincial no debe atribuirse directamente a un barrio o distrito, y los datos procedentes de portales inmobiliarios, tasadores u otras fuentes privadas deberán identificarse claramente como tales.

La transparencia metodológica constituye una condición indispensable para que el futuro mapa de vulnerabilidad resulte creíble.

5.4. DEL NIVEL DE PRECIOS AL EQUILIBRIO INMOBILIARIO-TERRITORIAL

La estructura territorial puede ordenarse en cuatro grandes bloques. El Bloque A, presión residencial, incorporaría precios, alquileres, esfuerzo económico y evolución. El Bloque B, presión empresarial, recogería alquiler y venta de locales, vacancia y rentabilidad. El Bloque C, estructura económica, integraría presencia del trabajo autónomo, composición sectorial, renta, empleo y turismo. Finalmente, el Bloque D, capacidad de respuesta, incluiría espacios alternativos, coworkings, viveros, locales públicos, movilidad y oferta periférica. Esta arquitectura puede alimentar directamente el futuro índice territorial. La situación actual no resulta suficiente. Será necesario medir también cuánto ha cambiado la presión y con qué rapidez. Un territorio puede presentar costes elevados, pero relativamente estables y otro unos niveles algo inferiores que aumentan a gran velocidad. Para una pequeña actividad, la velocidad del cambio puede ser tan relevante como el nivel absoluto porque determina el tiempo disponible para adaptarse. Puede distinguirse entre cuatro situaciones: bajo nivel y bajo crecimiento, correspondiente a una presión limitada; alto nivel y bajo crecimiento, propio de un mercado caro pero relativamente estable; bajo nivel y alto crecimiento, que identificaría un territorio emergente de riesgo; y alto nivel y alto crecimiento, que representaría la máxima presión potencial. Esta clasificación permitirá incorporar al mapa una dimensión preventiva y no exclusivamente descriptiva. La presión inmobiliaria presenta además una dinámica espacial. Cuando los centros se encarecen, las actividades pueden trasladarse hacia barrios próximos, municipios periféricos o ciudades del entorno. Ese desplazamiento aumenta la demanda sobre los territorios receptores, reduce la vacancia y puede provocar posteriormente nuevos incrementos de precios.

Por ello, el mapa no debe concebirse como una fotografía estática. Debe intentar representar geografías en movimiento. La utilidad preventiva será mucho mayor si permite identificar no solo dónde existe presión actualmente, sino también dónde está aumentando con rapidez. Esta transición constituye probablemente la aportación metodológica central de la dimensión territorial. Un mapa de precios muestra dónde resulta caro acceder al espacio. El mapa que necesita este Informe debe intentar mostrar dónde ese coste, esa escasez o esa dificultad de acceso pueden estar comprometiendo la sostenibilidad del trabajo autónomo. Para ello deberá combinar: mercado inmobiliario; estructura sectorial; renta; dependencia espacial; capacidad de adaptación; y características territoriales. A partir de esta combinación puede anticiparse una primera tipología. Un territorio de tipo A presentaría presión elevada y capacidad económica también alta: precios elevados, pero mercados fuertes. Un territorio de tipo B combinaría presión intensa y una capacidad económica más limitada, generando una vulnerabilidad potencial superior. Un territorio de tipo C presentaría baja presión y buena disponibilidad y ofrecería una mayor resiliencia inmobiliaria. Finalmente, un territorio de tipo D mostraría precios relativamente bajos y una disponibilidad funcional reducida, representando la denominada paradoja rural. Esta clasificación evita identificar mecánicamente vulnerabilidad con precios altos. La situación de máxima vulnerabilidad potencial puede aparecer cuando coinciden simultáneamente: alto coste; elevado crecimiento de los precios; baja disponibilidad; fuerte presencia de sectores dependientes del espacio; baja capacidad de repercusión; y escasa capacidad de adaptación. Esta acumulación, y no una única variable aislada, es la que debería detectar el análisis territorial.

Las estadísticas inmobiliarias no permiten captar por sí solas toda la experiencia empresarial. La encuesta puede aportar información sobre percepción del coste territorial, dificultades para encontrar alternativas, intención de trasladarse, presión residencial o valoración de otras localizaciones potencialmente más viables.

Esta información permitirá incorporar al mapa la experiencia territorial del autónomo y cruzar posteriormente dos dimensiones: PRESIÓN OBJETIVA y PRESIÓN PERCIBIDA. Cuando ambas coincidan, la señal será particularmente robusta. Cuando diverjan, la diferencia también tendrá valor analítico, porque puede reflejar cambios recientes, problemas de oferta no captados por las estadísticas o situaciones específicas de determinados sectores. Debe mantenerse, finalmente, una perspectiva equilibrada. El territorio no genera únicamente costes. Genera también mercado, clientes, redes, infraestructuras, talento, especialización, turismo y oportunidades empresariales. Esta formulación conduce a un concepto particularmente útil para el Informe: el equilibrio inmobiliario-territorial, entendido como la relación entre el coste necesario para residir y desarrollar una actividad en un territorio y la capacidad de ese mismo entorno para generar demanda, ingresos y oportunidades suficientes para sostenerla. El territorio es sostenible para una actividad no porque sea necesariamente barato, sino porque el valor económico que permite generar guarda una relación suficientemente equilibrada con el coste necesario para permanecer en él. La vulnerabilidad inmobiliaria no depende únicamente de las características del negocio. Depende también del territorio que debe sostenerlo. El territorio determina cuánto cuesta acceder al espacio, qué oferta existe, qué demanda puede generar la actividad, qué alternativas inmobiliarias están disponibles y hasta dónde puede adaptarse el negocio ante un cambio de condiciones. Por ello, el objetivo de este Informe no será identificar simplemente las ciudades más caras.

Debe identificar: los territorios en los que la relación entre coste del espacio, capacidad económica y posibilidades de adaptación genera una mayor vulnerabilidad para el trabajo autónomo. Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Palma y Sevilla constituyen un punto de partida sólido, pero la selección definitiva deberá apoyarse en datos comparables, diversidad suficiente de modelos territoriales y capacidad real para explicar mecanismos distintos. El análisis deberá completarse, además, con ciudades medias y territorios rurales, porque la presión inmobiliaria no presenta una geografía única. En unos territorios se expresa fundamentalmente mediante precio; en otros, mediante escasez; en determinados mercados, mediante turismo o centralidad; y en otros, mediante la falta de oferta funcionalmente adecuada. Precisamente por ello, el siguiente nivel del análisis deberá descomponer esta heterogeneidad en cuatro grandes modelos territoriales: grandes áreas metropolitanas; ciudades turísticas; ciudades medias; y municipios rurales. Solo después de comprender las lógicas específicas de cada uno de estos espacios será posible construir, con suficiente rigor, uno de los productos centrales del Informe: el mapa territorial de vulnerabilidad inmobiliaria del trabajo autónomo.

5.5. GRANDES ÁREAS METROPOLITANAS

Las grandes áreas metropolitanas constituyen uno de los entornos donde la relación entre mercado inmobiliario y trabajo autónomo adquiere una mayor complejidad. Su vulnerabilidad potencial no deriva únicamente de la existencia de precios residenciales o comerciales elevados, sino de la concentración simultánea de población, empleo, universidades, servicios avanzados, infraestructuras, inversión, actividad empresarial, redes profesionales y oportunidades de mercado. Esa concentración genera una demanda especialmente intensa de espacio residencial y productivo y convierte determinadas localizaciones en recursos económicos sometidos a una competencia creciente.

La paradoja metropolitana reside precisamente en que los territorios capaces de ofrecer mayores oportunidades pueden ser también aquellos en los que resulta más costoso acceder a ellas. La misma ciudad que concentra más clientes, empleo, actividad, redes profesionales y posibilidades de crecimiento puede exigir simultáneamente un mayor coste de vivienda, un mayor coste del espacio empresarial, desplazamientos más prolongados y una competencia superior por las localizaciones económicamente más atractivas. Esta tensión presenta una incidencia especialmente relevante para el trabajo autónomo. Una persona puede necesitar desarrollar su actividad cerca de una determinada concentración de clientes, proveedores, servicios o flujos de demanda para que el negocio resulte viable y encontrar, al mismo tiempo, crecientes dificultades para residir en ese mismo entorno. La presión metropolitana puede configurarse, así como una doble barrera de acceso: vivir cerca de las oportunidades económicas resulta más caro y desarrollar una actividad cerca de la demanda puede resultar igualmente costoso.

Madrid y Barcelona constituyen los ejemplos más evidentes de esta lógica, aunque el fenómeno debe interpretarse a escala metropolitana y no exclusivamente dentro de los respectivos municipios centrales. La actividad económica, la residencia, los desplazamientos y los mercados de trabajo y consumo desbordan habitualmente los límites administrativos y configuran espacios funcionales considerablemente más amplios.

5.5.1. CENTRALIDAD, DIFUSIÓN PERIFÉRICA Y COSTE TOTAL DE LOCALIZACIÓN

Uno de los errores más frecuentes consiste en identificar la presión inmobiliaria metropolitana exclusivamente con los centros urbanos o con los barrios de mayor valor. En realidad, cuando los precios aumentan de forma intensa en las localizaciones centrales, pueden producirse desplazamientos progresivos de residentes y actividades hacia distritos secundarios, barrios periféricos, municipios de la primera corona y, posteriormente, áreas cada vez más alejadas. El mecanismo puede generar una difusión espacial de la presión. El aumento inicial de costes en las zonas centrales desplaza parte de la demanda hacia territorios inicialmente más accesibles; ese desplazamiento eleva la demanda residencial y empresarial en las áreas receptoras, reduce gradualmente la disponibilidad y puede terminar produciendo nuevos incrementos de precios. La periferia deja entonces de funcionar como una solución estable y puede convertirse en la siguiente frontera de la presión inmobiliaria. Esta evolución transforma la escala del problema. Una dificultad inicialmente localizada en determinadas zonas centrales puede terminar afectando al conjunto del espacio metropolitano. Por ello, no resulta suficiente comparar el precio del centro con el de la periferia. Es necesario observar también la velocidad con la que disminuye esa diferencia. Si los precios periféricos crecen rápidamente, disminuye la capacidad de utilizar el alejamiento como estrategia de adaptación. Durante años, una de las principales respuestas frente al incremento de los costes centrales ha consistido en buscar localizaciones más alejadas. En el ámbito residencial, mediante el desplazamiento hacia municipios próximos; en el empresarial, mediante el traslado hacia barrios, polígonos o ejes secundarios donde el coste del espacio resulta inferior. Esta estrategia funciona mientras exista una diferencia de precio suficientemente amplia para compensar los costes adicionales asociados al cambio.

Sin embargo, a medida que la presión se extiende territorialmente, el ahorro disminuye y la distancia aumenta. Puede llegar un momento en el que desplazarse más lejos deje de resultar económicamente ventajoso porque la reducción del coste inmobiliario queda parcial o totalmente compensada por mayores tiempos de movilidad, gastos de transporte, dificultades de acceso al mercado o pérdida de visibilidad. La periferia debe evaluarse, por tanto, mediante el coste total de localización y no únicamente mediante el alquiler nominal. La decisión sobre dónde localizar la vivienda y dónde desarrollar la actividad no puede evaluarse exclusivamente mediante el coste de ambos inmuebles. Debe incorporarse también el coste de la distancia que existe entre ellos. Este coste incluye transporte, combustible, aparcamiento, transporte público, tiempo de desplazamiento, fatiga, menor disponibilidad y dificultades de conciliación. Una vivienda más económica situada a una distancia considerable del negocio puede no representar una reducción equivalente del coste económico total cuando obliga a asumir desplazamientos cotidianos prolongados. En el trabajo autónomo esta cuestión presenta una particularidad adicional. El tiempo de desplazamiento puede tener un coste empresarial directo. Una hora diaria adicional dedicada a movilidad es una hora que deja de estar disponible para atender clientes, vender, gestionar, formarse, descansar o conciliar. Puede hablarse, por ello, de coste de oportunidad empresarial de la movilidad. Esta interacción permite ampliar el concepto de doble presión inmobiliaria desarrollado anteriormente. En las grandes áreas metropolitanas, una persona autónoma puede enfrentarse simultáneamente a tres dimensiones de coste: la vivienda, el espacio empresarial y la movilidad necesaria para conectar ambos.

La tercera dimensión aparece cuando el encarecimiento residencial obliga a alejar progresivamente la vivienda mientras la actividad continúa necesitando una localización próxima a la demanda. El negocio permanece en una zona central o de elevada actividad porque allí se concentran clientes, visibilidad y oportunidades, pero la residencia se desplaza hacia localizaciones más asequibles. La consecuencia es una creciente distancia entre lugar de vida y lugar de generación de ingresos. No será sencillo convertir esta relación en un indicador monetario completamente homogéneo, pero su utilidad analítica es evidente. Permite superar una interpretación fragmentada en la que vivienda, establecimiento y desplazamiento aparecen como decisiones independientes cuando, para una parte importante del trabajo autónomo metropolitano, forman una única ecuación territorial. Esta aproximación puede adquirir además un valor práctico en la futura herramienta de autodiagnóstico, permitiendo identificar situaciones en las que una aparente reducción del gasto residencial o empresarial queda neutralizada por los costes de movilidad que genera. Ante esta situación, la persona autónoma dispone teóricamente de dos grandes estrategias. Puede intentar acercar la vivienda a la actividad y asumir un mayor coste residencial, o puede acercar la actividad a la vivienda y asumir el riesgo de perder clientela, visibilidad, tránsito o acceso al mercado. La dificultad reside en que no siempre resulta posible optimizar simultáneamente coste, distancia y mercado. Esta tensión constituye una de las características más específicas de la realidad metropolitana. Puede introducirse aquí una distinción especialmente útil entre localización óptima y localización asequible. La primera es aquella que maximiza el acceso a clientes, proveedores, redes, visibilidad y oportunidades. La segunda es aquella cuyo coste puede asumir razonablemente el negocio. En mercados inmobiliarios tensionados, ambas localizaciones pueden separarse progresivamente. La actividad debe elegir entonces entre pagar más para permanecer allí donde funciona mejor o aceptar una localización económicamente más accesible desde la que puede operar en peores condiciones. Este desajuste entre localización óptima y localización asequible constituye una forma especialmente clara de vulnerabilidad territorial.

5.5.2. METRÓPOLIS FUNCIONAL: VIVIENDA, ACTIVIDAD Y MOVILIDAD

Madrid y Barcelona deberán estudiarse desde una perspectiva funcional y no únicamente administrativa. Resultará necesario observar las relaciones existentes entre centro, distritos intermedios, periferias, primera corona y segunda corona, porque la presión se desplaza entre estos espacios y una parte significativa de las personas residentes, trabajadoras y consumidoras se mueve diariamente entre diferentes municipios. Una persona autónoma puede residir en un municipio, desarrollar su actividad en otro, trabajar con proveedores situados en un tercero y atender clientes procedentes del conjunto del área metropolitana. La unidad económica real no coincide necesariamente con el término municipal. Por ello, la escala metropolitana debe aproximarse siempre que los datos permitan hacerlo. Una interpretación basada únicamente en el municipio central puede subestimar tanto la extensión territorial de la presión como las estrategias de adaptación que utilizan hogares y empresas. El centro y la periferia no constituyen mercados inmobiliarios independientes. Cuando aumenta la presión en uno de ellos, puede desplazarse demanda hacia el otro y modificar sus precios, su oferta disponible y su estructura económica. Este proceso presenta además efectos ambivalentes. El desplazamiento residencial hacia la periferia puede crear nuevas oportunidades empresariales. Más población puede significar mayor demanda de comercio, servicios, hostelería y actividades de proximidad. La descentralización no debe interpretarse, por tanto, únicamente como una pérdida de centralidad. Puede favorecer la aparición de nuevos polos económicos. Sin embargo, cuando esa nueva demanda se consolida, puede producirse una segunda fase: aumenta la necesidad de locales, disminuye la vacancia y comienzan a elevarse las rentas empresariales.

Esta dinámica explica cómo la presión puede difundirse progresivamente dentro del espacio metropolitano. Las áreas metropolitanas tampoco disponen necesariamente de un único centro. Pueden desarrollarse centralidades secundarias alrededor de estaciones, hospitales, universidades, centros comerciales, nodos de transporte, áreas empresariales o nuevos desarrollos residenciales. Estas zonas pueden convertirse en nuevos espacios de oportunidad para el trabajo autónomo porque concentran demanda y mantienen, al menos inicialmente, costes inferiores a los de los grandes centros históricos. Pero también pueden reproducir gradualmente dinámicas semejantes de competencia por el espacio. Esta cuestión aconseja observar el territorio metropolitano no mediante una estructura binaria centro-periferia, sino como una red de centralidades con diferente coste, accesibilidad y capacidad de mercado. Una ubicación periférica puede resultar plenamente viable cuando dispone de transporte público, cercanías, metro, autobús, accesos rodados, aparcamiento y suficiente densidad residencial. En ausencia de estas condiciones, un local nominalmente barato puede resultar económicamente menos competitivo que otro algo más caro pero considerablemente mejor conectado. El precio por metro cuadrado no basta. Debe analizarse conjuntamente con flujo de personas, conectividad, densidad, renta local, competencia y coste de acceso al establecimiento. La localización metropolitana es, en consecuencia, una relación entre coste y accesibilidad económica. Esta lógica permite incorporar la movilidad dentro de una concepción más amplia de la infraestructura económica. Una red de transporte público eficiente puede reducir indirectamente la presión inmobiliaria porque permite residir a mayor distancia, localizar determinadas actividades en zonas menos centrales y conservar, al mismo tiempo, un acceso razonable al mercado. El transporte público puede funcionar, así, como una forma indirecta de política de resiliencia inmobiliaria.

Dos municipios con costes residenciales o empresariales semejantes pueden ofrecer oportunidades económicas profundamente diferentes si uno se encuentra conectado con los principales centros de demanda en veinte minutos y otro requiere desplazamientos de una hora. Por ello, distancia física no equivale a distancia económica. La accesibilidad modifica el valor real de una localización. Para determinados profesionales, la posibilidad de desarrollar una parte significativa de la actividad desde la vivienda reduce la necesidad de desplazamiento diario y amplía el radio residencial compatible con el acceso al mercado. Esta circunstancia puede aumentar la flexibilidad residencial y territorial del trabajo autónomo. Sin embargo, como se ha analizado anteriormente, esta estrategia exige una vivienda funcionalmente adecuada, suficiente superficie y conectividad digital. La capacidad para alejarse de las zonas centrales depende, por tanto, del propio modelo de actividad. Un profesional digital capaz de trabajar desde casa presenta una movilidad territorial muy diferente de la de un comerciante cuya actividad exige presencia cotidiana en una ubicación concreta. La flexibilidad de localización constituye así una variable central de la vulnerabilidad metropolitana.

5.5.3. SEGREGACIÓN ECONÓMICA Y DESPLAZAMIENTO EMPRESARIAL

Cuando las actividades con menor capacidad de pago pierden progresivamente su posibilidad de permanecer en determinadas zonas, puede producirse una diferenciación espacial del tejido empresarial. Los espacios centrales pueden concentrar operadores con mayor margen, mayor capital, marcas fuertes, actividades orientadas al turismo o negocios de alto valor añadido, mientras otros modelos económicos se desplazan hacia localizaciones menos costosas. Puede hablarse en estos casos de segregación económica del tejido empresarial. La ciudad no pierde necesariamente actividad. La redistribuye en función de la capacidad económica para competir por el espacio. Este mecanismo conecta directamente con el concepto de gentrificación económica que será desarrollado posteriormente. Esta interpretación exige, sin embargo, una cautela metodológica importante. Los negocios pueden trasladarse por crecimiento, mejora de instalaciones, cambio de mercado o decisión estratégica. No toda salida del centro constituye una expulsión económica. La variable decisiva será el motivo del desplazamiento. Por ello, una de las preguntas más útiles para el trabajo empírico será: ¿habría permanecido en esa localización si el coste inmobiliario hubiera sido asumible? Esta cuestión permitirá diferenciar relocalización estratégica de desplazamiento provocado fundamentalmente por presión inmobiliaria. En el caso de las personas autónomas empleadoras, la dimensión residencial adquiere además una segunda vía de impacto. No importa únicamente dónde vive la persona titular. También importa dónde pueden vivir las personas que necesita contratar. Si los trabajadores encuentran dificultades para residir a una distancia razonable del lugar de trabajo pueden aumentar los tiempos de desplazamiento, la rotación, la dificultad para cubrir determinadas vacantes y, eventualmente, la presión salarial necesaria para atraer o retener determinados perfiles.

Esta relación puede resultar especialmente relevante en hostelería, comercio, cuidados y servicios personales, donde buena parte de los puestos necesitan presencia física y no pueden desplazarse hacia modalidades de trabajo remoto. Si determinadas actividades necesitan aumentar salarios o adoptar otras compensaciones para atraer trabajadores hacia territorios donde vivir o desplazarse resulta especialmente costoso, una parte de la presión inmobiliaria podría trasladarse indirectamente hacia los costes laborales. Esta relación no debe asumirse de forma automática ni causal. Constituye, sin embargo, una hipótesis relevante que merece explorarse mediante entrevistas y grupos de discusión, especialmente en sectores intensivos en empleo presencial. En las grandes áreas metropolitanas, la persona autónoma empleadora puede encontrarse sometida simultáneamente al coste de su vivienda, al coste del establecimiento y a las dificultades de acceso residencial de su plantilla.

La exposición inmobiliaria se extiende así más allá de la economía personal y del negocio y comienza a afectar también a la capacidad de disponer de trabajo suficiente para sostener la actividad.

5.5.4. EMPRENDIMIENTO, CONTRATACIÓN Y RELEVO BAJO PRESIÓN METROPOLITANA

La presión metropolitana afecta asimismo a quienes todavía no han iniciado una actividad. Una persona que desea emprender en una gran ciudad puede necesitar financiar simultáneamente vivienda, fianzas, local, garantías, equipamiento y demás costes iniciales antes de disponer de una clientela o facturación consolidadas. Por ello, la presión metropolitana puede actuar como una barrera de entrada al emprendimiento. El mismo coste que un negocio consolidado puede soportar gracias a su marca, clientela y nivel de ingresos puede representar una barrera mucho mayor para quien todavía debe construir esos activos. La presión inmobiliaria puede afectar, por tanto, tanto a la continuidad del tejido existente como a su capacidad de renovación. Un mercado que desplaza determinadas actividades puede también impedir que otras lleguen a nacer. La misma lógica se reproduce en los procesos de transmisión empresarial. Un comercio consolidado puede desarrollar su actividad bajo una renta histórica, una clientela estable y un equipamiento ampliamente amortizado. La persona continuadora puede encontrarse con una renta de mercado, un nuevo contrato y una necesidad superior de financiación. La presión metropolitana puede romper así la continuidad entre generaciones empresariales aun cuando el negocio mantenga demanda y capacidad operativa. Puede aparecer incluso una situación especialmente significativa: negocio con sucesor empresarial, pero sin sucesor inmobiliario. Existe una persona dispuesta a continuar la actividad, pero no puede asumir el local, la nueva renta o las condiciones necesarias para permanecer en la ubicación. Esta puede convertirse en una causa específica de cierre de actividades que, desde el punto de vista comercial, mantienen capacidad de continuidad.

Otra característica especialmente relevante de los mercados metropolitanos es la rapidez con la que pueden modificarse las condiciones inmobiliarias. Un establecimiento asumible durante años puede dejar de serlo después de una renovación contractual o de un incremento significativo producido en un periodo relativamente corto. La vulnerabilidad no depende únicamente del nivel del coste. Depende también de la velocidad con la que cambia. Un negocio puede adaptar progresivamente precios, procesos, superficie o estructura cuando los incrementos son graduales. Los saltos bruscos proporcionan mucho menos tiempo para reorganizarse. Por ello, el trabajo empírico no debería preguntar únicamente cuánto ha aumentado el coste, sino también en cuánto tiempo se ha producido ese aumento.

5.5.5. TIPOLOGÍAS METROPOLITANAS Y CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

A efectos analíticos pueden distinguirse cuatro perfiles generales. El primero sería el negocio central y anclado, muy dependiente de una localización determinada y con una elevada vulnerabilidad potencial ante aumentos inmobiliarios. El segundo correspondería a una actividad central pero flexible, capaz de reducir, compartir o modificar su utilización del espacio y, por tanto, con una capacidad de adaptación superior. El tercero sería el negocio periférico bien conectado, que combina menores costes con buena accesibilidad y presenta una resiliencia potencial mayor. Finalmente, aparecería el negocio periférico alejado, con menor coste inmobiliario pero mayores costes de movilidad, menor acceso al mercado y una vulnerabilidad diferente que no debe interpretarse necesariamente como inferior. Esta tipología permite evitar una conclusión demasiado simple según la cual desplazarse hacia la periferia reduce automáticamente la vulnerabilidad.

El menor alquiler puede venir acompañado de menos clientes, mayor tiempo de transporte, menor visibilidad, menor disponibilidad de servicios y dificultades adicionales de acceso. Por ello, la comparación debe realizarse mediante coste total de localización. La dimensión metropolitana puede estructurarse conceptualmente a partir de seis variables principales: coste de vivienda; coste del local; coste de movilidad; acceso a clientes; acceso a trabajadores; y flexibilidad de traslado. La combinación permitiría comparar distintas posiciones dentro de un área metropolitana y explicar por qué dos actividades que soportan alquileres semejantes pueden encontrarse en situaciones económicas muy diferentes. El trabajo empírico podría incorporar preguntas sobre distancia entre vivienda y actividad, tiempo diario de desplazamiento, desplazamientos residenciales motivados por precio, consideración de traslados hacia la periferia, pérdidas potenciales asociadas a ese cambio y dificultades de contratación vinculadas a vivienda o movilidad. Puede incorporarse asimismo una medida aproximada de esfuerzo de movilidad, basada en tiempo de desplazamiento, coste mensual y distancia. No sustituiría a los indicadores inmobiliarios, pero permitiría observar hasta qué punto una reducción del coste residencial se encuentra siendo financiada mediante un incremento de la movilidad.

La persona necesita simultáneamente vivir, trabajar y desplazarse entre ambos espacios. Cuando ninguno de estos tres componentes resulta suficientemente accesible, la vulnerabilidad aumenta. La movilidad incorpora además consecuencias sobre conciliación, descanso, responsabilidades familiares y disponibilidad temporal, lo que obliga a cruzar posteriormente esta dimensión con variables de sexo, edad y organización de los cuidados. En última instancia, la cuestión puede formularse desde una perspectiva más amplia. Las grandes ciudades concentran una parte sustancial de las oportunidades económicas, pero el acceso a esas oportunidades depende parcialmente de la capacidad para soportar el coste del territorio en el que se concentran. Puede producirse así una forma de selección económica por capacidad inmobiliaria. Cuando determinadas actividades solo pueden permanecer en las localizaciones de elevada demanda si generan márgenes suficientemente altos, el mercado puede terminar seleccionando no necesariamente aquellas actividades más útiles, innovadoras o necesarias, sino aquellas que disponen de mayor capacidad para competir económicamente por el espacio. Esta posibilidad tiene consecuencias directas sobre la diversidad empresarial y constituye uno de los principales vínculos entre presión inmobiliaria y transformación del tejido económico.

5.6. CIUDADES TURÍSTICAS

Las ciudades turísticas constituyen uno de los escenarios territoriales más complejos para analizar la relación entre presión inmobiliaria y trabajo autónomo. Su singularidad deriva de que los procesos asociados al turismo pueden generar simultáneamente oportunidades empresariales muy significativas y tensiones crecientes sobre el acceso al espacio. El turismo aporta consumo, empleo, inversión, actividad económica y nuevos mercados para miles de personas trabajadoras autónomas, especialmente en sectores como la hostelería, el comercio, el transporte, el ocio, los servicios personales y determinadas actividades profesionales. Por ello, cualquier análisis que lo presente exclusivamente como un factor de presión ofrecería una interpretación necesariamente incompleta. La cuestión relevante no consiste, por tanto, en determinar si el turismo es, en términos generales, positivo o negativo para el trabajo autónomo. El problema analítico es más preciso: determinar cómo se distribuyen entre actividades, sectores y territorios los beneficios derivados del incremento de la demanda y los costes asociados a una mayor competencia por el espacio. Esta perspectiva permite evitar planteamientos binarios y aproximarse a la realidad económica de estos territorios desde una lógica de balance.

Una misma transformación turística puede mejorar sustancialmente la facturación de determinados negocios, modificar la estructura comercial, elevar el valor de determinadas localizaciones, incrementar el coste residencial de trabajadores y titulares y reducir, al mismo tiempo, la capacidad de permanencia de actividades menos vinculadas al visitante.

5.6.1. LA ECUACIÓN TURÍSTICA: MÁS DEMANDA Y MÁS COMPETENCIA POR EL ESPACIO

Las ciudades turísticas pueden experimentar simultáneamente dos dinámicas de signo económico diferente. Por una parte, el aumento de visitantes genera mayor demanda, incrementa el consumo y puede ampliar de manera muy significativa el mercado disponible para comercio, hostelería, ocio, transporte y otros servicios. Por otra, residentes, visitantes, inversores y actividades económicas compiten por un recurso territorial limitado: vivienda, locales, suelo, espacios centrales y localizaciones de elevada accesibilidad o valor comercial. El resultado empresarial dependerá de cuál de ambas fuerzas resulte dominante para cada actividad. Esta distinción resulta esencial porque el dinamismo turístico no garantiza automáticamente una mejora de la rentabilidad. Un establecimiento puede aumentar ventas y soportar simultáneamente incrementos del alquiler, del coste residencial de la persona titular, de las dificultades de contratación y de otros costes operativos. Por ello, más facturación no equivale necesariamente a más rentabilidad. La variable decisiva vuelve a ser el margen. La intensidad turística no beneficia de la misma forma a todas las actividades. Resulta especialmente útil distinguir, aunque no de manera absoluta, entre actividades orientadas principalmente al visitante y actividades orientadas fundamentalmente a la población residente. Muchos negocios atienden simultáneamente a ambos mercados, pero la diferenciación permite comprender mejor cómo se distribuyen los efectos del turismo sobre ingresos y costes. Las actividades orientadas al visitante —determinados establecimientos hosteleros, comercio especializado, ocio, transporte, servicios culturales y otras actividades vinculadas directamente al consumo turístico— pueden transformar con mayor facilidad el incremento de visitantes en aumento de ingresos y, en algunos casos, disponer de una mayor capacidad para asumir rentas inmobiliarias elevadas.

Las actividades orientadas principalmente a residentes presentan una situación distinta. Una tienda de alimentación, una ferretería, una papelería, un taller, una peluquería o determinados servicios cotidianos dependen en gran medida de la población estable del territorio. Si esa población se desplaza, disminuye o modifica sus patrones de consumo, la actividad puede perder parte de su mercado y soportar, simultáneamente, el mismo incremento inmobiliario que negocios mejor posicionados para captar gasto turístico. Aparece así una diferencia fundamental: negocios que captan la nueva demanda y pueden soportar una renta mayor frente a negocios que compiten por el mismo espacio sin captar en igual medida esa demanda. La vulnerabilidad potencial del segundo grupo puede resultar considerablemente mayor. Cuando una actividad orientada al visitante genera más ingresos por unidad de superficie que otra fundamentalmente dirigida al residente, dispone potencialmente de una mayor capacidad para competir por el local. El número total de establecimientos puede incluso mantenerse relativamente estable. Lo que cambia es qué actividades ocupan esos establecimientos. Un barrio puede conservar una ocupación comercial intensa, altos niveles de consumo y un elevado tránsito y experimentar, al mismo tiempo, una pérdida progresiva de diversidad económica. Servicios básicos, comercio cotidiano, talleres, profesionales locales o negocios tradicionales pueden ser sustituidos por actividades orientadas hacia un perfil más específico de demanda. Por ello, actividad económica alta no equivale necesariamente a diversidad económica alta. Esta distinción será particularmente importante en la Parte VI, cuando se analicen los procesos de transformación del tejido productivo y gentrificación económica.

Existe además una dimensión que no debe quedar eclipsada por la relevancia económica del visitante. La población residente no constituye únicamente la parte de la ciudad que necesita vivienda. Constituye también la clientela cotidiana de una parte muy significativa del trabajo autónomo. Cuando una transformación territorial modifica la composición, localización o capacidad económica de esa población, puede modificar también la demanda local, la frecuencia de compra, la estacionalidad, el ticket medio y el tipo de servicios que necesita el territorio. Esta secuencia vuelve a demostrar que vivienda y actividad económica no pueden analizarse como compartimentos independientes. Las ciudades turísticas ofrecen uno de los ejemplos más claros de la doble presión inmobiliaria. Una persona autónoma puede experimentar una mejora significativa de la actividad porque recibe más clientes y, al mismo tiempo, soportar un incremento del alquiler de su vivienda, mayores dificultades para permanecer en el entorno donde trabaja, desplazamientos más largos o problemas para que su plantilla pueda residir razonablemente cerca del establecimiento. Puede, por tanto: beneficiarse empresarialmente y, simultáneamente, soportar una mayor presión residencial. El efecto neto no puede determinarse observando únicamente la facturación.

5.6.2. SALDO TURÍSTICO-INMOBILIARIO; ESTACIONALIDAD Y RESILIENCIA

A efectos conceptuales puede introducirse el saldo turístico-inmobiliario, entendido como la diferencia entre los beneficios empresariales que una mayor intensidad turística genera para una actividad y los costes adicionales que puede ocasionar sobre vivienda, espacio empresarial, movilidad y organización. No es necesario convertirlo necesariamente en un indicador monetario exacto. Su utilidad principal consiste en impedir una interpretación unidimensional del turismo y obligar a observar simultáneamente sus efectos sobre ingresos y estructura de costes. Esta aproximación permitirá distinguir perfiles empresariales distintos: actividades con alta captación turística y gran capacidad de repercusión, capaces de soportar mejor la presión; actividades con alta captación y costes inmobiliarios igualmente elevados, cuya vulnerabilidad puede persistir pese al crecimiento de facturación; negocios con baja captación turística y fuerte presión, potencialmente más expuestos; y actividades de proximidad cuya vulnerabilidad depende especialmente de la evolución de la población residente. La estacionalidad introduce una dificultad adicional. En numerosos destinos, una parte importante de la demanda se concentra durante determinados meses, mientras el alquiler y otros costes inmobiliarios deben abonarse durante todo el año. La relación fundamental es: coste del espacio relativamente rígido frente a ingresos altamente variables a lo largo del año. Una elevada facturación anual puede ocultar periodos de fuerte tensión de tesorería. De ahí una formulación particularmente útil: el turismo puede tener temporada baja; el alquiler no. La actividad necesita generar durante los meses de mayor demanda suficiente margen para financiar costes que permanecen durante todo el ejercicio. Cuando aumenta el alquiler, aumenta también la facturación mínima que la temporada alta debe generar para mantener el equilibrio anual.

Un establecimiento puede cerrar el ejercicio con beneficios y atravesar, al mismo tiempo, periodos de reservas mínimas, endeudamiento o dificultad para atender costes fijos. Por ello, en los territorios turísticos debe distinguirse claramente entre rentabilidad y resiliencia financiera. La encuesta deberá incorporar expresamente la estacionalidad de los ingresos como variable explicativa. Algunas actividades orientadas al visitante pueden disponer de una mayor capacidad para trasladar costes mediante precios. Esta capacidad dependerá, sin embargo, de la competencia, el posicionamiento, el tipo de visitante, la temporada, la reputación y las alternativas existentes. Además, una estrategia de precios crecientemente orientada hacia el visitante puede reducir la accesibilidad del negocio para la población residente y modificar progresivamente el perfil de la clientela.

La presión inmobiliaria puede actuar así indirectamente como mecanismo de segmentación comercial. La presión residencial en los territorios turísticos puede afectar también a la capacidad empresarial para encontrar y retener personal. El problema resulta especialmente relevante en actividades intensivas en presencia física como hostelería, comercio, transporte y servicios personales. Un negocio puede disponer de clientes, demanda, establecimiento y capacidad comercial y encontrar, sin embargo, dificultades para cubrir determinados puestos porque quienes podrían ocuparlos no pueden residir razonablemente cerca o deben asumir desplazamientos excesivamente largos. Esta relación amplía el alcance económico de la política residencial. En determinados territorios, el acceso a una vivienda suficientemente próxima y económicamente asumible no constituye únicamente una cuestión de bienestar residencial. Puede convertirse también en una condición de funcionamiento del mercado de trabajo y, por extensión, de sostenibilidad para las actividades autónomas que necesitan contratar. Incluso una persona autónoma cuya vivienda y cuyo local sean asumibles puede sufrir indirectamente la presión territorial mediante dificultades de contratación, rotación, necesidades salariales superiores o problemas de cobertura de horarios.

5.6.3. VIVIENDA, TRABAJO Y BARRERAS DE ENTRADA

El dinamismo turístico puede generar oportunidades muy significativas para nuevos proyectos empresariales y elevar simultáneamente el capital inicial necesario para aprovecharlas. Rentas elevadas, fianzas, garantías, reformas, equipamiento y un coste residencial alto pueden configurar una barrera inmobiliaria de entrada. Puede producirse así una situación aparentemente contradictoria: mucho mercado y, al mismo tiempo, poca accesibilidad para nuevos emprendedores. La oportunidad existe, pero no todas las personas disponen de recursos suficientes para acceder al espacio necesario para explotarla. Cuando para iniciar una actividad se necesitan elevadas rentas, fuertes garantías, reformas y una vivienda igualmente costosa, aumenta la ventaja relativa de operadores con mayor capacidad financiera y puede reducirse la incorporación de pequeños emprendedores. La presión turístico-inmobiliaria puede afectar así a la renovación futura del tejido empresarial, no únicamente a los negocios ya existentes. La misma lógica puede afectar a la transmisión de actividades. Un negocio hostelero o comercial puede haber funcionado durante años bajo determinadas condiciones y enfrentarse, en el momento del relevo, a una renta superior, nuevas garantías, mayores costes residenciales y una necesidad más elevada de capital. La persona continuadora debe valorar el proyecto bajo sus propias condiciones económicas. Esto vuelve a confirmar que: viabilidad actual no equivale automáticamente a transmisibilidad futura. Una de las características estructurales de las ciudades turísticas es la competencia entre distintos usos posibles de un mismo territorio. Un inmueble puede destinarse a residencia habitual, alojamiento temporal, comercio, restauración, servicios, oficina u otras actividades económicas. Cuando aumenta el valor potencial de determinados usos, puede modificarse el equilibrio existente entre ellos. La presión turística es, en este sentido, también una presión entre usos del espacio. Competir por el espacio significa, en último término, competir por la propia configuración económica de la ciudad: quién reside, quién trabaja, qué actividades permanecen, qué servicios se ofrecen y a qué consumidores se orienta el territorio.

No todas las ciudades turísticas presentan la misma exposición. La clasificación turística/no turística resulta demasiado elemental para explicar adecuadamente el fenómeno. Deben considerarse, al menos, dos dimensiones adicionales: intensidad turística y concentración espacial. Una ciudad puede recibir un gran volumen de visitantes distribuidos en numerosos barrios, mientras otra puede concentrar una parte muy importante de la actividad turística en unas pocas zonas. Sus efectos residenciales, comerciales e inmobiliarios pueden ser profundamente distintos.

De ahí que, en determinadas ciudades, la escala de barrio pueda resultar considerablemente más explicativa que la media municipal. El análisis podría incorporar indicadores como pernoctaciones, plazas turísticas, peso del alojamiento, densidad turística, estacionalidad y concentración territorial y cruzarlos posteriormente con precios residenciales, coste de locales, estructura comercial, presencia del trabajo autónomo y resultados de la encuesta. El objetivo debe ser identificar asociaciones, mecanismos y patrones, evitando atribuciones causales automáticas. La existencia simultánea de alquileres elevados, fuerte presencia hostelera y pérdida de comercio tradicional no permite concluir por sí sola que el turismo sea la causa exclusiva. Pueden intervenir centralidad, inversión, cambios demográficos, transformación urbana, digitalización y otros factores. Esta cautela metodológica deberá mantenerse a lo largo de todo el análisis territorial.

5.6.4. PALMA Y MÁLAGA COMO ARQUETIPOS COMPARATIVOS

A efectos comparativos, cada territorio turístico podría analizarse mediante seis dimensiones principales: intensidad turística; presión residencial; presión sobre los locales; capacidad empresarial para captar demanda turística; dependencia de la población residente; y capacidad de adaptación. Esta estructura permitiría comparar ciudades sometidas a mecanismos distintos sin reducirlas a una única variable. Entre los posibles casos de estudio, Palma presenta un perfil especialmente interesante por la combinación de insularidad, intensidad turística y presión residencial. La propia condición insular introduce restricciones físicas y funcionales que limitan la posibilidad de desplazarse hacia mercados residenciales alternativos del modo en que puede hacerse dentro de una gran área metropolitana peninsular. Su interés analítico reside precisamente en observar qué ocurre cuando la presión residencial y empresarial operan dentro de un territorio relativamente más restringido. Los materiales disponibles sitúan además la disponibilidad de vivienda asequible como una cuestión especialmente relevante para Palma, circunstancia que puede afectar simultáneamente a personas autónomas, trabajadores, contratación, movilidad y continuidad empresarial. Palma puede funcionar, por tanto, como un laboratorio particularmente útil de doble presión inmobiliaria en un territorio turístico e insular. Málaga presenta un modelo distinto. Su interés deriva de la combinación de crecimiento económico, turismo, inversión, dinamismo urbano y transformación inmobiliaria. Los materiales disponibles la sitúan, además, como un caso de especial interés para estudiar la relación entre dinamismo inmobiliario y sostenibilidad de actividades locales. En este caso, la cuestión más relevante puede no ser únicamente el nivel absoluto alcanzado por los precios, sino la velocidad de la transformación. Para una pequeña actividad, un cambio distribuido durante una década puede ser considerablemente más fácil de absorber que otro de magnitud semejante concentrado en unos pocos ejercicios. Puede distinguirse, por tanto, entre nivel de presión y velocidad de presión. Un territorio con precios inferiores a los de otra gran ciudad puede presentar una elevada vulnerabilidad cuando sus costes aumentan con mucha mayor rapidez. Para el trabajo autónomo, el cambio importa tanto como el nivel.

La presión turística puede ser especialmente intensa también en municipios costeros, islas, localidades pequeñas, centros históricos o destinos fuertemente estacionales. En mercados pequeños, una modificación relativamente limitada del número de viviendas disponibles, de locales o de usos inmobiliarios puede producir un impacto proporcional muy elevado. Por ello, menor tamaño no significa menor vulnerabilidad. En determinados casos puede ocurrir exactamente lo contrario.

A efectos de selección de casos, podrían diferenciarse cuatro grandes modelos: una gran ciudad turística, donde turismo y actividad metropolitana se superponen; una ciudad turística de crecimiento rápido, caracterizada por una transformación acelerada; un territorio insular, donde la oferta espacial presenta mayores restricciones; y un destino pequeño o estacional, sometido a fuertes oscilaciones de demanda y a una elevada relación entre población visitante y residente. Esta tipología puede contribuir a mejorar la representatividad territorial del estudio.

5.6.5. DIVERSIDAD ECONÓMICA, GENTRIFICACIÓN Y POLÍTICA PÚBLICA

La encuesta debería incorporar preguntas específicas en los territorios turísticos: porcentaje aproximado de clientela formada por visitantes, percepción del efecto del turismo sobre ventas y costes inmobiliarios, cambio del perfil de consumidores, dificultades residenciales de titular y trabajadores, intención de traslado y evolución de la dependencia respecto del visitante frente al residente. Una variable especialmente útil sería la dependencia turística de los ingresos, aproximada mediante el porcentaje de facturación procedente de visitantes. Esta información podría cruzarse con peso inmobiliario, rentabilidad, capacidad de repercusión, estacionalidad, intención de traslado y presión residencial. Complementariamente, podría incorporarse la dependencia de clientela residente, especialmente para actividades de proximidad, con el objetivo de identificar negocios especialmente sensibles a cambios en la composición demográfica del barrio. En los territorios turísticos, la hipótesis central del Informe puede manifestarse con especial intensidad. Una persona autónoma puede soportar simultáneamente mayor coste de vivienda, mayor coste del establecimiento, mayor movilidad y mayores dificultades para contratar y, al mismo tiempo, beneficiarse de una demanda superior. El resultado dependerá del balance. Por ello, el turismo puede ser simultáneamente motor económico y factor de presión territorial. No existe contradicción en afirmarlo. La cuestión verdaderamente relevante consiste en determinar qué actividades capturan suficientemente los beneficios económicos como para compensar el incremento de costes y cuáles soportan principalmente la segunda parte de la ecuación. Desde la perspectiva de las políticas públicas, el problema no debería formularse como una elección entre turismo y economía local. La cuestión es cómo aprovechar la demanda, el empleo y la inversión generados por el turismo sin que el incremento del valor del espacio reduzca de manera sistemática la capacidad de permanencia de actividades necesarias para la población residente o dificulte la incorporación de pequeños emprendedores. Esta formulación permite orientar la intervención hacia el equilibrio territorial y no hacia una contraposición simplista entre actividades.

Un territorio resiliente no depende exclusivamente de un único tipo de demanda. Mantiene simultáneamente servicios para residentes, actividades orientadas a visitantes, comercio, profesionales, producción y servicios cotidianos. La diversidad de actividades puede constituir, por tanto, un indicador relevante de equilibrio. Una ciudad puede presentar locales ocupados, altos niveles de consumo y una elevada facturación y haber perdido, al mismo tiempo, una parte sustancial de su diversidad económica. El éxito territorial debe evaluarse también desde una perspectiva cualitativa. Todo lo anterior conecta directamente con el concepto de gentrificación económica. No solo puede cambiar la población residente. También puede modificarse progresivamente el tipo de actividad capaz de pagar por el espacio. La dimensión turística puede actuar como uno de los motores de este proceso, junto con otros factores vinculados a centralidad, inversión, cambios demográficos y transformación urbana. Esta cautela será especialmente importante cuando se construya el indicador sintético.

Una elevada intensidad turística no debería traducirse automáticamente en una puntuación superior de vulnerabilidad. Será necesario analizar cómo interactúa con costes inmobiliarios, ingresos, renta, disponibilidad, estructura sectorial y capacidad de adaptación. El turismo debe ser tratado como una variable contextual, no como una sentencia automática de riesgo. Puede definirse conceptualmente la vulnerabilidad turístico-inmobiliaria como aquella situación en la que los costes de acceso y permanencia en el territorio aumentan a un ritmo superior a la capacidad de las actividades locales para capturar la nueva demanda y, simultáneamente, disminuyen las alternativas residenciales, empresariales y de adaptación disponibles. La formulación permite integrar en una misma lógica las dos fuerzas que caracterizan estos territorios: crecimiento de oportunidades y crecimiento del coste necesario para acceder a ellas.

La vulnerabilidad turístico-inmobiliaria puede entenderse, por tanto, como la situación en la que los costes de acceso y permanencia aumentan más rápidamente que la capacidad de las actividades locales para capturar la nueva demanda y, al mismo tiempo, disminuyen las alternativas residenciales, empresariales y de adaptación. El turismo debe tratarse como variable contextual y no como penalización automática: el problema analítico reside en el balance entre oportunidad y coste territorial.

5.7. CIUDADES MEDIAS

Las ciudades medias constituyen una pieza esencial para que el análisis territorial de la presión inmobiliaria no quede reducido a las grandes áreas metropolitanas o a los principales destinos turísticos. Su incorporación permite observar cómo interactúan vivienda, espacio productivo, movilidad y actividad económica en territorios donde, con carácter general, los costes absolutos pueden ser inferiores, las distancias urbanas más reducidas, la competencia por determinadas localizaciones menos intensa y las barreras inmobiliarias de entrada potencialmente menores. Sin embargo, ninguna de estas características permite concluir que las ciudades medias configuren automáticamente entornos de baja vulnerabilidad para el trabajo autónomo. La primera precaución consiste precisamente en evitar la construcción de una categoría excesivamente homogénea. Bajo la denominación de ciudad media pueden encontrarse realidades económicas muy diferentes: ciudades universitarias, capitales administrativas, núcleos industriales, ciudades con especialización logística, destinos turísticos de tamaño intermedio, territorios dinámicos en crecimiento y ciudades afectadas por procesos de envejecimiento o pérdida demográfica. Sus mercados residenciales, comerciales y productivos pueden presentar estructuras sustancialmente distintas y, por tanto, también formas diferentes de presión inmobiliaria. Por ello, NO EXISTE UNA “CIUDAD MEDIA TIPO”. El interés analítico de esta categoría reside precisamente en estudiar distintos equilibrios entre coste del espacio, dimensión del mercado, movilidad, especialización económica, disponibilidad inmobiliaria y capacidad de generación de ingresos.

5.7.1. COSTES MODERADOS, ESFUERZO RELATIVO Y PROXIMIDAD

En una parte importante de las ciudades medias, los precios residenciales y empresariales pueden situarse por debajo de los registrados en las grandes metrópolis. Esta circunstancia puede reducir la cantidad absoluta de recursos que hogares y negocios deben destinar al espacio. Sin embargo, el indicador relevante para el presente Informe no es exclusivamente cuánto cuesta un inmueble, sino qué relación existe entre ese coste y la capacidad económica que el territorio permite generar.

Un local con una renta mensual muy inferior a la existente en Madrid o Barcelona puede representar una carga reducida para una actividad con suficiente facturación y convertirse, al mismo tiempo, en un coste considerable para un negocio situado en un mercado con menor tránsito, menor densidad de población, tickets medios inferiores o una capacidad más limitada para repercutir incrementos de costes. Por ello, menor precio absoluto no equivale necesariamente a menor esfuerzo empresarial. Esta distinción debe ocupar una posición central en el análisis de las ciudades medias y evitar cualquier identificación automática entre precio moderado y vulnerabilidad reducida. La comparación adecuada exige relacionar dos dimensiones: coste del espacio frente a capacidad del territorio para generar ingresos. En las grandes áreas metropolitanas, una persona autónoma puede soportar costes inmobiliarios superiores y acceder simultáneamente a un mercado más amplio, mayor densidad de consumidores, niveles superiores de renta, actividad empresarial, turismo y demanda. En una ciudad media, el coste puede ser inferior y también puede serlo la dimensión potencial del mercado.

Esta relación conecta directamente con el concepto de equilibrio inmobiliario-territorial introducido anteriormente. Una ciudad puede presentar precios moderados y, al mismo tiempo, un mercado suficientemente sólido como para generar una relación especialmente favorable entre coste y oportunidad. Otra puede registrar valores inmobiliarios igualmente moderados y presentar una demanda insuficiente para sostener determinados modelos empresariales. El factor decisivo no será, por tanto, el precio bajo considerado de manera aislada. Será: precio compatible con demanda suficiente. Una de las características potencialmente más favorables de las ciudades medias se encuentra en la menor distancia existente entre vivienda, empleo, comercio, servicios y actividad empresarial. Cuando estos elementos permanecen relativamente próximos, disminuye la presión de movilidad que en las grandes áreas metropolitanas puede convertirse en un tercer componente significativo de la vulnerabilidad. La persona autónoma puede residir a una distancia razonable de su establecimiento; la plantilla puede acceder con desplazamientos más reducidos; la clientela puede encontrar menores barreras de acceso; y determinados costes relacionados con transporte, aparcamiento, logística o tiempo pueden ser significativamente inferiores. Esta ventaja no aparece necesariamente reflejada en el precio por metro cuadrado, pero puede tener una importancia económica considerable. Las ciudades medias pueden ofrecer, por tanto: menor escala de mercado, pero también: menor coste de funcionamiento territorial. El análisis deberá determinar en qué medida esta segunda ventaja compensa la menor dimensión potencial de la primera. La heterogeneidad existente aconseja abandonar cualquier aproximación exclusivamente demográfica y analizar las ciudades medias a partir de su función económica dominante. Universidad, administración, industria, logística, turismo, estabilidad demográfica o declive generan tipos de demanda inmobiliaria y empresarial sustancialmente diferentes.

5.7.2. MODELOS FUNCIONALES DE CIUDAD MEDIA

Las ciudades con una elevada presencia universitaria presentan una combinación específica de demanda residencial y dinamismo económico. La población estudiantil incrementa la necesidad de vivienda en alquiler y genera simultáneamente consumo, hostelería, ocio, comercio, transporte, academias, copisterías y numerosos servicios. Aparece así nuevamente una relación ambivalente: la misma dinámica que puede elevar el coste residencial puede aumentar la demanda empresarial. La cuestión relevante será determinar si el incremento de actividad compensa suficientemente el aumento de los costes y qué sectores consiguen capturar con mayor intensidad esa nueva demanda. Además, la presión universitaria puede concentrarse en áreas concretas: proximidad a campus, centros históricos, zonas de ocio o principales corredores de transporte.

La media municipal puede ocultar, en consecuencia, micromercados residenciales y comerciales considerablemente más tensionados. Este hecho refuerza nuevamente la conveniencia de utilizar información intraurbana siempre que exista disponibilidad estadística suficiente. La función universitaria introduce además una forma específica de estacionalidad. El calendario académico, los periodos vacacionales y las épocas de exámenes pueden modificar temporalmente la demanda residencial y comercial y generar variaciones de actividad que no coinciden necesariamente con las propias de los destinos turísticos. Puede hablarse, por tanto, de estacionalidad académica, cuya incidencia debería ser considerada en aquellas ciudades donde la universidad tenga un peso particularmente relevante dentro de la economía local. Otro modelo lo constituyen las ciudades medias que concentran una importante función administrativa. La presencia de administraciones públicas, empleo institucional, despachos profesionales, servicios jurídicos, consultoría, asesoramiento y otras actividades relacionadas puede proporcionar una demanda relativamente estable y previsible. Esta estabilidad puede resultar especialmente favorable para determinadas actividades autónomas porque reduce la volatilidad de la demanda y facilita la planificación empresarial. La presión inmobiliaria puede, sin embargo, concentrarse en tipologías específicas: oficinas, despachos, consultas y espacios profesionales situados en áreas centrales o próximas a las instituciones. Por ello, el análisis no debe limitarse al mercado de vivienda o al local comercial tradicional. Debe incorporar la tipología concreta de espacio demandado. Una ciudad administrativa puede presentar menos crecimiento inmobiliario que una gran metrópoli y ofrecer, precisamente por ello, mayor previsibilidad contractual y económica. Por tanto: menos dinamismo inmobiliario no significa necesariamente menos oportunidad. Puede significar: más previsibilidad. Y la previsibilidad constituye una variable empresarial de considerable importancia.

Las ciudades industriales presentan una estructura inmobiliaria diferente. En estos territorios, la presión puede desplazarse desde el local comercial hacia la nave, el taller, el polígono o el suelo productivo. El mercado residencial puede mantener valores relativamente moderados mientras determinadas áreas industriales registran escasez de naves, dificultades de suelo disponible, elevados costes de adaptación o una demanda creciente vinculada a determinados sectores. Esta realidad demuestra nuevamente que la presión inmobiliaria del trabajo autónomo no puede inferirse exclusivamente a partir de indicadores residenciales. En los entornos industriales adquiere además una importancia especial la diferencia entre existencia nominal de inmuebles y disponibilidad efectiva. Una persona autónoma puede necesitar una nave con determinada altura, potencia eléctrica, accesibilidad para vehículos, almacenamiento, seguridad o requisitos urbanísticos específicos y encontrar un mercado real considerablemente más reducido del que sugeriría el número total de inmuebles disponibles. La distinción fundamental será, por tanto, entre oferta estadística y oferta funcional. La segunda es la que determina la accesibilidad productiva real. La localización industrial incorpora además elementos de conectividad viaria, transporte público, aparcamiento, distancia respecto de las áreas residenciales y facilidad de acceso para los trabajadores. Una nave nominalmente asequible puede presentar un coste territorial efectivo elevado si se encuentra mal comunicada, exige largos desplazamientos o dificulta la contratación. Por ello, nave asequible no equivale necesariamente a localización productiva eficiente. La accesibilidad debe incorporarse como una dimensión adicional del análisis.

Existen asimismo ciudades de tamaño intermedio con una especialización turística relevante. En ellas reaparecen algunas de las dinámicas analizadas en el epígrafe anterior: incremento de demanda, presión residencial, competencia entre usos y transformación del tejido comercial. Sin embargo, una menor escala territorial puede amplificar los efectos. Cuando el parque residencial y comercial es más reducido, una modificación relativamente limitada de la demanda puede producir variaciones proporcionalmente más intensas sobre precios, disponibilidad o usos. Por ello, ciudad más pequeña no significa menor riesgo turístico. En determinados casos puede suceder precisamente lo contrario. El desarrollo de corredores de transporte, plataformas de distribución, comercio electrónico y almacenamiento introduce otro perfil específico. En estos territorios puede aumentar significativamente la demanda de naves, suelo logístico y espacios de distribución sin que se produzca necesariamente una presión equivalente en el centro comercial o residencial. La geografía inmobiliaria empresarial puede presentar, por tanto, una especialización profundamente sectorial. Un territorio puede parecer moderado cuando se observan sus alquileres residenciales y registrar simultáneamente tensiones importantes en determinados activos productivos. Un perfil muy diferente aparece en ciudades caracterizadas por crecimiento limitado, envejecimiento, pérdida de población o escasa creación de nuevos hogares. En estos territorios puede existir una presión reducida sobre los precios y aparecer, simultáneamente, otros problemas relacionados con baja inversión, vacancia, obsolescencia de inmuebles y falta de renovación. La vulnerabilidad no deriva entonces de un exceso de demanda. Puede derivar de falta de inversión y adecuación.

Una persona puede encontrar un local barato y necesitar realizar una inversión considerable en reforma, accesibilidad, eficiencia energética, instalaciones, conectividad o modernización antes de poder utilizarlo. Una parte de la aparente ventaja inmobiliaria del bajo precio puede desaparecer cuando se incorpora el coste necesario para convertir el inmueble en una infraestructura productiva realmente utilizable. Esta realidad permite introducir el concepto de escasez cualitativa, entendido como la existencia de una oferta inmobiliaria cuantitativamente suficiente, pero de una disponibilidad reducida de espacios que reúnan simultáneamente condiciones adecuadas de calidad, ubicación, tamaño, equipamiento y funcionalidad empresarial. Esta forma de escasez puede adquirir una importancia especial tanto en ciudades medias como, posteriormente, en territorios rurales.

5.7.3. CASOS COMPARABLES Y CRITERIOS DE SELECCIÓN

La diversidad observada confirma que una única ciudad no puede representar adecuadamente al conjunto de las ciudades medias. Los propios materiales de referencia muestran comportamientos diferenciados entre ciudades como Zaragoza, Oviedo, Murcia, Gijón o Valladolid, reforzando la necesidad de trabajar con varios perfiles funcionales. La selección debería responder a arquetipos y no únicamente al tamaño demográfico. A efectos iniciales podrían distinguirse:

- 1. CIUDAD MEDIA DINÁMICA; con crecimiento de actividad y presión creciente.
- 2. CIUDAD MEDIA MODERADA O EQUILIBRADA; con mercado inmobiliario relativamente estable y demanda suficiente.
- 3. CIUDAD UNIVERSITARIA O ADMINISTRATIVA; con una estructura específica de demanda residencial y profesional.
- 4. CIUDAD INDUSTRIAL O LOGÍSTICA; con presión concentrada sobre naves, talleres y espacios productivos.

Esta estructura permitiría comparar mecanismos de vulnerabilidad y no simplemente niveles de precio. La lista definitiva de ciudades no debería cerrarse hasta comprobar la existencia de series comparables y suficientemente consistentes. Entre los criterios de selección deberían figurar la calidad de los datos residenciales, la disponibilidad de información sobre locales, las series temporales, la estructura sectorial, las estadísticas municipales y el valor comparativo del caso respecto del resto de territorios incluidos. La selección debería maximizar: diversidad analítica y no simplemente representatividad demográfica. Sin anticipar una selección definitiva, Zaragoza constituye un candidato particularmente interesante por su dimensión, posición logística, mercado comercial, función administrativa y conexión con grandes corredores de transporte. Podría representar un modelo claramente diferenciado respecto de Madrid, Barcelona y los grandes destinos turísticos. Valladolid podría aportar un perfil administrativo-industrial caracterizado por la combinación de capitalidad regional, industria, servicios y un mercado inmobiliario relativamente más moderado. Su interés no residiría en presentarla simplemente como una ciudad barata, sino en estudiar un equilibrio diferente entre coste, mercado y estructura productiva. El eje Oviedo-Gijón podría permitir analizar dos ciudades próximas con funciones administrativas, universitarias, industriales, comerciales y turísticas diferenciadas y comprobar hasta qué punto mercados territorialmente cercanos pueden presentar comportamientos inmobiliarios y productivos distintos. Murcia aportaría una estructura diferente asociada a crecimiento demográfico, servicios, agroindustria, logística y un patrón urbano menos concentrado, mientras que Bilbao —dependiendo de la definición de ciudad media utilizada— podría resultar especialmente interesante por su reconversión urbana, especialización económica, mercado inmobiliario y transformación productiva.

En todos los casos, su eventual incorporación deberá depender de la disponibilidad y comparabilidad efectiva de los datos. La población constituye una variable necesaria, pero insuficiente para caracterizar la vulnerabilidad inmobiliaria. Dos ciudades con un volumen de habitantes semejante pueden presentar estructuras empresariales, especializaciones sectoriales, intensidad turística, renta, disponibilidad inmobiliaria y mercados laborales completamente distintos. Por ello, “ciudad media” es una categoría demográfica, pero para los fines de este informe necesitamos construir una: categoría económica y funcional. Esta distinción mejorará sustancialmente la capacidad explicativa del análisis territorial.

5.7.4. CIUDADES MEDIAS COMO LABORATORIOS DE EQUILIBRIO Y EMPRENDIMIENTO

Las ciudades medias presentan además un interés adicional. No deben incorporarse únicamente para identificar nuevas vulnerabilidades, sino también para analizar qué condiciones favorecen un equilibrio relativamente sostenible entre coste del espacio y actividad económica. Una ciudad con rentas moderadas, buena disponibilidad, distancias reducidas, diversidad comercial y servicios suficientes puede ofrecer información especialmente valiosa sobre el tipo de oferta inmobiliaria, estructura urbana, políticas locales y relación entre vivienda y actividad que favorecen la permanencia del trabajo autónomo. Este enfoque permitirá trasladar posteriormente al apartado de políticas públicas no solo diagnósticos de riesgo, sino también evidencia sobre condiciones territoriales favorables. La reducción del coste inicial puede constituir una de las ventajas más relevantes de determinadas ciudades medias. Menores rentas pueden traducirse en fianzas inferiores, menor capital necesario, menor riesgo de entrada y un umbral de rentabilidad más accesible. Estas condiciones pueden favorecer tanto: emprendimiento como relevo generacional. Especialmente en actividades cuya viabilidad no exige localizarse necesariamente en una gran metrópoli. El coste inmobiliario influye también sobre la capacidad de transmitir una actividad.

Un negocio que resulta escasamente atractivo para una persona continuadora cuando debe asumir una renta elevada puede presentar mejores condiciones de continuidad en un territorio donde el coste del espacio mantiene una relación más moderada con la rentabilidad disponible. La transmisibilidad empresarial presenta, por tanto, una dimensión territorial. Precio, relevo y continuidad se encuentran nuevamente conectados. El crecimiento del trabajo híbrido, digital y parcialmente *deslocalizable* abre además una oportunidad nueva. Determinadas actividades pueden acceder a mercados más amplios sin necesitar una presencia permanente en los principales centros metropolitanos. En esos casos, una ciudad media puede ofrecer una combinación de menor coste, mayor disponibilidad de espacio, distancias más reducidas, calidad urbana y proximidad. Puede configurarse así una verdadera propuesta territorial competitiva para autónomos y pequeñas empresas.

Sin embargo, esta posibilidad no constituye una solución universal. Un negocio cuya viabilidad depende de una determinada masa crítica de consumidores, clientes corporativos, turismo, redes profesionales o centralidad puede no disponer de flexibilidad suficiente para cambiar de territorio. Por ello, menor coste territorial solo es una ventaja cuando el negocio puede generar allí demanda suficiente. Una vez más, coste y oportunidad deben analizarse conjuntamente. La conectividad puede reducir algunas de las limitaciones asociadas a una menor escala. Una ciudad media bien conectada mediante ferrocarril, alta velocidad, autovías, aeropuertos próximos o infraestructuras digitales puede combinar un coste local relativamente moderado con acceso a mercados de mayor dimensión. Esta ventaja puede ser particularmente relevante para servicios profesionales, actividades digitales y determinados modelos de negocio cuya clientela no depende exclusivamente del mercado local. Para determinadas actividades, una conexión digital de calidad puede resultar tan relevante como la centralidad física. Una ciudad media bien conectada puede permitir trabajar con clientes nacionales o internacionales sin soportar el coste territorial de una gran metrópoli. Esta transformación puede modificar progresivamente la geografía futura del trabajo autónomo. Sin embargo, la conectividad digital por sí sola resulta insuficiente. La política de atracción de personas autónomas necesita una oferta integrada de vivienda, espacios de trabajo, coworking, servicios, conectividad y calidad urbana. Puede formularse una hipótesis relevante para el estudio: las ciudades medias que combinan costes inmobiliarios moderados, buena accesibilidad, diversidad de espacios y suficiente demanda pueden presentar una mayor resiliencia para el trabajo autónomo que territorios donde la actividad económica es más intensa pero también lo es la presión inmobiliaria. Esta hipótesis deberá contrastarse mediante la matriz territorial y los resultados de la encuesta.

La principal contrapartida de esta ventaja potencial es la dimensión del mercado. Determinadas actividades especializadas necesitan una masa crítica suficiente de clientes, empresas, talento o demanda que una ciudad media puede no alcanzar. Un territorio puede ofrecer condiciones inmobiliarias excepcionalmente favorables y no proporcionar, sin embargo, el volumen de mercado necesario para sostener determinados modelos de negocio. Por ello, la resiliencia no depende del precio bajo; depende de precio compatible con demanda suficiente. La futura matriz territorial deberá incorporar expresamente el tamaño del mercado potencial junto con costes, renta, estructura sectorial, movilidad y disponibilidad inmobiliaria. Las ciudades medias pueden presentar condiciones relativamente favorables para conservar una combinación diversa de comercio de proximidad, servicios, hostelería, talleres, profesionales y pequeñas actividades productivas. Una presión inmobiliaria moderada puede facilitar esta diversidad, pero una baja demanda o la pérdida demográfica pueden deteriorarla por otras vías. Por ello, menor presión no garantiza mayor salud comercial. La sostenibilidad depende nuevamente del equilibrio entre oferta, coste y mercado.

5.7.5. VACANCIA, OFERTA FUNCIONAL Y OPORTUNIDAD TERRITORIAL

La presencia de numerosos locales vacíos resulta especialmente ambivalente. Puede representar una oportunidad, cuando expresa disponibilidad suficiente y capacidad para moderar rentas, o un síntoma, cuando refleja debilidad de la demanda, pérdida de población o reducción de actividad. Por tanto: más vacancia no equivale automáticamente a mayor accesibilidad empresarial. Será necesario analizar estado, ubicación, precio, duración de la vacancia y demanda potencial. Puede resultar especialmente útil distinguir entre local vacío y local realmente utilizable. Una parte de los establecimientos disponibles puede permanecer cerrada porque necesita reformas, inversiones significativas, adaptación técnica o se encuentra en una localización poco funcional para la actividad. La vacancia bruta puede, por tanto, sobreestimar la oferta empresarial efectiva. La comparación territorial debería integrar, al menos, las siguientes dimensiones: presión residencial; presión comercial; renta; evolución demográfica; estructura productiva; función universitaria; función administrativa; industria y logística; turismo; vacancia; conectividad; y presencia de trabajo autónomo. Esta combinación permitiría construir perfiles significativamente más consistentes que una clasificación apoyada únicamente en población o precios. A efectos de trabajo, pueden diferenciarse cinco perfiles generales:

- PERFIL A. CIUDAD MEDIA DINÁMICA.
  Crecimiento económico y presión inmobiliaria creciente.
- PERFIL B. CIUDAD MEDIA EQUILIBRADA.
  Costes moderados, disponibilidad razonable y demanda suficiente.
- PERFIL C. CIUDAD UNIVERSITARIA O ADMINISTRATIVA.
  Presiones residenciales o profesionales específicas vinculadas a su función dominante.
- PERFIL D. CIUDAD INDUSTRIAL O LOGÍSTICA.
  Tensiones localizadas especialmente sobre espacios productivos.
- PERFIL E. CIUDAD MEDIA EN DECLIVE.
  Precios relativamente bajos acompañados de problemas de demanda, obsolescencia y adecuación inmobiliaria.

Esta clasificación debe entenderse como un marco analítico provisional y no como una categorización cerrada. En las ciudades medias, el trabajo de campo deberá prestar particular atención a la percepción de equilibrio entre coste y oportunidades. Resultará especialmente útil preguntar a las personas autónomas si consideran adecuado el coste del espacio respecto de la demanda que genera la ciudad, si encuentran con facilidad alternativas inmobiliarias, si existen dificultades para localizar espacios funcionalmente adecuados, si podrían crecer sin modificar de territorio, si el coste residencial condiciona su permanencia y si perciben la ciudad como un entorno atractivo para emprender. Estas preguntas permitirán incorporar la experiencia territorial de las propias actividades y complementar los indicadores objetivos disponibles. La incorporación de las ciudades medias no debe responder únicamente a una lógica de vulnerabilidad. También pueden constituir parte de la respuesta territorial cuando ofrecen una combinación favorable de coste, vivienda, espacio empresarial, conectividad, servicios y mercado suficiente. Pero esta ventaja solo existe cuando concurren dos condiciones esenciales: demanda suficiente y oferta inmobiliaria adecuada. La clave vuelve a ser el equilibrio.

5.8. MUNICIPIOS RURALES

El medio rural introduce una forma de vulnerabilidad inmobiliaria sustancialmente distinta de la observada en las grandes áreas metropolitanas, las ciudades turísticas o las ciudades medias. En estos territorios, el problema no adopta necesariamente la forma de un incremento intenso y sostenido de los precios por metro cuadrado. Puede aparecer de manera menos visible, pero igualmente restrictiva, mediante la ausencia de una oferta residencial y productiva realmente disponible, adecuada y utilizable. Un municipio puede disponer de vivienda vacía, locales cerrados, antiguos comercios, almacenes o naves y presentar, simultáneamente, dificultades importantes para que una persona pueda instalarse y desarrollar una actividad. Los inmuebles pueden encontrarse fuera del mercado, necesitar una rehabilitación considerable, carecer de instalaciones adecuadas, presentar problemas de accesibilidad, no disponer de conectividad suficiente o resultar incompatibles con las exigencias técnicas y normativas de la actividad que pretende desarrollarse.

5.8.1. De la oferta física a la disponibilidad funcional

Uno de los principales errores al analizar la situación residencial del medio rural consiste en equiparar automáticamente vivienda vacía con vivienda disponible. Ambas categorías describen realidades muy diferentes. Una vivienda puede figurar estadísticamente como desocupada y permanecer fuera del mercado, requerir una rehabilitación profunda, carecer de condiciones adecuadas de habitabilidad, encontrarse sometida a situaciones de herencia o copropiedad, utilizarse ocasionalmente o, simplemente, no existir voluntad de alquilarla o transmitirla. La distinción fundamental es, por tanto, entre oferta potencial y oferta efectiva. La primera identifica un stock físicamente existente. La segunda describe la parte de ese stock que puede incorporarse realmente a una decisión residencial. Un territorio puede presentar, por tanto, precios estadísticamente moderados y dificultades reales para encontrar una vivienda adecuada. La cuestión relevante no consiste únicamente en conocer cuánto cuesta el parque existente, sino qué proporción de ese parque puede utilizarse efectivamente. La paradoja se reproduce en los locales y demás espacios productivos. Un municipio puede disponer de antiguos establecimientos, naves, almacenes, bajos comerciales o edificios infrautilizados y no ofrecer, sin embargo, una solución real para una persona que desea iniciar una determinada actividad. Un taller puede necesitar acceso rodado, potencia eléctrica y almacenamiento; una actividad hostelera, salida de humos y determinadas instalaciones; un profesional, conectividad y condiciones adecuadas de atención; una pequeña actividad productiva, aislamiento, suministro de agua, seguridad o compatibilidad urbanística. Por ello, local vacío no equivale necesariamente a local productivo disponible. La oferta empresarial útil puede ser considerablemente inferior a la oferta aparente.

Esta realidad permite distinguir dos tipos de escasez. Existe escasez cuantitativa cuando no hay suficientes inmuebles. Existe escasez funcional cuando los inmuebles existen, pero no reúnen las condiciones necesarias para responder a las necesidades efectivas de quienes desean utilizarlos. En numerosos municipios rurales, la segunda puede resultar más importante que la primera. Puede definirse, en este sentido, la disponibilidad funcional del espacio como el grado en que el parque inmobiliario existente se encuentra realmente accesible, utilizable y adaptado a las necesidades residenciales o empresariales de las personas que desean instalarse en un territorio. Esta variable debería adquirir una importancia específica dentro del futuro IVITA porque permite corregir una posible visión excesivamente urbana de la vulnerabilidad, basada fundamentalmente en precio y evolución de rentas. En el medio rural, la doble presión inmobiliaria adquiere una formulación especialmente clara.

Una persona que estudia instalarse en un pequeño municipio no toma necesariamente dos decisiones independientes —dónde residir y dónde desarrollar su actividad—, sino una única decisión territorial que exige resolver ambas cuestiones simultáneamente. La existencia de vivienda sin espacio productivo puede resultar insuficiente. La existencia de espacio productivo sin vivienda puede resultar igualmente insuficiente. Por ello, vivienda disponible + espacio de actividad disponible deben coincidir en un mismo territorio o dentro de un radio territorial razonable. Cuando una de las dos piezas falta, incluso una oportunidad empresarial viable puede no materializarse. Puede existir un negocio disponible para relevo, demanda suficiente, clientela, una actividad potencialmente rentable y apoyo institucional y fracasar el proyecto porque la persona interesada no encuentra una vivienda adecuada para sí misma o para su familia.

La conclusión es especialmente relevante: una oportunidad empresarial puede perderse por un problema residencial. Esta relación convierte la vivienda en una variable de desarrollo económico y adquiere especial importancia en las políticas de reto demográfico. También puede producirse la situación contraria. Una persona puede encontrar vivienda a un coste asumible y no disponer de taller, nave, local, despacho o infraestructura adecuada para desarrollar la actividad que justificaría su instalación en el territorio. De ahí una conclusión fundamental: política de vivienda y política de emprendimiento rural no deberían diseñarse como ámbitos completamente separados. Puede introducirse así el concepto de doble accesibilidad rural, entendido como la necesidad de que concurran simultáneamente dos condiciones: accesibilidad residencial y accesibilidad productiva. La efectividad de las políticas territoriales dependerá en buena medida de su capacidad para coordinar ambas dimensiones.

5.8.2. DOBLE ACCESIBILIDAD RURAL Y COSTE DE PUESTA EN USO

La antigüedad y las características del parque inmobiliario introducen una segunda especificidad rural. Una parte de la oferta disponible puede presentar problemas de conservación, eficiencia energética, accesibilidad, instalaciones o distribución. En consecuencia, un precio nominalmente bajo puede coexistir con un coste real elevado para convertir el inmueble en un espacio residencial o productivo adecuado. Debe distinguirse, por tanto, entre precio de acceso y coste de puesta en uso. Un establecimiento puede presentar una renta reducida y requerir una inversión inicial elevada en reforma, instalación eléctrica, accesibilidad, climatización, conectividad, equipamiento o tramitación administrativa. La barrera económica no se encuentra entonces en el coste recurrente, sino en el capital necesario para activar el inmueble. Una actividad podría resultar perfectamente sostenible una vez puesta en marcha y no llegar a iniciarse porque la inversión necesaria para acondicionar el espacio supera la capacidad financiera inicial de la persona promotora. La naturaleza de la barrera de entrada puede ser, por tanto, distinta a la observada en una gran ciudad. Allí puede dominar el alquiler elevado. En un municipio rural puede dominar el coste de rehabilitación y activación. Las políticas públicas deberán responder de manera diferente a ambas situaciones. La conectividad digital se ha convertido en una condición imprescindible para una parte creciente del trabajo autónomo. Banda ancha, cobertura móvil y una conexión estable pueden resultar tan necesarias como electricidad, agua o accesibilidad física. Un inmueble puede encontrarse en buenas condiciones materiales y resultar, sin embargo, económicamente poco funcional cuando no ofrece conectividad suficiente para desarrollar la actividad prevista.

Por ello, la conectividad forma parte de la calidad económica del inmueble. Esta cuestión resulta especialmente relevante para servicios profesionales, actividades digitales, comercio electrónico, turismo y modelos de trabajo híbrido. La accesibilidad económica tampoco depende exclusivamente del edificio. Depende de la existencia de carreteras, transporte, proveedores, logística, servicios financieros, sanidad, educación y otros servicios básicos. Una vivienda o un local muy baratos pueden resultar insuficientes para hacer atractivo un territorio cuando el coste total asociado a desarrollar la vida y la actividad económica es elevado. El concepto de coste territorial efectivo, utilizado anteriormente para las grandes áreas metropolitanas, puede adaptarse al medio rural incorporando variables específicas. Un territorio barato en términos estrictamente inmobiliarios puede dejar de parecerlo cuando se incorporan todos estos componentes. En las grandes áreas metropolitanas, la movilidad se encuentra frecuentemente asociada a congestión y largos tiempos de desplazamiento. En el medio rural aparece principalmente mediante dispersión territorial y dependencia del vehículo privado. La persona autónoma puede necesitar desplazarse regularmente para acceder a clientes, proveedores, servicios administrativos, entidades financieras, formación o infraestructura logística. La movilidad vuelve así a formar parte de la ecuación de sostenibilidad del negocio.

5.8.3. MERCADO SUPRAMUNICIPAL, DISPERSIÓN E INFRAESTRUCTURA COMPARTIDA

El análisis rural necesita incorporar además una dimensión fundamental: el tamaño de la demanda. Una actividad puede disponer de costes inmobiliarios muy reducidos y no resultar viable si el mercado potencial es insuficiente. Un establecimiento gratuito no transforma automáticamente en viable una actividad sin clientes suficientes. La cuestión vuelve a ser relacional: coste frente a mercado. Determinadas actividades necesitan una masa crítica de clientes para sostenerse. Comercio especializado, restauración, servicios personales, academias o determinadas actividades deportivas pueden encontrar dificultades en municipios de muy baja población si el mercado potencial no permite generar ingresos suficientes. Por ello, el análisis debe incorporar la viabilidad demográfica del mercado, además de la accesibilidad inmobiliaria. En numerosos territorios rurales, el mercado real de una actividad no coincide con un único municipio. Puede abarcar varios núcleos, una comarca, un valle, una cabecera comarcal o un área funcional más amplia. El municipio es una unidad administrativa. La comarca o el área supramunicipal puede constituir la verdadera unidad económica. Esta distinción resulta metodológicamente importante porque permite analizar correctamente negocios que prestan servicios a una población dispersa y cuya viabilidad depende de un radio territorial mucho mayor que el municipio donde se encuentran físicamente instalados. La extensión del mercado supramunicipal puede ampliar la demanda disponible y aumentar simultáneamente desplazamientos, combustible, tiempo y complejidad logística. La baja densidad genera así un coste de dispersión específico de la actividad económica rural. La propia noción de proximidad cambia. En un entorno urbano puede significar unos centenares de metros. En un territorio rural puede significar veinte o treinta kilómetros. Los modelos de negocio deben adaptarse a esa geografía. Flexibilidad rural: movilidad empresarial y servicios itinerantes La dispersión puede favorecer modelos de prestación diferentes de los urbanos: servicios móviles, atención itinerante, venta ambulante, servicios a domicilio o espacios utilizados por varias actividades y municipios. Estas fórmulas pueden reducir la necesidad de mantener un establecimiento permanente en cada núcleo y constituir una forma específica de flexibilidad inmobiliaria rural.

Los espacios compartidos pueden desempeñar un papel especialmente interesante en el medio rural, pero su diseño no debería limitarse a reproducir el modelo urbano basado fundamentalmente en mesa, conexión a internet y sala de reuniones. El tejido autónomo rural puede necesitar talleres, almacenes, salas de atención, espacios de formación, cocinas profesionales, equipamiento, infraestructura logística y servicios administrativos. Por ello, resulta más adecuado hablar de: centros rurales de infraestructura productiva compartida. La baja densidad puede hacer ineficiente que cada municipio disponga individualmente de todas estas infraestructuras. Una estrategia supramunicipal permite concentrar recursos y generar economías de escala territoriales. Un taller compartido, un coworking comarcal, un centro logístico, una cocina profesional o un vivero pueden prestar servicio a varios municipios. Esta perspectiva resulta especialmente relevante para la agenda posterior de propuestas. En numerosos municipios pueden existir antiguas escuelas, mercados, edificios públicos, locales o naves infrautilizadas. Su rehabilitación puede concebirse no únicamente como una actuación patrimonial, sino como una auténtica política económica territorial. Esta estrategia puede resultar especialmente útil allí donde la oferta privada sea escasa o poco adecuada. La misma lógica debe aplicarse al parque residencial. Cuando el principal obstáculo para atraer profesionales, nuevos residentes o personas continuadoras es la falta de vivienda disponible, las actuaciones de rehabilitación, bolsa de alquiler, movilización de vivienda vacía o alojamiento temporal pueden desempeñar indirectamente una función de política de emprendimiento. Esta conexión constituye una de las manifestaciones más importantes de la doble presión inmobiliaria en el medio rural.

5.8.4. RELEVO EMPRESARIAL, VIVIENDA Y DECISIÓN DE VIDA

Una estrategia de atracción empresarial puede proporcionar ayudas, asesoramiento, formación y acompañamiento y fracasar cuando la persona interesada no encuentra vivienda, colegio, sanidad, transporte, conectividad u otros servicios básicos. Por ello, emprender en el medio rural es también una decisión de vida. Esta dimensión distingue profundamente el contexto rural del urbano. Trasladar una actividad puede significar aquí modificar no solo la localización empresarial, sino el territorio vital de una persona o familia. La cuestión adquiere una importancia extraordinaria en los procesos de relevo generacional. Muchos municipios disponen de tiendas, bares, talleres, panaderías, servicios profesionales y otras actividades cuyos titulares se aproximan a la jubilación y que podrían convertirse en oportunidades reales de emprendimiento mediante continuidad empresarial. Sin embargo, la persona continuadora no necesita únicamente un negocio. La transmisión no depende, por tanto, exclusivamente de la rentabilidad empresarial. Puede existir una actividad viable, una persona titular dispuesta a transmitirla, clientela, un local adecuado, un precio razonable y una persona continuadora interesada y fracasar el relevo porque esta última no encuentra una vivienda adecuada. Esta hipótesis deberá explorarse expresamente mediante la encuesta y las entrevistas. Asumir una actividad rural puede exigir cambiar de municipio, vivienda, colegio de los hijos, empleo de la pareja, servicios habituales y redes personales. La decisión es considerablemente más compleja que adquirir un negocio. Puede plantearse, por ello, una herramienta de política pública particularmente interesante: un paquete de instalación para el relevo rural que articule negocio, local, vivienda, financiación, servicios, acompañamiento y conocimiento del territorio.

Existe una paradoja aparentemente difícil de explicar: numerosos territorios necesitan atraer población, jóvenes, emprendedores, profesionales y familias y carecen simultáneamente de vivienda accesible y preparada para recibirlos. Por ello, despoblación puede coexistir con dificultad para encontrar vivienda.

No existe contradicción, existe un desajuste entre stock físico y disponibilidad funcional. La falta de demanda puede reducir los incentivos para rehabilitar, invertir o poner viviendas en alquiler. El parque se deteriora, disminuye su capacidad para atraer nuevos residentes y la ausencia de nueva población mantiene a su vez reducida la demanda. El inmueble vacío deja entonces de actuar automáticamente como oportunidad. Esta observación tiene una consecuencia directa para las políticas públicas. La rehabilitación rural no debe concebirse únicamente como una política residencial o patrimonial. Puede funcionar también como política de desarrollo económico y de continuidad empresarial. Poner en uso una vivienda o un local puede hacer posible una actividad que, de otro modo, no llegaría a desarrollarse. El coste del inmueble puede ser bajo y resultar elevada la inversión necesaria para rehabilitarlo, modernizarlo, equiparlo o adaptarlo. En estas circunstancias, la intervención pública puede resultar más eficaz cuando se orienta a activar espacios existentes que cuando se limita exclusivamente a subvencionar rentas. Esta diferencia de enfoque puede resultar especialmente adecuada para los territorios rurales.

5.8.5. ACTIVACIÓN DEL PARQUE Y PAPEL DE LA INTERMEDIACIÓN PÚBLICA

La movilización del parque puede verse dificultada además por herencias, copropiedades, titularidades dispersas o falta de gestión profesional. La disponibilidad no depende entonces únicamente de la existencia material de un inmueble, sino también de la capacidad de intermediación necesaria para incorporarlo al mercado. Ayuntamientos y entidades territoriales pueden desempeñar una función facilitadora mediante identificación de inmuebles, intermediación, garantías, información y contacto entre personas propietarias e interesadas. Puede resultar especialmente útil una: BOLSA INTEGRADA DE VIVIENDA Y ESPACIOS DE ACTIVIDAD orientada a nuevos emprendedores, procesos de relevo, profesionales y trabajadores esenciales. Un instrumento de estas características no debería limitarse a listar inmuebles. Necesitaría incorporar estado, superficie, conectividad, servicios, necesidad de reforma, usos compatibles, precio y disponibilidad real. La información útil para la decisión empresarial es información funcional, no únicamente inmobiliaria. En los espacios rurales, determinadas localidades desempeñan una función de centralidad mediante comercio, sanidad, educación, administración, servicios y logística. Estas cabeceras comarcales pueden funcionar como nodos especialmente relevantes de emprendimiento y deben distinguirse analíticamente de los municipios de muy pequeña dimensión. En lugar de reproducir todos los servicios en cada núcleo, puede resultar más eficiente avanzar hacia un modelo territorial en red, donde una actividad localizada en una cabecera presta servicios a varios municipios y determinadas infraestructuras compartidas se organizan para el conjunto de la comarca. Esta aproximación puede reducir algunos de los problemas derivados de la falta de escala. El comercio electrónico y los servicios digitales pueden permitir que una actividad rural amplíe su mercado y reduzca su dependencia de la demanda estrictamente local. Sin embargo, esta estrategia requiere conectividad, logística, mensajería, almacenamiento y competencias digitales. Por ello, la digitalización puede aumentar la resiliencia, pero no elimina las restricciones territoriales.

El medio rural tampoco debe identificarse automáticamente con bajos precios. Algunos municipios costeros, destinos de montaña, localidades patrimoniales o territorios con fuerte presencia de segunda residencia pueden registrar una presión residencial elevada o una oferta permanente muy escasa. Pueden existir verdaderos micromercados rurales tensionados. Por ello, baja densidad no equivale automáticamente a bajo coste inmobiliario. La tipología rural debe incorporar también esta diversidad.

5.8.6. TIPOLOGÍA DE VULNERABILIDAD RURAL

A efectos analíticos, pueden distinguirse al menos seis perfiles:

- PERFIL 1. BAJO PRECIO + OFERTA FUNCIONAL. Situación relativamente favorable.
- PERFIL 2. BAJO PRECIO + OFERTA INADECUADA. Problema fundamentalmente de rehabilitación y activación.
- PERFIL 3. VIVIENDA DISPONIBLE + FALTA DE ESPACIO PRODUCTIVO. Problema de accesibilidad empresarial.
- PERFIL 4. ESPACIO PRODUCTIVO + FALTA DE VIVIENDA. Problema de accesibilidad residencial.
- PERFIL 5. BAJO PRECIO + BAJA DEMANDA. Problema fundamentalmente de mercado y masa crítica.
- PERFIL 6. MUNICIPIO RURAL TURÍSTICO TENSIONADO. Problema asociado a competencia entre usos y presión localizada.

Esta clasificación permite evitar el tratamiento del medio rural como una única categoría y ofrece una base mucho más útil para el análisis comparativo. La matriz rural deberá incorporar dimensiones diferentes de las utilizadas para las áreas metropolitanas. Entre las variables centrales deberían incluirse: disponibilidad efectiva de vivienda; estado y habitabilidad; existencia de local, nave, taller o despacho adecuado; coste de adaptación; conectividad digital; distancia a clientes y servicios; masa crítica del mercado; disponibilidad de servicios esenciales; existencia de oportunidades de relevo; e infraestructura compartida a escala supramunicipal. Esta estructura resultará considerablemente más útil que trasladar de manera mecánica indicadores diseñados para contextos urbanos.

5.8.7. STOCK ACTIVABLE, CONTINUIDAD Y OPORTUNIDAD TERRITORIAL

Esta cuestión será especialmente importante cuando se construya el índice sintético. Un indicador basado fundamentalmente en precio de vivienda, renta de locales y crecimiento inmobiliario podría clasificar numerosos municipios rurales como territorios de baja vulnerabilidad cuando, en realidad, presentan importantes problemas de acceso funcional. Por ello, el IVITA deberá incorporar expresamente: disponibilidad, adecuación y *activabilidad* del parque. De lo contrario, reproduciría una lectura excesivamente urbana del fenómeno. Esta puede constituir una de las conclusiones metodológicas más importantes del apartado. Un territorio puede presentar precios reducidos y, simultáneamente, una baja resiliencia inmobiliaria cuando no existe oferta efectiva, el parque se encuentra deteriorado, falta conectividad o el coste de adaptación resulta elevado. Por ello, barato no significa necesariamente accesible. La encuesta deberá incorporar preguntas específicas para personas autónomas de territorios rurales: dificultades para encontrar vivienda adecuada; dificultades para localizar espacio de actividad; existencia de inmuebles vacíos que no llegan realmente al mercado; inversiones necesarias para adaptar locales; limitaciones derivadas de conectividad; costes asociados a distancia respecto de clientes y proveedores; y conocimiento de negocios cuyo relevo haya fracasado por falta de vivienda o de espacio productivo. Estas variables permitirán identificar barreras que las estadísticas de precios difícilmente pueden mostrar. Los datos agregados pueden ofrecer una imagen particularmente incompleta del medio rural. Las entrevistas con personas autónomas, ayuntamientos, organizaciones empresariales, agentes de desarrollo y personas que hayan intentado instalarse o asumir un relevo pueden permitir identificar cuellos de botella concretos que no aparecen en los indicadores convencionales. La dimensión cualitativa debería tener, por tanto, un peso especialmente relevante en estos territorios.

Puede introducirse finalmente una variable de especial interés: el stock activable, entendido como el conjunto de viviendas y espacios empresariales que podrían incorporarse efectivamente al mercado mediante actuaciones razonables de rehabilitación, intermediación, financiación o adaptación. Este concepto resulta considerablemente más informativo que el número bruto de inmuebles vacíos. El objetivo de una política rural debería ser precisamente aumentar ese stock activable mediante rehabilitación, garantías, intermediación, adecuación y puesta en mercado. Se trataría de transformar: inmueble vacío en recurso territorial. La relación con el relevo permite formular una conclusión especialmente importante. En determinados municipios rurales, disponer de una vivienda puede ser tan importante para conservar un negocio como disponer de financiación o encontrar una persona continuadora. La continuidad de una tienda, un bar, un taller, una consulta o una pequeña actividad puede depender de que quien desea asumirla encuentre una vivienda en el municipio o dentro de su entorno funcional. Por ello, la política residencial rural puede convertirse también en una política de continuidad del tejido productivo. El diagnóstico rural no debe construirse exclusivamente desde el déficit. El medio rural puede ofrecer menores costes, mayor disponibilidad potencial de espacio, menor congestión, proximidad, determinadas condiciones de calidad de vida y numerosas oportunidades de relevo empresarial. Si se resuelven los problemas de disponibilidad, adecuación y conectividad, estas características pueden transformarse en una verdadera ventaja competitiva territorial. Esta es la dimensión de oportunidad que deberá conservar el Informe.

5.9. MAPA TERRITORIAL DE VULNERABILIDAD

El análisis territorial desarrollado en los epígrafes anteriores debería culminar en uno de los productos más diferenciales y operativos del Informe: la construcción de un Mapa Territorial de Vulnerabilidad Inmobiliaria del Trabajo Autónomo. Su finalidad no consistiría en reproducir dónde resulta más cara la vivienda ni en señalar únicamente qué ciudades presentan los alquileres comerciales más elevados. Ese tipo de información ya puede obtenerse mediante diferentes fuentes estadísticas e inmobiliarias. El valor añadido del mapa debe situarse en un nivel analítico superior: identificar los territorios en los que distintas formas de presión inmobiliaria coinciden con una elevada exposición del trabajo autónomo y con una capacidad relativamente limitada para absorber, evitar o compensar dicha presión. El salto metodológico que se propone consiste, por tanto, en pasar de un mapa de precios a un mapa de riesgo empresarial. La pregunta central deja de ser dónde cuesta más acceder a una vivienda o a un local y pasa a formularse en términos de sostenibilidad económica: ¿Dónde se convierte el coste o la dificultad de acceso al espacio en una amenaza mayor para la sostenibilidad del trabajo autónomo? Responder adecuadamente exige combinar variables de naturaleza inmobiliaria, económica, sectorial y territorial. Un territorio puede registrar precios elevados y disponer simultáneamente de niveles de renta altos, mercados dinámicos, elevada capacidad de facturación, numerosas alternativas de localización, espacios flexibles y una importante capacidad de adaptación empresarial. En esas circunstancias, la vulnerabilidad final puede resultar inferior a la que sugeriría una observación aislada del precio. En sentido contrario, otro territorio puede presentar costes nominalmente más moderados y combinar bajos ingresos, escasez de oferta funcional, fuerte dependencia de actividades presenciales, pocas alternativas de traslado y un peso elevado del trabajo autónomo. Su vulnerabilidad podría ser significativamente superior. De ahí una cautela que debe mantenerse a lo largo de toda la construcción metodológica: precio alto no es sinónimo automático de alta vulnerabilidad. La vulnerabilidad es siempre el resultado de una combinación de exposición, sensibilidad y capacidad de respuesta.

5.9.1. ARQUITECTURA MULTIDIMENSIONAL DEL MAPA

La construcción del indicador puede organizarse inicialmente alrededor de cinco grandes bloques, complementados por una dimensión transversal específica de disponibilidad funcional. Esta estructura permite integrar las diferentes formas de presión identificadas a lo largo del Informe y, al mismo tiempo, mantener una metodología suficientemente comprensible y reproducible. El primer bloque mediría hasta qué punto las condiciones de acceso a la vivienda absorben recursos económicos o dificultan la permanencia de personas autónomas, trabajadores y hogares en el territorio. No se trataría únicamente de conocer el precio medio residencial, sino de aproximarse a cuán difícil resulta residir en ese entorno de manera económicamente sostenible. Entre las variables potenciales podrían incluirse el precio del alquiler, el precio de compraventa, su variación reciente, el esfuerzo económico residencial, la proporción de oferta asequible, la disponibilidad efectiva y, cuando exista información suficientemente consistente, determinados indicadores de tensión en el mercado del alquiler. Este bloque permitiría incorporar al mapa el primer componente de la doble presión inmobiliaria. El segundo bloque constituye uno de los componentes más específicos del Informe y debería aproximarse a las condiciones de acceso y permanencia en locales, oficinas, talleres, naves y otros espacios utilizados para desarrollar una actividad económica. Podrían incorporarse variables relativas al alquiler de locales, precio de compraventa, variación reciente, disponibilidad, vacancia, rentabilidad inmobiliaria comercial, rotación de la oferta, superficie disponible y, cuando las fuentes lo permitan, costes diferenciados según tipología de espacio. La pregunta que debe responder este bloque es: ¿Cuán difícil resulta disponer de un espacio empresarial adecuado, bien localizado y económicamente sostenible? Su inclusión permite superar una de las principales limitaciones del análisis inmobiliario convencional: la falta de conexión sistemática entre mercado de espacios empresariales y sostenibilidad del trabajo autónomo.

La intensidad del riesgo territorial dependerá también de la estructura productiva existente. Una presión inmobiliaria elevada no tendrá las mismas consecuencias en un territorio donde predominan actividades relativamente *deslocalizables* que en otro donde existe una fuerte presencia de comercio, hostelería, servicios personales, talleres, determinadas actividades sanitarias o pequeñas producciones intensamente vinculadas a un espacio físico. Este bloque debería incorporar el peso del trabajo autónomo en la estructura económica, su composición sectorial y una aproximación a la proporción de actividades con alta dependencia inmobiliaria. Su función será responder: ¿cuánto del tejido productivo se encuentra realmente expuesto al coste y a la disponibilidad del espacio? La variable sectorial se convierte así en un elemento de sensibilidad territorial. El cuarto bloque debería incorporar factores capaces de intensificar, concentrar o acelerar la competencia por el espacio. Turismo, centralidad, densidad o crecimiento urbano no deben interpretarse automáticamente como elementos negativos. Constituyen también fuentes de demanda, inversión y actividad económica. Sin embargo, pueden modificar con considerable rapidez las condiciones de acceso residencial y empresarial. Entre los indicadores potenciales podrían considerarse intensidad turística, plazas y viviendas de uso turístico, crecimiento de población, centralidad, densidad, transformación de usos y velocidad de cambio urbano. La función de este bloque no consistirá en penalizar automáticamente el dinamismo territorial, sino en identificar factores que pueden acelerar o concentrar la presión inmobiliaria. La incorporación de este bloque resulta imprescindible. Sin él, el índice mediría exposición, pero no vulnerabilidad. Dos territorios sometidos a una presión semejante pueden presentar resultados empresariales muy distintos cuando uno dispone de alternativas inmobiliarias, espacios compartidos, redes de transporte eficientes, infraestructura pública, capacidad económica elevada y buenas posibilidades de relocalización, mientras el otro carece de ellas.

La capacidad de adaptación podría aproximarse mediante variables como renta disponible, dinamismo económico, existencia de coworkings, viveros, locales municipales, infraestructuras compartidas, oferta alternativa, conectividad, movilidad y disponibilidad de espacios periféricos o supramunicipales. La pregunta fundamental sería: ¿qué recursos ofrece el territorio para absorber, reducir o responder a la presión inmobiliaria?

El análisis de los municipios rurales obliga a introducir una precisión adicional. La disponibilidad no debería considerarse una variable secundaria ni confundirse con el mero número de inmuebles existentes o con la vacancia observada. Un territorio puede disponer de numerosas viviendas y locales y presentar, al mismo tiempo, una oferta funcional muy reducida porque el parque necesita rehabilitación, carece de conectividad, resulta inadecuado para determinados usos o exige un coste de activación elevado. Por ello, la disponibilidad funcional del espacio debería incorporarse como bloque específico o, al menos, como dimensión transversal a los componentes residencial y empresarial. Podrían considerarse variables relativas al estado del parque, necesidad de rehabilitación, adecuación, conectividad, coste de activación y oferta efectivamente disponible. Esta incorporación resulta especialmente importante para evitar que territorios rurales con precios reducidos sean clasificados artificialmente como poco vulnerables.

5.9.2. DEL MAPA DE PRECIOS AL ÍNDICE TERRITORIAL DE VULNERABILIDAD

La construcción del mapa puede apoyarse en un indicador sintético que, provisionalmente, puede denominarse Índice Territorial de Vulnerabilidad Inmobiliaria del Trabajo Autónomo —ITVITA—. La denominación permite distinguir claramente la dimensión territorial del futuro instrumento individual de autodiagnóstico y refleja con precisión el objeto que pretende medir. Esta expresión no debe interpretarse todavía como una fórmula estadística cerrada. Constituye una arquitectura explicativa. La exposición describe la intensidad de las condiciones inmobiliarias del territorio: presión residencial, locales, oficinas, naves o determinadas localizaciones. La sensibilidad refleja hasta qué punto el tejido autónomo depende de esos espacios, especialmente cuando existe una fuerte presencia de comercio, hostelería, servicios personales, talleres, actividades sanitarias o artesanales. La capacidad de adaptación incorpora el conjunto de recursos económicos, espaciales y territoriales disponibles para responder: alternativas, movilidad, espacios compartidos, infraestructura, renta, conectividad, digitalización o flexibilidad territorial. La vulnerabilidad aparece en la interacción entre los tres componentes. La principal utilidad de esta metodología puede comprobarse mediante una comparación conceptual sencilla. Un territorio con alquiler residencial elevado y locales caros puede disponer simultáneamente de renta elevada, mercados amplios, infraestructura flexible, buen transporte y una importante capacidad de facturación. Otro territorio puede presentar alquileres más moderados y encontrarse limitado por escasa oferta, baja renta, fuerte presencia de actividades presenciales, poca movilidad y ausencia de alternativas. Un mapa convencional de precios señalaría inequívocamente al primero como el territorio problemático. El ITVITA podría mostrar una vulnerabilidad semejante en ambos o incluso una mayor vulnerabilidad en el segundo. Ahí reside precisamente el valor añadido del indicador.

La construcción efectiva exigirá transformar variables expresadas en unidades diferentes —euros por metro cuadrado, porcentajes, disponibilidad de inmuebles, rentabilidad, peso sectorial o renta— a una escala comparable. Una solución relativamente sencilla y transparente consistiría en normalizar los indicadores dentro de una escala común, por ejemplo, de 0 a 100, donde los valores inferiores representen menor vulnerabilidad relativa y los superiores mayor vulnerabilidad relativa.

Esta transformación facilitaría la comparación, agregación y representación cartográfica. No obstante, la regla de normalización deberá quedar expresamente documentada y ser reproducible. La construcción del ITVITA deberá evitar una complejidad innecesaria. Incorporar treinta o cuarenta variables débiles, discontinuas o difícilmente comparables no produciría necesariamente un indicador más robusto. Podría generar, por el contrario, una falsa apariencia de precisión. Resultará probablemente preferible trabajar con aproximadamente 10–15 variables sólidas, bien justificadas y suficientemente comparables, en lugar de aumentar artificialmente el número de componentes. La robustez de las fuentes debe prevalecer sobre la cantidad. Un índice útil será aquel cuya puntuación pueda explicarse de manera comprensible: por qué Madrid obtiene una determinada posición; por qué Palma presenta otra; por qué una ciudad media o un territorio rural ofrecen resultados diferentes. El lector debe poder reconstruir la lógica del resultado. La ponderación de los distintos bloques constituirá uno de los aspectos metodológicos más delicados. Una primera aproximación podría comenzar con pesos equivalentes, pero no existe todavía base suficiente para concluir que presión residencial, presión empresarial, exposición autónoma, factores territoriales y capacidad de adaptación deban tener exactamente la misma importancia. La decisión final deberá considerar: disponibilidad y calidad de datos; relevancia conceptual; consistencia territorial; y sensibilidad del resultado. Por ello, las ponderaciones deberán permanecer abiertas hasta finalizar la selección de variables y fuentes.

Una práctica especialmente recomendable consistirá en comprobar hasta qué punto cambia la clasificación cuando se modifican moderadamente los pesos asignados a cada bloque. Si pequeñas variaciones producen alteraciones radicales del ranking, el índice podría ser excesivamente inestable. Si la posición relativa de los territorios permanece razonablemente consistente, aumentará la confianza en la robustez del instrumento. Este análisis de sensibilidad permitiría evaluar la estabilidad metodológica sin necesidad de recurrir a una modelización econométrica innecesariamente compleja. El resultado final podría expresarse posteriormente mediante diferentes niveles —muy baja, baja, media, alta y muy alta vulnerabilidad—, pero los puntos de corte no deberían fijarse antes de observar la distribución de los datos. Podrían definirse mediante quintiles, distribución observada u otros criterios estadísticos suficientemente justificados. Dada la novedad del instrumento, resulta metodológicamente más prudente construir inicialmente un índice relativo. Su finalidad principal sería comparar territorios entre sí y no afirmar que una determinada puntuación posee un significado absoluto y universal fuera del conjunto analizado. Esta cautela evitará sobrerrepresentar el grado de precisión del indicador.

5.9.3. PERFIL TERRITORIAL, RADAR Y MATRIZ COMPARATIVA

Una cifra sintética facilita comparación y comunicación, pero puede ocultar los mecanismos que explican la vulnerabilidad. Dos territorios pueden obtener una puntuación semejante mediante combinaciones completamente diferentes de presión y adaptación. Por ello, cada territorio debería contar con un perfil de vulnerabilidad que permita identificar el peso relativo de sus principales componentes. Una ciudad puede presentar alta presión residencial y empresarial junto con una gran capacidad de adaptación. Otra puede registrar una presión residencial media y una capacidad de adaptación extraordinariamente reducida. Ambas podrían obtener una vulnerabilidad final elevada, pero requerir respuestas públicas profundamente diferentes.

La conclusión metodológica es clara: el índice no debe sustituir el diagnóstico: debe resumirlo. Una representación gráfica mediante radar podría complementar el mapa y mostrar, para cada territorio, las principales dimensiones: presión residencial, presión empresarial, exposición autónoma, presión turística o urbana y capacidad de adaptación. El mapa respondería: ¿dónde? El perfil territorial permitiría responder: ¿por qué? Esta combinación reforzaría considerablemente la utilidad interpretativa del instrumento. Además del mapa, el Informe debería incorporar una matriz en la que cada territorio aparezca comparado según los principales bloques del indicador: presión residencial, presión empresarial, presión turística o urbana, exposición del trabajo autónomo, capacidad de adaptación y vulnerabilidad final. La selección inicialmente prevista podría incluir Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Palma, Sevilla, diferentes ciudades medias y al menos un perfil rural. Sin embargo, las puntuaciones deben permanecer sin cumplimentar hasta cerrar completamente la metodología. Esta cautela es esencial: no debe rellenarse el resultado antes de construir el indicador. Asignar puntuaciones preliminares apoyadas en impresiones generales reduciría considerablemente la credibilidad del producto.

Cada celda de la matriz deberá encontrarse respaldada por una fuente, una variable, un periodo temporal y una regla de transformación concreta. Idealmente, el anexo metodológico debería permitir reconstruir completamente cada puntuación territorial. Si un territorio obtiene, por ejemplo, una determinada puntuación en presión residencial, deberá poder identificarse qué indicadores la forman, qué valor posee cada uno, cómo se ha normalizado y qué peso ha recibido. La trazabilidad será una de las principales garantías de calidad del índice.

5.9.4. FUENTES, COHERENCIA TEMPORAL Y TRAZABILIDAD

Uno de los riesgos metodológicos más importantes será combinar información correspondiente a años diferentes. Puede ocurrir que los últimos datos residenciales correspondan a 2025, la información sobre locales a 2024, el trabajo autónomo a 2026 y determinados indicadores turísticos a otra anualidad. Esta heterogeneidad puede resultar inevitable, pero debe explicarse de manera transparente. La metodología deberá establecer un año de referencia o, cuando no sea posible, una ventana temporal común, por ejemplo, el último dato disponible dentro de un intervalo determinado. El objetivo consiste en evitar aparentar una simultaneidad estadística que las fuentes realmente no permiten. También será necesario diferenciar entre estadísticas oficiales, tasaciones, portales inmobiliarios, estudios privados y resultados de la propia encuesta. Estas fuentes no poseen la misma naturaleza, cobertura ni finalidad. La utilización de fuentes privadas puede resultar imprescindible, especialmente para el mercado de locales comerciales, donde la cobertura oficial es considerablemente más limitada. Su empleo deberá acompañarse, sin embargo, de una identificación transparente de su función y de sus limitaciones. La calidad del dato debe condicionar su peso dentro del indicador. La investigación propia puede aportar precisamente aquello que las fuentes inmobiliarias convencionales no muestran. Los datos externos permiten conocer cuánto cuesta el espacio, cómo evoluciona y qué volumen de oferta existe. La encuesta puede mostrar qué consecuencias está produciendo esa situación sobre las personas autónomas. Puede distinguirse así entre vulnerabilidad objetiva, construida mediante indicadores territoriales, y vulnerabilidad percibida, aproximada mediante dificultades declaradas, intención de traslado, reducción de inversión, presión residencial o percepción de riesgo de cierre. Cuando ambas dimensiones coincidan, la evidencia resultará especialmente consistente.

La muestra prevista de 350 encuestas impone una limitación que debe reconocerse desde el principio. No será posible garantizar necesariamente representatividad estadística para cada ciudad o territorio analizado. Por ello, la encuesta debería utilizarse como complemento y mecanismo de validación de patrones, no como fuente exclusiva del ITVITA. Resultará metodológicamente más sólido comprobar si los territorios con mayor presión objetiva presentan también una mayor concentración de señales de vulnerabilidad que pretender estimar porcentajes locales con submuestras insuficientes. La construcción del indicador necesitará una adaptación explícita para los territorios rurales. Aplicar mecánicamente la misma arquitectura urbana podría clasificar como poco vulnerables municipios con precios reducidos y prácticamente ninguna oferta residencial o productiva realmente utilizable. Podría incorporarse, por ejemplo, un índice o subíndice de escasez funcional que considere vivienda activable, locales utilizables, coste de rehabilitación, conectividad y servicios. De este modo, un precio reducido no disminuiría artificialmente la vulnerabilidad cuando la oferta efectiva es prácticamente inexistente. Un territorio rural podría presentar baja presión por precio y, al mismo tiempo, una disponibilidad funcional muy reducida, baja capacidad de adaptación y elevada dependencia respecto de servicios territoriales esenciales. El resultado podría ser una vulnerabilidad media o alta por razones completamente diferentes de las observadas en una gran metrópoli. Precisamente esa capacidad para capturar mecanismos distintos será una de las principales pruebas de calidad del indicador.

5.9.5. VULNERABILIDAD Y CRITICIDAD TERRITORIAL

Existe una dimensión adicional que conviene mantener separada del ITVITA, pero incorporar al análisis: la importancia territorial de la actividad. No todas las desapariciones empresariales generan el mismo impacto colectivo. El cierre de una actividad entre numerosas alternativas disponibles no produce necesariamente el mismo efecto que la desaparición del único servicio básico existente en un pequeño municipio. Puede distinguirse entre:

A. VULNERABILIDAD: intensidad o probabilidad del riesgo.
B. CRITICIDAD: consecuencia territorial derivada de la desaparición de la actividad.

Una actividad puede presentar alta vulnerabilidad y baja criticidad. Otra puede mostrar vulnerabilidad media y una importancia territorial extraordinariamente elevada. La política pública debería considerar ambas dimensiones. El cruce entre vulnerabilidad y criticidad permitiría construir una matriz sencilla de orientación de políticas. Situaciones de vulnerabilidad baja y criticidad baja podrían recibir seguimiento ordinario; una baja vulnerabilidad acompañada de alta criticidad justificaría vigilancia preventiva; una alta vulnerabilidad con baja criticidad requeriría apoyo empresarial; y la combinación de alta vulnerabilidad y alta criticidad podría constituir una prioridad territorial elevada. Este instrumento puede resultar especialmente útil cuando sea necesario priorizar recursos públicos. La vulnerabilidad tampoco debe interpretarse únicamente como la suma de situaciones individuales. Cuando un número elevado de comercios, establecimientos hosteleros, talleres, servicios personales y otras actividades sensibles se encuentran simultáneamente expuestos dentro de una misma zona, pueden aparecer efectos acumulativos. Puede denominarse concentración territorial de vulnerabilidad al grado en que distintas actividades sensibles coinciden espacialmente bajo condiciones semejantes de presión. Este fenómeno resulta importante porque los resultados de un negocio pueden afectar al resto. El cierre de varios establecimientos puede reducir tránsito, disminuir atractivo comercial, aumentar vacancia o generar una mayor homogeneización de la oferta. El tejido productivo presenta, por tanto, efectos de red. La vulnerabilidad territorial no constituye una simple suma matemática de vulnerabilidades empresariales individuales.

Cuando el coste del espacio aumenta de manera suficientemente intensa, las actividades con menor capacidad de pago pueden salir y ser sustituidas por otras capaces de asumir rentas superiores. El territorio puede mantener una elevada actividad económica y reducir simultáneamente su diversidad productiva.

Esta lógica conecta directamente el mapa territorial con el análisis posterior de gentrificación económica. Siempre que la calidad y granularidad de los datos lo permitan, el análisis no debería limitarse a representar ciudades completas. Puede resultar especialmente útil identificar zonas de acumulación de riesgo: barrios, distritos, municipios o áreas funcionales en los que coincidan alta presión, elevada exposición sectorial, baja capacidad de adaptación y una función territorial relevante. Esta escala fina incrementaría significativamente la utilidad del mapa para políticas locales.

5.9.6. TENDENCIA, ZONAS DE ACUMULACIÓN DE RIESGO E INTERVENCIÓN

La vulnerabilidad territorial presenta una dimensión temporal que no debería perderse. El mapa debe mostrar dónde existe actualmente una mayor presión y, cuando la información disponible lo permita, dónde está aumentando con mayor rapidez. Puede distinguirse entre nivel actual y velocidad de deterioro. Un territorio con vulnerabilidad media y tendencia claramente ascendente puede requerir una atención preventiva superior a otro con vulnerabilidad alta pero estable. Idealmente, el Informe podría disponer de dos visualizaciones complementarias: un mapa del nivel actual de vulnerabilidad y otro de su evolución o tendencia. La primera mostraría el presente. La segunda permitiría anticipar territorios emergentes de riesgo. La finalidad última del ITVITA no debe ser elaborar una clasificación territorial por interés descriptivo. Su utilidad real dependerá de la capacidad para vincular el diagnóstico con la política pública. El instrumento debería permitir responder tres preguntas:

- ¿dónde actuar?
- ¿sobre qué variable?
- ¿con qué tipo de medida?

Un territorio cuya principal dificultad se encuentre en vivienda requerirá respuestas diferentes de otro donde el problema fundamental sea el coste de los locales. Allí donde la principal limitación sea la ausencia de alternativas puede resultar más adecuado desarrollar espacios compartidos o infraestructura pública. En determinados territorios rurales, la prioridad puede situarse en rehabilitación, movilización y activación del parque. Una consecuencia práctica del mapa podría ser la elaboración de fichas territoriales de acción. Cada una debería recoger la puntuación final, los principales factores explicativos, los sectores más expuestos, la capacidad de adaptación, la tendencia observada y las medidas prioritarias. Esta herramienta permitiría convertir un indicador sintético en un instrumento directamente utilizable por administraciones públicas, organizaciones empresariales y agentes territoriales.

5.9.7. RIESGO TERRITORIAL Y RIESGO EMPRESARIAL

El ITVITA mediría fundamentalmente el riesgo del territorio. La futura herramienta individual de autodiagnóstico deberá medir el riesgo del negocio. Ambas dimensiones pueden integrarse posteriormente dentro de una arquitectura común. Dos negocios prácticamente idénticos pueden presentar vulnerabilidades diferentes si operan en territorios con condiciones inmobiliarias distintas.

Y dos actividades ubicadas en el mismo territorio pueden mostrar una sensibilidad radicalmente diferente en función de su dependencia espacial, margen, localización y flexibilidad. De ahí la conveniencia de separar: riesgo externo o territorial y riesgo interno o empresarial. La vulnerabilidad total aparecerá en la interacción entre ambos componentes. No debe interpretarse todavía como una multiplicación matemática literal. Constituye una formulación conceptual que expresa que un mismo territorio no produce consecuencias idénticas sobre todos los negocios y que una misma actividad puede presentar riesgos distintos dependiendo de dónde se localice. La comunicación de los resultados deberá manejarse con especial cautela. Una puntuación elevada de vulnerabilidad no significa que el territorio sea económicamente débil, poco atractivo o carente de oportunidades. Puede tratarse precisamente de una ciudad dinámica, innovadora, con fuerte crecimiento, inversión y elevada demanda. Esa misma intensidad puede contribuir a generar presión sobre el espacio. Por ello, la interpretación correcta será: mayor vulnerabilidad = mayor necesidad de políticas de equilibrio y no: peor territorio. Del mismo modo, el mapa no debe utilizarse para recomendar que las personas autónomas abandonen los territorios caros. Su finalidad será identificar qué barreras deben reducirse para que puedan permanecer y desarrollar actividades económicamente sostenibles en ellos.

El mapa territorial no debe convertirse en un ranking de territorios “buenos” y “malos”. Una puntuación elevada puede coexistir con dinamismo económico, elevada demanda y oportunidades significativas; lo que expresa es una combinación de presiones y capacidades que exige interpretación. El valor del instrumento reside en hacer visible qué mecanismo produce la vulnerabilidad y qué recursos de adaptación existen en cada lugar.

CAPÍTULO 6

MÁS ALLÁ DEL BALANCE EMPRESARIAL

6.1. EL TERRITORIO COMO ECOSISTEMA ECONÓMICO

Un barrio o un municipio no constituye únicamente una agregación física de viviendas y establecimientos. Desde una perspectiva económica, funciona como un ecosistema en el que diferentes actividades generan flujos, relaciones, complementariedades y servicios. Una panadería, una cafetería, una tienda de alimentación, una academia, un taller, una peluquería, un despacho profesional o un mercado cumplen funciones diferentes, pero su coexistencia contribuye conjuntamente a producir tránsito, proximidad, recurrencia de clientes, actividad económica cotidiana y capacidad de atracción. Este funcionamiento introduce un elemento de interdependencia que debe ser tenido en cuenta. Un establecimiento no opera completamente aislado de los demás. La concentración de actividades complementarias puede aumentar el atractivo de una calle o de una zona comercial, incrementar el flujo de consumidores y favorecer al conjunto. Del mismo modo, la desaparición de determinados negocios puede reducir tránsito, debilitar complementariedades y afectar indirectamente a establecimientos que inicialmente no estaban sometidos al mismo problema. Puede aparecer así un efecto de contagio comercial. No significa que el cierre de un establecimiento provoque automáticamente el de otros, pero sí que la estructura comercial presenta efectos de red y que, en determinados contextos, las consecuencias agregadas de varios cierres pueden ser superiores a la suma de sus efectos individuales.

6.1.2. EL PRECIO DEL ESPACIO COMO MECANISMO DE SELECCIÓN ECONÓMICA

Uno de los mecanismos centrales de esta Parte VI se encuentra en la diferente capacidad que presentan las actividades para competir por el espacio. Cada negocio dispone de una determinada capacidad de pago inmobiliaria, condicionada por su margen, su facturación por unidad de superficie, el capital disponible, su capacidad para repercutir costes y el tipo de demanda a la que se dirige. Cuando el coste del inmueble aumenta de forma sostenida, las actividades con mayor capacidad económica pueden disponer de mejores condiciones para permanecer, mientras aquellas caracterizadas por márgenes reducidos, precios contenidos, mayor necesidad de superficie o baja capacidad de repercusión pueden encontrar dificultades crecientes. El mercado inmobiliario puede actuar, por tanto, como un mecanismo de selección de actividades económicas. Esta afirmación no implica atribuir al precio del espacio la totalidad de los cambios empresariales de un territorio ni interpretar cualquier transformación comercial como un proceso problemático. Significa reconocer que, cuando el acceso al espacio se encarece, la capacidad para soportar ese coste pasa a formar parte de las condiciones que determinan qué actividades pueden permanecer en una localización y cuáles deben transformarse, trasladarse o salir de ella. La consecuencia más importante es que una zona sometida a presión inmobiliaria no tiene necesariamente que registrar menos actividad económica. Puede mantener niveles elevados de ocupación comercial y, al mismo tiempo, experimentar una sustitución progresiva de unas actividades por otras. El establecimiento continúa abierto, el local permanece ocupado y la actividad económica persiste, pero pueden cambiar el sector, el modelo empresarial, la escala del operador, el perfil de la clientela, el nivel de precios o la relación funcional que el negocio mantiene con el territorio. Por ello, ocupación comercial no equivale necesariamente a continuidad del tejido productivo.

De la desaparición a la sustitución. Conviene diferenciar expresamente entre desaparición y sustitución. Existe desaparición cuando una actividad abandona el mercado y el establecimiento queda vacío. Existe sustitución cuando el negocio que sale es reemplazado por otro. Desde una perspectiva estrictamente inmobiliaria, el segundo supuesto puede interpretarse como un funcionamiento normal del mercado: el local continúa ocupado. Desde una perspectiva territorial, sin embargo, resulta necesario conocer qué actividad ha salido y cuál ha entrado, porque ambas pueden cumplir funciones económicas y sociales muy diferentes. Una tienda de alimentación de proximidad puede ser sustituida por una actividad orientada principalmente al visitante; un taller, por un establecimiento hostelero; una papelería independiente, por una franquicia. El Informe no debe establecer apriorísticamente que unas actividades sean superiores a otras. Su función consiste en identificar qué cambios se están produciendo y qué consecuencias generan sobre la composición del tejido económico, la diversidad de servicios y la relación entre actividad empresarial y población residente. El análisis debe avanzar, por tanto, desde la mera cantidad de establecimientos hacia la composición del tejido productivo.

6.1.3. DIVERSIDAD ECONÓMICA, PROXIMIDAD Y VALOR TERRITORIAL

Esta perspectiva permite introducir una variable de especial relevancia: la diversidad económica territorial. Un territorio puede mantener un volumen elevado de actividad y presentar, al mismo tiempo, una creciente concentración en determinados tipos de negocios, sectores o perfiles de demanda. Restauración, alojamiento, franquicias, comercio especializado o actividades orientadas a consumidores de mayor poder adquisitivo pueden aumentar mientras disminuyen servicios cotidianos, reparación, comercio básico, talleres, pequeña producción o determinados servicios profesionales. Por ello, mucha actividad no significa necesariamente tejido productivo diverso.

La diversidad económica puede constituir, además, un factor de resiliencia territorial. Un territorio cuya actividad se distribuye entre diferentes sectores, tipos de consumidores y fuentes de demanda dispone potencialmente de una mayor capacidad para absorber cambios económicos que otro excesivamente dependiente de una única actividad, temporada o segmento de mercado. La pérdida de diversidad puede reducir, por tanto, la capacidad de adaptación futura del propio territorio. Economía de proximidad y valor territorial. Determinadas actividades presentan una importancia específica que no puede medirse únicamente a través de su rentabilidad privada. Comercios básicos, talleres, farmacias, peluquerías, lavanderías, pequeños servicios profesionales y otras actividades cotidianas pueden generar márgenes moderados y cumplir, simultáneamente, funciones territoriales relevantes al reducir desplazamientos, facilitar el consumo diario, sostener redes de proximidad y proporcionar servicios necesarios para determinados colectivos. Conviene distinguir, en consecuencia, entre rentabilidad empresarial y valor territorial. Ambas dimensiones pueden coincidir, pero no necesariamente lo hacen. Una actividad puede presentar una rentabilidad privada moderada y generar un valor social o territorial elevado. El mercado inmobiliario selecciona principalmente mediante capacidad de pago, mientras que esa capacidad no refleja necesariamente la utilidad que una actividad presta al conjunto del territorio.

Esta diferencia resulta especialmente importante desde la perspectiva de la política pública. La decisión individual de una propiedad de seleccionar al arrendatario capaz de pagar una renta superior puede ser perfectamente racional. Sin embargo, la acumulación de decisiones semejantes puede producir menos diversidad, pérdida de servicios cotidianos, mayor necesidad de desplazamiento o menor accesibilidad comercial. Aparece así una divergencia entre lógica económica individual y resultado colectivo.

6.1.4. DEL COSTE PRIVADO A LA EXTERNALIDAD TERRITORIAL

Esta divergencia permite utilizar un concepto económico particularmente útil: la externalidad territorial. Una decisión empresarial o inmobiliaria puede generar consecuencias sobre terceros que no se encuentran reflejadas en la cuenta de resultados del negocio ni en la renta obtenida por el inmueble. Cuando una actividad cierra, otras personas pueden perder un servicio, un proveedor, tránsito comercial, empleo o proximidad. La presión inmobiliaria puede generar así costes territoriales no incorporados al balance privado de la actividad. Este hecho constituye una de las razones que justifican la intervención de las políticas públicas, especialmente cuando la pérdida afecta a actividades cuya desaparición genera efectos significativos sobre el acceso a servicios, la movilidad o la cohesión del territorio. La pérdida de proximidad también genera costes. Cuando determinadas actividades abandonan una zona, la población puede necesitar desplazarse más, utilizar el vehículo privado, invertir más tiempo, acudir a otras áreas o sustituir servicios presenciales por alternativas digitales. La desaparición de servicios de proximidad puede transformarse, por tanto, en costes de movilidad para los hogares.

La intensidad de este efecto tampoco es homogénea. Personas mayores, hogares sin vehículo, personas con movilidad reducida, familias con responsabilidades de cuidado o residentes con menor disponibilidad de tiempo pueden experimentar mayores dificultades para adaptarse a la pérdida de servicios próximos. La transformación del tejido comercial puede tener, por ello, una dimensión distributiva: no todos los residentes disponen de la misma capacidad para sustituir un servicio que desaparece o se aleja.

6.1.5. TRANSFORMACIÓN RESIDENCIAL Y TRANSFORMACIÓN COMERCIAL

La conexión entre vivienda y actividad económica aparece nuevamente cuando se modifica la composición de la población residente. Un barrio que cambia en términos de renta, edad, estructura de los hogares, hábitos de consumo o preferencias modifica también su demanda. Algunas actividades se adaptan, aparecen nuevos modelos empresariales y otros pierden progresivamente mercado. Esta evolución forma parte del funcionamiento ordinario de ciudades y territorios. El problema específico que interesa al Informe surge cuando la presión sobre el espacio acelera o condiciona de manera intensa este proceso. Transformación residencial y transformación comercial pueden entonces reforzarse mutuamente: cambia la población, cambia la demanda, cambia el comercio, cambia el atractivo económico y residencial del territorio y vuelve a modificarse la composición de la demanda. Puede aparecer de este modo un proceso de retroalimentación territorial. La vivienda influye sobre el comercio. Y la estructura comercial contribuye también a configurar el atractivo residencial del territorio.

El territorio como producto conjunto. El valor económico y social de un barrio no depende exclusivamente de la calidad de sus viviendas, calles o transportes. Depende también del conjunto de actividades que pueden desarrollarse en él: comercio, servicios, restauración, cultura, profesionales, mercados y otras funciones económicas. Vivienda y tejido productivo se codeterminan. Esta relación obliga a interpretar el mercado inmobiliario como una variable que influye no solo sobre quién puede residir en un territorio, sino también sobre qué actividades pueden prestar servicios, generar empleo, atraer consumidores y participar en la construcción cotidiana del lugar. Del coste del espacio al coste de consumir. La presión inmobiliaria puede trasladarse también parcialmente al consumidor.

Cuando numerosas actividades afrontan incrementos de alquiler y consiguen repercutir una parte de ese coste mediante precios, el efecto agregado puede contribuir al encarecimiento de determinados bienes y servicios locales. Esta relación debe formularse con prudencia. La evolución de precios responde simultáneamente a costes laborales, energía, materias primas, fiscalidad, demanda, productividad y numerosos factores adicionales. No sería metodológicamente correcto atribuir al mercado inmobiliario la inflación local. Sí puede afirmarse, en cambio, que el coste del espacio constituye uno de los posibles mecanismos de transmisión hacia el precio final. El encarecimiento del territorio puede producirse, por tanto, a través de varias vías simultáneas. No solo aumenta el coste de residir. Puede aumentar también el coste de acceder a determinados servicios cotidianos.

6.2. EMPRENDIMIENTO, RELEVO Y REPRODUCCIÓN DEL TEJIDO PRODUCTIVO

Los efectos territoriales no afectan únicamente a las actividades existentes. El incremento del coste de entrada puede modificar igualmente quién dispone de capacidad para emprender en una determinada zona. Abrir una tienda, un taller, un pequeño restaurante o una consulta puede requerir una inversión inmobiliaria inicial cada vez mayor. Esta circunstancia puede favorecer relativamente a empresas capitalizadas, cadenas, franquicias, grupos empresariales o emprendedores con mayores recursos y dificultar el acceso de personas jóvenes, nuevos autónomos o proyectos con menor capacidad financiera. La presión inmobiliaria puede modificar, de este modo, no solo quién permanece, sino también quién puede entrar. Esta dimensión resulta particularmente importante porque una parte de la pérdida futura de diversidad puede producirse sin que exista cierre alguno. Determinados proyectos simplemente dejan de nacer porque el coste necesario para acceder al espacio supera la capacidad inicial de la persona emprendedora. Se trata de una forma de actividad potencial no realizada, paralela al concepto de empleo no creado desarrollado en capítulos anteriores. El mercado inmobiliario puede actuar así como un filtro de acceso al emprendimiento. La reproducción del tejido productivo y el relevo. La misma lógica aparece en el relevo generacional. Una actividad puede cerrar con motivo de la jubilación de su titular no porque carezca de clientes o porque su propuesta económica haya dejado de tener sentido, sino porque ninguna persona puede asumirla bajo las nuevas condiciones inmobiliarias del espacio. Cuando esto ocurre, el territorio pierde actividad, conocimiento, marca, relaciones comerciales y, eventualmente, un servicio necesario.

La presión inmobiliaria puede debilitar así la reproducción del tejido productivo, entendida como su capacidad para pasar de una generación empresarial a otra. El relevo deja entonces de constituir exclusivamente una política destinada a facilitar la salida de una persona titular y pasa a adquirir una auténtica función territorial: preservar estructura económica, conocimiento y servicios locales. Del desplazamiento empresarial a la segregación económica. Las actividades sometidas a presión inmobiliaria no siempre desaparecen. En numerosos casos se trasladan hacia otras localizaciones. Cuando esos desplazamientos responden sistemáticamente a diferencias de capacidad de pago, puede producirse una segregación espacial de las actividades económicas. Las zonas de mayor valor pueden concentrar progresivamente actividades con márgenes superiores, mayor facturación o más capital, mientras determinados talleres, servicios de bajo margen o actividades intensivas en superficie se desplazan hacia áreas de menor coste. Parte de esta especialización puede responder a mecanismos ordinarios de eficiencia urbana. Sin embargo, también puede reducir la mezcla de usos y la diversidad de servicios de proximidad. Cuando determinados servicios se alejan de la población residente, aumenta además la distancia necesaria para acceder a ellos y reaparece la presión de movilidad.

La transformación territorial es un proceso, no una fotografía. Una dificultad adicional reside en que estos procesos suelen desarrollarse gradualmente. Una subida de renta, un cierre, una sustitución, una nueva actividad, otro traslado y un cambio demográfico pueden acumularse durante años mientras el territorio continúa aparentemente funcionando con normalidad. La transformación territorial puede resultar difícil de identificar mientras se está produciendo.

Por ello, no basta con observar cuántos establecimientos existen en un momento determinado. Resulta necesario estudiar también flujos de entrada y salida: qué actividades han desaparecido; qué actividades han entrado; qué sectores han aumentado su presencia; cuáles la han reducido; y cómo ha cambiado la composición general del tejido. Esta lógica temporal será especialmente importante para analizar posteriormente los procesos de gentrificación económica. Tasa de sustitución sectorial y diversidad comercial. A efectos analíticos podría explorarse, cuando la disponibilidad de datos lo permita, una tasa de sustitución sectorial destinada a aproximar hasta qué punto los cierres de determinadas actividades son reemplazados por negocios pertenecientes a otros sectores o dirigidos a otros perfiles de demanda. Del mismo modo, pueden emplearse indicadores de diversidad comercial basados en número de sectores presentes, peso de las actividades dominantes, presencia de comercio cotidiano, servicios de proximidad, hostelería, franquicias u otras categorías relevantes. El objetivo sería determinar si la estructura económica del territorio se diversifica o se homogeneiza. Puede definirse provisionalmente la homogeneización comercial como la reducción progresiva de la variedad de actividades económicas presentes y el aumento de la concentración en determinados tipos de negocio o perfiles de demanda. Esta evolución no es necesariamente negativa. Un territorio puede especializarse de manera eficiente.

Conviene, por ello, distinguir entre especialización, que puede responder a una ventaja económica concreta, y homogeneización, que implica una pérdida significativa de variedad y puede deteriorar servicios, resiliencia o accesibilidad. El objetivo no es impedir la transformación económica. Esta cautela debe quedar expresamente formulada. El propósito del Informe no consiste en congelar los barrios, impedir el cambio comercial ni idealizar automáticamente las actividades tradicionales. Las ciudades evolucionan, cambian los hábitos de consumo, aparecen nuevas necesidades, desaparecen otras y la innovación empresarial transforma permanentemente la estructura económica. La pregunta rigurosa es otra: ¿Cuándo la presión inmobiliaria está acelerando o provocando la pérdida de actividades económicamente viables y de funciones territoriales difíciles de sustituir? El papel de la investigación cualitativa. Esta Parte VI constituye uno de los ámbitos en los que las 12 entrevistas y los 2 grupos de discusión pueden aportar un valor particularmente significativo. Las estadísticas permiten identificar cierres, aperturas, precios y cambios sectoriales. La evidencia cualitativa puede explicar cómo se producen esos cambios, por qué determinadas actividades se trasladan, qué clientela desaparece, qué negocios no consiguen continuar y cómo perciben las personas autónomas la transformación de su entorno. La percepción territorial no debe sustituir al dato estadístico, pero puede ayudar a identificar mecanismos que posteriormente puedan contrastarse mediante otras fuentes. La investigación debería combinar, por tanto, datos cuantitativos y evidencia cualitativa.

Incorporar la dimensión territorial a la encuesta. El cuestionario podría recoger percepciones relativas al cierre de establecimientos de proximidad, cambios en el tipo de negocios existentes, evolución del perfil de clientela, orientación creciente hacia visitantes o consumidores de mayor renta, pérdida de diversidad comercial y percepción sobre el incremento del precio de los servicios locales. Estas respuestas deberán interpretarse como percepciones empresariales, no como datos objetivos.

Cuando sea posible, deberían contrastarse mediante directorios, licencias, censos comerciales, información municipal u otros estudios territoriales. La triangulación entre ambas fuentes reforzará la calidad del análisis. Vulnerabilidad empresarial y transformación territorial son conceptos diferentes. Conviene mantener una separación clara entre el ITVITA desarrollado en la Parte V y los efectos analizados en esta Parte VI. El índice territorial pretende aproximarse al riesgo que soporta el trabajo autónomo. La dimensión social analiza qué puede ocurrir en el territorio cuando ese riesgo se materializa mediante adaptaciones, desplazamientos, cierres o sustituciones. Una ciudad puede presentar una elevada vulnerabilidad empresarial sin haber experimentado todavía una transformación profunda de su tejido económico. Otra puede encontrarse ya en una fase avanzada. No deben confundirse, por tanto, riesgo y resultado. De la transformación económica a la transformación social. La utilización del concepto de dimensión social no implica abandonar la perspectiva económica. Las actividades empresariales generan empleo, servicios, proximidad, accesibilidad y espacios de relación. Cuando cambia de manera profunda la estructura empresarial de un territorio, pueden modificarse también determinadas condiciones de vida de quienes residen en él. Esta relación resulta particularmente evidente en la economía de proximidad, donde la frontera entre función económica y función social es especialmente estrecha. Determinados pequeños establecimientos pueden proporcionar, además de bienes y servicios, información cotidiana, relaciones, reconocimiento, presencia en la calle y una cierta función de seguridad informal. No debe sobredimensionarse esta dimensión ni atribuir automáticamente a cualquier negocio un valor social específico. Pero tampoco puede ignorarse que determinados establecimientos forman parte del funcionamiento ordinario del espacio urbano.

El local abierto como componente del espacio urbano. Una calle con locales activos produce tránsito, iluminación, actividad e interacción. Una calle con vacancia prolongada presenta condiciones diferentes. La desaparición persistente de establecimientos puede afectar, por tanto, no solo a la oferta comercial, sino también a la calidad funcional del espacio urbano. Debe señalarse, además, una paradoja especialmente relevante: presión inmobiliaria elevada y vacancia comercial pueden coexistir. Una propiedad puede mantener expectativas de renta elevadas y un local permanecer vacío durante un periodo prolongado. Por ello, precio alto no garantiza uso productivo. El local vacío genera también costes territoriales mediante pérdida de actividad, discontinuidad comercial, menor atractivo o desaparición de servicios. La movilización de espacios vacantes puede adquirir, por tanto, una función de regeneración económica. De la rentabilidad empresarial a la función territorial. A las preguntas formuladas hasta ahora debe añadirse una dimensión nueva. No basta con preguntar si un negocio es rentable. Será necesario considerar también qué función cumple en el territorio y qué consecuencias produciría su desaparición o desplazamiento. La administración no puede ni debe garantizar indefinidamente la supervivencia de cualquier actividad. Sí puede, en cambio, identificar actividades de alto valor territorial, especialmente cuando su desaparición genera desabastecimiento, pérdida de servicios, mayor movilidad, menor diversidad o impactos particularmente intensos sobre determinados grupos de población.

El enfoque puede resultar especialmente útil para comercio básico, mercados municipales, servicios rurales y otras actividades de proximidad. La presión inmobiliaria como cuestión de modelo territorial. Todo lo anterior conduce a una conclusión de mayor alcance.

El mercado inmobiliario no determina únicamente dónde pueden residir las personas. Contribuye también a determinar qué actividades pueden existir en cada localización. Políticas de vivienda, urbanismo, comercio, movilidad, turismo y trabajo autónomo no pueden, por tanto, analizarse completamente de manera independiente. Cuando únicamente determinadas actividades pueden soportar el coste de permanecer en ciertos territorios, el tejido económico tenderá a reorganizarse alrededor de ellas. Puede formularse una de las ideas centrales de esta Parte VI: el precio del espacio es también un mecanismo de ordenación económica del territorio. No constituye el único mecanismo. Pero sí uno que puede adquirir una influencia significativa. Del coste privado al resultado colectivo. El argumento general puede sintetizarse de forma sencilla. El alquiler constituye, inicialmente, un coste privado soportado por una actividad. Sin embargo, la acumulación de sus efectos puede producir un resultado colectivo. Una subida afecta a un negocio; muchas subidas pueden afectar al barrio. Un traslado modifica una empresa; muchos traslados pueden modificar la geografía económica de una ciudad. Un cierre elimina un establecimiento; numerosos cierres pueden alterar los servicios disponibles. Y una sucesión de sustituciones puede modificar la diversidad y la función económica del territorio. Ahí se encuentra la dimensión social de la presión inmobiliaria.

6.3. DESPLAZAMIENTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

El primer efecto territorial de la presión inmobiliaria empresarial es el desplazamiento. Cuando una actividad deja de poder asumir en condiciones razonables el coste del establecimiento, la consecuencia no tiene por qué ser necesariamente su desaparición. Una de las respuestas posibles consiste en trasladarse hacia otra localización donde la renta, las condiciones contractuales o el coste total de utilización del espacio resulten más compatibles con la estructura económica del negocio. Desde la perspectiva individual, esta decisión puede ser plenamente racional: reducir el coste inmobiliario puede permitir recuperar margen, preservar empleo, mantener inversión y evitar un cierre que, de otro modo, podría terminar produciéndose. La naturaleza del fenómeno cambia, sin embargo, cuando esta respuesta deja de ser excepcional y comienza a repetirse de manera sistemática entre numerosos negocios de una misma zona. En ese momento ya no se observa únicamente una sucesión de decisiones empresariales aisladas. Comienza a configurarse una relocalización del tejido económico, mediante la cual actividades con menor capacidad para soportar el coste inmobiliario se desplazan progresivamente hacia calles secundarias, barrios periféricos, municipios metropolitanos, polígonos o territorios donde la relación entre renta, superficie y capacidad de generación de ingresos resulta más favorable. Paralelamente, los espacios que abandonan pueden ser ocupados por actividades capaces de generar mayores ingresos por metro cuadrado, operar con márgenes superiores, dirigirse a consumidores de mayor capacidad de gasto o disponer de una estructura financiera más preparada para asumir rentas elevadas.

El desplazamiento empresarial constituye, por tanto, uno de los principales mecanismos mediante los que la presión inmobiliaria puede modificar la geografía económica de una ciudad o de un territorio.

6.3.1. CONTINUIDAD EMPRESARIAL Y CONTINUIDAD TERRITORIAL

Esta distinción debe ocupar una posición central en el Informe. Una actividad puede abandonar un barrio y continuar existiendo como empresa. Puede mantener a su titular, buena parte de su clientela, sus trabajadores, su marca y una proporción significativa de su facturación.

Desde la perspectiva estadística, la unidad empresarial continúa activa. Desde la perspectiva del territorio de origen, sin embargo, esa actividad ha desaparecido. Una estrategia de adaptación puede ser exitosa para el negocio y generar simultáneamente una pérdida para el territorio que abandona. Una ferretería que se traslada tres kilómetros para reducir su alquiler puede preservar su actividad y, al mismo tiempo, dejar al barrio anterior sin un servicio de proximidad, reducir tránsito y romper relaciones económicas construidas durante años. Esta divergencia permite comprender por qué la sostenibilidad empresarial y la sostenibilidad territorial no son exactamente lo mismo. El desplazamiento como estrategia de continuidad. El traslado no debe presentarse de manera automática como un resultado negativo. Para numerosas personas autónomas puede constituir la principal alternativa disponible frente al cierre. Cuando permanecer implica operar de forma persistente con un margen insuficiente, trasladarse puede reducir costes y conservar la actividad. La cuestión relevante consiste en determinar qué costes adicionales genera el traslado y qué parte del valor del negocio se pierde o se transforma durante el proceso. El análisis debe superar, por tanto, una comparación elemental entre el alquiler anterior y el nuevo alquiler.

6.3.2. EL COSTE ECONÓMICO Y LOCACIONAL DEL TRASLADO

El desplazamiento puede implicar obras, licencias, señalización, adaptación del nuevo establecimiento y costes directos de mudanza. Sin embargo, sus efectos económicos potenciales son considerablemente más amplios. Puede producir menor tránsito, menor visibilidad, pérdida parcial de clientela, cambios en el perfil de consumidores, peor accesibilidad, mayor distancia respecto de proveedores o ruptura de hábitos comerciales consolidados. Por ello, ahorrar en alquiler puede significar perder parte del valor locacional del negocio. Esta dimensión resulta especialmente importante en actividades donde el establecimiento forma parte inseparable del propio modelo económico.

6.3.3. CAPITAL LOCACIONAL, CLIENTELA Y DISTANCIA COMERCIAL

Una actividad que ha permanecido durante años en una misma ubicación puede haber construido un activo que rara vez aparece de forma explícita en su contabilidad: el capital locacional. Puede entenderse como el valor económico acumulado asociado al conocimiento de la ubicación, los hábitos de compra de la clientela, la proximidad, la visibilidad, el reconocimiento, las redes locales y las relaciones comerciales vinculadas al territorio. Cuando el negocio se traslada puede conservar marca, producto, reputación profesional y buena parte de su organización. Pero puede perder una fracción de ese capital. Esta consideración resulta particularmente relevante para comercio, hostelería y servicios personales, donde el lugar no constituye un elemento accesorio de la actividad, sino una parte del valor económico que la sostiene.

El negocio se mueve, pero la clientela no necesariamente. Una de las principales limitaciones del desplazamiento reside en que la empresa y su mercado no presentan la misma movilidad. Un negocio puede recorrer cinco kilómetros; su clientela puede no estar dispuesta a hacerlo. Puede introducirse, en este sentido, el concepto de elasticidad territorial de la clientela, entendido como el grado en que los consumidores están dispuestos a desplazarse para continuar utilizando una actividad cuando esta cambia de ubicación. La elasticidad territorial puede variar considerablemente según el tipo de servicio.

Una persona puede desplazarse durante más tiempo para acudir a un profesional especializado, una clínica concreta o un taller de confianza y no hacerlo para una compra cotidiana, una cafetería o determinados servicios básicos. Por ello, clientela fiel no significa clientela territorialmente ilimitada. La fidelidad comercial puede amortiguar el impacto de un traslado, pero rara vez lo elimina por completo. De la calle principal a la calle secundaria. El desplazamiento no tiene por qué implicar inicialmente grandes distancias. Una de sus primeras modalidades puede consistir en abandonar el eje comercial principal y trasladarse a una calle secundaria dentro del mismo barrio. Esta decisión puede generar un ahorro significativo y reducir, simultáneamente, tránsito, visibilidad, compra espontánea y exposición comercial. En determinadas actividades, unos pocos centenares de metros pueden modificar sustancialmente las condiciones del negocio. La variable relevante no es únicamente la distancia física. Es la distancia comercial. Dos establecimientos geográficamente próximos pueden pertenecer, en términos de demanda, visibilidad y tránsito, a mercados profundamente distintos.

Del centro a la periferia. Cuando la presión es mayor, el desplazamiento puede producirse hacia barrios periféricos, municipios metropolitanos, zonas industriales o nuevas centralidades. El ahorro inmobiliario puede aumentar y también pueden hacerlo los riesgos. La actividad puede encontrar una clientela diferente, menor accesibilidad, una estructura de competencia distinta y mayores costes de movilidad. La periferia no constituye, por tanto, una solución automáticamente favorable. Un local periférico puede ser más barato y requerir simultáneamente más desplazamientos, más aparcamiento, mayores necesidades publicitarias, más logística o un esfuerzo superior de captación comercial. La comparación correcta debe formularse entre: coste total de operar en la ubicación a y coste total de operar en la ubicación b. Esta formulación conecta directamente con el concepto de coste territorial efectivo desarrollado anteriormente. El desplazamiento puede transformar el modelo de negocio. En determinados casos, el traslado no conduce simplemente a una continuidad de la misma actividad bajo otra dirección. Puede obligar a modificar el propio modelo empresarial. Un comercio que pierde tránsito puede reforzar venta online, reparto, cita previa, especialización o marketing digital. El desplazamiento puede conducir así a una transformación empresarial. Una actividad anteriormente dependiente del tránsito espontáneo puede intentar convertirse en un negocio de destino, es decir, en un establecimiento al que la clientela decide acudir específicamente. Esta transición exige reputación, diferenciación, marketing y especialización y no está disponible para todas las actividades. La presión inmobiliaria puede favorecer, de esta manera, modelos empresariales con mayor capacidad de diferenciación y penalizar aquellos cuya demanda depende fundamentalmente de proximidad, conveniencia o compra cotidiana.

La capacidad de desplazamiento como dimensión de resiliencia. No todas las actividades pueden trasladarse con el mismo grado de riesgo. Un negocio con marca reconocida, una clientela fidelizada, canales digitales y capacidad de comunicación dispone de mejores condiciones para cambiar de ubicación. Otro que depende intensamente del tránsito, la proximidad y la compra espontánea presenta una vulnerabilidad mucho mayor. Puede hablarse, por tanto, de capacidad de desplazamiento como una dimensión específica de resiliencia empresarial. Esta variable puede integrarse posteriormente en el análisis de vulnerabilidad individual, ya que determina hasta qué punto la movilidad constituye una alternativa real frente a un incremento inmobiliario.

Cuando se desplazan muchos negocios. La naturaleza del fenómeno cambia nuevamente cuando el traslado deja de afectar a una sola actividad y comienza a producirse de manera simultánea entre numerosas actividades de una misma zona. Una ferretería, una librería, una tienda de alimentación, un taller y un pequeño servicio profesional pueden encontrar individualmente nuevas ubicaciones y continuar funcionando. Sin embargo, la calle que abandonan ha cambiado. Por ello, la suma de adaptaciones individuales puede producir una transformación colectiva. La salida de actividades puede reducir complementariedades, flujos, relaciones y diversidad y generar efectos sobre los establecimientos que permanecen. El primer negocio que se traslada no produce necesariamente el mismo efecto territorial que el décimo.

Un posible umbral de transformación territorial. La acumulación de desplazamientos puede llegar a modificar de manera cualitativa el funcionamiento comercial del área. Puede introducirse, con carácter conceptual, la existencia de un umbral de transformación territorial a partir del cual la suma de salidas comienza a producir cambios más profundos sobre tránsito, complementariedades y atractivo comercial. No sería metodológicamente prudente fijar de antemano una cifra o porcentaje. Su utilidad reside en reconocer que los efectos pueden ser no lineales. Esta secuencia muestra que la transformación territorial puede contener mecanismos de retroalimentación. El desplazamiento también genera oportunidades en los territorios receptores. La salida de una actividad de un territorio supone, en numerosos casos, su llegada a otro. El desplazamiento puede generar nuevos servicios, ocupar locales vacíos, diversificar barrios periféricos y contribuir a crear nuevos polos económicos. Por ello, desplazamiento no significa necesariamente pérdida neta para el conjunto de la ciudad. Puede representar una redistribución territorial de la actividad. Los territorios receptores pueden beneficiarse mediante la incorporación de comercio, restauración, profesionales y servicios que antes no estaban disponibles, reduciendo incluso determinadas necesidades de desplazamiento de sus residentes. La cuestión relevante consiste en determinar qué parte de esa descentralización responde a una relocalización eficiente y qué parte constituye una salida no deseada provocada fundamentalmente por la incapacidad para soportar el coste inmobiliario.

6.3.4. DESPLAZAMIENTO DEFENSIVO Y RELOCALIZACIÓN ESTRATÉGICA

Esta diferencia debe quedar claramente establecida. Existe relocalización estratégica cuando el negocio cambia de ubicación porque crece, encuentra un emplazamiento mejor, busca otro mercado o necesita una superficie diferente. Existe desplazamiento defensivo cuando la actividad preferiría permanecer y se traslada fundamentalmente porque ya no puede sostener el coste o las condiciones del espacio. La pregunta empírica relevante no es simplemente: ¿se ha trasladado? debe formularse así: ¿por qué se ha trasladado? El cuestionario deberá diferenciar motivos relacionados con crecimiento, mejora locacional, necesidad de superficie, alquiler, finalización de contrato, cambio de clientela y otras causas. Una pregunta contrafactual puede resultar especialmente útil: si el coste del inmueble hubiera permanecido en un nivel asumible, ¿habría mantenido su actividad en la ubicación anterior? Esta formulación permitiría distinguir entre movilidad elegida y movilidad inducida por coste. Desplazamiento inmobiliario empresarial. Puede definirse, a efectos del Informe, el desplazamiento inmobiliario empresarial como el cambio de localización de una actividad motivado principal o significativamente por la dificultad para mantener el coste o las condiciones inmobiliarias del espacio anterior. Esta definición resulta más precisa que utilizar de manera genérica el término traslado, porque permite aislar conceptualmente el mecanismo que interesa investigar.

La intensidad territorial del desplazamiento. La magnitud del traslado también importa. Puede diferenciarse entre cambios dentro del entorno inmediato, del barrio, del distrito, del municipio o del área territorial en su conjunto. Cuanto mayor sea la distancia, mayor puede ser la ruptura con la clientela, las redes, los proveedores y la función territorial original. Puede proponerse una gradación de cinco niveles: Nivel 1. cambio dentro de la misma calle o entorno inmediato. Nivel 2. cambio de barrio. Nivel 3. cambio de distrito. Nivel 4. cambio de municipio. Nivel 5. cambio de área territorial o abandono del mercado. Una actividad trasladada dos calles puede conservar buena parte de su función económica en el entorno. Una actividad desplazada veinte kilómetros probablemente no. La continuidad empresarial puede mantenerse mientras la continuidad funcional del territorio disminuye progresivamente. La doble presión puede generar doble desplazamiento. La dimensión residencial y empresarial pueden acumularse. Una persona autónoma puede verse obligada primero a trasladar su vivienda como consecuencia del encarecimiento residencial y, posteriormente, desplazar también su negocio debido al coste del local. El resultado puede ser una relocalización completa de la vida económica y personal. Esta situación puede adquirir especial relevancia en grandes áreas metropolitanas y ciudades turísticas, donde vivir y trabajar en el mismo territorio puede convertirse progresivamente en una combinación difícil de sostener.

Fragmentación territorial de la vida económica. Cuando vivienda, actividad y clientela se localizan progresivamente en territorios diferentes, puede aparecer una fragmentación territorial de la vida económica. La persona reside en un municipio, trabaja en otro y mantiene buena parte de su mercado en un tercero. Esta formulación conecta directamente presión inmobiliaria, movilidad y cohesión territorial.

6.3.5. EFECTOS TERRITORIALES, LABORALES Y DE RED

El traslado tampoco afecta únicamente al titular. La plantilla puede experimentar un cambio relevante en tiempos y costes de desplazamiento. Una ubicación anteriormente accesible puede transformarse en otra difícilmente compatible con las circunstancias de determinados trabajadores, provocando renuncias, rotación, reorganización horaria o nuevas dificultades de contratación. El desplazamiento empresarial puede modificar, por tanto, también la geografía del empleo. Proveedores, redes y economías de aglomeración. La localización empresarial no constituye únicamente una relación con la clientela. También vincula al negocio con proveedores, mercados, centros logísticos, otras empresas complementarias y servicios profesionales. Un traslado puede aumentar tiempos de suministro, costes de transporte y complejidad organizativa. En determinados ecosistemas, la proximidad entre empresas, proveedores, clientes y profesionales genera ventajas de información, confianza, cooperación y reducción de costes. El desplazamiento puede provocar una pérdida de economías de aglomeración. Esta cuestión puede ser especialmente relevante en sectores productivos, creativos, comerciales o profesionales que funcionan mediante redes territoriales relativamente densas.

Visibilidad y coste de captación. En comercio y hostelería, una ubicación central puede proporcionar flujo peatonal, turismo, conectividad y actividad complementaria. Un traslado hacia una zona secundaria puede reducir el alquiler y exigir simultáneamente una mayor inversión comercial para sustituir la visibilidad perdida. El traslado solo representará una mejora efectiva cuando el ahorro neto final continúe siendo positivo después de incorporar estos costes adicionales. Digitalización como amortiguador del desplazamiento.

El desplazamiento puede inducir también respuestas adaptativas positivas. Un negocio que pierde visibilidad puede desarrollar comercio electrónico, reservas digitales, redes sociales, reparto o sistemas de captación online. La digitalización puede funcionar, en este sentido, como un amortiguador del desplazamiento, al permitir conservar relaciones con clientes que ya no pasan físicamente por el entorno inmediato del establecimiento. Sin embargo, esta adaptación exige inversión, conocimientos y capacidad organizativa. No todos los negocios disponen de ellos. Edad, horizonte empresarial y disposición a trasladarse. La capacidad de desplazamiento puede estar también condicionada por el momento vital y empresarial del titular. Una persona joven puede mostrar mayor disposición a trasladarse, digitalizar, reformular el modelo o realizar una nueva inversión. Una persona próxima a la jubilación puede valorar que el esfuerzo necesario para mudarse, reformar un nuevo establecimiento y reconstruir parcialmente la clientela no compensa. Ante una presión semejante, una persona puede trasladarse y otra cerrar. En este segundo supuesto, la presión inmobiliaria no hace necesariamente inviable la actividad en términos técnicos. Hace poco atractiva la adaptación necesaria para continuar. Esta consideración conecta directamente con el relevo generacional.

Desplazamiento y relevo. La combinación entre traslado y transmisión puede incrementar considerablemente el riesgo de discontinuidad. Una persona continuadora que debe asumir simultáneamente el traspaso, un nuevo local, reformas y una posible pérdida de clientela se enfrenta a una operación considerablemente más compleja. Además, cuando la ubicación constituía uno de los principales activos empresariales, el traslado puede reducir clientela, visibilidad, reputación territorial y, en consecuencia, el propio valor de transmisión del negocio. El desplazamiento puede producirse antes de que aumente efectivamente el coste. No siempre es necesario esperar a una subida efectiva del alquiler. La expectativa de renovación contractual, un cambio de propiedad, el vencimiento del contrato o la previsión de una futura actualización pueden llevar a la persona autónoma a abandonar preventivamente una localización que todavía resulta rentable. Puede hablarse así de desplazamiento preventivo. La incertidumbre inmobiliaria se convierte nuevamente en una variable que modifica decisiones antes de que el incremento de costes llegue a materializarse. El análisis debe extenderse también al territorio de origen. El análisis del desplazamiento no debe terminar cuando el negocio abandona el inmueble. Resulta imprescindible observar qué ocurre después. El espacio puede quedar vacío, ser ocupado por una actividad semejante, recibir un negocio de otro sector o abandonar completamente su función comercial o productiva. Podemos distinguir cuatro resultados: Vacancia. Sustitución similar. Sustitución sectorial. Cambio de uso.

Cada uno produce consecuencias territoriales diferentes. La sustitución importa tanto como la salida. La pregunta fundamental será: ¿qué ocupa el espacio después? Esta cuestión permitirá analizar los siguientes fenómenos: sustitución comercial, homogeneización y gentrificación económica. El territorio receptor. El mismo rigor debe aplicarse al lugar de destino. Conocer dónde se instala la actividad desplazada puede permitir identificar nuevas geografías empresariales, corredores receptores, periferias comerciales, polígonos o nuevas centralidades. Si la disponibilidad de información lo permite, determinados estudios de caso podrían incluso representar gráficamente recorridos origen → destino, mostrando hacia dónde se desplazan las actividades más sensibles a la presión inmobiliaria. Una cartografía de este tipo tendría un elevado valor explicativo sin necesidad de construir una base exhaustiva para todo el territorio nacional.

6.3.6. MEDICIÓN DEL DESPLAZAMIENTO INMOBILIARIO EMPRESARIAL

El cuestionario debería identificar inicialmente si la actividad ha cambiado de localización durante los últimos años y, en caso afirmativo, el motivo principal: alquiler, necesidad de más espacio, mejora de ubicación, finalización contractual, cambio de clientela u otras razones. Posteriormente deberá analizar qué ocurrió con los costes, las ventas, la clientela y la movilidad después del traslado. También deberá preguntarse a quienes todavía no se han desplazado, porque existe un riesgo de desplazamiento previo a la materialización del traslado. La consideración de cambiar de ubicación debido al coste del espacio puede funcionar como un indicador temprano de presión territorial.

Si en determinadas zonas aumenta de forma significativa la proporción de personas autónomas que considera trasladarse por razones inmobiliarias, el Informe podría estar detectando un proceso de transformación antes de que este aparezca completamente en los datos administrativos. Desplazamiento empresarial y gentrificación económica. La comparación con los procesos de gentrificación residencial puede resultar útil, pero exige prudencia conceptual. Sin embargo, ambos fenómenos no son idénticos. Por ello, resulta metodológicamente preferible utilizar inicialmente la expresión desplazamiento empresarial y reservar el concepto de gentrificación económica para aquellos contextos donde la evidencia muestre un patrón suficientemente consistente de revalorización, salida y sustitución. Del mismo modo, debería evitarse utilizar de manera automática términos como expulsión. Una actividad puede trasladarse por múltiples razones. Solo cuando la evidencia muestre que el coste inmobiliario ha resultado determinante debería hablarse propiamente de desplazamiento por presión inmobiliaria. Hacia una ciudad económicamente segmentada. Si el desplazamiento se acumula durante periodos prolongados, puede aparecer una geografía económica cada vez más diferenciada. Determinadas áreas centrales pueden concentrar actividades de mayor margen, marcas, turismo o servicios de mayor precio, mientras las periferias reciben talleres, actividades de menor margen, comercio más asequible o servicios que necesitan mayores superficies. Puede hablarse en estos casos de segregación económica funcional. La ciudad continúa disponiendo de esas actividades, pero deja de distribuirlas de la misma manera.

La localización forma parte del valor territorial del servicio. Esta diferencia es esencial. Un taller puede seguir existiendo a diez kilómetros y haber dejado de prestar servicio de proximidad al barrio que anteriormente atendía. Una tienda puede continuar abierta en otro distrito y dejar de resultar accesible para determinados residentes. Por ello, localización del servicio forma parte de su valor territorial. Un territorio puede conservar oferta a escala de ciudad y perder accesibilidad a escala de barrio. Esta distinción conecta directamente con la cohesión territorial. Pérdida funcional sin desaparición total de la oferta. Si determinadas zonas pierden sucesivamente comercio básico, reparación, servicios personales o pequeños profesionales, pueden aparecer áreas donde la población necesita desplazarse para resolver necesidades cotidianas. La expresión “desierto de servicios” solo debería utilizarse cuando exista evidencia suficiente. Pero el mecanismo merece ser investigado. Una posible aproximación consistiría en calcular, para determinados estudios de caso, un balance de servicios, comparando actividades de proximidad que salen con actividades equivalentes que entran. Esto permitiría diferenciar entre: rotación empresarial normal y pérdida funcional del territorio. Rotación empresarial no equivale a desplazamiento inmobiliario. Toda ciudad registra aperturas, cierres y traslados. El cambio comercial forma parte del funcionamiento ordinario de la economía urbana y no constituye por sí solo evidencia de presión inmobiliaria. El reto empírico consiste en demostrar: una relación sistemática entre coste y movimiento.

La competencia inmobiliaria puede reordenar así la estructura económica más allá de la competencia comercial tradicional. El resultado introduce nuevamente una divergencia fundamental: capacidad de pagar y valor territorial pueden no coincidir. Una actividad puede generar una renta inmobiliaria elevada y otra producir un rendimiento privado inferior mientras presta un servicio particularmente relevante para la población del entorno. Esta diferencia constituirá uno de los principales fundamentos para discutir posteriormente políticas de equilibrio urbano y territorial.

6.4. SUSTITUCIÓN DEL COMERCIO TRADICIONAL

Uno de los efectos más visibles de los procesos de transformación urbana e inmobiliaria es la sustitución progresiva de unas actividades económicas por otras. La literatura sobre turistificación, revalorización urbana y cambio comercial ha identificado situaciones en las que determinados establecimientos minoristas históricamente vinculados al territorio desaparecen y son reemplazados por actividades orientadas a perfiles de demanda diferentes, negocios capaces de generar mayores ingresos por unidad de superficie u operadores con una capacidad financiera superior para asumir rentas inmobiliarias más elevadas. Esta transformación debe analizarse, sin embargo, con especial cautela. La apertura de nuevas actividades forma parte del funcionamiento ordinario de cualquier economía urbana y puede generar inversión, empleo, renovación, nuevos servicios, innovación empresarial y una mejora del atractivo comercial. Los hábitos de consumo cambian, la tecnología modifica mercados, aparecen nuevos sectores y determinadas actividades dejan de responder a la demanda existente. Por ello, no sería metodológicamente riguroso atribuir cualquier modificación de la estructura comercial a la presión inmobiliaria. La pregunta relevante para este Informe es considerablemente más precisa: ¿cuándo el coste del espacio empieza a favorecer de forma sistemática la permanencia de unas actividades frente a otras? Es en ese punto donde la transformación comercial adquiere una dimensión específicamente inmobiliaria.

6.4.1. CAMBIO EMPRESARIAL ORDINARIO Y SUSTITUCIÓN INMOBILIARIA

Conviene distinguir desde el inicio entre dos fenómenos que pueden producir resultados aparentemente similares, pero responden a mecanismos económicos diferentes. Existe cambio empresarial ordinario cuando una actividad desaparece porque pierde demanda, no consigue adaptarse a las transformaciones del consumo, queda tecnológicamente rezagada, no encuentra relevo, presenta problemas de gestión o es sustituida por una oferta comercial más competitiva. En estos casos, el cambio forma parte esencialmente de la dinámica empresarial y de mercado. Existe, en cambio, sustitución inmobiliaria cuando una actividad mantiene demanda y podría continuar funcionando desde una perspectiva comercial, pero pierde capacidad para permanecer en la localización porque otra actividad puede soportar un coste inmobiliario superior. Esta diferencia resulta fundamental. Una actividad puede seguir siendo útil, disponer de clientela, generar ventas y cumplir una función económica reconocible en el territorio y, sin embargo, dejar de ser competitiva en el mercado del espacio.

6.4.2. VIABILIDAD COMERCIAL Y COMPETITIVIDAD INMOBILIARIA

Puede aparecer así una situación que debe quedar claramente diferenciada a lo largo del Informe: viabilidad comercial no equivale necesariamente a: competitividad inmobiliaria. Una pequeña tienda de alimentación, por ejemplo, puede disponer de demanda estable y mantener una rentabilidad suficiente para continuar bajo determinadas condiciones de alquiler.

Sin embargo, si el valor potencial del local aumenta hasta superar la renta que ese modelo empresarial puede soportar, la actividad puede continuar siendo comercialmente viable y dejar de ser inmobiliariamente competitiva. Otra actividad puede generar más ingresos por metro cuadrado, operar con márgenes superiores, aplicar precios más elevados, disponer de una mayor rotación, contar con mejor acceso a capital o incorporar economías de escala. Esa estructura le permite asumir una renta que la primera actividad no puede soportar.

El mercado introduce así una segunda competencia. No únicamente: ¿quién vende mejor? sino también: ¿quién puede pagar más por estar aquí? Esta segunda competencia resulta especialmente relevante cuando el espacio disponible es escaso y las diferencias de capacidad de pago entre modelos empresariales son elevadas. El mercado inmobiliario como mecanismo de selección empresarial. La relación descrita permite introducir uno de los conceptos centrales de esta Parte VI: el mercado inmobiliario como mecanismo de selección empresarial. Cuando el valor del espacio aumenta, determinadas actividades adquieren una posición relativa más favorable para permanecer, mientras otras encuentran dificultades crecientes para hacerlo. La selección puede favorecer a actividades con mayor facturación por unidad de superficie, mayores márgenes, más capacidad de repercutir costes mediante precios, mayor capitalización, demanda turística, capacidad financiera o economías de escala. Puede penalizar, en cambio, modelos que operan con márgenes estrechos, necesitan superficies relativamente amplias, mantienen precios contenidos, dependen de una clientela local o presentan una capacidad reducida para trasladar el incremento de costes a sus consumidores. Por ello, el precio del espacio puede contribuir a modificar la estructura sectorial del territorio. La afirmación no implica que el mercado inmobiliario determine por sí solo la configuración comercial. Significa que, bajo condiciones de presión suficientemente intensas, la capacidad para competir por el espacio puede convertirse en uno de los criterios que condicionan qué actividades permanecen y cuáles deben trasladarse, transformarse o desaparecer.

6.4.3. CAPACIDAD DE PAGO Y FUNCIÓN TERRITORIAL

Desde la perspectiva estrictamente patrimonial, la elección entre dos posibles arrendatarios puede resultar sencilla: si uno ofrece una renta superior, mayor seguridad contractual y menor riesgo, existe un incentivo económico evidente para seleccionar esa alternativa. Desde la perspectiva territorial, sin embargo, debe incorporarse una segunda pregunta: ¿qué función cumplía la actividad que sale y qué función cumple la que entra? Esta cuestión no cuestiona la racionalidad de la decisión inmobiliaria. Introduce una dimensión adicional que el precio no recoge necesariamente. Una actividad puede presentar una capacidad limitada para pagar renta y ofrecer, simultáneamente, un elevado valor territorial mediante comercio básico, reparación, servicios cotidianos, atención de proximidad o comercio especializado. Otra actividad puede disponer de mayor capacidad inmobiliaria y prestar un servicio más fácilmente sustituible desde el punto de vista de los residentes. Por ello, capacidad inmobiliaria y utilidad territorial son variables diferentes. El mercado selecciona renta, no diversidad. Las decisiones individuales de propietarios y operadores responden legítimamente a criterios de renta, solvencia, seguridad, duración contractual y riesgo. No existe ningún mecanismo de mercado que garantice por sí mismo que la suma de esas decisiones preserve la diversidad funcional del territorio. Cuando el proceso se generaliza, decisiones individualmente racionales pueden producir una transformación colectiva.

Esta divergencia constituye una de las cuestiones esenciales para comprender por qué el análisis inmobiliario no puede limitarse a observar la ocupación de los locales. Un espacio puede permanecer plenamente ocupado y haber cambiado profundamente su función económica. Qué debe entenderse por comercio tradicional. El concepto de comercio tradicional requiere también una definición suficientemente precisa para evitar una interpretación nostálgica o normativa. No debe utilizarse como sinónimo automático de actividad antigua, pequeña, eficiente, socialmente valiosa o merecedora de protección. A efectos del presente Informe, resulta más adecuado utilizarlo para identificar actividades que presentan varias características recurrentes: una integración histórica en el territorio, una orientación importante hacia la población residente, relaciones comerciales relativamente estables, una función de proximidad y, con frecuencia, una dimensión empresarial reducida. Esta definición no atribuye a estas actividades superioridad económica alguna. Permite simplemente distinguir un determinado tipo de relación entre negocio y territorio. El objetivo no es congelar la estructura comercial. Las ciudades necesitan transformarse. Los modelos de consumo evolucionan, aparecen nuevas actividades, unas empresas innovan más que otras y determinados negocios desaparecen porque su propuesta ha dejado de resultar competitiva. El cambio empresarial constituye una parte normal y necesaria de la economía. El problema específico aparece cuando el criterio de sustitución deja de responder principalmente a: competitividad comercial y pasa a depender crecientemente de: competitividad inmobiliaria. Esta distinción resulta decisiva porque permite analizar el fenómeno sin adoptar una posición contraria a la renovación empresarial.

La sustitución puede producirse, aunque exista demanda. Una de las hipótesis más relevantes de esta Parte VI es que una actividad puede desaparecer aun manteniendo clientes, utilidad económica y beneficio. La razón puede encontrarse en que ese beneficio, aunque suficiente para sostener el negocio, deja de ser suficiente para soportar el nuevo valor del espacio. Por ello, demanda suficiente para el negocio no garantiza: capacidad suficiente para el local. Esta brecha permite comprender la especificidad de la sustitución inmobiliaria.

6.4.4. BRECHA DE RENTA Y PRODUCTIVIDAD INMOBILIARIA

Puede introducirse el concepto de brecha de renta inmobiliaria empresarial, entendida como la diferencia entre la renta que una determinada actividad puede soportar manteniendo una rentabilidad razonable y la renta que el inmueble podría obtener mediante usos empresariales alternativos. Cuando esa diferencia aumenta, también aumenta el incentivo económico a la sustitución. Una actividad que puede soportar 1.200 euros mensuales sin deteriorar críticamente su margen se encuentra bajo una presión estructural cuando el mismo local puede alcanzar 2.000 euros mediante otro uso. La diferencia no implica que la sustitución vaya a producirse automáticamente, pero incrementa objetivamente el incentivo para que ocurra. Este concepto puede resultar especialmente útil para analizar centros urbanos, ejes comerciales y territorios turísticos. Productividad económica y productividad inmobiliaria. El encarecimiento del espacio introduce además una presión específica sobre los modelos empresariales: la necesidad de generar más ingresos por unidad de superficie. Esto puede favorecer servicios de mayor precio, actividades con elevada rotación, determinadas formas de hostelería, franquicias, modelos orientados al visitante o formatos empresariales fuertemente optimizados. Puede dificultar, en cambio, la permanencia de actividades con márgenes más reducidos, amplias necesidades de stock, grandes superficies productivas o precios necesariamente contenidos.

Puede hablarse, en este sentido, de productividad inmobiliaria, entendida no como productividad económica general, sino como capacidad de generar suficiente valor económico para sostener el coste de una determinada superficie. Ambas magnitudes no son equivalentes. Una actividad puede estar bien gestionada, ser eficiente y rentable y generar menos ingresos por metro cuadrado que otra. Cuando el espacio es escaso y caro, esa diferencia puede convertirse en un factor decisivo de permanencia. Especial exposición del comercio de proximidad. Determinadas actividades de proximidad pueden presentar una sensibilidad especialmente elevada porque combinan precios contenidos, márgenes limitados, elevada competencia y una clientela recurrente vinculada al territorio. Su capacidad para aumentar precios puede ser relativamente reducida y, si necesitan además una localización concreta, su capacidad inmobiliaria puede encontrarse particularmente condicionada. No significa que todo comercio de proximidad sea vulnerable. Significa que determinadas estructuras económicas presentan menos mecanismos para absorber un incremento significativo del coste inmobiliario. La capacidad de pagar el local depende de la capacidad de pago de la clientela. Existe aquí una relación especialmente relevante. Un comercio puede sostener su demanda precisamente porque mantiene precios compatibles con la renta disponible del barrio. Si necesita elevarlos de manera significativa para financiar el nuevo alquiler, puede perder parte de la clientela que permitía sostener el negocio.

Su capacidad inmobiliaria se encuentra, por tanto, indirectamente limitada por la capacidad económica de sus propios consumidores. Esta relación conecta renta residencial, estructura social, comercio y mercado inmobiliario. Transformación residencial y sustitución comercial. La sustitución empresarial puede producirse simultáneamente con cambios en la composición residencial. Cuando el perfil de población de un territorio evoluciona hacia hogares con mayor renta, nuevos hábitos o una capacidad de consumo diferente, puede crecer la demanda de otras actividades. Esto obliga a mantener una cautela metodológica importante. No siempre será posible separar de forma perfecta el efecto estrictamente inmobiliario del efecto demográfico o comercial. El análisis deberá reconocer expresamente esa interacción.

6.4.5. TURISMO, ESCALA EMPRESARIAL Y SUSTITUCIÓN COMERCIAL

En territorios turísticos, este mecanismo puede resultar especialmente visible. La llegada de visitantes genera nueva demanda para restauración, ocio, comercio especializado, experiencias y servicios específicamente vinculados al consumo turístico. Determinadas actividades pueden alcanzar mayores ingresos por metro cuadrado y disponer, en consecuencia, de una mayor capacidad para soportar rentas elevadas que negocios dirigidos prioritariamente a la población residente. Sin embargo, no debe atribuirse automáticamente la sustitución comercial al turismo. En estos territorios intervienen también centralidad, inversión, transformación demográfica, digitalización, renovación urbana y cambios generales de consumo. La relación debe plantearse como un posible mecanismo de transformación y contrastarse empíricamente. La pregunta relevante no es únicamente si aumenta el turismo. Debe analizarse: qué negocios desaparecen, qué actividades los sustituyen, a qué clientela se dirigen y qué nivel de precios manejan.

Franquicias, cadenas y capacidad de escala. Otra modalidad de sustitución puede producirse mediante operadores de mayor dimensión empresarial. Franquicias y cadenas pueden disponer de más capital, economías de escala, marca, capacidad financiera, compras centralizadas y mayor poder negociador, permitiéndoles asumir rentas que un autónomo independiente difícilmente podría sostener.

La diferencia es estructural. Una cadena puede aceptar un establecimiento con una rentabilidad individual relativamente reducida cuando ese local aporta presencia, imagen de marca o valor estratégico dentro de una red más amplia. Una persona autónoma necesita, con carácter general, que su único establecimiento resulte sostenible por sí mismo. Por ello, en determinadas localizaciones la presión inmobiliaria puede favorecer a operadores con mayor escala sin que ello implique necesariamente que sean localmente más productivos. Una hipótesis particularmente interesante para el trabajo empírico será comprobar si la subida de rentas coincide con una mayor presencia relativa de cadenas y operadores empresariales de mayor dimensión. Un negocio no necesita quebrar para desaparecer. Una actividad puede no haber registrado pérdidas y desaparecer, sencillamente, porque deja de ser transmisible bajo las nuevas condiciones del espacio. El cambio de titular es precisamente uno de los momentos en los que puede incorporarse al negocio una nueva estructura de costes. Por ello, viabilidad histórica no garantiza continuidad inmobiliaria.

6.4.6. RENOVACIÓN CONTRACTUAL, ARRAIGO Y CONTINUIDAD

La sustitución puede concentrarse en momentos concretos: finalización de contratos, renovaciones, cambios de propiedad, jubilaciones o venta del inmueble. Mientras permanece vigente un contrato estable, una actividad puede continuar funcionando en condiciones aparentemente normales. Cuando se reabre la negociación, el nuevo valor de mercado entra directamente en la ecuación empresarial. Esta circunstancia permite explicar por qué la presión puede permanecer parcialmente oculta durante años. Un barrio puede parecer estable mientras una parte de sus establecimientos opera mediante contratos significativamente inferiores a las nuevas condiciones del mercado. Cuando estos contratos comienzan a vencer, la transformación puede acelerarse. La dimensión temporal resulta, por tanto, imprescindible. Arraigo locacional y activos hundidos. Muchos establecimientos han invertido durante años en reformas, instalaciones, mobiliario, identidad, conocimiento del entorno y consolidación de clientela. Una parte de estas inversiones se encuentra ligada físicamente a la localización y no puede recuperarse completamente cuando la actividad abandona el inmueble. El arraigo puede convertirse así en una realidad ambivalente. Esta dimensión contribuye a explicar por qué la sustitución puede generar pérdidas económicas que no aparecen reflejadas simplemente en la variación del alquiler. Sustitución y coste de consumir en el territorio. La sustitución comercial puede modificar también la accesibilidad económica de la oferta. Si los negocios que entran trabajan con tickets superiores, productos más caros o una clientela distinta, el territorio puede mantener una elevada densidad comercial y ofrecer, simultáneamente, menos opciones compatibles con la economía cotidiana de sus residentes. No basta, por tanto, con constatar que sigue existiendo “una tienda”. Es necesario preguntar: ¿qué vende? ¿a qué precio? ¿a quién?

El cambio comercial puede convertirse así en un cambio en el coste efectivo de consumir en el barrio. De la sustitución a la pérdida de diversidad. La sustitución individual no implica necesariamente una reducción de diversidad. Un establecimiento puede ser reemplazado por otro de distinta naturaleza y enriquecer incluso la oferta local. El problema aparece cuando el proceso sigue sistemáticamente una misma dirección y numerosas actividades diferentes son sustituidas por un número reducido de categorías dominantes. La zona puede ganar intensidad y perder variedad. Esta diferencia conduce directamente al siguiente nivel del análisis: la homogeneización comercial. Antes de llegar a ella, sin embargo, resulta necesario precisar cómo puede observarse empíricamente la sustitución. La medición de salidas resulta insuficiente si no se observa simultáneamente qué actividades entran. Una tasa elevada de cierres no demuestra por sí sola que exista transformación negativa del tejido comercial. Puede coexistir con un número elevado de nuevas aperturas.

La cuestión relevante es determinar si la composición cambia de manera sistemática. El análisis deberá observar simultáneamente: qué sale y qué entra. A efectos de estudios de caso puede construirse una matriz de sustitución que identifique la actividad saliente, el motivo principal de su salida, la actividad entrante, la orientación de su demanda y el tipo de transformación producido. Esta estructura permitiría diferenciar, por ejemplo, la sustitución de comercio básico por restauración, de talleres por actividades de consumo o de establecimientos independientes por franquicias. La finalidad no sería establecer juicios normativos sobre unas actividades u otras, sino mostrar de forma verificable cómo cambia la función económica del espacio.

6.4.7. MEDICIÓN E INTERPRETACIÓN DE LA SUSTITUCIÓN

Puede definirse conceptualmente una tasa de sustitución inmobiliaria como la proporción de salidas comerciales asociadas significativamente al coste o a las condiciones del inmueble que son reemplazadas por actividades diferentes con una mayor capacidad estimada para soportar el precio del espacio. Probablemente no sea posible construir esta medida con representatividad nacional. Puede resultar, sin embargo, extraordinariamente útil en determinados estudios territoriales donde exista suficiente información sobre altas, bajas, licencias, cambios de uso y evolución de rentas. Encuesta, datos objetivos e investigación cualitativa. La encuesta puede incorporar preguntas dirigidas a conocer si las personas autónomas perciben que los negocios de proximidad están siendo sustituidos, qué actividades consideran que aumentan o disminuyen y qué papel atribuyen al coste de los locales. Estas respuestas reflejarán percepción territorial. Siempre que resulte posible deberán contrastarse mediante censos de locales, licencias, directorios empresariales, registros municipales, estudios comerciales y series temporales de actividad. Las entrevistas permitirán reconstruir el mecanismo completo: por qué cerró una actividad, si podía continuar funcionando, qué ocurrió con su alquiler, quién ocupó posteriormente el establecimiento y si el negocio podría volver a abrir hoy bajo las nuevas condiciones de la zona. La combinación entre ambas aproximaciones puede proporcionar una evidencia particularmente sólida.

Sustitución dinámica y sustitución inmobiliaria. No todas las sustituciones responden al mismo proceso. Resulta útil distinguir entre sustitución dinámica y sustitución inmobiliaria. La primera se produce cuando una actividad nueva ofrece más innovación, mejor servicio, mayor eficiencia o una respuesta más adecuada a la demanda y desplaza comercialmente a otra. La segunda aparece cuando la actividad anterior podría continuar siendo viable, pero deja de poder competir por el espacio. Ambas generan transformación, pero su significado económico es diferente. La primera puede aumentar la productividad y mejorar la oferta. La segunda puede reducir diversidad sin que exista necesariamente una mejora equivalente de la eficiencia o funcionalidad del servicio local. Esta distinción resulta fundamental para evitar una interpretación ideológica, inmovilista o nostálgica del fenómeno. El comercio tradicional también puede adaptarse. Las actividades históricamente integradas en el territorio no deben presentarse como sujetos pasivos. Pueden digitalizarse, especializarse, introducir nuevos servicios, modificar horarios, mejorar la experiencia comercial, cooperar con otras empresas, renegociar condiciones o compartir determinados recursos. La sustitución no es inevitable. Una parte de las actividades puede mantener su presencia incluso en mercados tensionados cuando dispone de capacidad de adaptación suficiente. Una actividad con décadas de trayectoria puede ser innovadora, digital y eficiente. Y un establecimiento de reciente creación puede operar mediante un modelo perfectamente convencional.

La política pública debe favorecer equilibrio, no inmovilidad. El objetivo de la intervención pública no debería consistir en impedir la transformación comercial ni en conservar artificialmente cualquier actividad existente. Sería económicamente poco defendible y prácticamente imposible. Una formulación más adecuada sería: evitar que el acceso al espacio se convierta en una barrera que elimine de forma sistemática actividades viables, necesarias o diversas. Proteger diversidad no significa proteger ineficiencia. Una actividad sin demanda suficiente no se vuelve sostenible por el hecho de cumplir una determinada función histórica o territorial. Otra actividad que mantiene demanda, genera empleo, presta un servicio y funciona puede, sin embargo, necesitar instrumentos que faciliten adaptación, relevo o acceso al espacio. Esta distinción será especialmente importante cuando el Informe aborde las políticas públicas. La identidad económica del territorio. El tejido comercial participa también en la construcción de la identidad económica de barrios y municipios. La repetición durante años de determinadas actividades genera hábitos, relaciones, especializaciones, referencias y una determinada percepción del territorio. Esta identidad no debe idealizarse ni interpretarse como una realidad estática. Pero tiene valor económico. En determinados espacios turísticos, por ejemplo, puede producirse una transición desde una economía orientada principalmente a la población residente hacia otra progresivamente orientada al visitante. Ello puede modificar productos, precios, horarios, servicios y la proporción de actividades dedicadas a necesidades cotidianas. La sustitución puede modificar así no solo qué negocios existen, sino también para quién funciona económicamente el territorio.

Sustitución y resiliencia económica. La diversidad sectorial puede constituir una forma de protección frente a perturbaciones económicas. Un territorio excesivamente concentrado en turismo, restauración o un único tipo de consumo presenta una dependencia superior respecto de la evolución de esa demanda. Por ello, una sustitución sistemática que reduzca la diversidad puede disminuir la resiliencia económica territorial. Puede aparecer una paradoja relevante: rentabilidad presente no garantiza: resiliencia futura. Una zona puede registrar facturación elevada, fuerte consumo y altos valores inmobiliarios y presentar, simultáneamente, una dependencia excesiva de un número reducido de actividades o perfiles de demanda.

6.5. HOMOGENEIZACIÓN DEL TEJIDO COMERCIAL

La homogeneización del tejido comercial constituye un fenómeno distinto de la mera sustitución de establecimientos. La renovación empresarial forma parte del funcionamiento normal de ciudades y mercados, y la entrada de nuevas actividades puede aumentar la inversión, la calidad de la oferta, la innovación y la capacidad de atracción de un territorio. El problema analítico aparece cuando los procesos de salida y entrada siguen de manera persistente una misma dirección y reducen la variedad de actividades, modelos empresariales y perfiles de demanda presentes en una zona. En ese supuesto, el territorio puede mantener una elevada ocupación comercial e incluso incrementar su facturación agregada y, al mismo tiempo, perder diversidad económica y funcional. La cuestión relevante no es, por tanto, si el comercio cambia, sino por qué cambia, qué actividades desaparecen, cuáles ocupan su lugar y qué papel desempeña el coste del espacio en esa selección.

6.5.1. DE LA SUSTITUCIÓN INDIVIDUAL A LA CONCENTRACIÓN FUNCIONAL

La presión inmobiliaria puede contribuir a este proceso cuando la capacidad para pagar la localización adquiere un peso creciente respecto de la viabilidad comercial ordinaria. Si actividades diferentes, pero con características económicas semejantes -márgenes reducidos, precios contenidos, necesidad de superficie o fuerte dependencia de la población residente- abandonan progresivamente una zona y son sustituidas por negocios con mayor productividad inmobiliaria, mayor capitalización o capacidad para dirigirse a segmentos de demanda con mayor gasto, la transformación deja de ser puramente empresarial. Comienza a producirse una concentración funcional que puede modificar los hábitos de consumo, el coste efectivo de acceder a determinados servicios y la resiliencia económica del territorio. La especialización no debe considerarse negativa por definición: puede responder a ventajas comparativas y generar importantes beneficios económicos. La homogeneización adquiere relevancia cuando la concentración reduce de forma apreciable la variedad de funciones disponibles y aumenta la dependencia respecto de unos pocos sectores, temporadas o perfiles de consumidor.

6.5.2. DIVERSIDAD, ESPECIALIZACIÓN Y RESILIENCIA TERRITORIAL

Su análisis exige, por ello, una perspectiva temporal y compositiva. No basta con conocer el número de locales ocupados ni la tasa agregada de aperturas y cierres. Es necesario observar la evolución del peso relativo de las principales actividades, la presencia de comercio cotidiano y servicios de proximidad, la participación de operadores independientes y cadenas, la orientación de la demanda y la capacidad de entrada de nuevos proyectos de pequeña escala. Esta lectura permitirá distinguir entre especialización productiva, rotación empresarial ordinaria y pérdida sostenida de diversidad. El objetivo del Informe no consiste en fijar una estructura comercial ideal ni en preservar artificialmente una fotografía histórica, sino en identificar si la presión sobre el espacio está contribuyendo a reducir la pluralidad económica y funcional de territorios que, precisamente por su diversidad, disponen de una mayor capacidad de adaptación frente a cambios futuros de demanda.

6.6. PÉRDIDA DE SERVICIOS DE PROXIMIDAD

La transformación del tejido comercial adquiere una dimensión territorial especialmente relevante cuando la salida o sustitución de determinadas actividades afecta a servicios que forman parte del funcionamiento cotidiano de barrios, ciudades y municipios. No todos los establecimientos desempeñan la misma función dentro del territorio. Dos negocios pueden ocupar locales semejantes, soportar rentas comparables e incluso alcanzar niveles de facturación similares y, sin embargo, presentar una contribución muy diferente desde el punto de vista de las necesidades que permiten satisfacer a la población residente. Una actividad puede generar una elevada facturación por unidad de superficie y otra operar con márgenes considerablemente más reducidos, sin que ello implique que ambas posean una importancia equivalente para quienes viven o trabajan habitualmente en el entorno. Esta consideración obliga a superar una evaluación de la estructura comercial basada exclusivamente en facturación, rentabilidad, ocupación de locales o valor inmobiliario. Todas estas variables resultan relevantes para valorar la actividad económica, pero no permiten conocer por sí solas qué funciones desaparecen cuando cambia la composición comercial. Es necesario incorporar una dimensión adicional que puede denominarse utilidad territorial, entendida como la capacidad de una actividad económica para satisfacer necesidades habituales, reducir desplazamientos, facilitar la accesibilidad y contribuir al funcionamiento cotidiano de un barrio, municipio o área de proximidad.

Esta perspectiva resulta particularmente apropiada para analizar actividades como alimentación, panaderías, farmacias, papelerías, ferreterías, servicios de reparación, peluquerías, talleres, servicios personales y otras pequeñas actividades integradas de manera recurrente en la vida cotidiana. Su importancia no deriva necesariamente de que presenten una elevada productividad por metro cuadrado ni de que sean insustituibles desde una perspectiva general de mercado, sino de que permiten resolver necesidades frecuentes cerca del lugar de residencia o trabajo.

6.6.1. EL COMERCIO DE PROXIMIDAD COMO INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA COTIDIANA

Este conjunto de actividades puede interpretarse como una verdadera infraestructura económica de proximidad. La expresión permite subrayar que su función excede la transacción comercial individual. Una panadería no constituye únicamente una empresa dedicada a vender un determinado producto, del mismo modo que una ferretería, una farmacia, una peluquería o un taller no pueden analizarse exclusivamente a partir de su cuenta de resultados. Consideradas conjuntamente, estas actividades configuran una red que permite que una parte significativa de las necesidades ordinarias de la población pueda resolverse dentro de distancias reducidas. La existencia de esta red disminuye tiempos de desplazamiento, costes de transporte, necesidad de utilización del vehículo privado y fricciones asociadas a la organización de la vida cotidiana. Su eventual desaparición puede producir, en consecuencia, efectos económicos y territoriales que no aparecen reflejados en el balance de la empresa que cierra.

6.6.2. VALOR EMPRESARIAL, VALOR TERRITORIAL Y COSTE DE ACCESO

Esta diferencia aconseja distinguir entre dos magnitudes. Por una parte, el valor empresarial, referido a los resultados y recursos que la actividad genera para su titular. Por otra, el valor territorial, entendido como el conjunto de funciones que esa actividad permite desarrollar a quienes viven, trabajan o utilizan habitualmente el entorno. Ambas dimensiones pueden coincidir, pero no necesariamente lo hacen. Una actividad con una rentabilidad privada relativamente reducida puede prestar un servicio de elevada utilidad territorial. Por ello, baja rentabilidad privada no equivale automáticamente a baja importancia territorial. Cuando desaparece el servicio, no desaparece la necesidad. Esta es una de las claves de interpretación más importantes del fenómeno. Cuando desaparece una ferretería, una tienda de alimentación, una peluquería, un taller o cualquier otra actividad que responde a una necesidad cotidiana, esa necesidad no desaparece con el establecimiento. Lo que cambia es el lugar en el que deberá satisfacerse. La desaparición de una actividad puede transformar así una necesidad de proximidad en una necesidad de desplazamiento. La actividad desaparece de una calle o de un barrio, pero una parte de su coste económico se redistribuye entre quienes utilizaban el servicio. La proximidad también posee valor económico. La proximidad no debe interpretarse únicamente como una característica social, cultural o emocional de determinados modelos de comercio. Posee igualmente una dimensión económica. Cuando una persona debe recorrer una distancia adicional para acceder a un servicio, puede asumir mayores costes de combustible, transporte público, aparcamiento, tiempo y organización. Por ello, un servicio más lejano puede ser un servicio efectivamente más caro, aunque su precio monetario sea exactamente el mismo.

Esta distinción permite diferenciar entre precio monetario y precio de acceso. El primero corresponde al importe pagado por el bien o servicio. El segundo incorpora los recursos necesarios para poder utilizarlo: distancia, tiempo, transporte, esfuerzo y, eventualmente, necesidades adicionales de organización. La pérdida de proximidad puede incrementar, por tanto, el coste efectivo de determinados consumos sin que ningún establecimiento haya aumentado formalmente sus tarifas. El tiempo como coste territorial. Esta dimensión resulta especialmente relevante cuando los desplazamientos adicionales dejan de ser excepcionales y se acumulan sobre diferentes necesidades cotidianas. Diez minutos adicionales para una compra concreta pueden parecer marginales. Sin embargo, cuando alimentación, reparación, cuidados, gestiones o servicios personales requieren desplazamientos progresivamente mayores, la suma de esos tiempos comienza a alterar la organización cotidiana de los hogares. El tiempo constituye un recurso económico limitado y su consumo adicional debe formar parte de la evaluación de los efectos territoriales de la transformación comercial. El efecto acumulativo. El cierre de un único establecimiento puede generar un efecto territorial reducido cuando existen alternativas próximas. El resultado cambia cuando desaparecen varios servicios diferentes dentro de una misma zona. La suma de cierres puede alterar de manera sustancial la relación de la población con el territorio y convertir pequeñas pérdidas individuales de accesibilidad en una modificación significativa de la funcionalidad general del barrio o municipio. El análisis debe realizarse, por tanto, de forma acumulativa y no exclusivamente establecimiento por establecimiento.

6.6.3. PÉRDIDA FUNCIONAL, SUSTITUIBILIDAD Y CRITICIDAD TERRITORIAL

Conviene diferenciar dos resultados. Existe cierre empresarial cuando desaparece una unidad económica. Existe pérdida funcional cuando, como consecuencia de ese cierre, el territorio deja de disponer de una determinada capacidad para atender una necesidad. La diferencia depende fundamentalmente de la sustituibilidad territorial. El cierre de una actividad entre numerosas alternativas cercanas puede generar un impacto funcional limitado. La desaparición de la única actividad capaz de prestar un determinado servicio dentro de una distancia razonable puede producir, en cambio, una pérdida territorial considerable. Por ello, mismo cierre empresarial ≠ mismo impacto territorial. Criticidad territorial del servicio. Puede introducirse aquí el concepto de criticidad territorial del servicio, entendido como el grado en que la desaparición de una actividad reduce la capacidad de un territorio para satisfacer una necesidad cotidiana de manera razonablemente próxima y accesible. La criticidad dependerá, entre otros factores, del número de alternativas existentes, la distancia a las mismas, el tipo y frecuencia de la necesidad, las características de la población usuaria y la capacidad de movilidad disponible. Conviene, además, distinguir utilidad territorial y criticidad. Una actividad puede prestar un servicio importante y, sin embargo, presentar una criticidad relativamente baja cuando existen muchas alternativas próximas. Otra puede cubrir una necesidad menos frecuente y ser, al mismo tiempo, la única disponible dentro de un área amplia, por lo que su desaparición tendría una consecuencia considerable. Esta diferencia puede resultar especialmente útil para orientar posteriormente la priorización de políticas públicas.

Una posible matriz de función territorial. A efectos analíticos, la evaluación podría articularse mediante dos dimensiones: utilidad territorial y sustituibilidad. La combinación de ambas permitiría diferenciar actividades cuyo cierre presenta un impacto moderado de aquellas en las que la desaparición del establecimiento puede generar una verdadera pérdida de capacidad funcional.

El objetivo no sería construir una clasificación rígida de actividades protegibles, sino identificar aquellas situaciones en las que la desaparición empresarial posee consecuencias territoriales superiores a las que reflejaría exclusivamente su tamaño económico.

6.6.4. DESIGUALDAD DE ACCESO Y EFECTOS DISTRIBUTIVOS

Los efectos derivados de la pérdida de servicios no se distribuyen homogéneamente entre la población. Una persona joven, con vehículo privado, disponibilidad de tiempo y elevada movilidad puede adaptarse con relativa facilidad a la desaparición de una actividad próxima. La situación puede ser sustancialmente distinta para una persona mayor, alguien con movilidad reducida, un hogar sin vehículo, una persona con renta limitada o alguien sometido a responsabilidades intensas de cuidado. Por ello, la pérdida de proximidad presenta una dimensión distributiva. No todos los residentes soportan el mismo coste cuando desaparece un servicio. Envejecimiento demográfico y accesibilidad. Para una parte de la población de mayor edad, pequeñas variaciones de distancia pueden constituir barreras reales. Un establecimiento situado a unos centenares de metros y otro localizado a varios kilómetros no ofrecen el mismo nivel efectivo de accesibilidad. Esta circunstancia hace que la desaparición del comercio de proximidad pueda adquirir especial relevancia en barrios envejecidos, municipios rurales y determinadas ciudades medias. La estructura demográfica debe incorporarse, por tanto, al análisis de la criticidad territorial.

Hogares sin vehículo y dependencia del automóvil. Cuando determinados servicios se alejan, puede aumentar la dependencia del vehículo privado. Las personas que no disponen de automóvil pueden necesitar recurrir a transporte público, taxi, ayuda de terceros o mayores tiempos de desplazamiento. La distribución territorial de los servicios se convierte de esta manera en una cuestión de equidad territorial en el acceso. Responsabilidades de cuidado. La proximidad presenta también un valor específico para quienes disponen de poco margen temporal como consecuencia de responsabilidades familiares o de cuidado. La necesidad de recorrer mayores distancias para atender compras, reparaciones o servicios ordinarios puede aumentar la carga de tiempo y organización. Proximidad y accesibilidad territorial. Sin necesidad de adoptar un modelo urbanístico específico, puede afirmarse que un territorio resulta más accesible cuando una proporción relevante de las necesidades cotidianas puede resolverse dentro de distancias razonables. En este sentido, el comercio y los servicios de proximidad constituyen un componente funcional de ciudades y municipios accesibles. La presión inmobiliaria puede operar en sentido contrario cuando desplaza sistemáticamente las actividades que permiten mantener esa proximidad. La cuestión relevante deja entonces de ser simplemente mantener: locales abiertos y pasa a ser conservar: funciones accesibles. Esta diferencia puede modificar sustancialmente el diseño de las políticas públicas.

6.6.5. HABITABILIDAD TERRITORIAL Y COBERTURA FUNCIONAL

La pérdida acumulada de alimentación, reparación, servicios personales y comercio cotidiano puede hacer que un barrio resulte menos funcional para la vida diaria. Esto puede afectar al atractivo residencial, los hábitos de movilidad y la percepción general de calidad de vida. Por ello, la transformación comercial puede retroalimentar la transformación residencial. Una vivienda no se habita de manera aislada respecto de su entorno. Su utilidad depende también de los servicios, comercios, equipamientos, transportes y actividades que permiten organizar la vida cotidiana.

Puede hablarse, en este sentido, de habitabilidad territorial, entendida como la capacidad del entorno para proporcionar las condiciones funcionales necesarias para una vida cotidiana razonablemente accesible. Esta formulación conecta directamente con la tesis general del Informe: vivienda y tejido económico forman parte de una misma realidad territorial. Comercio y residencia pueden retroalimentarse. Cuando la pérdida de servicios alcanza suficiente intensidad, determinados hogares pueden valorar negativamente la mayor distancia, la dependencia del automóvil o la falta de alternativas. La evolución comercial puede modificar así el atractivo residencial y contribuir a nuevos cambios de población y demanda. Se configura de este modo un mecanismo potencial de retroalimentación territorial a medio y largo plazo. El territorio funciona como un sistema. Esta relación obliga a superar una interpretación fragmentada de barrio o municipio como simple suma de vivienda, comercios y equipamientos. Los distintos usos interactúan y condicionan mutuamente sus posibilidades de funcionamiento. Por ello, no resulta posible comprender plenamente la accesibilidad residencial sin observar también qué servicios hacen posible la vida cotidiana en el entorno.

Cadenas económicas y circulación local de renta. La utilidad territorial del comercio de proximidad tampoco se limita a la relación con sus consumidores. Estas actividades pueden mantener vínculos con proveedores, profesionales, trabajadores y otros negocios del entorno, participando de cadenas económicas locales. Una parte de sus ingresos puede destinarse a empleo, proveedores próximos, mantenimiento o servicios profesionales localizados dentro del mismo territorio. El efecto multiplicador concreto dependerá de cada actividad y no debe presuponerse, pero la sustitución de determinados modelos empresariales puede alterar los circuitos económicos locales. Servicio y empleo. Estas actividades generan además autoempleo y, en muchos casos, empleo asalariado. Su desaparición puede afectar simultáneamente a la provisión del servicio y a la estructura laboral del territorio. No puede asumirse a priori que una nueva actividad genere menos empleo o peores condiciones. Puede crear más puestos, menos puestos o una estructura laboral diferente. La conclusión prudente es otra: la composición del empleo puede cambiar y debe ser observada. Servicios de proximidad y accesibilidad al emprendimiento. Muchas actividades de proximidad se desarrollan mediante fórmulas de autoempleo y microempresa. Cuando aumentan las rentas, garantías, necesidades de inversión y demás costes de acceso al local, estos formatos pueden encontrar dificultades crecientes para incorporarse a determinados territorios. La pérdida de comercio de proximidad puede coincidir, por tanto, con una reducción de la accesibilidad emprendedora. Un barrio puede mantener una intensa actividad económica y disponer cada vez de menos espacios asequibles para pequeños proyectos independientes. Esta cuestión conecta la pérdida de servicios con la renovación futura del tejido productivo.

6.6.6. MEDIO RURAL Y VACÍOS FUNCIONALES DE PROXIMIDAD

En los municipios rurales, los efectos pueden adquirir una intensidad especialmente elevada porque la alternativa al establecimiento que desaparece no se encuentra necesariamente a unos minutos de distancia. Puede situarse a diez, veinte o treinta kilómetros. Una tienda de alimentación, un taller, una farmacia, un bar u otra actividad pueden constituir la única oferta disponible dentro del núcleo. Por ello, el mismo cierre empresarial puede generar consecuencias territoriales radicalmente diferentes según la escala y la disponibilidad de alternativas. La criticidad es siempre territorial. Una actividad puede resultar redundante a escala de ciudad y ser crítica a escala de barrio. Otra puede adquirir importancia a escala comarcal. La unidad de análisis deberá ajustarse, en consecuencia, a la escala funcional efectiva del servicio. Vacíos funcionales de proximidad.

Una situación semejante puede aparecer también en determinados barrios urbanos. No es necesario que desaparezca toda actividad comercial para que algunas necesidades queden insuficientemente cubiertas. Una zona puede mantener todos sus locales ocupados y disponer de numerosos establecimientos de restauración o comercio turístico y carecer, sin embargo, de una oferta suficiente de alimentación cotidiana, reparación u otros servicios básicos. Puede utilizarse, con la necesaria prudencia, el concepto de vacíos funcionales de proximidad, más preciso que otras expresiones cuando no se dispone de un umbral estadístico cerrado.

Debe diferenciarse, por tanto, vacío comercial de: vacío funcional. El primero se refiere a ausencia de actividad. El segundo, a ausencia de determinadas funciones, aunque los locales permanezcan ocupados. Cobertura funcional de proximidad. A efectos metodológicos puede introducirse la cobertura funcional de proximidad, entendida como el grado en que un territorio dispone, dentro de una distancia razonable, de una combinación suficiente de actividades capaces de responder a las principales necesidades cotidianas de su población. No resulta necesario construir una lista universal y rígida de servicios. Las necesidades y distancias razonables variarán según edad, densidad, estructura urbana, ruralidad y movilidad. Sí pueden identificarse, sin embargo, determinadas funciones básicas: alimentación, salud, cuidado personal, reparación, equipamiento cotidiano, servicios profesionales y determinadas actividades hosteleras de proximidad. Esta aproximación permitiría construir, con finalidad estrictamente analítica, una cesta de servicios de proximidad y observar para diferentes territorios la disponibilidad de esas funciones y su distancia media de acceso. El interés principal volvería a situarse en la evolución temporal. Más que conocer únicamente cuántos servicios existen hoy, será necesario observar qué existía anteriormente, qué permanece y a qué distancia se encuentra ahora. La presión inmobiliaria como factor acelerador. La pérdida de servicios no debe atribuirse automáticamente al mercado inmobiliario. Pueden intervenir digitalización, cambios de hábitos de consumo, competencia, jubilación, falta de relevo y evolución demográfica. La hipótesis más rigurosa consiste en determinar cuándo el coste del espacio actúa como factor adicional que reduce el margen de adaptación de actividades ya sometidas a otras transformaciones. Una actividad puede haber sobrevivido durante años a la digitalización, a la competencia o a cambios en los hábitos de consumo y superar su capacidad de adaptación cuando se añade un incremento significativo del alquiler. En estos casos, la presión inmobiliaria puede actuar como factor acelerador o desencadenante final, no necesariamente como causa única.

6.6.7. IMPLICACIONES PARA LA MEDICIÓN Y LA POLÍTICA PÚBLICA

El cuestionario debería incorporar preguntas orientadas a conocer si durante los últimos años han desaparecido servicios de proximidad, qué categorías han resultado afectadas y si las actividades desaparecidas han sido sustituidas por servicios equivalentes. Esta última distinción resulta fundamental para diferenciar: cierre empresarial de pérdida funcional. Una pregunta especialmente útil podría indagar si los residentes necesitan desplazarse más que hace cinco años para acceder a determinados servicios cotidianos. De esta forma se conectaría directamente transformación comercial y movilidad. Las entrevistas y grupos de discusión permitirán explicar de manera cualitativa la diferencia entre actividad económica y funcionalidad territorial, mientras censos comerciales, licencias, directorios, datos de usos e información municipal podrán contribuir a contrastar la evolución objetiva de los servicios disponibles. De política comercial a política de equilibrio funcional. Esta perspectiva ofrece una implicación especialmente relevante para las políticas públicas.

La pregunta no debería limitarse a conocer cuántos locales permanecen vacíos. Debería incorporar también qué funciones económicas faltan o se encuentran insuficientemente cubiertas. Este enfoque permitiría orientar de manera más precisa actuaciones relacionadas con locales municipales, mercados, regeneración comercial, relevo empresarial, activación de establecimientos o determinados instrumentos de apoyo. Puede introducirse, en este sentido, el concepto de equilibrio funcional del tejido, entendido como la existencia de una combinación suficientemente diversa de actividades capaz de responder de manera razonable a las necesidades de residentes, trabajadores, visitantes y empresas. No se trataría de proteger indefinidamente actividades concretas, se trataría de preservar funciones territoriales suficientes.

Distancia razonable y cobertura suficiente. Tampoco resulta razonable pretender que cada calle o cada barrio disponga de absolutamente todas las actividades posibles. La cuestión relevante se encuentra en dos conceptos: distancia razonable y cobertura suficiente. El problema aparece cuando la pérdida alcanza suficiente intensidad como para generar dependencia exterior, desplazamientos excesivos o barreras especialmente relevantes para determinados colectivos. Además, la escala deberá adaptarse a cada territorio. En un entorno urbano, la proximidad puede definirse mediante desplazamientos de pocos minutos. En un entorno rural deberá analizarse frecuentemente a escala supramunicipal. Servicios de proximidad y cohesión territorial. La desigual distribución de actividades cotidianas puede generar diferencias significativas en el acceso a servicios entre barrios, municipios y territorios. Unas zonas pueden disponer de una oferta amplia y accesible mientras otras pierden progresivamente determinadas funciones. Puede hablarse, en este sentido, de desigualdad territorial en el acceso a servicios cotidianos. La desigualdad no se limita a la renta monetaria. Puede existir también una desigualdad de acceso. Dos hogares con niveles de ingresos semejantes pueden disponer de condiciones cotidianas diferentes cuando uno puede resolver una parte importante de sus necesidades mediante servicios próximos y otro necesita efectuar desplazamientos significativos. La geografía del comercio y los servicios forma, por tanto, parte de la cohesión urbana y territorial.

6.7. GENTRIFICACIÓN ECONÓMICA Y CAMBIO TERRITORIAL

6.7.1. CRITERIOS PARA IDENTIFICAR LA GENTRIFICACIÓN ECONÓMICA

La noción de gentrificación económica debe utilizarse con especial cautela. No toda renovación comercial, aumento de precios o sustitución empresarial constituye un proceso de esta naturaleza. El concepto resulta útil únicamente cuando la evidencia muestra una relación suficientemente consistente entre revalorización del espacio, salida o desplazamiento de determinadas actividades, entrada de operadores con mayor capacidad de pago y modificación progresiva del perfil económico del territorio. En esta investigación se empleará, por tanto, como una hipótesis interpretativa y no como una conclusión predeterminada. La secuencia relevante es la que permite conectar el incremento del valor inmobiliario con cambios persistentes en quién puede producir, prestar servicios, emprender y consumir en una localización determinada.

6.7.2. INTERACCIÓN ENTRE TRANSFORMACIÓN RESIDENCIAL Y EMPRESARIAL

El análisis debe considerar conjuntamente la dimensión empresarial y la residencial. La transformación de la población residente modifica la estructura de la demanda, mientras la transformación de la oferta comercial puede alterar a su vez la accesibilidad cotidiana, el nivel de precios y el atractivo residencial del entorno.

De este modo, los cambios residenciales y comerciales pueden reforzarse mutuamente sin que resulte metodológicamente correcto atribuir todo el proceso a una única causa. Turismo, inversión, renovación urbana, cambios demográficos, digitalización y evolución de los hábitos de consumo pueden intervenir simultáneamente. El interés específico del Informe consiste en determinar en qué medida la presión inmobiliaria actúa como acelerador, filtro de permanencia o mecanismo de selección entre actividades que, desde una perspectiva estrictamente comercial, podrían continuar siendo viables.

6.7.3. CAMBIO FUNCIONAL Y ORIENTACIÓN DE LA DEMANDA

Esta perspectiva obliga a desplazar el foco desde el número de establecimientos hacia la función que cumplen y la población a la que sirven. Un territorio puede mantener una intensa actividad económica y haber cambiado sustancialmente para quién funciona: puede ofrecer más restauración, ocio o comercio orientado al visitante y menos servicios cotidianos compatibles con la renta y las necesidades de la población residente. La gentrificación económica, cuando pueda acreditarse, no deberá describirse como una simple sustitución entre negocios antiguos y nuevos, sino como una transformación de las condiciones de acceso al espacio productivo y de la composición de la demanda atendida. Su identificación requerirá triangulación entre evolución de rentas, movimientos empresariales, cambios sectoriales, características de las actividades entrantes y salientes y evidencia cualitativa sobre los motivos de traslado, cierre o sustitución.

6.8. TRANSFORMACIÓN DE LOS CENTROS URBANOS

Los centros urbanos constituyen probablemente el espacio en el que convergen con mayor intensidad las dinámicas analizadas a lo largo de esta Parte VI y, al mismo tiempo, uno de los ámbitos en los que resulta más difícil aislar unas causas de otras. En ellos se concentran residencia, comercio, hostelería, servicios, oficinas, administración, patrimonio, cultura, movilidad, turismo, inversión y flujos permanentes de población. Esta acumulación de funciones convierte al centro urbano en un espacio de extraordinario valor económico y territorial: es lugar de residencia, mercado de consumo, espacio de trabajo, nodo de movilidad, escaparate comercial, destino turístico y, en muchos casos, uno de los principales elementos de identificación simbólica de la propia ciudad. Precisamente por esa concentración de usos y expectativas, los centros urbanos constituyen también algunos de los espacios en los que la competencia por el suelo y los inmuebles puede alcanzar una mayor intensidad. La vivienda habitual compite con el alojamiento temporal; el comercio de proximidad, con actividades capaces de soportar rentas superiores; la pequeña producción, con usos comerciales o de restauración; las oficinas, con la residencia; y los diferentes modelos empresariales, entre sí, por acceder a localizaciones de elevada centralidad, visibilidad y demanda. No se trata, por tanto, únicamente de una competencia entre negocios. En los centros urbanos se produce una verdadera competencia entre funciones urbanas por un espacio limitado, cuya asignación se encuentra crecientemente condicionada por el valor económico que cada uso puede generar o soportar.

Esta perspectiva permite situar la transformación del centro en un marco más amplio que el estrictamente comercial. La cuestión no consiste únicamente en determinar qué establecimientos abren o cierran, sino en analizar qué combinación de funciones residenciales, productivas, comerciales, administrativas, culturales y de ocio permanece disponible y cómo cambia esa combinación a medida que se revaloriza el espacio.

6.8.1. DEL CENTRO MULTIFUNCIONAL AL CENTRO ESPECIALIZADO

Históricamente, muchos centros urbanos se han caracterizado por una elevada mezcla de usos. En ellos convivían residentes permanentes, comercio cotidiano, mercados, profesionales, artesanía, pequeña producción, administración, educación, hostelería, cultura y ocio. Esa coexistencia configuraba una estructura funcional relativamente compleja en la que el territorio no dependía de una única actividad, sino de la interacción entre múltiples fuentes de demanda, empleo y uso del espacio. Puede hablarse, en este sentido, de diversidad funcional urbana, entendida como la coexistencia suficientemente amplia de funciones residenciales, económicas, administrativas, culturales y sociales dentro de un mismo territorio, de manera que ninguna de ellas adquiera un peso tan dominante como para reducir sustancialmente la capacidad del centro para cumplir simultáneamente otras funciones. Esta diversidad puede constituir una forma de resiliencia urbana. Un territorio que dispone de residentes, trabajadores, visitantes, comercio, servicios, cultura, oficinas y determinadas actividades productivas cuenta con varias fuentes de actividad económica y utilización del espacio. Cuando una de ellas atraviesa dificultades, otras pueden contribuir a sostener la vitalidad general del entorno. La diversidad funcional reduce, por tanto, la dependencia respecto de un único mercado, una única temporada, una determinada franja horaria o un solo perfil de usuario.

El problema no aparece por el mero hecho de que una actividad adquiera importancia. Surge cuando la creciente especialización desplaza de manera persistente otras funciones y reduce la capacidad del territorio para funcionar de forma equilibrada. Turismo, oficinas, ocio, residencia o comercio pueden convertirse, en contextos diferentes, en usos dominantes. Por ello, la cuestión metodológica no consiste en identificar qué función prevalece, sino en determinar si esa prevalencia está produciendo una pérdida significativa de diversidad funcional y de resiliencia territorial.

6.8.2. ESPECIALIZACIÓN, TURISMO Y DIVERSIDAD TEMPORAL DE USOS

En determinados centros urbanos, una de las formas más visibles de especialización puede producirse alrededor de la actividad turística. El crecimiento del alojamiento temporal, el aumento de visitantes y la intensificación del consumo turístico pueden modificar progresivamente la composición residencial y comercial del territorio. La secuencia no es automática ni idéntica en todas las ciudades, pero puede adoptar una lógica acumulativa: aumenta el alojamiento temporal, disminuye parte de la residencia permanente, cambia la composición de la población presente, se modifica la estructura de la demanda, aumenta la oferta orientada al visitante y disminuye, en determinados casos, el peso relativo de las actividades dirigidas al consumo cotidiano. El proceso puede adquirir además un carácter circular. Una mayor presencia de visitantes favorece determinadas actividades, y la concentración de esas actividades puede incrementar a su vez el atractivo del territorio para nuevos visitantes y operadores. La transformación deja entonces de ser una suma de decisiones aisladas y comienza a funcionar como un proceso de retroalimentación territorial.

Esta dinámica permite formular una transición especialmente útil para el análisis: del centro vivido al centro consumido. Un centro puede evolucionar progresivamente desde una estructura orientada a residentes, trabajadores, familias y necesidades cotidianas hacia otra en la que adquieren mayor peso la visita, la restauración, el ocio, el consumo cultural y la compra ocasional. Ambas configuraciones generan actividad económica, pero no cumplen exactamente la misma función urbana.

6.8.3. RENTABILIDAD URBANA, HABITABILIDAD Y COMPETENCIA FUNCIONAL

Esta transformación conduce a una paradoja que debe ser tratada con especial cautela. Un centro urbano puede aumentar simultáneamente su actividad, inversión, facturación, número de visitantes y valor inmobiliario y experimentar, al mismo tiempo, una reducción de la vivienda permanente, de determinados servicios cotidianos o de la capacidad de algunos residentes y trabajadores para permanecer en él. Por ello, rentabilidad urbana no equivale necesariamente a habitabilidad urbana. El crecimiento económico de un territorio no garantiza por sí mismo que todas las funciones necesarias para sostener la vida cotidiana permanezcan disponibles en condiciones de proximidad y accesibilidad. La vivienda permanente desempeña, en este sentido, una función particularmente importante porque los residentes generan una demanda estable y recurrente a lo largo de todo el año: alimentación, reparación, farmacia, servicios personales, educación, cuidados y equipamiento cotidiano. Cuando disminuye su presencia, cambia también la estructura del mercado local.

El visitante también genera gasto, y en determinados territorios puede hacerlo con una intensidad extraordinaria, pero no necesariamente en los mismos productos, establecimientos, horarios ni periodos. La población residente genera una demanda relativamente estable; el visitante puede generar una demanda intensa, pero más temporal, estacional y concentrada en determinados segmentos. La diversidad funcional contribuye precisamente a repartir ese riesgo. Diversidad temporal de usos. La mezcla de funciones no tiene únicamente una dimensión sectorial. Tiene también una dimensión temporal. Un centro que combina vivienda, oficinas, comercio, ocio, cultura y servicios puede mantener actividad durante distintas horas del día, días de la semana y estaciones del año. Puede hablarse de resiliencia temporal para describir esta capacidad del territorio para mantener actividad económica y social a lo largo de diferentes momentos, reduciendo su dependencia de una única franja horaria o temporada. La misma lógica permite comprender que la especialización no es únicamente turística. Una zona dominada por oficinas puede presentar una elevada actividad laboral durante el día y perder vitalidad fuera del horario de trabajo. Del mismo modo, una concentración excesiva de ocio nocturno puede generar una intensa actividad económica en determinadas franjas y producir conflictos significativos con la función residencial. La cuestión central vuelve a ser el equilibrio. Una transformación multidimensional. La transformación de los centros urbanos no debe reducirse al cambio del comercio. La presión inmobiliaria puede modificar simultáneamente quién vive, quién trabaja, qué empresas operan, qué servicios permanecen, cómo se utiliza el espacio público y en qué momentos existe actividad. Puede cambiar la estructura residencial, mediante aumentos del alquiler, de la compraventa o del uso temporal. Puede cambiar la estructura comercial, mediante una mayor presencia de restauración, formatos dirigidos a visitantes u operadores capaces de soportar rentas elevadas. Puede cambiar el empleo, favoreciendo unos sectores y reduciendo otros. Puede cambiar la movilidad, como consecuencia de nuevos flujos de trabajadores, residentes y visitantes. Y puede modificarse el espacio público, mediante una mayor presencia de terrazas, eventos, usos comerciales o flujos turísticos. Estos cambios interactúan. El centro urbano debe analizarse, por tanto, como un sistema funcional y no como la suma independiente de mercados residenciales, comerciales y turísticos.

Competencia funcional del espacio. La limitación física del espacio central convierte el valor inmobiliario en un mecanismo de asignación entre usos. Cuando aumenta la rentabilidad potencial de una determinada función, puede reducirse la disponibilidad efectiva para otras. Vivienda habitual y alojamiento temporal, comercio de proximidad y actividad turística, pequeña producción y restauración, oficinas y residencia pueden competir directamente por el mismo espacio. Puede definirse la competencia funcional del espacio como la competencia entre usos residenciales, productivos, comerciales, turísticos, administrativos o culturales por ocupar localizaciones urbanas limitadas. Cuanto mayor es el valor del espacio, más intensa puede hacerse esa competencia. La consecuencia fundamental es que el resultado final no se determina necesariamente en función de la utilidad colectiva de cada uso. El uso capaz de generar o soportar un mayor valor económico dispone de una ventaja adicional de permanencia. Puede aparecer, por tanto, una divergencia entre: valor de mercado y valor funcional del territorio. Una vivienda habitual puede generar residencia estable y demanda cotidiana; otro uso residencial puede ofrecer una rentabilidad superior. Una ferretería puede prestar un servicio de proximidad; otra actividad puede pagar una renta mayor. Ambos valores son reales, pero no necesariamente coincidentes. Esta tensión constituye uno de los principales puntos de conexión entre mercado inmobiliario, urbanismo y estructura productiva.

El centro como activo económico. La consideración creciente del centro urbano como activo de inversión puede reforzar estas dinámicas. Los inmuebles no se valoran únicamente por el rendimiento que proporciona su uso actual, sino también por su rentabilidad potencial, expectativas de revalorización y posibilidades de cambio de uso. El negocio existente puede comenzar a competir no solo con otros negocios, sino con el uso potencial del inmueble. Esta lógica conecta directamente con la brecha de renta inmobiliaria empresarial analizada anteriormente. Cuanto mayor sea la diferencia entre la renta generada por el uso actual y la que podría obtenerse mediante un uso alternativo, mayor puede ser el incentivo económico para producir un cambio. La presión inmobiliaria puede contribuir así a una reasignación funcional del centro. De producir y consumir a consumir principalmente. Una consecuencia posible de la revalorización consiste en la progresiva reducción de actividades que requieren más superficie, instalaciones o logística. Talleres, artesanía, pequeña producción y determinados servicios técnicos pueden presentar mayores dificultades para competir por localizaciones centrales cuando aumenta intensamente el valor del suelo o de los inmuebles. Puede producirse así una transición desde un territorio en el que se produce y consume hacia otro cada vez más orientado a consumir, exhibir y representar. La expresión desproductivización de determinadas áreas centrales puede resultar útil siempre que se utilice de manera prudente y limitada a aquellos casos donde exista evidencia de un desplazamiento significativo de actividades productivas. El proceso no implica necesariamente una pérdida neta de producción a escala urbana. Las actividades pueden trasladarse hacia periferias, polígonos o municipios próximos. Lo que cambia es su localización y, por tanto, la distribución espacial de las funciones económicas. Puede hablarse, en consecuencia, de una especialización espacial de funciones.

Del lugar de producción al lugar de representación. Algunas empresas pueden mantener la producción fuera del centro y utilizar las localizaciones centrales fundamentalmente como espacios de venta, imagen o representación. El establecimiento se convierte entonces en escaparate, punto de marca o espacio experiencial. Esta transformación no es necesariamente negativa. Sí modifica la estructura económica del centro y refuerza la separación entre lugar donde se produce y lugar donde se consume o se representa la actividad empresarial. Tecnología y nuevas formas de centralidad.

No todas las transformaciones del centro proceden de la presión inmobiliaria. Teletrabajo, digitalización, comercio electrónico y modelos híbridos modifican también la demanda de espacio y deben incorporarse al análisis para evitar atribuciones causales excesivas. Para determinados servicios profesionales, la centralidad puede mantener un valor asociado a prestigio, accesibilidad, imagen o concentración de clientes, mientras los coworkings y las modalidades flexibles de trabajo reducen la necesidad de disponer de una oficina permanente. El comercio electrónico puede disminuir la necesidad de determinados puntos de venta y aumentar, simultáneamente, el valor de aquellas localizaciones capaces de ofrecer experiencia, visibilidad o representación de marca. Puede distinguirse así entre: centralidad física y centralidad digital. Para algunos negocios, estar en el centro continúa siendo una condición crítica. Para otros, disponer de visibilidad digital reduce parcialmente esa dependencia. La digitalización redistribuye, por tanto, la vulnerabilidad locacional.

6.8.4. REVALORIZACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y RELEVO

La revalorización del espacio puede elevar también el capital necesario para iniciar una actividad. Fianza, renta, reforma, garantías y equipamiento convierten determinadas localizaciones en territorios progresivamente más accesibles para proyectos capitalizados y menos compatibles con iniciativas pequeñas que todavía no disponen de ventas consolidadas, reservas o reconocimiento de marca. El centro puede dejar así de funcionar como espacio de experimentación y entrada empresarial. La cuestión resulta especialmente relevante porque la innovación no procede únicamente de operadores consolidados. Una parte importante de los nuevos modelos empresariales comienza precisamente como pequeñas actividades, microempresas o iniciativas de autoempleo. Cuando el coste inicial de localización aumenta sustancialmente, se eleva también el umbral económico necesario para probar una nueva actividad. Por ello, mayor valor del centro puede significar menor accesibilidad para el emprendimiento de pequeña escala. Esta transformación afecta a la renovación futura del tejido productivo. El relevo como momento de actualización inmobiliaria. Los centros urbanos concentran además numerosos negocios históricos cuyos titulares pueden aproximarse a la jubilación. En esos casos, el relevo puede coincidir con un momento de actualización de las condiciones inmobiliarias. Una actividad que ha sido viable durante décadas bajo una renta, un contrato o unas condiciones determinadas puede resultar sustancialmente diferente para quien debe continuarla bajo las condiciones actuales del mercado.

El envejecimiento empresarial puede, por tanto, interactuar con la presión inmobiliaria y convertirse en uno de los momentos en los que se acelera la transformación de determinados centros urbanos. Pérdida de residentes y pérdida de servicios: una relación circular. La transformación comercial y la residencial pueden reforzarse mutuamente. Si disminuye la población residente, se reduce parte de la demanda cotidiana. Cuando disminuyen alimentación, reparación y otros servicios de proximidad, el centro puede resultar a su vez menos cómodo para residir de manera permanente. En determinados centros turísticos, este ciclo puede adquirir una relevancia particularmente significativa. La paradoja del éxito urbano. Una parte de estos procesos puede comenzar precisamente porque el territorio resulta atractivo. La mejora urbana, la rehabilitación, la inversión, el incremento de la demanda y la recuperación de espacios degradados pueden elevar considerablemente el valor económico del centro.

La paradoja aparece cuando el éxito genera una presión suficientemente intensa como para desplazar parte de los elementos que contribuyeron inicialmente a construir ese atractivo: comercio independiente, residentes diversos, artesanía, mezcla de usos o pequeñas actividades productivas. Por ello, éxito sin equilibrio puede generar pérdida de diversidad y singularidad. Preservar determinadas formas de diversidad puede constituir, en consecuencia, no solo una política social o comercial, sino también una estrategia de competitividad urbana a largo plazo.

6.8.5. DIVERSIDAD FUNCIONAL Y COMPETITIVIDAD URBANA

Una ciudad competitiva no necesita exclusivamente oficinas, turismo, grandes comercios o determinados servicios de alto valor. Necesita también vivienda, comercio cotidiano, pequeñas empresas, movilidad, actividades culturales, servicios y condiciones suficientes de habitabilidad. La diversidad funcional puede formar parte de la competitividad urbana porque reduce la dependencia de un único mercado y mejora la capacidad de adaptación ante perturbaciones externas. Una ciudad excesivamente especializada puede resultar eficiente durante determinados periodos y presentar, simultáneamente, una mayor exposición futura a cambios en turismo, demanda empresarial, consumo o movilidad No debe interpretarse como una ley mecánica, pero constituye una hipótesis suficientemente sólida para orientar el análisis. Compatibilidad entre funciones. La diversidad tampoco garantiza por sí sola el equilibrio. Las funciones que comparten el territorio deben ser razonablemente compatibles. Un incremento de restauración, ocio nocturno o actividades intensivas en determinados usos del espacio público puede generar empleo, consumo y actividad y producir, simultáneamente, conflictos con descanso, residencia o movilidad. El equilibrio urbano exige, por tanto, no únicamente variedad de usos, sino también una cierta compatibilidad funcional entre ellos. Esta cuestión conecta directamente con regulación, horarios, urbanismo, movilidad y gestión del espacio público.

La transformación también se produce fuera de los locales. El espacio público forma parte de la economía urbana. Terrazas, calles peatonales, plazas, eventos y otros usos pueden aumentar la capacidad económica de determinados establecimientos, generar tránsito y mejorar la percepción de seguridad o atractivo. También pueden reducir superficie disponible para otras funciones, aumentar ruido o modificar el equilibrio residencial. La transformación económica de los centros se expresa, por tanto, tanto dentro como fuera del establecimiento. Urbanismo y economía empresarial se encuentran profundamente conectados. El centro puede concentrar empleo y expulsar residencia. Aparece además una paradoja especialmente relevante para el objeto general del Informe. Los centros urbanos pueden concentrar empleo, hostelería, comercio y servicios y resultar, simultáneamente, cada vez menos accesibles como lugar de residencia para una parte de las personas que trabajan en ellos. Se produce así un desacoplamiento entre lugar de trabajo y lugar de residencia. Una economía central puede necesitar camareros, dependientes, limpieza, profesionales y trabajadores de servicios y obligar, al mismo tiempo, a una parte creciente de esas personas a residir en localizaciones alejadas debido al coste residencial. El éxito económico del centro puede depender, de esta forma, de una fuerza de trabajo progresivamente más periférica. Puede utilizarse con carácter descriptivo el concepto de paradoja de centralidad para referirse a la situación en la que el centro concentra oportunidades económicas mientras el coste del acceso territorial obliga a quienes sostienen una parte de esas actividades a residir o desarrollar determinadas funciones cada vez más lejos.

La presión inmobiliaria central puede transformarse, por tanto, en presión de movilidad.

6.8.6. MEDICIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DE LOS CENTROS URBANOS

El análisis empírico deberá observar la transformación mediante varias dimensiones complementarias y no a través de un único indicador. La primera será la estructura residencial, atendiendo a población permanente, vivienda habitual y alojamiento temporal. La segunda será la estructura económica, considerando comercio, hostelería, servicios, oficinas y actividades productivas. La tercera será la diversidad funcional, aproximada mediante la presencia y peso relativo de los principales usos. La cuarta será la orientación de la demanda, diferenciando en la medida de lo posible residentes, trabajadores y visitantes. Y la quinta será la temporalidad de la actividad, incorporando dimensiones diurnas, nocturnas y estacionales. La combinación permitiría construir una lectura mucho más consistente de la evolución del centro. Una matriz de diversidad funcional. A efectos comparativos, puede organizarse una matriz territorial basada en grandes funciones: residencial, comercial cotidiana, turística, laboral, cultural, productiva y de ocio. Cada una debería vincularse a uno o varios indicadores disponibles: peso de población permanente, servicios de proximidad, intensidad turística, empleo u oficinas, equipamientos, talleres y pequeña producción, hostelería o entretenimiento. El objetivo no consistiría en fijar una proporción ideal universal. Cada ciudad posee una historia, estructura económica y función urbana diferentes. El propósito sería observar cómo cambia la composición funcional a lo largo del tiempo.

Medir la transformación, no juzgar la estructura. La dimensión temporal resulta imprescindible. Un centro históricamente turístico no se encuentra necesariamente atravesando un proceso reciente de transformación. Lo metodológicamente relevante será determinar qué ha cambiado respecto de su propia trayectoria histórica. Por ello, siempre que existan datos suficientes, resultará conveniente comparar la situación actual con la existente una década o quince años atrás. No importa únicamente: cuánto turismo hay sino también: cuánto ha aumentado y qué otros usos han disminuido. Esta perspectiva evita convertir determinadas configuraciones urbanas en categorías normativas y orienta el análisis hacia el cambio efectivo. Qué puede aportar el trabajo empírico. La encuesta puede incorporar preguntas dirigidas específicamente a personas autónomas localizadas en centros urbanos: evolución del perfil de la clientela, percepción sobre la presencia de residentes habituales, crecimiento de actividades orientadas al visitante, desaparición de servicios cotidianos, dificultad para residir cerca del negocio y aumento de la distancia recorrida por trabajadores. Estas preguntas permitirán conectar transformación urbana y experiencia empresarial. Las entrevistas y grupos de discusión pueden aportar una información especialmente valiosa para comprender procesos que las estadísticas agregadas difícilmente muestran: cambios en la composición de la demanda, percepción de pérdida de vida cotidiana, modificaciones horarias, sustitución de negocios o incremento de la distancia entre trabajadores y lugar de actividad.

Diversidad funcional como indicador de salud urbana. Puede plantearse como hipótesis que los centros con una mayor diversidad funcional presentan mejores condiciones para mantener actividad económica estable, servicios de proximidad y resiliencia frente a cambios de demanda. Esta hipótesis no debe presentarse todavía como conclusión empírica, pero ofrece una orientación útil para organizar el análisis. Diversidad no significa equilibrio perfecto ni implica establecer una proporción universal entre vivienda, turismo, comercio u oficinas. Cada ciudad posee funciones y trayectorias diferentes. El objetivo debe consistir en evitar niveles de concentración capaces de destruir funciones necesarias para el propio territorio. De política empresarial a política urbana.

Esta conclusión posee una consecuencia directa para las políticas públicas. Si la desaparición o desplazamiento de pequeños negocios afecta a diversidad, proximidad, residencia, movilidad y funcionalidad urbana, las medidas destinadas a preservar determinados equilibrios no pueden considerarse únicamente como política de trabajo autónomo o comercio. Pueden constituir también política urbana. Mantener una oferta suficiente de comercio de proximidad puede contribuir a reducir desplazamientos, conservar residentes, activar calles y preservar diversidad funcional. La relación entre urbanismo, vivienda, comercio, turismo y trabajo autónomo resulta, por tanto, cada vez más difícil de abordar mediante compartimentos administrativos completamente separados. El urbanismo puede influir directamente sobre la estructura económica mediante regulación de usos, licencias, mercados, locales, equipamientos y espacio público. Estas herramientas deberán ser analizadas posteriormente dentro de la Parte IX dedicada a políticas públicas.

No se trata de congelar los centros. Conviene reiterar una cautela que atraviesa toda esta Parte VI. Los centros urbanos deben evolucionar, renovarse, atraer inversión y responder a nuevas formas de demanda y actividad. El objetivo de las políticas públicas no puede consistir en conservar artificialmente una determinada fotografía histórica. La cuestión más defendible es otra: preservar la capacidad del centro para cumplir varias funciones al mismo tiempo. La transformación es inevitable, la pérdida irreversible de determinadas capacidades funcionales no lo es necesariamente. El riesgo del monocultivo funcional. Puede utilizarse con prudencia la expresión monocultivo funcional para describir situaciones en las que una actividad o tipo de uso alcanza un peso tan elevado que el territorio se vuelve excesivamente dependiente de él. Turismo, oficinas u ocio pueden constituir ejemplos diferentes de esta especialización. La especialización no es automáticamente negativa. Puede generar productividad, inversión y ventajas comparativas. El riesgo aparece cuando la dependencia se vuelve suficientemente elevada como para amplificar el impacto de cualquier perturbación externa. La diversificación funcional puede operar, por tanto, como una forma de seguro urbano frente a determinados riesgos económicos.

6.8.7. DEL CENTRO AL SISTEMA URBANO

La transformación central no termina en el centro. Los negocios y residentes desplazados pueden trasladarse hacia barrios, periferias o municipios próximos, redistribuyendo actividad económica, demanda, servicios y movilidad en el conjunto de la ciudad o del área metropolitana.

Esta redistribución puede generar también efectos positivos. Las actividades desplazadas pueden contribuir a dinamizar barrios, crear nuevas centralidades y acercar determinados servicios a áreas residenciales anteriormente peor dotadas. La descentralización no debe interpretarse, por tanto, como un resultado necesariamente negativo. La cuestión central consiste nuevamente en determinar: si el proceso responde a una relocalización territorial equilibrada o si, por el contrario, genera nuevas desigualdades de acceso, movilidad y funcionalidad. Idealmente, el análisis debería observar simultáneamente qué pierde el centro y qué ganan los territorios receptores, porque solo así será posible estimar adecuadamente el balance territorial total de los procesos de desplazamiento. Hacia la cohesión territorial. Esta perspectiva permite avanzar hacia el último nivel de análisis de la Parte VI. Las transformaciones del centro urbano pueden terminar modificando la distribución espacial de

oportunidades económicas, servicios, población y actividad empresarial entre diferentes zonas de la ciudad y su entorno. La cuestión deja entonces de ser exclusivamente qué ocurre dentro de un centro histórico, un eje comercial o un barrio sometido a revalorización. Pasa a ser: cómo se redistribuyen entre territorios las funciones, los servicios y las oportunidades. Ese será el punto de conexión con el análisis de la cohesión territorial. Una idea para retener. Un centro urbano no es únicamente un espacio comercial, turístico o residencial. Es una combinación de vivienda, trabajo, comercio, servicios, cultura, ocio, administración y, en determinados casos, producción. Su resiliencia depende, en parte, de la capacidad para conservar una mezcla suficiente de esas funciones y evitar una dependencia excesiva de una sola de ellas. Por ello, el problema no es: que el centro cambie. El cambio forma parte de la evolución normal de las ciudades. La cuestión verdaderamente relevante es: qué funciones gana, cuáles pierde y hasta qué punto la revalorización del espacio está reduciendo su diversidad funcional. Un centro puede facturar más, recibir más visitantes y atraer mayor inversión y, simultáneamente, disponer de menos residentes permanentes, menos servicios cotidianos, menor presencia de pequeña producción y menos espacio accesible para determinadas actividades autónomas. Por eso, la transformación urbana no debe evaluarse únicamente preguntando: cuánto vale el centro. Debe analizar también: para qué funciona. quién puede utilizarlo. quién puede vivir en él. quién puede emprender en él.

y qué grado de diversidad económica y social conserva. Desde esta perspectiva, mantener una presencia suficiente de trabajo autónomo, comercio de proximidad y actividades económicas diversas deja de constituir exclusivamente una cuestión de política empresarial. Puede formar parte de una auténtica: política de resiliencia urbana y equilibrio funcional del territorio.

6.9. EFECTOS SOBRE LA COHESIÓN TERRITORIAL

La última consecuencia de los procesos analizados en esta Parte VI se sitúa en una escala todavía más amplia. El desplazamiento de actividades, la sustitución comercial, la homogeneización, la pérdida de servicios de proximidad, la gentrificación económica y la transformación de los centros urbanos pueden analizarse inicialmente como fenómenos diferenciados, pero cuando se acumulan en un mismo espacio y se mantienen durante periodos prolongados comienzan a modificar la distribución territorial de oportunidades, servicios, actividad económica y población. Es en ese momento cuando la presión inmobiliaria deja de ser únicamente una variable de costes empresariales o de acceso residencial y pasa a incidir sobre una dimensión más estructural: la cohesión territorial. A efectos del presente Informe, la cohesión territorial puede entenderse como la capacidad de barrios, municipios y áreas urbanas o rurales para mantener un acceso razonablemente equilibrado a vivienda, actividad económica, empleo, servicios, oportunidades de emprendimiento y funciones cotidianas. No implica que todos los territorios deban presentar una estructura semejante ni que deban disponer de los mismos niveles de actividad, especialización o precios. Significa, más bien, que las diferencias territoriales no se conviertan en barreras excesivas de acceso a las oportunidades económicas y a los servicios necesarios para desarrollar una vida y una actividad productiva en condiciones razonables. Esta perspectiva amplía el alcance del análisis. La cohesión territorial no depende exclusivamente de infraestructuras, equipamientos o servicios públicos. Depende también de dónde se localiza la actividad económica, qué funciones permanecen disponibles y qué personas o negocios pueden continuar ocupando cada territorio.

6.9.1. REDISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE PERSONAS, ACTIVIDADES Y OPORTUNIDADES

Cuando aumenta de forma significativa el valor del espacio, la capacidad económica para asumir ese coste adquiere una importancia creciente en las decisiones de permanencia. Los hogares pueden trasladarse hacia barrios o municipios más asequibles. Las actividades económicas pueden hacer lo mismo. Comercio, talleres, servicios, profesionales autónomos, pequeña producción y empleo pueden desplazarse hacia otras localizaciones a medida que el coste residencial o empresarial supera la capacidad económica disponible. La consecuencia puede ser una reordenación espacial de la vida económica. No se redistribuye únicamente la población, también se redistribuyen actividades, servicios, puestos de trabajo, oportunidades empresariales y funciones urbanas. Geografía social y geografía empresarial pueden transformarse simultáneamente. Una estructura territorial más segmentada. Si estos procesos se consolidan, pueden aparecer patrones territoriales progresivamente diferenciados. Las zonas centrales pueden concentrar actividades de mayor valor, operadores con mayor capacidad financiera, turismo, servicios premium y usos capaces de soportar rentas inmobiliarias elevadas. Las periferias pueden recibir actividades desplazadas, talleres, servicios de menor margen o negocios que necesitan superficies mayores. Los territorios rurales, por su parte, pueden presentar una vulnerabilidad diferente, caracterizada por escasez de oferta funcional, falta de vivienda disponible o dificultad para activar espacios productivos.

La conclusión metodológica es importante: la desigualdad territorial no se expresa siempre mediante el mismo mecanismo. En unos territorios existe un exceso de demanda. En otros, una oferta insuficiente. En otros, el coste disponible supera la capacidad económica del tejido local. Por ello, cohesión territorial no significa uniformidad. Madrid no puede presentar la misma estructura económica que un municipio rural, ni una ciudad turística la misma composición sectorial que una ciudad industrial. La cuestión relevante consiste en evitar que esas diferencias produzcan barreras extremas de acceso a vivienda, actividad, empleo, emprendimiento o servicios.

6.9.2. DISTANCIA, ACCESIBILIDAD E INEFICIENCIA TERRITORIAL

Los mecanismos analizados anteriormente pueden acumularse siguiendo una secuencia reconocible. El aumento del coste en determinadas localizaciones desplaza población y actividades hacia territorios más asequibles; ese desplazamiento puede aumentar la distancia respecto de oportunidades, servicios y empleo; la mayor distancia incrementa costes de movilidad y reduce proximidad; y la combinación puede generar diferencias crecientes en el acceso efectivo al territorio. Por ello, más barato no equivale necesariamente a más accesible. Una vivienda o un local pueden presentar un coste monetario inferior y generar simultáneamente mayores costes en tiempo, desplazamiento, logística, acceso a clientes o distancia respecto de los servicios. El coste de la distancia. A lo largo del Informe se ha insistido en que el desplazamiento inmobiliario puede transformarse en presión de movilidad. Esta relación adquiere aquí una dimensión propiamente territorial. Cuando residentes, trabajadores, clientes y actividades dejan de coincidir espacialmente, aumentan tiempos, transporte, dependencia del vehículo privado y costes logísticos. La cohesión depende, por tanto, también de la proximidad funcional entre vivienda, empleo, actividad económica y servicios. La distancia no debe entenderse únicamente en términos geográficos. Debe analizarse en términos de accesibilidad efectiva.

El acceso a las oportunidades es territorial. Las oportunidades económicas no se distribuyen homogéneamente. Se concentran en centros urbanos, ejes comerciales, áreas metropolitanas, polos turísticos, zonas industriales y cabeceras comarcales. Si el acceso físico o económico a esos espacios se vuelve cada vez más costoso, la oportunidad puede continuar existiendo y resultar, al mismo tiempo, progresivamente menos accesible para determinados hogares, trabajadores o emprendedores. Esta distinción resulta esencial: oportunidad económica y accesibilidad económica a esa oportunidad no son equivalentes. Una gran ciudad puede concentrar una elevada cantidad de oportunidades y restringir indirectamente el acceso a ellas cuando vivienda, locales y movilidad alcanzan costes incompatibles con una parte significativa de la población o del tejido empresarial. En estos casos, la presión inmobiliaria puede actuar como una verdadera barrera territorial de acceso a la oportunidad.

Una geografía empresarial segmentada. Una dinámica semejante puede observarse en el trabajo autónomo. Determinadas actividades pueden permanecer en zonas de elevado valor porque disponen de margen, capital, demanda o capacidad financiera suficiente. Otras pueden verse obligadas a desplazarse hacia localizaciones de menor coste, no necesariamente por una decisión estratégica, sino por necesidad. Puede hablarse, en este sentido, de segregación económica territorial, entendida como el proceso mediante el cual distintos tipos de actividad tienden a concentrarse crecientemente en territorios diferentes en función de su capacidad de pago, necesidad de superficie, estructura de margen y tipo de clientela. Esta especialización espacial no es necesariamente negativa. Las ciudades se organizan históricamente mediante diferentes funciones: polígonos industriales, centros de oficinas, corredores comerciales, áreas residenciales o zonas turísticas. La especialización puede responder a razones de eficiencia, accesibilidad y complementariedad. El problema aparece cuando la localización deja de responder principalmente a criterios funcionales y pasa a estar determinada de manera creciente por la capacidad para pagar el espacio. El negocio deja entonces de localizarse donde funciona mejor. Pasa a localizarse donde puede permitirse estar. Ineficiencia territorial. Cuando esa diferencia aumenta, puede aparecer una forma de ineficiencia territorial. Una actividad puede alejarse de su clientela, un taller de su mercado, un profesional de las redes económicas con las que trabaja o un pequeño servicio de la población que necesita atender. La presión inmobiliaria puede deteriorar, por tanto, el ajuste entre: actividad y territorio. Esta pérdida de ajuste puede generar costes de movilidad, menor accesibilidad, pérdida de productividad o una utilización menos eficiente de las infraestructuras existentes.

6.9.3. EL TRABAJO AUTÓNOMO COMO INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA TERRITORIAL

La cohesión territorial obliga también a revisar la forma en que se interpreta el papel de las pequeñas actividades económicas. Las personas trabajadoras autónomas no constituyen únicamente unidades productivas individuales. En muchos territorios forman parte de una auténtica infraestructura económica cotidiana, porque prestan servicios, generan empleo, producen tránsito, mantienen relaciones económicas locales y contribuyen al funcionamiento ordinario de barrios y municipios. Esta formulación debe entenderse en sentido económico y funcional. No significa que cualquier negocio sea esencial ni que su continuidad deba garantizarse administrativamente. Significa que determinadas actividades permiten que el territorio funcione de manera cotidiana mediante alimentación, reparación, cuidados, hostelería básica, movilidad, comercio o servicios profesionales.

Cuando desaparece una de estas actividades, puede perderse algo más que facturación privada. Puede perderse una función territorial. La importancia territorial depende de la sustituibilidad. Esta función adquiere una importancia especialmente visible en municipios rurales y territorios de baja densidad. El cierre de una tienda puede tener un impacto limitado en una ciudad con numerosas alternativas próximas y convertirse en una pérdida crítica cuando constituye la única oferta disponible dentro de un municipio o de una comarca. Por ello, la misma actividad empresarial puede tener una importancia territorial muy diferente según dónde se localice. El impacto no debe medirse exclusivamente mediante ventas, empleo o número de establecimientos. Debe incorporar también la sustituibilidad territorial.

Círculos de debilitamiento territorial. En territorios pequeños puede aparecer un mecanismo acumulativo especialmente problemático. El cierre de un servicio reduce la funcionalidad del municipio; esa pérdida puede disminuir su atractivo residencial; la reducción de población o demanda dificulta a su vez la viabilidad de otros negocios; y nuevas pérdidas pueden reforzar el proceso inicial. Esta dinámica puede aparecer también, a otra escala, en barrios periféricos, zonas envejecidas o áreas urbanas con baja densidad. La cohesión territorial opera, por tanto, tanto entre territorios como dentro de ellos.

6.9.4. COHESIÓN INTERTERRITORIAL E INTRAURBANA

Puede diferenciarse entre cohesión interterritorial, referida a las relaciones y desigualdades existentes entre regiones, ciudades y municipios, y cohesión intraurbana, relativa a las diferencias existentes entre centros, barrios y periferias dentro de una misma ciudad. La distinción resulta particularmente útil porque una ciudad puede presentar un elevado crecimiento agregado y una distribución territorial muy desigual de ese crecimiento. Puede disponer de barrios dinámicos y otros sometidos a pérdida comercial; zonas con abundancia de servicios y otras con carencias crecientes. Por ello, indicadores agregados como PIB, empleo o facturación no captan por sí solos la cohesión territorial. Una hipótesis explicativa de transformación territorial. Esta secuencia no debe presentarse como automática. Cada relación requiere evidencia, datos y contraste. Su utilidad reside en funcionar como una hipótesis explicativa que permita organizar el análisis y determinar si, en determinados territorios, la acumulación de mecanismos observados está produciendo efectivamente un resultado agregado de pérdida de accesibilidad o diversidad.

La transformación puede detenerse o revertirse. Estos procesos tampoco son inevitables. Pueden modificarse mediante cambios de mercado, nuevas tendencias de demanda, regulación, políticas públicas, innovación empresarial o nuevas formas de utilización del espacio. La cohesión territorial debe entenderse, por tanto, como un resultado dinámico y no como una condición fija. Transformación no significa necesariamente deterioro. Esta cautela debe mantenerse con especial rigor. Las ciudades, los barrios y los municipios cambian. La aparición de nuevas actividades puede generar inversión, empleo, rehabilitación, innovación, servicios y mayor atractivo. Por ello, cambio territorial no equivale necesariamente a deterioro territorial. La pregunta adecuada no es: ¿ha cambiado el barrio? debe formularse así: ¿qué ha ganado? ¿qué ha perdido? ¿quién puede seguir accediendo? ¿mantiene una diversidad suficiente de personas, actividades y funciones? Esta formulación permite incorporar una cuestión distributiva esencial. Una transformación puede producir un balance económico agregado positivo y generar simultáneamente costes relevantes para determinados colectivos, residentes o actividades. Una zona puede ganar inversión, actividad y empleo mientras algunos residentes pierden accesibilidad a vivienda o servicios y determinadas actividades pierden capacidad de permanencia.

La cohesión obliga, por tanto, a preguntar no solo cuánto crece el territorio, sino también cómo se distribuyen los beneficios y los costes de ese crecimiento.

Quién puede seguir utilizando el territorio. La pregunta distributiva puede formularse de manera directa: ¿quién puede seguir utilizando el territorio como residente, autónomo, trabajador, consumidor o emprendedor? Cuando el precio del espacio se convierte en un mecanismo de selección cada vez más importante, quienes disponen de mayor capacidad económica cuentan con más opciones para acceder y permanecer. Esta lógica forma parte del funcionamiento ordinario del mercado, pero sus consecuencias adquieren otra escala cuando afecta simultáneamente a vivienda, espacio empresarial y movilidad. Puede producirse entonces una acumulación de barreras, especialmente intensa para pequeños autónomos, nuevos emprendedores y hogares con menor renta.

6.9.5. DESIGUALDAD DE ACCESO TERRITORIAL Y DIVERSIDAD ECONÓMICA

Una persona autónoma puede encontrarse simultáneamente sometida a una vivienda cara, un local caro y una movilidad también costosa. La suma limita su capacidad para permanecer en determinados territorios y puede empujarla hacia localizaciones más alejadas, con menor demanda o con menos servicios. La doble presión inmobiliaria puede transformarse así en una desigualdad de acceso al territorio. Esta formulación permite conectar directamente el problema microeconómico del autónomo con una cuestión más amplia de distribución territorial de oportunidades. Del acceso residencial al acceso funcional a la ciudad. La política de vivienda ha situado correctamente el acceso residencial en el centro del debate urbano. Este Informe propone añadir una perspectiva complementaria: una ciudad económicamente sostenible necesita permitir que las personas no solo puedan vivir en ella, sino también trabajar, emprender, vender, producir, reparar y prestar servicios. Puede resultar útil introducir, con carácter exclusivamente analítico y no jurídico, el concepto de derecho funcional a la ciudad. No se trataría de una nueva categoría normativa ni de reconocer a un negocio concreto un derecho a permanecer indefinidamente en una localización determinada. Se trataría de utilizar como criterio de política urbana la necesidad de preservar una combinación suficiente de residencia, empleo, comercio, servicios, producción, cultura y ocio, evitando que el valor inmobiliario se convierta en el único criterio capaz de determinar qué funciones pueden existir en cada espacio. El concepto posee, por tanto, una dimensión sistémica, no individual.

Proteger funciones, no operadores concretos. Esta distinción puede resultar especialmente útil para orientar políticas públicas. La administración no necesita garantizar la continuidad indefinida de una ferretería concreta. Puede, sin embargo, considerar relevante que un barrio conserve acceso razonable a servicios de reparación y equipamiento. Por ello, proteger una función no equivale a: proteger a un operador concreto. Esta perspectiva permite compatibilizar renovación empresarial, competencia y libertad económica con objetivos de accesibilidad territorial y diversidad funcional. Cohesión y diversidad económica. Un territorio cohesionado no es aquel que reproduce los mismos negocios en todas partes, sino aquel en el que diferentes espacios conservan una capacidad suficiente para generar y acceder a actividad económica, servicios, empleo, mercado y emprendimiento. La diversidad territorial incluye, precisamente, la posibilidad de que existan especializaciones diferentes. Un territorio rural puede desarrollar una estructura agroalimentaria o turística; una ciudad industrial, actividades manufactureras y logísticas; un centro urbano, servicios, comercio o administración. El objetivo no es homogeneizar. Es evitar: vacíos funcionales y barreras excesivas de acceso.

6.9.6. RELEVO GENERACIONAL, COBERTURA FUNCIONAL Y COHESIÓN

La relación entre mercado inmobiliario y relevo empresarial adquiere aquí una nueva dimensión. Una actividad tradicional puede desaparecer de un barrio no porque haya perdido clientela, sino porque la jubilación de su titular coincide con una nueva estructura inmobiliaria que la persona continuadora ya no puede asumir.

El momento del relevo puede activar una presión acumulada durante años. Mientras permanece el titular, contrato, renta y clientela pueden mantenerse relativamente estables. Cuando llega la transmisión, se renegocia el espacio y aparece el valor actual del mercado. no resultan suficientes si: el nuevo coste del local destruye la rentabilidad esperada. La actividad no desaparece necesariamente porque haya dejado de resultar útil. Puede desaparecer porque nadie puede continuarla en ese espacio bajo las nuevas condiciones económicas. La falta de relevo puede convertirse así en un mecanismo de transformación territorial. Cuando no se produce la transmisión se pierde negocio, conocimiento, servicio y continuidad y el establecimiento puede pasar posteriormente a otra actividad. Esta conexión entre relevo generacional, mercado inmobiliario y transformación comercial constituye una de las aportaciones más relevantes del Informe. Medir la vulnerabilidad inmobiliaria del relevo. El trabajo empírico debería incorporar expresamente esta dimensión. Una pregunta útil podría plantear si, en caso de transmitir actualmente el negocio, la persona titular considera que el coste y las condiciones del local facilitarían o dificultarían el relevo. La respuesta permitiría aproximarse a una forma de vulnerabilidad que normalmente no aparece en las estadísticas empresariales convencionales. Diversidad económica como indicador complementario. La cohesión territorial abre también una línea metodológica complementaria al ITVITA. Podría construirse, para determinados estudios de caso, un indicador sencillo de diversidad económica territorial, basado en número de actividades, peso de las categorías principales, presencia de comercio cotidiano, hostelería, servicios personales, reparación, franquicias, locales vacíos y rotación. Su finalidad sería observar si el tejido: se diversifica o se concentra.

La combinación entre vulnerabilidad inmobiliaria y evolución de la diversidad puede resultar especialmente informativa. Una alta vulnerabilidad acompañada de un descenso de diversidad podría señalar una transformación en curso; una vulnerabilidad elevada con diversidad relativamente estable podría reflejar una capacidad de resiliencia superior. No parece recomendable, sin embargo, convertir esta aproximación en un tercer gran índice complejo. El Informe ya incorporará un instrumento territorial y previsiblemente otro individual. La diversidad puede funcionar mejor como indicador complementario de contraste. Una matriz de cohesión económica territorial. A efectos conceptuales, la cohesión económica territorial puede aproximarse mediante tres dimensiones principales: Accesibilidad: si diferentes perfiles pueden residir, trabajar y emprender en el territorio. Diversidad: si conviven actividades suficientemente distintas. Cobertura funcional: si existen servicios suficientes para atender las necesidades ordinarias. La combinación permitiría interpretar con mayor claridad las consecuencias agregadas de la presión inmobiliaria sin necesidad de construir una arquitectura estadística excesivamente compleja. Qué deberá medir la encuesta. La encuesta puede incorporar preguntas destinadas a identificar la percepción de desplazamiento de actividades, reducción de servicios de proximidad, pérdida de diversidad comercial, dificultades de los nuevos emprendedores para acceder a locales y concentración de determinadas zonas en negocios con mayor capacidad económica.

Estas respuestas permitirían aproximarse a una percepción de cohesión económica, que deberá contrastarse posteriormente mediante información objetiva. La investigación cualitativa puede explorar además cuestiones que difícilmente aparecen en registros administrativos: ¿hacia dónde se están trasladando los negocios? ¿qué servicios se han perdido? ¿qué tipos de actividad están entrando? ¿qué perfil de emprendedor puede abrir hoy en determinadas zonas y cuál ya no puede hacerlo? Estas preguntas pueden permitir identificar auténticas fronteras económicas emergentes dentro del territorio. Vulnerabilidad y cohesión son conceptos distintos. Conviene mantener una separación metodológica clara. La vulnerabilidad mide fundamentalmente el riesgo que soporta el negocio frente a la presión inmobiliaria. La cohesión territorial analiza cómo se distribuyen oportunidades, actividades y servicios entre territorios. Una dimensión puede afectar a la otra, pero no son equivalentes. Un territorio puede presentar numerosos negocios vulnerables y conservar todavía alternativas y servicios suficientes. Otro puede registrar relativamente pocos cierres y presentar ya una concentración funcional muy elevada. Por ello, ambas dimensiones deben observarse conjuntamente. Del negocio individual al modelo territorial. La presión inmobiliaria entra inicialmente en costes, márgenes y decisiones empresariales. Cuando esas decisiones se acumulan, puede terminar modificando localización, servicios, diversidad, movilidad, accesibilidad y cohesión. La pregunta final ya no puede ser únicamente: ¿puede este autónomo pagar su local? Debe incorporar otra cuestión de alcance territorial: ¿qué ocurre en una ciudad o en un municipio cuando solo determinados modelos de negocio pueden pagar los locales de determinadas zonas? En ese momento, el problema deja de pertenecer exclusivamente al ámbito de la economía empresarial y entra plenamente en el terreno de la política urbana y territorial.

6.9.7. CRITERIOS DE TRANSFORMACIÓN TERRITORIAL SOSTENIBLE

Puede formularse, finalmente, un criterio orientador para interpretar los procesos de cambio. Una transformación territorial será más sostenible cuando genere nueva actividad, inversión, empleo e innovación sin eliminar de manera sistemática la diversidad funcional y cuando conserve capacidad para la entrada de nuevos negocios, la permanencia de servicios, el acceso residencial y la existencia de oportunidades diversas. No existe un equilibrio perfecto. Sí puede existir un equilibrio más o menos inclusivo. El objetivo no es conservar artificialmente el pasado. Es: mantener capacidad de evolución sin exclusión funcional.

CAPÍTULO 7

UNA EXPOSICIÓN POTENCIALMENTE DESIGUAL

7.1. LA PERSPECTIVA DE GÉNERO COMO PROBLEMA ANALÍTICO, NO COMO CONCLUSIÓN ANTICIPADA

7.1.1. IGUALDAD FORMAL DE PRECIO E IGUALDAD MATERIAL DE IMPACTO

El mercado inmobiliario no necesita discriminar explícitamente por sexo para producir efectos diferenciados. Un mismo alquiler puede absorber proporciones muy distintas del margen empresarial o de la renta disponible. Por ello, el objeto de análisis no debe ser únicamente el precio pagado, sino la relación entre ese precio y la capacidad económica desde la que se afronta. La presión inmobiliaria es relacional: adquiere significado cuando se compara con los recursos, obligaciones y alternativas de quien debe soportarla.

Esta distinción permite evitar dos errores simétricos. El primero consistiría en negar cualquier dimensión de género porque el precio anunciado de un local sea el mismo para cualquier demandante. El segundo consistiría en atribuir automáticamente al género cualquier diferencia de resultado. Entre ambos extremos se sitúa el enfoque adecuado: identificar mecanismos, contrastarlos y determinar cuánto de la diferencia observada permanece una vez consideradas las variables relevantes.

7.1.2. DE LA DIFERENCIA DESCRIPTIVA AL MECANISMO EXPLICATIVO

Una diferencia porcentual entre mujeres y hombres constituye un hallazgo descriptivo, no todavía una explicación. Si una proporción mayor de mujeres declara haber reducido inversión por el coste del espacio, será necesario comprobar si la diferencia se mantiene entre actividades comparables, niveles de facturación semejantes, territorios equivalentes y regímenes de tenencia similares. El género puede operar de forma directa, indirecta o mediante la acumulación de condiciones que restringen la capacidad de adaptación.

El interés analítico reside precisamente en reconstruir esa cadena. La especialización sectorial puede modificar la intensidad espacial; la menor escala media puede reducir el colchón de absorción; determinadas responsabilidades de cuidado pueden disminuir la flexibilidad territorial; y una posición patrimonial diferente puede alterar la posibilidad de adquirir un local o financiar una adaptación. Ninguno de estos mecanismos debe darse por supuesto, pero todos deben poder ser observados.

7.1.3. VULNERABILIDAD DIFERENCIAL Y CAUSALIDAD PRUDENTE

La vulnerabilidad inmobiliaria diferencial se define aquí como la distinta capacidad para absorber, compensar o adaptarse a una presión residencial o productiva como consecuencia de diferencias previas en recursos económicos, estructura empresarial, dependencia espacial, financiación, tiempo y movilidad. La definición desplaza la pregunta desde quién paga más hacia quién dispone de menos margen para responder al mismo cambio.

Esta formulación obliga a una causalidad prudente. El objetivo no es construir una narrativa cerrada antes del trabajo de campo, sino disponer de una arquitectura capaz de interpretar resultados heterogéneos. Si las diferencias desaparecen al controlar por sector o facturación, ese resultado será sustantivamente importante. Si persisten, habrá que explorar mecanismos adicionales. En ambos casos, el análisis gana precisión.

7.2. ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL, ESCALA EMPRESARIAL Y EXPOSICIÓN AL ESPACIO

7.2.1. EL SECTOR COMO VARIABLE INTERMEDIA

Mujeres y hombres no se distribuyen necesariamente del mismo modo entre sectores. Esta composición importa porque cada actividad mantiene una relación diferente con el espacio. Una actividad digital puede disponer de mayor autonomía espacial; una peluquería, comercio o consulta requiere presencia, adecuación y localización. El sector puede, por tanto, explicar una parte de las diferencias de exposición sin que el género opere como causa inmobiliaria directa.

La comparación debe realizarse dentro de categorías suficientemente homogéneas. No basta con comparar promedios agregados si un grupo concentra más actividades presenciales, de proximidad o intensivas en espacio. El objetivo será separar, hasta donde permita la muestra, el efecto composición del posible efecto diferencial dentro de actividades comparables.

7.2.2. ESCALA, MARGEN Y CAPACIDAD DE ABSORCIÓN

La misma subida mensual tiene efectos distintos según el volumen de recursos que quedan disponibles después de atender los costes ordinarios. Las actividades de menor escala pueden presentar menos diversificación de ingresos, menor acceso a financiación y un margen de seguridad más reducido. La escala no debe confundirse con debilidad, pero sí incorporarse como variable que puede modificar la intensidad con la que un coste fijo adicional entra en el margen.

El indicador relevante es el esfuerzo relativo. Un coste de 900 euros mensuales no significa lo mismo sobre un margen de 4.000 que sobre uno de 2.000. De ahí que la perspectiva de género deba apoyarse en ratios relativos y en preguntas sobre capacidad de absorción, no únicamente en importes absolutos.

7.2.3. DEPENDENCIA ESPACIAL Y CRITICIDAD DEL LOCAL

La exposición aumenta cuando el espacio constituye una condición difícilmente sustituible para producir, atender, almacenar o mantener clientela. Esa dependencia puede derivarse de requisitos técnicos, de visibilidad, de accesibilidad o de capital locacional acumulado. Dos negocios con idéntico alquiler pueden presentar vulnerabilidades diferentes si uno puede trasladarse o reducir superficie y el otro perdería una parte sustancial de su demanda.

La matriz sectorial deberá combinar intensidad espacial, dependencia locacional, margen y flexibilidad. Solo así será posible interpretar si una diferencia por sexo refleja una composición distinta de actividades o una desigual capacidad de respuesta dentro de sectores equivalentes.

7.3. VIVIENDA, TRABAJO DESDE EL DOMICILIO Y DOBLE FUNCIÓN DEL ESPACIO RESIDENCIAL

7.3.1. LA VIVIENDA COMO INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

Cuando el domicilio alberga también la actividad, la frontera entre coste residencial y coste productivo se vuelve porosa. Metros cuadrados, privacidad, ruido, conectividad, climatización, almacenamiento y distribución interior pasan a tener consecuencias empresariales. La vivienda deja de ser solo el lugar donde se reproduce la vida cotidiana y adquiere una función de infraestructura económica.

Esta doble función obliga a evitar la lectura simplista de que trabajar desde casa elimina el coste del espacio empresarial. En realidad, una parte de la necesidad espacial se transfiere al mercado residencial. Si acceder a una vivienda funcionalmente adecuada exige un sobrecoste, puede aparecer una prima residencial productiva: un coste residencial adicional asociado a la necesidad de disponer de condiciones aptas para trabajar.

7.3.2. ELECCIÓN EFICIENTE FRENTE A RESTRICCIÓN ECONÓMICA

La categoría estadística "trabaja desde el domicilio" contiene realidades heterogéneas. Puede representar una elección eficiente, compatible con la actividad y deseada por la persona titular; o puede ser una solución defensiva ante la imposibilidad de financiar simultáneamente vivienda y despacho. Confundir ambas situaciones produciría un diagnóstico equivocado de la flexibilidad empresarial.

El cuestionario debe preguntar por la razón principal y por la existencia de alternativas reales. La cuestión no es solo dónde se trabaja, sino si la localización actual es elegida, tolerada o impuesta por restricciones económicas. Esta distinción permite identificar una forma de inaccesibilidad productiva que no aparece en las estadísticas de locales.

7.3.3. CRECIMIENTO BLOQUEADO POR EL ESPACIO RESIDENCIAL

Una actividad domiciliaria puede alcanzar un punto en el que necesite una habitación adicional, almacenamiento, atención presencial o separación entre vida y trabajo. Si ampliar la vivienda o acceder a otro espacio resulta económicamente inviable, el crecimiento empresarial puede quedar limitado por el mercado residencial. Se trata de una restricción espacial al crecimiento que opera antes de que exista una demanda formal de local.

Este mecanismo es especialmente relevante para estudiar negocios pequeños y profesionales en fases de consolidación. El problema no es únicamente que el espacio actual sea caro, sino que el siguiente escalón espacial sea inaccesible. La presión inmobiliaria puede actuar así sobre la transición entre autoempleo de muy pequeña escala y actividad con mayor capacidad de inversión o contratación.

7.4. TIEMPO, CUIDADOS Y FLEXIBILIDAD TERRITORIAL REAL

7.4.1. EL COSTE TEMPORAL DE TRABAJAR

El coste inmobiliario modifica no solo cuánto dinero debe destinarse al espacio, sino también cuánto tiempo exige mantener conectados vivienda, negocio, clientela y responsabilidades familiares. Una localización residencial más barata puede implicar desplazamientos más largos; un local más asequible puede aumentar la distancia respecto del hogar o de las redes de cuidado. El ahorro monetario puede coexistir con un encarecimiento temporal.

Se propone utilizar el concepto de coste temporal de trabajar para describir el tiempo adicional requerido por la configuración espacial de la actividad. No es necesario monetizarlo de manera rígida. Su utilidad es mostrar que la accesibilidad económica depende también del tiempo disponible y que una alternativa nominalmente barata puede ser funcionalmente inviable.

7.4.2. GEOGRAFÍA COTIDIANA Y RESTRICCIONES DE PROXIMIDAD

La localización empresarial puede tener simultáneamente valor comercial y valor organizativo para la vida cotidiana. Proximidad a la clientela, colegios, personas dependientes, transporte y redes familiares puede constituir una condición de funcionamiento. Por ello, el mercado de localizaciones realmente sustituibles es más pequeño que el conjunto de locales disponibles en una ciudad o comarca.

Cuando las responsabilidades de cuidado son intensas, la distancia puede operar como una restricción económica indirecta. La cuestión empírica será comprobar si esa restricción se distribuye de forma desigual y si limita la capacidad de utilizar el traslado como estrategia frente a una subida inmobiliaria.

7.4.3. FLEXIBILIDAD TERRITORIAL POTENCIAL Y FLEXIBILIDAD TERRITORIAL REAL

Una actividad puede parecer móvil desde un punto de vista técnico y, sin embargo, no serlo desde la perspectiva de la persona que la sostiene. La flexibilidad territorial potencial depende del modelo de negocio; la flexibilidad real incorpora además clientela, cuidados, redes, transporte, horarios y vivienda. Esta segunda dimensión es la relevante para analizar capacidad de adaptación.

La diferencia es decisiva para la perspectiva de género. No se trata de asumir que las mujeres tienen menor movilidad, sino de medir si la distribución efectiva de responsabilidades y recursos produce restricciones distintas. La hipótesis debe ser contrastada, no declarada.

7.5. RECURSOS ECONÓMICOS, FINANCIACIÓN Y CAPACIDAD DE ABSORCIÓN

7.5.1. LA VULNERABILIDAD DEPENDE TAMBIÉN DE LAS DEFENSAS DISPONIBLES

Ante una subida inmobiliaria, la empresa puede utilizar margen, ahorro, financiación, renegociación, reducción de superficie, digitalización o traslado. Todas estas respuestas exigen recursos. Por eso, la vulnerabilidad no depende únicamente de la magnitud del impacto inicial, sino del repertorio de defensas que puede activarse sin deteriorar de manera grave la sostenibilidad del negocio.

Dos actividades con idéntico incremento de alquiler pueden recorrer trayectorias completamente diferentes si una dispone de reservas, crédito y alternativas espaciales y la otra debe absorber la subida reduciendo remuneración o inversión. La capacidad de absorción debe ocupar, por tanto, un lugar central en el contraste empírico.

7.5.2. PROPIEDAD, ALQUILER Y POSICIÓN PATRIMONIAL

La propiedad protege frente a determinadas variaciones de renta, pero no elimina el coste inmobiliario: puede implicar financiación, mantenimiento, impuestos, capital inmovilizado y riesgo patrimonial. Aun así, el acceso a propiedad puede modificar la exposición contractual y la posibilidad de capturar valor del activo. Resulta pertinente comprobar si existen diferencias de acceso a propiedad empresarial y qué papel desempeñan ahorro, patrimonio y financiación.

El análisis no debe convertir propiedad y alquiler en categorías de seguridad e inseguridad de forma automática. Lo relevante es observar cómo cada régimen de tenencia distribuye riesgo, liquidez y flexibilidad. Para algunas actividades, el alquiler puede proporcionar movilidad; para otras, la inestabilidad contractual puede reducir el horizonte de inversión.

7.5.3. CAPACIDAD DE RESPUESTA INMOBILIARIA

Puede utilizarse como marco la noción de capacidad de respuesta inmobiliaria, integrada por margen, ahorro, crédito, flexibilidad contractual, alternativas de localización, capacidad de repercusión, tiempo y redes. No se propone necesariamente construir un índice formal, pero sí observar estos componentes de manera sistemática.

Desde la perspectiva de género, el interés reside en comprobar si la disponibilidad de estas defensas presenta diferencias relevantes y, sobre todo, cuáles son los mecanismos que las explican. Una brecha de adaptación puede ser más informativa que una simple brecha de costes.

7.6. LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO

7.6.1. VIVIENDA Y NEGOCIO COMO DOS MÁRGENES CONECTADOS

La doble presión inmobiliaria no debe medirse sumando mecánicamente alquiler residencial y empresarial. Ambos costes pertenecen a esferas distintas, pero se conectan a través de la capacidad del negocio para remunerar a la persona titular y de la necesidad del hogar de recibir una renta suficiente. Cuando aumenta el coste del local, disminuye el espacio económico disponible del negocio; cuando aumenta el coste de la vivienda, aumenta la remuneración mínima residencialmente necesaria.

La combinación puede estrechar simultáneamente ambos márgenes. Una actividad todavía rentable puede dejar de proporcionar una renta personal suficiente, o un hogar con mayor esfuerzo residencial puede disponer de menos ahorro para sostener una adaptación empresarial. Esta interacción justifica analizar empresa y hogar como ámbitos conectados sin confundir sus contabilidades.

7.6.2. TRANSFERENCIAS DE PRESIÓN ENTRE EMPRESA Y HOGAR

En el trabajo autónomo existe una permeabilidad particular entre recursos empresariales y personales. La persona titular puede reducir su propia remuneración para sostener el negocio o utilizar ahorro doméstico para financiar fianza, reforma o meses de baja actividad. En sentido inverso, una mayor carga residencial puede impedir aportar recursos a la empresa. La presión puede desplazarse de una esfera a otra antes de hacerse visible como cierre.

Esta transferencia explica por qué la rentabilidad contable no agota el análisis. La continuidad puede mantenerse mediante sacrificios personales que reducen resiliencia, autonomía económica o capacidad futura de inversión. La perspectiva de género debe comprobar si estos mecanismos presentan patrones diferenciados.

7.6.3. RESILIENCIA ANTES DE LA INVIABILIDAD

La doble presión puede deteriorar la capacidad de reserva mucho antes de producir pérdidas. La empresa continúa, paga sus obligaciones y mantiene actividad, pero dispone de menos recursos para afrontar una avería, una caída de demanda, una baja o una nueva subida. Rentabilidad presente y resiliencia futura son dimensiones diferentes.

Esta distinción es especialmente útil para evitar que el cierre sea el único indicador de daño. La vulnerabilidad puede expresarse mediante menor ahorro, inversión aplazada, más horas, menor remuneración, renuncia a contratar o imposibilidad de cambiar de espacio. Son señales tempranas que el trabajo de campo debe captar.

7.7. VULNERABILIDAD INMOBILIARIA DIFERENCIAL: HIPÓTESIS Y MECANISMOS

7.7.1. MISMO IMPACTO INICIAL, DISTINTA CAPACIDAD DE RESPUESTA

La vulnerabilidad diferencial aparece cuando un mismo cambio externo encuentra capacidades internas distintas. Una persona puede disponer de margen, ahorro, crédito, flexibilidad horaria y varias alternativas de localización; otra puede combinar margen reducido, dependencia locacional, dificultades financieras y responsabilidades de cuidado. El incremento de coste es idéntico, pero la trayectoria posterior no tiene por qué serlo.

Por ello, el precio no constituye el indicador final. La pregunta relevante es cuánto esfuerzo adicional exige, qué recursos consume y qué opciones elimina. La capacidad de respuesta transforma una presión de mercado en una experiencia empresarial concreta.

7.7.2. EFECTO MULTIPLICADOR Y ACUMULACIÓN DE RESTRICCIONES

Los factores de vulnerabilidad no deben sumarse mecánicamente. Pueden interactuar. Un margen reducido puede hacer más importante el acceso a crédito; una baja flexibilidad territorial puede aumentar el valor de una red de cuidados próxima; una fuerte dependencia del local puede hacer inviable la estrategia de traslado. La coincidencia de restricciones puede producir un efecto multiplicador.

Este enfoque evita explicaciones monocausales. El objetivo no es identificar una característica individual como causa suficiente, sino observar configuraciones de vulnerabilidad. El análisis de perfiles puede resultar más útil que una clasificación binaria entre grupos.

7.7.3. BRECHA DE COSTES Y BRECHA DE ADAPTACIÓN

Una brecha de costes existe cuando dos grupos soportan importes o esfuerzos distintos. Una brecha de adaptación existe cuando, incluso ante presiones similares, disponen de recursos diferentes para responder. Esta segunda dimensión puede ser decisiva en el trabajo autónomo porque buena parte del ajuste se produce mediante decisiones privadas poco visibles: uso de ahorro, aumento de horas, aplazamiento de inversión o renuncia a trasladarse.

La investigación deberá comprobar ambas posibilidades. Puede ocurrir que no exista una diferencia significativa en el coste medio, pero sí en la capacidad para absorberlo sin deteriorar otras dimensiones del negocio o de la vida personal.

7.8. CONTRASTE EMPÍRICO: QUÉ MEDIR Y CÓMO INTERPRETAR LAS DIFERENCIAS

7.8.1. DESAGREGAR POR SEXO ES EL PUNTO DE PARTIDA, NO EL RESULTADO

La muestra deberá permitir comparar mujeres y hombres en peso del local sobre ingresos, esfuerzo residencial, variación del alquiler, reducción de inversión, repercusión en precios, traslado, trabajo desde domicilio, contratación, financiación y continuidad. Sin embargo, estas comparaciones agregadas solo constituyen una primera capa.

El segundo nivel debe introducir sector, facturación, edad, territorio, tipo de espacio y régimen de tenencia. Con una muestra de 350 encuestas será necesario evitar una fragmentación excesiva, pero sí realizar cruces prioritarios que permitan detectar si las diferencias se mantienen dentro de grupos razonablemente comparables.

7.8.2. PREGUNTAS SOBRE MECANISMOS

El cuestionario debe preguntar no solo qué ocurrió, sino por qué. Trabajar desde casa puede responder a elección o restricción; no trasladarse puede deberse a clientela, cuidados o falta de oferta; reducir inversión puede derivar de alquiler, caída de demanda o combinación de costes. Las preguntas causales deben formularse con prudencia y ofrecer opciones que permitan reconocer situaciones multicausales.

Conviene incorporar preguntas sobre posibilidad real de trasladarse, financiación de fianzas y reformas, renuncias de inversión, uso de ahorro personal, cambios de horario y distancia entre vivienda y negocio. Estas variables aproximan mecanismos que una mera cifra de alquiler no captura.

7.8.3. COMPLEMENTARIEDAD CUANTITATIVA Y CUALITATIVA

Las entrevistas y grupos de discusión son especialmente importantes para comprender restricciones que difícilmente se expresan en una escala cerrada. La necesidad de permanecer cerca de un colegio, la imposibilidad de financiar simultáneamente vivienda y despacho o el bloqueo de crecimiento por falta de una habitación adicional requieren contexto.

El dato cuantitativo permite estimar frecuencia y asociación; la evidencia cualitativa permite reconstruir secuencias, decisiones y significados. Ambas fuentes deben utilizarse de manera complementaria, sin convertir testimonios individuales en prevalencias generales ni reducir experiencias complejas a una sola variable.

7.8.4. INTERPRETACIÓN PRUDENTE DE DIFERENCIAS

Una diferencia estadística no debe presentarse automáticamente como efecto causal del género. El análisis debe indicar qué controles se han realizado, qué tamaño tienen los subgrupos y qué limitaciones persisten. Cuando la muestra no permita aislar efectos, será preferible hablar de asociaciones compatibles con determinados mecanismos.

Esta prudencia no debilita el informe; lo hace más sólido. El valor de la perspectiva de género reside en formular mejores preguntas y detectar desigualdades de exposición o adaptación que quedarían ocultas en los promedios generales.

7.9. PERFILES ACUMULATIVOS: JÓVENES, RURALIDAD Y OTRAS INTERSECCIONES RELEVANTES

7.9.1. MUJERES JÓVENES Y BARRERAS DE ENTRADA

El cruce entre edad, género, emprendimiento y vivienda merece atención porque las personas jóvenes suelen disponer de menor patrimonio acumulado y afrontar simultáneamente necesidades residenciales y empresariales. Iniciar una actividad puede exigir fianza, equipamiento, existencias y capital circulante al mismo tiempo que se accede a vivienda. La presión inmobiliaria puede operar antes de la apertura y convertir un proyecto viable en una oportunidad territorialmente irrealizable.

El interés no reside únicamente en observar cierres, sino también negocios que no llegan a nacer, inversiones que se posponen o decisiones de emprendimiento que se desplazan hacia modelos de menor intensidad espacial. Esta barrera de entrada puede afectar a la renovación del tejido productivo.

7.9.2. MUJERES AUTÓNOMAS EN TERRITORIOS RURALES

En el medio rural, la presión puede manifestarse como escasez efectiva antes que como precio elevado. Puede existir local barato y faltar vivienda adecuada, o existir vivienda y no disponer de espacio productivo funcional. A ello se añaden movilidad, servicios de cuidado, conectividad y redes. La accesibilidad debe leerse como sistema territorial.

Emprender puede exigir reorganizar simultáneamente residencia, movilidad, cuidados y acceso a mercado. Por eso, una comparación puramente monetaria entre urbano y rural puede ocultar cuellos de botella distintos. La perspectiva de género debe observar si estas restricciones se acumulan de manera específica.

7.9.3. INTERSECCIONALIDAD METODOLÓGICAMENTE CONTENIDA

“Mujeres autónomas” no constituye una categoría homogénea. Edad, territorio, sector, renta, responsabilidades familiares y antigüedad empresarial pueden generar perfiles muy distintos. Sin embargo, la muestra prevista desaconseja multiplicar cruces hasta producir celdas sin capacidad interpretativa.

La estrategia adecuada consiste en seleccionar combinaciones justificadas por hipótesis concretas: mujer y joven; mujer y rural; mujer y servicios personales; mujer y trabajo desde vivienda. La interseccionalidad debe aumentar capacidad explicativa, no fragmentar la muestra sin criterio.

7.9.4. PROFUNDIZACIÓN ANALÍTICA DE LOS MECANISMOS ACUMULATIVOS

La acumulación de vulnerabilidades no debe interpretarse como una suma automática de desventajas. Su relevancia aparece cuando una restricción reduce la posibilidad de utilizar otra vía de adaptación. Una persona con menor margen puede compensar mediante traslado si dispone de movilidad; una persona con baja movilidad puede compensar mediante financiación si tiene acceso a crédito; una persona sin crédito puede mantener la actividad si dispone de ahorro. La vulnerabilidad aumenta cuando varias de estas rutas quedan simultáneamente cerradas. Por ello, el análisis de perfiles debe observar la arquitectura de alternativas disponibles y no limitarse a contabilizar factores de riesgo.

Este enfoque resulta especialmente útil para interpretar la experiencia de mujeres jóvenes, autónomas rurales o actividades desarrolladas desde la vivienda. En estos perfiles, el elemento decisivo puede no ser un coste extraordinariamente alto, sino la ausencia de una segunda opción razonable. La presión inmobiliaria se vuelve más intensa cuando el margen de sustitución se estrecha: no hay otra vivienda adecuada, no existe otro local funcional, la distancia adicional es incompatible con los cuidados o la financiación necesaria para adaptarse no está disponible. La escasez de alternativas es, en sí misma, una dimensión de vulnerabilidad.

7.9.5. AUTONOMÍA ECONÓMICA Y CAPACIDAD DE DECISIÓN

La autonomía económica debe incorporarse como resultado intermedio entre el impacto inmobiliario y la continuidad. Una actividad puede permanecer abierta y, sin embargo, reducir la capacidad de la persona titular para tomar decisiones independientes sobre inversión, ahorro, consumo o localización. Cuando una proporción creciente del excedente debe destinarse a sostener vivienda y espacio productivo, disminuye la libertad residual para decidir. Esta pérdida de autonomía puede ser especialmente relevante en actividades de baja escala, donde empresa y hogar se encuentran financieramente conectados.

La medición no requiere preguntar por una noción abstracta de autonomía. Puede aproximarse mediante decisiones observables: necesidad de recurrir a ahorro personal, imposibilidad de constituir reservas, dependencia de apoyo familiar, renuncia a cambiar de vivienda o local, aplazamiento de inversión y reducción de remuneración. Si estas respuestas presentan diferencias persistentes entre grupos comparables, el informe dispondrá de evidencia más sólida que una simple comparación de precios.

7.9.6. REDES DE APOYO COMO INFRAESTRUCTURA INVISIBLE

Las redes familiares y comunitarias pueden funcionar como una infraestructura invisible que amplía la capacidad de respuesta. Facilitan cuidados, desplazamientos, apoyo económico, sustituciones temporales o acceso a información y oportunidades. Su presencia puede hacer viable una localización que, sin ese soporte, resultaría demasiado costosa en tiempo o dinero. A la inversa, un traslado residencial o empresarial puede destruir parte de esa infraestructura, aunque reduzca el alquiler nominal.

Esta dimensión ayuda a comprender por qué la movilidad territorial no debe evaluarse únicamente mediante kilómetros o precios. Cambiar de barrio, municipio o comarca puede alterar la proximidad a personas que sostienen tareas esenciales para la continuidad de la actividad. El trabajo cualitativo deberá prestar atención a estas redes sin asumir que siempre son beneficiosas ni que su disponibilidad es homogénea. Su función analítica es mostrar que la localización incorpora activos relacionales además de activos inmobiliarios.

7.9.7. EL HORIZONTE TEMPORAL DE LA VULNERABILIDAD DIFERENCIAL

Las diferencias pueden no manifestarse inmediatamente después de una subida. Una persona con reservas puede absorber durante meses un aumento de costes; otra puede responder incrementando horas o reduciendo remuneración. El impacto aparece entonces como una trayectoria: primero disminuye el colchón, después se aplazan inversiones y solo más tarde surge una decisión visible de traslado o cierre. La comparación transversal puede ocultar esta secuencia si observa únicamente la situación actual.

Por ello, conviene reconstruir cambios durante los últimos años mediante rangos sencillos: evolución del alquiler, variación de ingresos, uso de ahorro, inversión aplazada, horas trabajadas y cambios de localización. La dimensión temporal permitirá distinguir vulnerabilidad coyuntural de erosión persistente y comprobar si determinados perfiles necesitan más tiempo o más sacrificios para absorber la misma perturbación.

7.9.8. DEL PROMEDIO A LOS PERFILES DE VULNERABILIDAD

Los promedios por sexo serán útiles para describir la muestra, pero la interpretación final debería avanzar hacia perfiles. Un perfil combina estructura productiva, posición económica, régimen de tenencia, uso del domicilio, intensidad de cuidados y flexibilidad territorial. Dos mujeres pueden pertenecer a perfiles opuestos, del mismo modo que un hombre y una mujer pueden compartir una configuración de exposición prácticamente idéntica. Esta aproximación evita esencializar categorías y mejora la capacidad de diseñar respuestas públicas.

El informe puede construir perfiles descriptivos sin convertirlos en clasificaciones rígidas. Por ejemplo: actividad domiciliaria flexible; negocio de proximidad con alta dependencia locacional; actividad joven con doble barrera de entrada; negocio rural con escasez de oferta; actividad consolidada pero con baja flexibilidad temporal. El sexo se incorpora como variable transversal para comprobar su distribución y sus resultados dentro de estos perfiles.

7.10. IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA PÚBLICA

7.10.1. RESPONDER AL MECANISMO, NO A LA ETIQUETA

Si el trabajo empírico confirma una vulnerabilidad diferencial, las políticas deben dirigirse al mecanismo que la produce. Una brecha de financiación requiere instrumentos financieros; una restricción vinculada a cuidados exige soluciones de conciliación y proximidad; una barrera de acceso al espacio puede justificar viveros, espacios compartidos o fórmulas asequibles; una restricción de movilidad requiere considerar transporte y localización.

La perspectiva de género no debería traducirse en añadir una etiqueta a medidas generales. Debe mejorar la focalización, identificando dónde una política aparentemente neutral produce accesos o resultados desiguales y qué diseño puede corregirlos.

7.10.2. DE PROPORCIONAR INMUEBLES A PROPORCIONAR ACCESO

La política de espacios productivos puede evolucionar desde la mera provisión de metros cuadrados hacia la garantía de acceso funcional. Esto implica considerar precio, disponibilidad, adecuación, localización, estabilidad, horarios y compatibilidad con responsabilidades personales. Un espacio barato pero inaccesible por distancia o incompatibilidad temporal no resuelve el problema.

Viveros, coworkings y espacios compartidos pueden ser útiles cuando responden a una necesidad real y cuando su localización, horarios y características son compatibles con la actividad. No deben presentarse como solución universal. La evidencia deberá determinar qué perfiles pueden beneficiarse de cada instrumento.

7.10.3. INCORPORAR LA BRECHA DE ADAPTACIÓN A LA EVALUACIÓN

La evaluación de políticas debería observar no solo cuántas personas acceden a una ayuda, sino si aumenta su capacidad de adaptación: mayor estabilidad, posibilidad de inversión, reducción del esfuerzo, acceso a alternativas espaciales o mejora de la compatibilidad entre actividad y cuidados.

Este enfoque conecta la política de género con la arquitectura general del Informe. El objetivo final no es igualar nominalmente precios, sino evitar que diferencias previas de recursos conviertan una misma presión inmobiliaria en oportunidades empresariales desiguales.

CAPÍTULO 8.

CONCLUSIONES

El análisis desarrollado a lo largo de este Informe permite formular una conclusión general que sirve de punto de partida para el cierre: la presión inmobiliaria no constituye únicamente un fenómeno residencial ni puede reducirse a una cuestión de precios. Para una parte del trabajo autónomo, el espacio forma parte de las condiciones materiales que permiten iniciar, mantener, desarrollar y transmitir una actividad económica. Allí donde el acceso, la permanencia o la sustitución de ese espacio exigen un esfuerzo creciente, la cuestión inmobiliaria puede trasladarse desde el mercado de los inmuebles hacia la estructura económica del negocio, afectando al margen, a la inversión, a la contratación, a la capacidad de adaptación y a las expectativas de continuidad. La relevancia de esta conclusión no reside en atribuir al mercado inmobiliario una capacidad explicativa universal, sino en reconocer que constituye una variable que debe incorporarse de manera sistemática al análisis de la sostenibilidad del trabajo autónomo cuando el modelo de negocio depende de un espacio físico o de una determinada localización.

La segunda conclusión de conjunto es metodológica. El Informe ha mostrado que no resulta suficiente observar el precio del alquiler, el valor por metro cuadrado o el número de locales existentes. La vulnerabilidad aparece cuando las condiciones externas del mercado se encuentran con una determinada exposición empresarial, una determinada sensibilidad económica y una capacidad de respuesta limitada. Esta relación obliga a pasar de una lectura inmobiliaria basada exclusivamente en el precio a una lectura económica basada en el esfuerzo, la sustituibilidad, la estabilidad, la adecuación funcional y el margen de adaptación. En consecuencia, el territorio más caro no es necesariamente el más vulnerable, ni un territorio barato es necesariamente accesible. Del mismo modo, dos negocios situados en la misma calle pueden soportar consecuencias radicalmente distintas ante una misma variación de la renta.

El cierre del Informe debe, por tanto, reconstruir la cadena completa que se ha ido desarrollando en los capítulos anteriores: mercado inmobiliario, accesibilidad efectiva, esfuerzo empresarial, estrategias de adaptación, pérdida o conservación de capacidades, vulnerabilidad y, finalmente, efectos sobre continuidad y territorio. La utilidad de esta secuencia es precisamente evitar dos simplificaciones opuestas: considerar que cualquier incremento de precios conduce automáticamente a una crisis empresarial o, en sentido contrario, concluir que mientras el negocio permanezca abierto no existe un problema relevante. Entre ambas situaciones se despliega un amplio espacio de ajustes silenciosos que este Informe considera esencial para comprender la verdadera incidencia económica del espacio.

8.1. UNA NUEVA FORMA DE ENTENDER LA RELACIÓN ENTRE ESPACIO Y TRABAJO AUTÓNOMO

La principal aportación conceptual del Informe consiste en incorporar el espacio a la economía del trabajo autónomo no como mero escenario físico, sino como una infraestructura productiva cuya disponibilidad, localización, estabilidad y coste pueden condicionar el funcionamiento de la actividad. Esta afirmación resulta especialmente evidente en el comercio, la hostelería, los talleres, determinados servicios personales y sanitarios, las academias, las actividades artesanales y las pequeñas producciones, pero su alcance no termina ahí. Incluso actividades aparentemente flexibles pueden encontrarse expuestas cuando la vivienda se convierte en lugar de trabajo, cuando la proximidad a la clientela forma parte del modelo de negocio o cuando la actividad necesita unas condiciones técnicas y territoriales que no pueden sustituirse con facilidad.

Esta consideración obliga a superar la idea de que el inmueble es una partida homogénea de gasto. Para muchas actividades, el establecimiento concentra simultáneamente funciones productivas, comerciales, logísticas, regulatorias y relacionales. Una localización puede incorporar clientela acumulada, visibilidad, tránsito, accesibilidad, complementariedades con otros negocios, conocimiento del entorno y una reputación que se ha construido durante años. El negocio no adquiere únicamente el derecho temporal a utilizar unos metros cuadrados; adquiere acceso a un conjunto de funciones que contribuyen a generar ingresos. Por esta razón, la sustitución de un inmueble por otro no siempre constituye una decisión neutra y la comparación entre rentas nominales puede resultar engañosa.

La consecuencia es que la sostenibilidad espacial de una actividad debe analizarse como una relación entre lo que el espacio cuesta y lo que permite hacer. El coste del inmueble adquiere significado cuando se compara con la capacidad económica del negocio, pero también cuando se relaciona con el valor que aporta la localización, con el grado de especialización física del establecimiento y con la existencia de alternativas reales. Esta reformulación es importante porque desplaza el debate desde una pregunta puramente inmobiliaria —cuánto cuesta un local— hacia una pregunta empresarial —qué capacidad conserva la actividad después de financiar el espacio que necesita para operar—.

8.2. DE LOS PRECIOS INMOBILIARIOS A LA ACCESIBILIDAD EFECTIVA

El Informe concluye que la accesibilidad inmobiliaria no puede deducirse únicamente de la existencia física de inmuebles ni de su precio anunciado. La accesibilidad efectiva exige que el espacio se encuentre disponible, sea económicamente asumible, presente unas condiciones funcionales compatibles con el uso previsto y se sitúe en una localización que permita desarrollar la actividad sin destruir una parte sustancial de su mercado. Esta precisión es especialmente importante para interpretar la aparente paradoja de territorios que muestran precios moderados y, sin embargo, presentan importantes dificultades para emprender, trasladarse o asegurar un relevo.

En las áreas urbanas más tensionadas, la principal restricción puede encontrarse en el precio, en la competencia por determinadas localizaciones o en la necesidad de asumir una renta elevada para acceder a mercados con mayor densidad de clientes. En otros territorios, especialmente ciudades pequeñas y áreas rurales, la barrera puede manifestarse mediante escasez funcional: existen inmuebles, pero una parte de ellos necesita una rehabilitación costosa, carece de instalaciones adecuadas, presenta dificultades de accesibilidad o simplemente no se encuentra disponible para el uso requerido. La presión inmobiliaria adopta, por tanto, formas distintas y no puede diagnosticarse mediante un único indicador.

Esta conclusión tiene una implicación inmediata para el análisis territorial. La comparación entre mercados debe abandonar el ranking simple de precios y avanzar hacia una lectura de equilibrio inmobiliario-territorial: cuánto cuesta acceder y permanecer en un espacio, qué demanda y oportunidades permite generar el territorio, qué alternativas existen y qué capacidad tiene el negocio para adaptarse cuando cambian las condiciones. La accesibilidad productiva constituye así un concepto más amplio que el precio y permite comprender por qué determinadas zonas caras pueden seguir ofreciendo oportunidades sostenibles para algunos modelos de negocio, mientras determinados territorios más baratos pueden bloquear actividades por ausencia de espacios adecuados o por una oferta demasiado estrecha.

8.3. LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA: VIVIENDA Y ESPACIO DE ACTIVIDAD

Una de las hipótesis centrales del Informe es la existencia de una doble presión inmobiliaria específica del trabajo autónomo. La vivienda y el espacio empresarial pertenecen a esferas económicas diferenciadas y no deben confundirse, pero pueden confluir sobre una misma capacidad de decisión. El negocio debe generar recursos suficientes para cubrir sus costes, invertir, constituir reservas y remunerar el trabajo de la persona titular; esa remuneración, a su vez, sostiene la vivienda, el consumo y el ahorro del hogar. Cuando aumentan simultáneamente el esfuerzo residencial y el esfuerzo empresarial, se reduce el margen disponible para ambas esferas.

La doble presión no debe interpretarse como una suma mecánica de dos alquileres ni como una relación causal automática. Su relevancia reside en la posible reducción del espacio económico disponible: el conjunto de recursos que permanecen después de atender las obligaciones necesarias para vivir y trabajar. Menos ahorro personal implica una menor capacidad de apoyar al negocio ante una perturbación; menos margen empresarial implica una menor capacidad de sostener la renta personal y familiar. En el trabajo autónomo, donde ambas economías pueden encontrarse especialmente interrelacionadas, estas transferencias pueden ocultar durante un tiempo el deterioro real de la sostenibilidad.

El Informe concluye, por ello, que la vivienda debe incorporarse al análisis empresarial sin perder su especificidad residencial. Esta incorporación resulta especialmente relevante en tres situaciones: cuando la propia vivienda cumple funciones productivas; cuando el coste residencial reduce la capacidad de ahorro y capitalización de la persona titular; y cuando la distancia entre residencia y actividad aumenta costes de tiempo y movilidad. Del mismo modo, en los procesos de emprendimiento y relevo puede existir una oportunidad empresarial viable que no llega a materializarse porque la persona no encuentra simultáneamente una solución residencial y un espacio productivo compatibles con sus recursos.

8.4. EL ESFUERZO INMOBILIARIO COMO MECANISMO DE TRANSMISIÓN ECONÓMICA

El tránsito desde el precio hacia el esfuerzo inmobiliario empresarial constituye una de las conclusiones metodológicas más importantes del Informe. Un alquiler nominalmente elevado no permite inferir por sí solo vulnerabilidad, del mismo modo que una renta comparativamente moderada puede resultar restrictiva para un negocio de margen reducido. Lo relevante es la relación entre el coste del espacio y la capacidad económica efectiva de la actividad para sostenerlo sin sacrificar de manera persistente otras funciones necesarias.

Esta capacidad no depende exclusivamente de la facturación. Importan el margen, la liquidez, la estacionalidad, el peso de otros costes fijos, la productividad, el endeudamiento, la capacidad de fijación de precios, las reservas disponibles y las posibilidades de reorganizar el modelo de negocio. Dos actividades con niveles de ingresos semejantes pueden presentar esfuerzos inmobiliarios radicalmente distintos si sus estructuras económicas son diferentes. Del mismo modo, dos negocios sometidos a una misma subida de renta pueden reaccionar de forma distinta si uno dispone de reservas, poder de negociación y alternativas de localización mientras el otro carece de ellas.

Esta aproximación permite formular una conclusión que atraviesa todo el Informe: la presión se convierte en vulnerabilidad cuando el esfuerzo necesario para sostener el espacio comienza a competir con recursos destinados a funciones esenciales. El punto crítico no es necesariamente el impago. Puede aparecer antes, cuando el negocio sigue cumpliendo sus obligaciones, pero ha reducido de forma persistente su margen de seguridad, su capacidad inversora, su contratación potencial o su colchón de reservas. La medición de la sostenibilidad debe centrarse precisamente en ese espacio intermedio.

8.5. EL UMBRAL INMOBILIARIO DE SOSTENIBILIDAD

El Informe propone aproximarse a un umbral inmobiliario de sostenibilidad entendido no como una cifra normativa universal, sino como el nivel relativo de esfuerzo a partir del cual comienzan a aumentar de manera apreciable decisiones empresariales defensivas. Esta definición resulta deliberadamente prudente. No existe fundamento para asumir que un mismo porcentaje del ingreso o del margen sea igualmente sostenible para todas las actividades, porque el efecto depende del sector, la intensidad espacial, la estabilidad de la demanda, la estructura de costes y las alternativas de adaptación.

La noción de umbral es útil precisamente si se descubre en los datos y no si se decide de antemano. El objetivo empírico debe ser observar si, a medida que aumenta el peso del espacio, también aumenta de forma consistente la frecuencia de desinversión, contratación aplazada, utilización de ahorro personal, reducción de superficie, traslado o intención de cierre. Puede aparecer un punto de cambio relativamente claro; puede existir una zona de erosión progresiva; o puede no existir un umbral común y aparecer, en cambio, una relación continua y diferenciada por sectores y territorios. Las tres posibilidades son analíticamente válidas.

Esta conclusión introduce una distinción particularmente importante entre umbral de erosión y umbral de cierre. El primero aparece cuando la actividad empieza a sacrificar capacidades futuras para mantener el espacio; el segundo, cuando esas estrategias dejan de ser suficientes y la continuidad entra en cuestión. Desde una perspectiva preventiva y de política pública, el primer umbral resulta probablemente más útil, porque permite detectar deterioro antes de que se convierta en una baja empresarial visible.

8.6. ANTES DEL CIERRE: INVERSIÓN, CONTRATACIÓN, ADAPTACIÓN Y CRECIMIENTO

Una de las conclusiones más sólidas del marco analítico del Informe es que el cierre constituye un indicador tardío. Antes de desaparecer, una actividad puede atravesar un periodo prolongado de deterioro durante el cual sigue operando, mantiene clientela y paga sus obligaciones, pero lo hace reduciendo sucesivamente su capacidad para invertir, contratar, remunerar adecuadamente el trabajo de la persona titular o constituir reservas. Observar únicamente altas y bajas empresariales dejaría fuera una parte sustancial del fenómeno.

La inversión constituye una de las primeras variables susceptibles de aplazamiento. Reformas, equipamiento, digitalización, mantenimiento o formación pueden posponerse sin provocar un colapso inmediato, mientras que el alquiler debe pagarse. El Informe denomina desinversión defensiva a esta estrategia de sostener el presente utilizando recursos que debían construir la capacidad futura. Si se prolonga, puede generar una deuda de modernización que debilite productividad, competitividad y capacidad de respuesta.

El empleo presenta una dinámica semejante. El impacto no se limita a puestos destruidos; puede expresarse mediante contrataciones aplazadas, vacantes no abiertas, sustituciones no cubiertas, reducción de horas o trabajo adicional absorbido por la persona titular. Este empleo potencial no realizado resulta más difícil de observar estadísticamente, pero puede constituir una de las vías a través de las cuales la presión inmobiliaria interfiere en el tránsito desde el autoempleo hacia el crecimiento empresarial. La sobrecarga del titular actúa entonces como una forma no monetaria de financiación: el negocio sigue funcionando porque la persona aporta más tiempo y esfuerzo.

La misma lógica se proyecta sobre el crecimiento. Una actividad puede ser rentable y disponer de demanda, pero no ampliar superficie, abrir un segundo establecimiento o contratar porque el siguiente escalón espacial resulta inasumible. La presión no destruye necesariamente la actividad existente, pero impide transformar una oportunidad en expansión. Esta forma de crecimiento no realizado debe incorporarse a la evaluación de los efectos económicos del espacio.

8.7. UNA VULNERABILIDAD DESIGUAL: SECTOR, MODELO EMPRESARIAL Y TERRITORIO

El Informe concluye que no existe un autónomo medio desde el punto de vista inmobiliario. La intensidad de la exposición depende de la relación funcional que cada actividad mantiene con el espacio. Un comercio de proximidad puede presentar una fuerte dependencia locacional; un taller puede necesitar una superficie y unas condiciones técnicas difíciles de sustituir; una consulta sanitaria puede estar vinculada a requisitos de accesibilidad y adaptación; una actividad digital puede disponer de una mayor flexibilidad, aunque quedar expuesta a la dimensión residencial cuando utiliza la vivienda como infraestructura productiva.

La vulnerabilidad tampoco puede deducirse únicamente del sector. Dentro de una misma actividad influyen el régimen de tenencia, el margen, la facturación, la antigüedad, la disponibilidad de reservas, el tamaño del establecimiento, la capacidad para repercutir costes y las alternativas de traslado. El análisis debe construirse, por tanto, a partir de perfiles funcionales y no mediante etiquetas rígidas. La dependencia espacial, la dependencia locacional, la intensidad de capital y la capacidad de sustitución ofrecen una lectura más explicativa que una clasificación sectorial convencional aislada.

El territorio introduce una segunda capa de heterogeneidad. Las grandes áreas metropolitanas pueden combinar precios altos con demanda, redes y oportunidades igualmente elevadas; los destinos turísticos pueden simultanear ampliación de mercado y competencia intensa entre usos; las ciudades medias pueden presentar equilibrios favorables junto a focos internos de escasez; y el medio rural puede mostrar precios bajos pero una oferta funcional muy limitada. La política pública y la interpretación estadística deben asumir esta diversidad y evitar trasladar de forma automática diagnósticos de un contexto a otro.

8.8. PERMANECER NO SIEMPRE SIGNIFICA SER SOSTENIBLE

El Informe distingue entre continuidad formal, rentabilidad, sostenibilidad y resiliencia. Una actividad puede permanecer abierta y ser rentable en términos contables mientras consume reservas, reduce la remuneración del titular, aplaza inversiones necesarias o incrementa de manera permanente la jornada de trabajo. Puede ser sostenible en condiciones ordinarias y carecer, sin embargo, de capacidad para soportar una perturbación adicional. Estas diferencias obligan a analizar la calidad de la continuidad y no únicamente su existencia.

Esta conclusión resulta especialmente relevante para interpretar las estrategias de adaptación. Las personas autónomas no permanecen pasivas ante una modificación del coste del espacio: negocian, cambian precios, reducen superficie, comparten instalaciones, trasladan funciones, digitalizan, trabajan desde la vivienda, buscan nuevas localizaciones o reorganizan su modelo. Algunas de estas respuestas fortalecen el negocio porque mejoran productividad o flexibilidad; otras son defensivas y desplazan el coste hacia el futuro. Adaptarse no equivale necesariamente a resolver.

La distinción entre adaptación fortalecedora y adaptación defensiva permite comprender por qué un negocio puede aparentar estabilidad y, al mismo tiempo, perder capacidad competitiva. El criterio relevante es si la respuesta deja capacidades permanentes o si se limita a sostener temporalmente la actividad sacrificando margen, inversión, tiempo, empleo o reservas. Esta diferencia debe formar parte tanto del análisis empírico como de cualquier sistema de alerta temprana.

8.9. EMPRENDIMIENTO, CRECIMIENTO Y RELEVO GENERACIONAL

La presión inmobiliaria no actúa únicamente sobre negocios existentes. Puede operar antes del nacimiento de la actividad, elevando el capital necesario para acceder a un establecimiento y reduciendo los recursos disponibles para equipamiento, circulante o primeras contrataciones. Fianzas, garantías, obras y licencias pueden hacer que proyectos comercialmente plausibles no lleguen a materializarse. Esta actividad potencial no realizada no aparece en las estadísticas de cierre y constituye uno de los efectos más difíciles de observar.

El crecimiento presenta una barrera semejante cuando requiere un salto espacial. La actividad puede disponer de demanda suficiente y, sin embargo, encontrar que la ampliación de superficie, el traslado a un establecimiento más adecuado o la apertura de una segunda unidad exige un volumen de recursos incompatible con su estructura económica. En estos casos, el espacio se convierte en techo de crecimiento y no necesariamente en causa de cierre.

El relevo generacional constituye probablemente el momento en que esta diferencia entre viabilidad histórica y viabilidad de entrada se hace más visible. Un negocio puede funcionar durante décadas gracias a una renta histórica, un inmueble en propiedad, inversiones amortizadas y una clientela asociada a la ubicación. La persona continuadora puede encontrarse con una renta actualizada, nuevas garantías, obras, necesidad de financiación o imposibilidad de conservar el local. La rentabilidad pasada deja entonces de ser una referencia suficiente.

La conclusión es especialmente importante para territorios y sectores donde la continuidad empresarial cumple funciones económicas y sociales relevantes. Un negocio viable puede desaparecer no porque haya perdido mercado, sino porque el espacio no es transmisible en condiciones compatibles con la actividad. Incorporar una auditoría inmobiliaria al relevo —contrato, renta futura, inversión, alternativas y vivienda cuando sea necesario— permite identificar esta barrera antes de que la operación fracase.

8.10. LA PRESIÓN INMOBILIARIA COMO FACTOR DE TRANSFORMACIÓN TERRITORIAL

Las decisiones empresariales tienen efectos que trascienden a la unidad económica cuando se acumulan en un territorio. Traslados, cierres, sustituciones, proyectos que no llegan a instalarse y relevos que fracasan pueden modificar progresivamente la composición productiva de barrios, ejes comerciales y municipios.

El mercado inmobiliario puede actuar, así, como uno de los mecanismos que intervienen en la selección territorial de actividades, favoreciendo a aquellas con mayor capacidad de competir por el espacio y dificultando la permanencia de modelos con menor margen o mayor intensidad espacial.

Esta conclusión no debe confundirse con una valoración negativa de toda transformación urbana o comercial. La renovación empresarial, la inversión, el turismo y los cambios de consumo pueden generar oportunidades, recuperar espacios y ampliar mercados. El Informe utiliza con cautela el concepto de gentrificación económica precisamente para distinguir entre transformación ordinaria y procesos en los que la revalorización del espacio contribuye de forma relevante a desplazar actividades que mantienen demanda y utilidad económica.

La relevancia territorial aparece cuando la sustitución acumulada reduce diversidad funcional, servicios de proximidad, empleo local, oportunidades de emprendimiento o capacidad de reproducción del tejido productivo. Una actividad puede perderse sin que ello altere significativamente un mercado profundo y, en cambio, resultar difícilmente sustituible en un pequeño municipio o en un barrio con menor densidad económica. La criticidad depende, por tanto, de la función territorial que cumple la actividad y de la existencia real de alternativas.

Esta perspectiva permite conectar política económica y política territorial. La pregunta ya no es únicamente cuántos establecimientos existen, sino qué funciones económicas pueden permanecer en un determinado entorno y bajo qué condiciones. El territorio forma parte de la capacidad de adaptación de las empresas y debe incorporarse como variable explicativa y como criterio de focalización de las políticas.

8.11. QUÉ PUEDE Y QUÉ NO PUEDE AFIRMARSE A PARTIR DE LA EVIDENCIA

El rigor del Informe exige distinguir con claridad entre marco analítico, hipótesis de trabajo, patrones descriptivos y relaciones causales. La coincidencia entre precios elevados y dificultades empresariales no demuestra por sí sola que las primeras sean la causa de las segundas. La viabilidad del trabajo autónomo depende simultáneamente de demanda, productividad, competencia, financiación, fiscalidad, energía, regulación, digitalización, capacidad de gestión y transformaciones sectoriales. El componente inmobiliario debe situarse dentro de este sistema multicausal.

La misma cautela debe aplicarse al análisis de género y de otros perfiles potencialmente vulnerables. Una diferencia agregada entre mujeres y hombres puede proceder de la composición sectorial, del tamaño del negocio, del régimen de tenencia, de la edad, de la facturación o de la distribución territorial. La perspectiva de género no consiste en presuponer una brecha, sino en diseñar comparaciones capaces de determinar si, bajo condiciones económicas y sectoriales semejantes, persisten diferencias de esfuerzo, capacidad de financiación, flexibilidad territorial, doble presión o adaptación.

Asimismo, el eventual umbral inmobiliario de sostenibilidad debe descubrirse empíricamente y no imponerse. Si los resultados no identifican un punto único, esa ausencia será una conclusión relevante y reforzará la necesidad de utilizar perfiles sectoriales y territoriales. Del mismo modo, si determinados mecanismos previstos por el marco conceptual no aparecen con suficiente consistencia, deberán descartarse o formularse como indicios. La credibilidad del Informe depende tanto de comunicar lo que la evidencia confirma como de reconocer lo que no permite sostener.

Por esta razón, los resultados cuantitativos deben conservar siempre su denominador, universo y filtros de cálculo. No es equivalente un porcentaje calculado sobre toda la muestra que uno referido únicamente a personas arrendatarias, negocios que habían previsto contratar o titulares próximos al relevo. La trazabilidad de las cifras y la estabilidad de su significado entre capítulos, resumen ejecutivo y materiales de difusión forman parte de la calidad metodológica del estudio.

8.12. IMPLICACIONES PARA LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

La principal conclusión para la acción pública es que la respuesta no puede reducirse a ayudar a pagar un espacio cada vez más caro ni puede articularse mediante un catálogo uniforme de subvenciones. La política debe partir del diagnóstico del mecanismo dominante. Un problema de liquidez, una escasez funcional de locales, una inestabilidad contractual, una barrera de entrada, un relevo amenazado o una pérdida territorial de diversidad requieren instrumentos diferentes. La correspondencia entre problema e instrumento constituye el criterio básico de eficacia.

El Informe organiza la intervención alrededor de cuatro grandes líneas: reducir la presión sobre los espacios de actividad económica cuando exista una barrera estructural; mejorar el acceso y la permanencia mediante instrumentos financieros, contractuales y de oferta; proteger la diversidad y el tejido económico de proximidad cuando exista evidencia de criticidad territorial; y reforzar la capacidad de adaptación de las personas autónomas mediante diagnóstico, información, financiación, espacios compartidos, mediación y acompañamiento. Estas líneas no son excluyentes y, en muchos casos, deberán combinarse en paquetes de intervención.

La territorialización es igualmente imprescindible. Un centro urbano tensionado, un destino turístico, una ciudad media y un municipio rural no necesitan necesariamente la misma respuesta. Allí donde domina el precio, puede ser útil ampliar oferta efectiva o mejorar estabilidad; donde domina la escasez funcional, la rehabilitación y activación de stock pueden resultar prioritarias; donde existe una barrera de entrada, garantías y financiación pueden ser decisivas; y donde el problema se concentra en el relevo, la mediación con la propiedad y la evaluación temprana del inmueble pueden ser más relevantes que una ayuda general al alquiler.

La innovación institucional puede proceder, en buena medida, de conectar instrumentos ya existentes. Los programas de emprendimiento pueden incorporar el coste total de acceso al espacio; los programas de relevo, una auditoría inmobiliaria; los viveros, una estrategia de salida hacia espacio ordinario; las políticas rurales, una coordinación entre vivienda y actividad; y las estrategias comerciales, indicadores tempranos de inversión aplazada, empleo no creado y pérdida de reservas. El reto no consiste necesariamente en crear una nueva política sectorial autónoma, sino en introducir la accesibilidad productiva dentro de políticas que hoy operan de manera fragmentada.

8.13. CONCLUSIÓN GENERAL: PRESERVAR LA ACCESIBILIDAD ECONÓMICA AL TERRITORIO

El conjunto del Informe conduce a una idea final: la sostenibilidad del trabajo autónomo depende también de la posibilidad de acceder y permanecer en los territorios en los que se concentra la demanda, la clientela, las redes y las oportunidades. El espacio es simultáneamente una necesidad material, una estructura de costes y, en determinadas actividades, una parte del propio capital económico acumulado. Cuando su coste o su escasez superan la capacidad ordinaria de absorción del negocio, empiezan a desplazarse otras funciones necesarias para la actividad.

La presión inmobiliaria adquiere entonces una dimensión productiva. Deja de absorber únicamente renta y comienza a absorber opciones: la posibilidad de invertir, contratar, modernizar, ahorrar, crecer, trasladarse sin perder mercado, iniciar un proyecto o transmitir una actividad. El problema no se identifica exclusivamente cuando el negocio desaparece. Aparece antes, cuando para permanecer resulta necesario renunciar de forma sistemática a capacidades que determinan su futuro.

Esta conclusión permite entender por qué el análisis debe combinar empresa y territorio. La vulnerabilidad no es una cualidad fija del negocio ni una propiedad absoluta del mercado inmobiliario. Surge de la relación entre ambos. Una presión elevada puede ser absorbible cuando existe margen y alternativas; una presión moderada puede resultar crítica cuando el negocio depende intensamente de una localización, carece de reservas o opera en un territorio con escasa oferta funcional. La cuestión decisiva es, por tanto, si existe suficiente libertad espacial y económica para responder al cambio.

El objetivo de la política pública no debería ser congelar los mercados ni preservar indiscriminadamente cualquier actividad o localización. Debería consistir en evitar que barreras inmobiliarias demostradas destruyan de forma innecesaria capacidad productiva, empleo potencial, continuidad empresarial y diversidad territorial. Esto exige diagnosticar primero, intervenir después, evaluar los resultados y adaptar las medidas al mecanismo dominante.

En último término, la presión inmobiliaria sobre el trabajo autónomo obliga a ampliar el significado de accesibilidad. No basta con poder encontrar un inmueble. Es necesario que ese espacio pueda ser utilizado en condiciones compatibles con la economía del negocio, con la vida de la persona titular y con las funciones territoriales que la actividad desempeña. La sostenibilidad del ecosistema emprendedor depende, en una parte relevante de los casos, de esa capacidad para disponer de un lugar donde vivir, trabajar, invertir y continuar. Cuando esa accesibilidad se deteriora, el problema deja de ser únicamente inmobiliario y comienza a afectar a la propia reproducción económica del territorio.

ANEXOS TÉCNICOS

Evidencia empírica, instrumentos de análisis y arquitectura metodológica

NOTA METODOLÓGICA DE LECTURA DE LOS ANEXOS

Los Anexos Técnicos constituyen el aparato empírico y metodológico que sostiene el Informe. Su función no es prolongar el cuerpo principal mediante capítulos adicionales ni acumular materiales residuales, sino hacer explícitos los procedimientos de medición, interpretación, comparación e integración utilizados para analizar la relación entre presión inmobiliaria y trabajo autónomo. En ellos se preservan las matrices de explotación, los protocolos de trazabilidad, los instrumentos cualitativos, los criterios de evaluación de políticas y la arquitectura del Índice de Vulnerabilidad Inmobiliaria del Trabajo Autónomo (IVITA).

La lectura conjunta responde a una secuencia única: medir la extensión e intensidad de los fenómenos; comprender los mecanismos y trayectorias mediante los que esos fenómenos se traducen en decisiones empresariales; ordenar las respuestas públicas capaces de actuar sobre las barreras identificadas; y sintetizar territorialmente la interacción entre presión, exposición, sensibilidad y capacidad de adaptación. Esta secuencia puede expresarse como MEDIR → COMPRENDER → INTERVENIR → SINTETIZAR Y TERRITORIALIZAR.

Los cuatro bloques no deben interpretarse como fuentes de evidencia equivalentes. El Anexo A establece la explotación cuantitativa de la encuesta; el Anexo B reconstruye mecanismos y trayectorias a partir de entrevistas y grupos de discusión; el Anexo C organiza instrumentos de política pública y condiciones de transferibilidad; y el Anexo D formaliza una herramienta diagnóstica integrada. La convergencia entre ellos refuerza la interpretación, pero no convierte asociaciones estadísticas, testimonios cualitativos o construcciones metodológicas en relaciones causales demostradas.

En consecuencia, se mantiene una distinción estricta entre arquitectura analítica y evidencia validada. Los porcentajes, medias, umbrales, ponderaciones, puntuaciones o clasificaciones que dependan de bases aún no depuradas o de decisiones metodológicas pendientes deberán completarse únicamente cuando exista un procedimiento verificable y trazable. Esta cautela no constituye una limitación formal del Informe, sino una condición de calidad: permite separar con claridad lo que el estudio propone medir de aquello que la evidencia disponible permite afirmar.

ARQUITECTURA GENERAL DEL SISTEMA DE ANEXOS

Bloque	Función	Pregunta central	Producto principal
ANEXO A	MEDIR	¿Qué extensión, intensidad y distribución presentan la presión y sus efectos?	Sistema de explotación cuantitativa y trazabilidad
ANEXO B	COMPRENDER	¿Cómo se producen los ajustes y por qué trayectorias semejantes terminan de forma diferente?	Trayectorias, mecanismos y triangulación cualitativa
ANEXO C	INTERVENIR	¿Qué instrumentos responden a cada barrera y bajo qué condiciones pueden funcionar?	Matriz problema–mecanismo–instrumento–evidencia
ANEXO D	SINTETIZAR / TERRITORIALIZAR	¿Dónde coinciden presión, exposición, sensibilidad y menor capacidad de adaptación?	IVITA, perfiles y fichas territoriales

ÍNDICE GENERAL DE LOS ANEXOS TÉCNICOS

ANEXO A · EXPLOTACIÓN CUANTITATIVA DE LA ENCUESTA

Marco de análisis, variables, cruces, esfuerzo inmobiliario, doble presión, decisiones empresariales, inversión, empleo, continuidad, relevo y trazabilidad.

ANEXO B · ANÁLISIS CUALITATIVO

Trayectorias empresariales, mecanismos de adaptación, reducción, traslado, transmisión y cierre; codificación, protección de la evidencia y triangulación.

ANEXO C · POLÍTICAS PÚBLICAS Y BUENAS PRÁCTICAS

Instrumentos estatales, autonómicos, municipales e internacionales; criterios de buena práctica, evaluación, transferibilidad y paquetes de intervención.

ANEXO D · ÍNDICE DE VULNERABILIDAD INMOBILIARIA DEL TRABAJO AUTÓNOMO · IVITA

Arquitectura metodológica, variables, ponderaciones, doble presión, umbral, perfiles territoriales, transparencia, actualización y limitaciones.

MATRIZ MAESTRA DE CORRESPONDENCIA INFORME–ANEXOS

Dimensión analítica	A · Cuantitativo	B · Cualitativo	C · Políticas	D · IVITA
Presión inmobiliaria	Medición	Percepción y trayectoria	Instrumentos sobre oferta/coste	Dimensión de presión
Doble presión	Cruces vivienda–actividad	Geografía personal y cuidados	Coordinación vivienda–actividad	IDPI
Esfuerzo inmobiliario	Ratio, tramos y evolución	Sacrificios y ajustes	Focalización y asequibilidad	Capacidad económica
Adaptación	Decisiones observadas	Mecanismos y secuencias	Apoyo, mediación e infraestructura	Capacidad adaptativa
Vulnerabilidad	Perfiles y umbrales	Latente/manifiesta	Priorización de instrumentos	Perfil multidimensional
Territorio	Cruces territoriales	Dependencia locacional	Gobernanza multinivel	Escala y cartografía
Continuidad y relevo	Expectativas y transmisión	Trayectorias de salida/relevo	Mediación y paquete de relevo	Señales de continuidad

CLAVE DE LECTURA

La correspondencia no implica que todos los anexos deban responder con la misma intensidad a cada dimensión. La función de la matriz es garantizar trazabilidad: cada afirmación relevante del Informe debe poder vincularse con la evidencia, el mecanismo interpretativo, el instrumento de intervención o la construcción diagnóstica que le corresponda.

ANEXO A

EXPLOTACIÓN CUANTITATIVA
DE LA ENCUESTA

Marco de análisis, variables, cruces, criterios de interpretación y protocolo de trazabilidad de resultados

SÍNTESIS Y FUNCIÓN DEL ANEXO

Este Anexo convierte la encuesta en un sistema de explotación cuantitativa orientado a explicar mecanismos y no únicamente a producir frecuencias. Su finalidad es establecer, antes de disponer de la base definitiva, qué variables deben leerse conjuntamente, qué comparaciones resultan sustantivamente relevantes y qué cautelas deben acompañar cualquier interpretación. La lógica general enlaza coste inmobiliario, esfuerzo económico, doble presión residencial y empresarial, capacidad de adaptación, decisiones defensivas, coste de oportunidad, empleo, continuidad y relevo generacional.

El criterio central es que el precio del espacio no constituye por sí mismo una medida de vulnerabilidad. El análisis debe observar cuánto pesa ese coste sobre la economía real de la actividad, cómo evoluciona, qué margen existe para absorberlo, qué alternativas espaciales están disponibles y qué decisiones adopta la persona autónoma para mantener la continuidad. De este modo, la explotación cuantitativa funciona como puente entre el marco conceptual del Informe y la evidencia empírica.

CADENA DE LECTURA: PRESIÓN → ESFUERZO → ADAPTACIÓN → SACRIFICIOS → EMPLEO / INVERSIÓN → CONTINUIDAD → RELEVO.

Dimensión	Pregunta de explotación	Resultado esperado
Exposición	¿Qué coste soporta la actividad y cómo evoluciona?	Nivel, esfuerzo y velocidad del incremento
Doble presión	¿Cómo interactúan vivienda y espacio de actividad?	Perfiles residencial-empresariales
Adaptación	¿Qué decisiones se adoptan para absorber el coste?	Tipo y profundidad de respuesta
Coste de oportunidad	¿Qué actuaciones se aplazan, reducen o cancelan?	Renuncias y desinversión defensiva
Empleo	¿Se modifica la contratación potencial o efectiva?	Empleo aplazado, reducido o no creado
Continuidad	¿El espacio altera permanencia, traslado o cierre?	Riesgo actual y anticipado
Relevo	¿Puede transmitirse el negocio en condiciones viables?	Transmisibilidad inmobiliaria
Heterogeneidad	¿Quiénes y dónde son más vulnerables?	Cruces sector × territorio × perfil
Umbral	¿Dónde empiezan a intensificarse las respuestas defensivas?	Zona empírica de erosión/sostenibilidad

La explotación deberá preservar en todo momento la trazabilidad del dato. Cada resultado que pase al cuerpo del Informe, al Resumen Ejecutivo o a las propuestas deberá conservar su indicador, universo, denominador, filtros, tamaño de base, comparación relevante y cautela interpretativa. La encuesta se concibe así no como una colección de porcentajes, sino como una arquitectura de evidencia capaz de sostener conclusiones comparables y verificables.

A.0. OBJETO Y CRITERIO DE EXPLOTACIÓN

La encuesta constituye el principal instrumento cuantitativo para conectar la evolución del mercado inmobiliario con la realidad económica del trabajo autónomo. Su función es medir no solo el coste residencial o empresarial, sino el peso que esos costes adquieren dentro de la estructura económica de la actividad, su evolución y las decisiones que inducen.

La explotación se organiza a partir de una cadena analítica común al conjunto del Informe: coste inmobiliario, esfuerzo sobre los ingresos, efecto sobre márgenes y recursos disponibles, decisiones empresariales, capacidad de adaptación y expectativas de continuidad. Esta secuencia permite pasar de la percepción general del encarecimiento a la identificación de impactos económicos observables.

El bloque se concibe como un protocolo de lectura de la evidencia. Los resultados definitivos deberán incorporar siempre la base de cálculo, el denominador utilizado, los filtros aplicados y, cuando proceda, una cautela expresa sobre causalidad, tamaño muestral y significación estadística.

MATRIZ GENERAL DE EXPLOTACIÓN

Dimensión	Pregunta analítica	Salida principal
Exposición	¿Qué coste soporta la actividad y cómo ha evolucionado?	Coste, esfuerzo y velocidad de incremento
Doble presión	¿Cómo interactúan vivienda y espacio de actividad?	Perfiles de presión residencial-empresarial
Adaptación	¿Qué decisiones se adoptan para absorber el coste?	Intensidad y profundidad de respuesta
Coste de oportunidad	¿Qué actuaciones se aplazan o sacrifican?	Desinversión defensiva y renuncias
Empleo	¿Se modifica la contratación o el trabajo potencial?	Contratación aplazada, reducida o descartada
Continuidad	¿El coste altera permanencia, traslado o cierre?	Riesgo actual y anticipado
Heterogeneidad	¿Quiénes y dónde presentan mayor vulnerabilidad?	Cruces sectoriales, territoriales y de género
Umbral	¿Existe un punto de inflexión del esfuerzo?	Umbral empírico de sostenibilidad

A.1. PERFIL DE LAS PERSONAS ENCUESTADAS

FINALIDAD ANALÍTICA: Caracterizar qué tipo de trabajo autónomo está representado en la muestra antes de interpretar los resultados sobre esfuerzo inmobiliario, inversión, contratación, traslado o continuidad. La composición muestral condiciona el significado de todos los indicadores posteriores.

PREGUNTA DE LECTURA: ¿qué tipo de trabajo autónomo estamos observando?

TABLA A.1. VARIABLES DE CARACTERIZACIÓN Y FUNCIÓN ANALÍTICA

Variable	Desagregación mínima	Qué permite observar	Lectura analítica posterior
Sexo	Mujeres / hombres / otras categorías según cuestionario	Garantizar base suficiente para comparación posterior	Cruzar con sector, ingresos, tenencia, domicilio como lugar de trabajo, esfuerzo, financiación, adaptación y continuidad.
Edad	Tramos de edad	Situar a la persona en su ciclo vital y empresarial	Relacionar con inversión, movilidad, horizonte empresarial, cierre y relevo; interpretar junto con sector, antigüedad y rentabilidad.
Comunidad autónoma	CC. AA. de localización	Captar heterogeneidad territorial	Permite contextualizar diferencias de mercado y evitar lecturas nacionales indiferenciadas.
Tamaño / tipo de municipio	Grandes áreas urbanas / ciudades turísticas / ciudades medias / municipios rurales	Identificar formas distintas de presión inmobiliaria	Precio y competencia por localización; competencia entre usos; coste frente a tamaño de mercado; disponibilidad funcional y coste de activación.
Sector de actividad	Comercio / hostelería / servicios personales / servicios profesionales / sanidad / reparación / artesanía / actividades digitales o flexibles	Aproximar la dependencia inmobiliaria de la actividad	Contrastar esfuerzo, adaptación y continuidad según intensidad espacial y dependencia locacional.
Antigüedad empresarial	Años desde inicio de la actividad	Identificar fase del ciclo empresarial	Distinguir entrada, consolidación, madurez y proximidad al relevo.
Trabajadores asalariados	Con / sin personas asalariadas; tamaño si procede	Aproximar escala y estructura empresarial	Relacionar presión inmobiliaria con empleo, contratación y capacidad de absorción.
Tipo de espacio utilizado	Local / oficina / taller / nave / domicilio / espacio compartido / otros	Medir intensidad y función productiva del espacio	Diferenciar necesidades funcionales y posibilidades reales de sustitución.
Régimen de tenencia	Propiedad / alquiler / cesión / compartido / otros	Identificar exposición contractual y patrimonial	Relacionar coste, estabilidad, inversión específica y capacidad de adaptación.

CRITERIO DE INTERPRETACIÓN

La tabla no presenta resultados todavía: define la estructura mínima con la que deberán leerse. La composición sectorial, territorial, demográfica y empresarial deberá acompañar cualquier interpretación posterior. En particular, la perspectiva de género se construirá mediante comparación de resultados y no únicamente mediante el peso de mujeres y hombres en la muestra; del mismo modo, la edad se interpretará en combinación con antigüedad, sector, rentabilidad y condiciones del espacio utilizado.

A.2. CARACTERÍSTICAS DEL ESPACIO DE ACTIVIDAD

FINALIDAD ANALÍTICA: Identificar dónde y bajo qué condiciones inmobiliarias se desarrolla la actividad, distinguiendo la modalidad de dependencia respecto del espacio y los factores que pueden convertir una situación aparentemente estable en una fuente de vulnerabilidad futura.

PREGUNTA DE LECTURA: ¿dónde desarrolla su actividad la persona autónoma?

TABLA A.2. TIPOLOGÍA DEL ESPACIO Y MODALIDAD DE DEPENDENCIA INMOBILIARIA

Tipo de espacio	Caracterización	Lectura analítica
Local comercial	Espacio abierto al público y vinculado a una localización concreta.	Dependencia locacional, coste de ocupación, visibilidad y continuidad del establecimiento.
Oficina o despacho	Espacio profesional estable, con distinto grado de necesidad de atención presencial.	Coste fijo, centralidad funcional y posibilidades reales de relocalización.
Taller o nave	Espacio productivo con requisitos de superficie, acceso, instalaciones o normativa.	Elevada especificidad funcional y menor sustituibilidad inmobiliaria.
Coworking / espacio compartido	Uso flexible o compartido de infraestructura y servicios.	Reducción o mutualización de costes fijos; mayor reversibilidad espacial.
Domicilio particular	La vivienda cumple simultáneamente una función residencial y productiva.	Traslado de parte de la exposición empresarial al ámbito residencial y posible doble presión.
Actividad itinerante / sin establecimiento permanente	La actividad no depende de un único inmueble estable.	Menor dependencia directa del establecimiento, aunque pueden existir costes de movilidad, almacenamiento o apoyo logístico.
Otros espacios	Modalidades no incluidas en las categorías anteriores.	Permite detectar formas de dependencia espacial no previstas en la clasificación inicial.

RÉGIMEN DE TENENCIA: UNA VARIABLE EXPLICATIVA

El régimen de tenencia no debe utilizarse únicamente para describir la muestra. Cada modalidad distribuye de forma distinta el coste, la estabilidad y el riesgo inmobiliario: la propiedad reduce la exposición directa a renovaciones de renta, pero puede incorporar hipoteca, mantenimiento, impuestos, reparaciones y capital inmovilizado; el alquiler aumenta la sensibilidad a las condiciones contractuales y a las renegociaciones; los espacios compartidos pueden reducir costes fijos; la cesión introduce condiciones específicas de estabilidad; y el domicilio particular conecta de manera directa la esfera residencial con la empresarial.

TABLA A.3. RÉGIMEN DE TENENCIA Y PRINCIPAL MECANISMO DE EXPOSICIÓN

Régimen	Exposición principal	Implicación para el análisis
Propiedad	Hipoteca, mantenimiento, impuestos, reparaciones y capital inmovilizado.	Menor exposición a actualización de renta, pero no ausencia de coste inmobiliario.
Alquiler	Renta periódica, actualización, vencimiento y renegociación.	Exposición directa a la evolución contractual y de mercado.
Espacio compartido	Cuota de uso y condiciones de acceso compartidas.	Puede reducir costes fijos y aumentar flexibilidad, con menor control sobre el espacio.
Cesión	Condiciones económicas o de uso específicas.	La estabilidad depende de la duración y condiciones de la cesión.
Domicilio	Coste residencial y adecuación de la vivienda al trabajo.	La presión residencial puede convertirse también en presión productiva.

CONDICIONES CONTRACTUALES: DEL COSTE PRESENTE AL RIESGO FUTURO

En las actividades desarrolladas en alquiler, la renta actual no permite conocer por sí sola el grado de vulnerabilidad. La proximidad del vencimiento, el horizonte de renovación, la duración acordada y las actualizaciones recientes o previstas pueden modificar de forma sustancial la posición del negocio. Por ello, el análisis deberá separar dos dimensiones que pueden no coincidir: el coste que soporta hoy la actividad y el riesgo contractual al que puede enfrentarse en el futuro inmediato.

ESQUEMA A.1. COSTE ACTUAL Y RIESGO CONTRACTUAL FUTURO

COSTE ACTUAL	RIESGO CONTRACTUAL FUTURO
Renta o coste de ocupación que soporta actualmente la actividad.	Probabilidad de que las condiciones de uso cambien de forma relevante en el corto o medio plazo.
Indicadores: importe actual, peso sobre ingresos o margen y actualizaciones recientes.	Indicadores: antigüedad del contrato, duración, fecha de vencimiento, renovación próxima y actualizaciones previstas.

CRITERIO DE INTERPRETACIÓN

La lectura conjunta del tipo de espacio, el régimen de tenencia y las condiciones contractuales permitirá construir una medida más precisa de dependencia inmobiliaria. Una actividad con una renta actual moderada puede encontrarse en una situación de elevada incertidumbre si su continuidad depende de una renegociación próxima en un mercado tensionado; del mismo modo, una actividad propietaria puede no estar expuesta a una subida de alquiler y, sin embargo, soportar costes financieros, de mantenimiento o de capital que reduzcan su margen de adaptación. La unidad de análisis no será, por tanto, únicamente el inmueble, sino la relación económica y contractual que la actividad mantiene con él.

A.3. CUÁNTO PAGAN LAS PERSONAS AUTÓNOMAS POR EL ESPACIO

PREGUNTA CENTRAL

¿Cuánto cuesta mantener el espacio necesario para desarrollar la actividad y qué peso representa ese coste sobre los recursos generados por el negocio?

El coste del espacio constituye uno de los primeros resultados cuantitativos centrales de la encuesta. Su lectura deberá combinar el nivel absoluto de gasto mensual, el coste por metro cuadrado cuando la información sea suficientemente fiable y, sobre todo, el esfuerzo inmobiliario empresarial. El precio absoluto permite describir exposición, pero no equivale por sí mismo a vulnerabilidad: una misma renta puede resultar asumible para un negocio y crítica para otro en función de ingresos, margen, estabilidad y capacidad de adaptación.

1. TRES MEDIDAS QUE NO DEBEN CONFUNDIRSE

MEDIDA	CÁLCULO / UNIDAD	QUÉ PERMITE OBSERVAR	CAUTELA DE INTERPRETACIÓN
Coste mensual	€/mes	Nivel absoluto de recursos destinados al espacio y comparación entre tipologías, sectores y territorios.	No informa por sí solo de la capacidad del negocio para soportarlo.
Coste unitario	€/m²/mes	Compara espacios de distinto tamaño y aproxima diferencias de mercado o localización.	Solo debe utilizarse cuando superficie y coste estén medidos con suficiente fiabilidad.
Esfuerzo inmobiliario	Coste del espacio / recursos generados por la actividad	Mide el peso económico relativo del espacio y permite relacionarlo con decisiones empresariales.	No debe convertirse automáticamente en un umbral normativo universal de riesgo.

2. MEDIA, MEDIANA Y DISTRIBUCIÓN

La presentación de resultados deberá mostrar conjuntamente media y mediana. La media resume el coste agregado, pero puede desplazarse por valores extremos; la mediana identifica el centro de la distribución con menor sensibilidad a esos casos. La distancia entre ambas será, además, una señal útil de asimetría. Ninguna de las dos sustituye a la distribución por tramos, necesaria para conocer cuántas actividades se concentran en niveles bajos, intermedios o elevados de coste y esfuerzo.

MEDIA	MEDIANA	DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS
Sensibilidad a valores extremos.	Valor central más robusto.	Muestra heterogeneidad y concentración de casos.

3. TRAMOS DE ESFUERZO EMPRESARIAL

El texto de partida prevé una clasificación operativa por intervalos, pero no especifica todavía sus cortes numéricos. Por ello, en esta fase conviene dejar definida la estructura de explotación sin fijar porcentajes arbitrarios. Los límites deberán establecerse cuando se conozca la distribución efectiva de la muestra y podrán utilizarse para comprobar si las estrategias defensivas aumentan de forma sistemática a medida que crece el esfuerzo inmobiliario.

TRAMO OPERATIVO	INTERVALO	LECTURA ANALÍTICA	CONTRASTE POSTERIOR
Tramo 1	A definir con los resultados	Menor peso relativo del espacio dentro de la actividad.	Inversión, contratación, traslado, continuidad.
Tramo 2	A definir con los resultados	Esfuerzo intermedio; permite observar primeras diferencias de comportamiento.	Estrategias de ajuste y desplazamiento de recursos.
Tramo 3	A definir con los resultados	Esfuerzo elevado; mayor probabilidad de tensión económica, a contrastar.	Renuncias, aplazamientos y adaptación defensiva.
Tramo 4	A definir con los resultados	Cola superior de la distribución; no equivale automáticamente a inviabilidad.	Continuidad, cierre, traslado y capacidad de absorción.

4. GRÁFICAS RECOMENDADAS CUANDO SE INCORPOREN LOS RESULTADOS

PIEZA	REPRESENTACIÓN	UTILIDAD
Gráfico A.3.1	Barras: coste mensual por tramos	Visualizar la distribución de la muestra sin reducirla a una cifra media.
Gráfico A.3.2	Media y mediana por sector / territorio	Detectar diferencias y posibles distribuciones asimétricas.
Gráfico A.3.3	Barras: tramos de esfuerzo empresarial	Identificar la proporción de actividades en cada nivel operativo.
Gráfico A.3.4	Esfuerzo × estrategias defensivas	Contrastar si el aumento del esfuerzo se asocia con más ajustes empresariales.

5. CRUCES PRIORITARIOS

El coste y el esfuerzo deberán cruzarse, como mínimo, con sector de actividad, territorio, tipología de espacio y régimen de tenencia. Cuando el tamaño de las submuestras lo permita, será especialmente útil incorporar antigüedad empresarial, existencia de asalariados, sexo y edad. El objetivo no será construir una clasificación de quién “paga más”, sino identificar qué combinaciones de coste, dependencia espacial y capacidad económica producen mayores tensiones sobre la actividad.

CRITERIO DE LECTURA

PRECIO ABSOLUTO ≠ ESFUERZO ≠ VULNERABILIDAD. El coste describe cuánto se paga; el esfuerzo indica cuánto pesa ese coste sobre la actividad; la vulnerabilidad solo puede interpretarse al incorporar exposición, sensibilidad y capacidad de adaptación.

A.4. LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA

Este bloque contrasta empíricamente una de las tesis centrales del Informe: una parte del trabajo autónomo puede estar expuesta simultáneamente al coste residencial y al coste del espacio de actividad. Aunque vivienda y negocio pertenezcan formalmente a economías distintas, ambos terminan compitiendo por los recursos generados por la actividad. El análisis deberá medir ambas dimensiones por separado y comprobar qué ocurre cuando coinciden, sin convertir asociaciones descriptivas en relaciones causales no demostradas.

PREGUNTA CENTRAL · ¿Qué ocurre cuando una presión residencial elevada y una presión empresarial elevada coinciden en la misma persona autónoma?

1. DOS DIMENSIONES QUE DEBEN MEDIRSE POR SEPARADO

Tabla A.4.1. Arquitectura de la doble presión

DIMENSIÓN	MEDIDA ANALÍTICA	QUÉ CAPTURA
Esfuerzo residencial	Coste residencial / renta disponible del hogar o de la persona titular	Presión de la vivienda sobre los recursos personales y familiares.
Esfuerzo empresarial	Coste del espacio de actividad / ingresos o margen del negocio	Presión del espacio productivo sobre la capacidad económica de la actividad.
Lectura conjunta	Comparación entre ambas dimensiones, sin sumarlas mecánicamente	Permite identificar acumulación de presión y comprobar si se asocia con comportamientos empresariales diferentes.

La doble presión no consiste en sumar dos alquileres. Un coste absoluto elevado puede ser asumible con ingresos suficientes, mientras que un coste menor puede resultar muy gravoso cuando el margen es reducido. Por ello, la clasificación deberá apoyarse en medidas relativas de esfuerzo y en la observación de sus consecuencias.

2. LOS CUATRO PERFILES DE PRESIÓN

Matriz A.4.1. Perfiles de doble presión inmobiliaria

	PRESIÓN EMPRESARIAL BAJA	PRESIÓN EMPRESARIAL ALTA
PRESIÓN RESIDENCIAL BAJA	**PERFIL 1 · BAJA–BAJA** **Menor acumulación de presión. Grupo de referencia para comparaciones.**	**PERFIL 2 · BAJA–ALTA** **La tensión se concentra en el espacio empresarial.**
PRESIÓN RESIDENCIAL ALTA	**PERFIL 3 · ALTA–BAJA** **La tensión residencial puede limitar remuneración, ahorro y capacidad de asumir riesgos.**	**PERFIL 4 · ALTA–ALTA** **Doble presión elevada. Perfil prioritario para contrastar desinversión, contratación aplazada, traslado y continuidad.**

Los cortes entre presión alta y baja no deben fijarse de forma arbitraria. Para vivienda podrán utilizarse referencias analíticas existentes cuando sean compatibles con los datos; para el espacio empresarial deberán combinarse la distribución observada, los tramos de esfuerzo y, especialmente, los puntos en los que cambien de forma consistente los comportamientos empresariales.

3. LA PRUEBA EMPÍRICA: QUÉ CAMBIA CUANDO COINCIDEN AMBAS PRESIONES

Tabla A.4.2. Resultados que deben compararse entre los cuatro perfiles

RESULTADO	SEÑAL A OBSERVAR	INTERPRETACIÓN
Ahorro y reservas	Menor capacidad de generar colchón financiero	Puede ser una señal temprana de fragilidad antes de que aparezca una crisis visible.
Inversión	Aplazamiento o cancelación de inversión prevista	Posible desinversión defensiva para priorizar obligaciones inmediatas.
Contratación	Contrataciones aplazadas, reducidas o descartadas	Mayor cautela ante nuevas obligaciones recurrentes.
Traslado	Mayor consideración de cambio de localización	Respuesta adaptativa cuando la continuidad en el espacio actual se vuelve difícil.
Continuidad	Mayor intención de cierre o salida	Resultado tardío; debe interpretarse junto con rentabilidad, sector, edad y territorio.
Relevo	Mayor dificultad para transmitir o asumir un negocio	La vivienda puede convertirse en barrera empresarial para quien toma el relevo.

4. SECUENCIA DE DETERIORO QUE DEBE CONTRASTARSE

Esquema A.4.1. De la acumulación de costes a la vulnerabilidad

DOBLE PRESIÓN	MENOR MARGEN DISPONIBLE	MENOR AHORRO Y RESERVAS	AJUSTES DEFENSIVOS	MAYOR VULNERABILIDAD

La hipótesis quedará especialmente reforzada si aparece una gradación consistente: el grupo de elevada doble presión presenta menor ahorro, más problemas financieros, más desinversión, más contratación aplazada y mayor intención de salida. Aun así, esa asociación no demostraría por sí sola causalidad; será necesario comparar, siempre que el tamaño muestral lo permita, sector, ingresos, rentabilidad, antigüedad, edad, territorio y características del espacio.

5. CASOS QUE REQUIEREN UNA LECTURA ESPECÍFICA

Tabla A.4.3. Modalidades particulares de doble presión

CASO	MECANISMO	QUÉ DEBE OBSERVARSE
Trabajo desde vivienda	La residencia funciona también como infraestructura productiva.	Privacidad, almacenamiento, recepción de clientes, conectividad, productividad y necesidad de espacio adicional.
Nuevos autónomos	Coinciden vivienda, espacio empresarial, inversión inicial y menor patrimonio acumulado.	Capital necesario para iniciar la actividad y barreras de entrada.
Relevo generacional	El negocio puede ser viable pero la residencia próxima resultar inaccesible.	Capacidad real de la persona continuadora para residir y trabajar en el territorio.
Separación vivienda-negocio	La inaccesibilidad residencial obliga a residir lejos de la actividad.	Coste adicional de transporte, tiempo y organización cotidiana.

6. TERRITORIO: LA DOBLE PRESIÓN ADOPTA FORMAS DIFERENTES

Tabla A.4.4. Lectura territorial de la doble presión

TIPO DE TERRITORIO	FORMA PREVISIBLE DE PRESIÓN	CLAVE DE INTERPRETACIÓN
Grandes áreas urbanas	Coincidencia potencial de vivienda cara y espacio empresarial caro.	Nivel de precios, competencia por localización y coste de permanecer conectado al mercado.
Territorios turísticos	Competencia simultánea entre usos residenciales, turísticos y empresariales.	Intensidad estacional, sustitución de usos y capacidad de captura de demanda.
Ciudades medias	Presiones más moderadas o concentradas en localizaciones concretas.	Relación entre coste, tamaño del mercado y alternativas de localización.
Medio rural	Precios potencialmente menores pero escasez de vivienda adecuada y espacio funcional.	Doble cuello de botella de disponibilidad y coste de activación, no solo precio.

7. CRUCES PRIORITARIOS Y CAUTELAS

Tabla A.4.5. Variables de control y comparación

CRUCE	FINALIDAD
Sector y rentabilidad	Evitar atribuir a la doble presión diferencias que puedan responder al modelo económico de la actividad.
Edad y antigüedad	Distinguir ciclo vital y empresarial de la presión inmobiliaria.
Sexo y capacidad de adaptación	Comprobar si, a igual presión, existen diferencias en recursos y estrategias de respuesta; no limitar el análisis a la composición por sexo.
Territorio	Identificar mecanismos distintos de presión y evitar comparar como equivalentes mercados no sustituibles.
Régimen de tenencia y contrato	Separar coste presente de riesgo futuro y condiciones de permanencia.

8. CRITERIO DE PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados deberán seguir una jerarquía estable: dato principal, comparación relevante e interpretación. Los guiones o valores pendientes se mantendrán hasta disponer de la base validada y de denominadores consistentes. Cuando un hallazgo pueda sugerir causalidad, deberá incorporarse una cautela metodológica explícita. El objetivo no es demostrar de antemano la hipótesis, sino diseñar una explotación capaz de comprobar si la coincidencia de ambas presiones se asocia de forma suficientemente consistente con resultados empresariales diferentes.

TESIS A CONTRASTAR · Si el grupo de alta presión residencial y alta presión empresarial presenta sistemáticamente menor ahorro, más desinversión, más contratación aplazada y mayor intención de salida, existirá una base empírica sólida para sostener que vivienda y espacio empresarial no son mercados económicamente independientes para el trabajo autónomo.

A.5. PERCEPCIÓN DE LA PRESIÓN INMOBILIARIA

Una actividad puede ser rentable hoy y, sin embargo, considerar que sus condiciones inmobiliarias dejarán de ser sostenibles a medio plazo. Esta dimensión prospectiva es económicamente relevante porque las expectativas sobre precio, renovación, permanencia y disponibilidad de alternativas pueden modificar inversión, contratación o decisiones de continuidad antes de que el problema se materialice.

PREGUNTA CENTRAL

¿Existe una vulnerabilidad anticipada que todavía no aparece en los costes actuales, pero ya condiciona las decisiones del negocio?

1. PRESIÓN OBJETIVA Y PRESIÓN PERCIBIDA

Situación	BAJA preocupación futura	ALTA preocupación futura
BAJA presión actual	**ESTABILIDAD** **Coste asumible y expectativas relativamente favorables.**	**ALERTA TEMPRANA** **El negocio aún no muestra deterioro, pero anticipa subida, renovación difícil o falta de alternativas.**
ALTA presión actual	**ABSORCIÓN ACTUAL** **El coste es elevado, pero margen, crecimiento o estabilidad permiten sostenerlo.**	**VULNERABILIDAD ACTUAL + ANTICIPADA** **Consecuencias presentes y expectativa de empeoramiento futuro.**

El cuadrante de baja presión actual y alta preocupación futura merece especial atención: puede identificar negocios todavía viables que anticipan una amenaza contractual o territorial. La percepción no sustituye a las medidas objetivas, pero puede funcionar como indicador temprano de decisiones defensivas.

2. COMPONENTES DE LA VULNERABILIDAD ANTICIPADA

DIMENSIÓN	PREGUNTA / MEDIDA	QUÉ PERMITE OBSERVAR
Preocupación por el coste	Escala: nada / poco / bastante / mucho, o 0–10.	Intensidad subjetiva de la preocupación inmobiliaria.
Expectativa de subida	¿Espera que el coste aumente en los próximos 1–3 años?	Visibilidad y previsibilidad del coste futuro.
Estabilidad contractual	Duración, fecha de renovación, actualizaciones y confianza en permanecer.	Riesgo contractual futuro, distinto del coste actual.
Alternativas disponibles	Si dejara el espacio actual, ¿encontraría otro adecuado a coste asumible?	Capacidad efectiva de sustitución espacial.
Resiliencia percibida	Si el coste aumentara un 10 %, ¿podría absorberlo sin cambios importantes?	Margen percibido de absorción del negocio.
Riesgo de traslado/cierre	Probabilidad percibida de traslado o salida por razones inmobiliarias.	Traducción esperada de la presión en decisiones de continuidad.

3. LA INCERTIDUMBRE TAMBIÉN TIENE UN COSTE ECONÓMICO

MECANISMO A CONTRASTAR

INCERTIDUMBRE INMOBILIARIA → MENOR HORIZONTE DE PERMANENCIA → MAYOR CAUTELA → INVERSIÓN / CONTRATACIÓN APLAZADAS

La prueba empírica más interesante será comprobar si quienes declaran mayor incertidumbre sobre la continuidad del establecimiento presentan también una frecuencia superior de inversión aplazada o cancelada, contratación pospuesta, búsqueda preventiva de alternativas o menor disposición a acometer mejoras específicas en el espacio. Si la relación aparece de forma consistente, la encuesta permitirá mostrar que la incertidumbre inmobiliaria puede generar costes empresariales antes de que el precio cambie efectivamente.

4. UMBRAL EMPÍRICO Y UMBRAL PERCIBIDO

CONCEPTO	DEFINICIÓN	UTILIDAD
Umbral empírico	Nivel de esfuerzo a partir del cual los datos muestran una mayor frecuencia de respuestas defensivas.	Se deriva de comportamientos observados en la muestra.
Umbral percibido	Nivel que la propia persona considera que ya no podría asumir sin modificar significativamente su actividad.	Captura tolerancia, expectativas y capacidad de absorción percibida.

La distancia entre ambos umbrales puede convertirse en un indicador especialmente útil: permite identificar negocios que todavía no han alcanzado un punto de deterioro observable, pero que consideran próximo su límite de sostenibilidad.

5. CRUCES PRIORITARIOS PARA LOS RESULTADOS

CRUCE	HIPÓTESIS DE LECTURA	RESULTADO A OBSERVAR
Incertidumbre × inversión	Menor estabilidad puede reducir el horizonte de recuperación de una inversión.	Reformas o inversiones aplazadas/canceladas.
Incertidumbre × contratación	Mayor incertidumbre puede elevar la cautela ante nuevas obligaciones recurrentes.	Contratación aplazada o descartada.
Contrato × permanencia	La proximidad de renovación puede elevar el riesgo incluso con renta actual asumible.	Menor confianza en permanecer.
Alternativas × territorio	La falta de sustitutos puede ser crítica tanto en mercados tensionados como rurales.	Mayor vulnerabilidad con mecanismos territoriales distintos.
Edad/relevo × expectativas	El riesgo futuro puede reducir la voluntad de invertir o la transmisibilidad percibida.	Mayor expectativa de cierre o dificultad de relevo.
Sexo × adaptación	Una presión similar puede producir efectos distintos si difiere la capacidad de adaptación.	Diferencias en inversión, traslado, financiación o continuidad.

6. CÓMO DEBERÁ VISUALIZARSE CUANDO EXISTA LA BASE VALIDADA

PIEZA VISUAL	LECTURA
Gráfico A.5.1	Distribución de la preocupación inmobiliaria (nada/poco/bastante/mucho o escala 0–10).
Gráfico A.5.2	Expectativa de subida y estabilidad contractual: porcentaje con incertidumbre elevada.
Matriz A.5.1	Presión actual × preocupación futura: cuatro perfiles de situación.
Gráfico A.5.3	Vulnerabilidad anticipada × inversión aplazada/cancelada.
Gráfico A.5.4	Capacidad percibida de absorber una subida del 10 %, por sector y territorio.
Tabla A.5.1	Alternativas, riesgo de traslado, riesgo de cierre y confianza en permanecer.

La utilidad pública de esta dimensión es preventiva. Una administración que observa únicamente cierres o traslados llega tarde: la vulnerabilidad anticipada puede ayudar a detectar antes necesidades de información, mediación, financiación, alternativas de localización o apoyo a la continuidad y al relevo.

IDEA DE CIERRE

La presión inmobiliaria no empieza necesariamente cuando el alquiler se vuelve imposible de pagar. Puede empezar cuando la incertidumbre sobre el espacio reduce la voluntad de invertir, contratar o comprometerse con la continuidad del negocio.

A.6. DECISIONES ADOPTADAS

Una vez medidos el coste del espacio, el esfuerzo inmobiliario, la doble presión y las expectativas sobre el futuro, la encuesta debe identificar qué han hecho realmente las personas autónomas. Esta dimensión transforma el análisis desde la presión declarada hacia el comportamiento empresarial observable y permite distinguir entre alternativas teóricas y estrategias efectivamente utilizadas.

PREGUNTA CENTRAL

¿Qué decisiones ha adoptado la persona autónoma, total o parcialmente, como respuesta a la presión inmobiliaria?

1. DE LA ESTRATEGIA POSIBLE A LA ESTRATEGIA REALMENTE UTILIZADA

No todas las alternativas son funcionalmente viables para todas las actividades. Compartir instalaciones puede ser eficiente para un profesional y resultar imposible para un taller; trasladarse puede reducir renta y, al mismo tiempo, destruir parte del capital locacional de un comercio. La explotación deberá observar no solo qué opciones existen en abstracto, sino cuáles se utilizan, cuáles se descartan y por qué.

Área de respuesta	Decisiones a registrar	Lectura analítica
CONTRATO Y COSTE	Renegociar renta; ampliar duración; pactar carencias o actualizaciones graduales	Capacidad para actuar sin modificar el modelo productivo.
PRECIOS E INGRESOS	Subir precios; introducir nuevos servicios o líneas de actividad	Traslado parcial de la presión hacia ingresos y consumidores.
GASTO E INVERSIÓN	Reducir otros gastos; aplazar reforma, digitalización, formación o equipamiento	Posible desinversión defensiva y deterioro futuro de competitividad.
EMPLEO Y TRABAJO PROPIO	Aplazar contratación; no sustituir bajas; asumir más horas o tareas	Empleo no creado y sobrecarga de la persona titular.
ESPACIO	Reducir superficie; compartir instalaciones; trabajar desde la vivienda	Adaptación espacial, con posibles costes trasladados a otra esfera.
LOCALIZACIÓN	Trasladar funciones o el conjunto del negocio	Respuesta profunda con costes de mudanza y posible pérdida locacional.
CONTINUIDAD	Reducir actividad; preparar transmisión; plantearse el cierre	Señales de vulnerabilidad severa o agotamiento de alternativas.

2. UNA JERARQUÍA DE PROFUNDIDAD DE RESPUESTA

Las decisiones pueden ordenarse por el grado de transformación que introducen en la actividad. Esta jerarquía no pretende asignar un juicio normativo automático: sirve para comprobar si, a medida que aumenta el esfuerzo inmobiliario, también aumentan las respuestas que sacrifican capacidades empresariales o ponen en cuestión la continuidad.

Nivel	Tipo de respuesta	Ejemplos	Significado posible
1	Ajuste contractual	Renegociación, carencia, revisión gradual	Intento de absorber la presión sin alterar la actividad.
2	Ajuste comercial u organizativo	Precios, horarios, nuevos servicios, eficiencia	Adaptación operativa de intensidad limitada.
3	Sacrificio de capacidad futura	Menos inversión, menos mantenimiento, uso de ahorro	La continuidad presente empieza a consumir futuro.
4	Transformación productiva o espacial	Menor superficie, coworking, domicilio, traslado	El espacio obliga a modificar la organización del negocio.
5	Salida o retracción	Reducción fuerte, transmisión difícil, cierre contemplado	La presión alcanza la continuidad o transmisibilidad.

HIPÓTESIS A CONTRASTAR

Si los niveles 3, 4 y 5 aumentan sistemáticamente con el esfuerzo inmobiliario, el coste del espacio estaría dejando de ser un problema operativo para convertirse en un problema de sostenibilidad y continuidad.

3. CALIDAD DE LA ADAPTACIÓN: NO TODA RESPUESTA SIGNIFICA RESILIENCIA

Tipo	Lógica	Ejemplos	Resultado a observar
Adaptación fortalecedora	Resuelve o reduce la exposición y deja capacidades permanentes	Renegociación sostenible; organización más eficiente; digitalización útil; espacio compartido adecuado	Mejora resiliencia sin deteriorar inversión, empleo o margen.
Adaptación defensiva	Permite continuar, pero sacrifica capacidad futura	Desinversión; ahorro personal; sobrecarga; menor mantenimiento; contratación aplazada	Mantiene la actividad a costa de fragilidad futura.
Desplazamiento de la presión	Reduce un coste trasladándolo a otra dimensión	Subida de precios; trabajo desde casa; traslado periférico; más desplazamientos	La presión cambia de lugar: consumidor, hogar, tiempo, empleo o territorio.

4. SECUENCIA TEMPORAL: CUÁL FUE LA PRIMERA DECISIÓN

Conocer la primera respuesta y, cuando sea posible, el orden posterior permite reconstruir la trayectoria real de adaptación. El interés preventivo reside en detectar en qué momento todavía existen alternativas de bajo coste y cuándo el negocio empieza a entrar en estrategias más profundas o defensivas.

SECUENCIA A RECONSTRUIR

Renegociar / ajustar → repercutir o reorganizar → reducir inversión o empleo → reducir superficie o trasladarse → transmitir o cerrar

5. VINCULAR CADA DECISIÓN CON EL COMPONENTE INMOBILIARIO

No deberá atribuirse automáticamente cualquier decisión empresarial al mercado inmobiliario. Cada estrategia debe acompañarse, cuando el cuestionario lo permita, de una valoración explícita sobre el papel del inmueble en esa decisión. Así podrá distinguirse una medida coincidente de otra percibida por la persona titular como inducida principalmente por la presión inmobiliaria.

Grado de vinculación	Pregunta orientativa	Uso analítico
NULA O MUY BAJA	La decisión se habría adoptado igualmente	No atribuirla al componente inmobiliario.
PARCIAL	El inmueble influyó, junto con otros factores	Tratar como mecanismo compartido o multicausal.
ALTA	El aumento de coste, la renovación o la falta de alternativas fue un motivo principal	Evidencia directa de causalidad percibida por la persona titular.

6. CRUCES PRIORITARIOS PARA LA EXPLOTACIÓN

Cruce	Pregunta que permite responder
Esfuerzo inmobiliario × profundidad de respuesta	¿Las estrategias más intensas aumentan cuando crece el peso del espacio?
Sector × estrategia	¿Qué actividades pueden renegociar, trasladarse, compartir o trabajar desde casa?
Territorio × traslado / reducción	¿Dónde la falta de alternativas convierte la adaptación espacial en una opción poco realista?
Tenencia × respuesta	¿Alquiler, propiedad, cesión o domicilio generan repertorios distintos de adaptación?
Antigüedad × primera decisión	¿Los negocios consolidados responden de forma distinta a los de reciente creación?
Sexo / edad × calidad de adaptación	¿Existen diferencias en las defensas disponibles ante una presión semejante?
Decisiones × continuidad	¿Qué respuestas aparecen asociadas a mayor intención de traslado, transmisión o cierre?

7. INDICADORES Y VISUALIZACIONES DEFINITIVAS

Producto	Representación recomendada	Qué mostrará
Gráfico A.6.1	Barras horizontales	Frecuencia de cada decisión adoptada.
Gráfico A.6.2	Barras apiladas por tramo de esfuerzo	Cómo cambia el repertorio de respuestas cuando aumenta el esfuerzo inmobiliario.
Figura A.6.1	Secuencia / flujo	Orden temporal de las principales estrategias cuando pueda reconstruirse.
Tabla A.6.1	Matriz esfuerzo × profundidad	Paso de ajustes leves a estrategias defensivas y de continuidad.
Gráfico A.6.3	Número de áreas modificadas	Intensidad acumulada de adaptación por persona o negocio.

8. DE LOS RESULTADOS A LA INTERVENCIÓN

La distribución de estrategias puede orientar directamente la política pública. Una elevada frecuencia de renegociaciones fallidas señalaría la utilidad potencial de mecanismos de mediación; numerosos traslados defensivos justificarían estudiar programas de reubicación; una desinversión extendida reforzaría el interés de instrumentos de financiación para modernización; el aumento del trabajo desde la vivienda pondría el foco en espacios compartidos y soluciones flexibles; y las dificultades de transmisión exigirían conectar relevo empresarial y disponibilidad inmobiliaria.

CRITERIO DE PRESENTACIÓN

Cada resultado deberá mostrar, por este orden: dato principal → comparación relevante → interpretación → cautela metodológica cuando exista riesgo de inferir causalidad. Los valores pendientes se mantendrán sin completar hasta disponer de base validada y denominadores consistentes.

A.7. EL COSTE DE OPORTUNIDAD DE LA PRESIÓN INMOBILIARIA

Existe una pregunta más reveladora que conocer cuánto ha aumentado el alquiler: qué deja de hacer el negocio para poder seguir pagando el espacio. Esta formulación desplaza el análisis desde el coste directo hacia el coste de oportunidad. Una actividad puede continuar abierta, pagar puntualmente y mantener su facturación, pero estar sacrificando modernización, crecimiento, contratación, innovación, reservas o capacidad para afrontar futuras perturbaciones.

PREGUNTA CENTRAL
¿Qué inversiones, contrataciones, mejoras o reservas no se realizan porque los recursos disponibles han tenido que destinarse al espacio?

1. DEL COSTE DIRECTO AL COSTE SACRIFICADO

DIMENSIÓN	QUÉ MIDE	EJEMPLO DE LECTURA
Coste directo	Lo que efectivamente se paga por alquiler, financiación, mantenimiento y otros gastos asociados al espacio.	El gasto inmobiliario aumenta y absorbe una parte mayor de los recursos corrientes.
Coste de oportunidad	Lo que se aplaza, reduce o cancela porque esos recursos ya no están disponibles para otros usos empresariales.	La actividad mantiene el local, pero renuncia a inversión, contratación, formación o reservas.

El coste de oportunidad no sustituye a la medición del coste inmobiliario: la completa. Medir únicamente cierres, impagos o traslados puede infravalorar el deterioro que se produce mientras la actividad continúa funcionando.

2. LA BATERÍA DE RENUNCIAS

La explotación deberá identificar si, como consecuencia total o parcial del incremento de los costes inmobiliarios, la persona autónoma ha tenido que aplazar, reducir o cancelar actuaciones que consideraba necesarias para el negocio.

ÁMBITO SACRIFICADO	QUÉ PUEDE INCLUIR	EFECTO POTENCIAL
Digitalización	Software, automatización, comercio electrónico, ciberseguridad, sistemas de gestión, equipamiento informático.	Menor productividad, menor capacidad comercial y tecnológica.
Equipamiento y reformas	Maquinaria, mobiliario, acondicionamiento, eficiencia energética, accesibilidad o mejora del establecimiento.	Obsolescencia y deterioro de la capacidad productiva.
Marketing y captación	Publicidad, comunicación, posicionamiento, acciones comerciales y nuevos canales.	Menor capacidad de captar demanda y diversificar ventas.
Formación	Tecnología, gestión, marketing, regulación y nuevas capacidades.	Menor actualización de conocimientos y adaptación.
Innovación	Nuevos productos, servicios, procesos, canales o experimentación.	Mayor aversión al riesgo y menor renovación del modelo.
Contratación	Nueva contratación, ampliación de jornada, sustituciones o refuerzos.	Empleo no creado o no consolidado.
Reservas	Ahorro empresarial y colchón de liquidez.	Menor protección frente a caídas de ventas, averías o nuevas subidas.

3. INTENSIDAD DE LA RENUNCIA

NIVEL	RESPUESTA	INTERPRETACIÓN
1. Aplazamiento	La actuación sigue prevista, pero se desplaza en el tiempo.	Primera señal de tensión; puede generar retraso acumulativo.
2. Reducción	La actuación se realiza con menor presupuesto, intensidad o alcance.	La inversión existe, pero pierde capacidad transformadora.
3. Cancelación	La actuación considerada necesaria deja de realizarse.	La presión actual sacrifica directamente capacidad futura.

4. DEUDA DE INVERSIÓN Y DESINVERSIÓN DEFENSIVA

La repetición de renuncias puede generar una deuda de inversión: necesidad acumulada de renovación o modernización que se pospone por falta de recursos. No se trata de endeudamiento financiero, sino de una brecha creciente entre lo que el negocio necesitaría hacer para mantener su competitividad y lo que efectivamente puede realizar.

PRESIÓN INMOBILIARIA → MENOR MARGEN DE DECISIÓN → INVERSIÓN APLAZADA O REDUCIDA → DEUDA DE INVERSIÓN → MENOR COMPETITIVIDAD Y RESILIENCIA FUTURA

Esta secuencia permite precisar la desinversión defensiva: reducción, aplazamiento o cancelación de inversiones y gastos orientados a modernización, crecimiento o fortalecimiento futuro para liberar recursos destinados a costes presentes considerados prioritarios o ineludibles.

5. COSTE DE OPORTUNIDAD LABORAL

La contratación es una de las expresiones más importantes del coste de oportunidad. El análisis deberá observar no solo empleo destruido, sino contratación, ampliación de jornada o sustitución de personal que el negocio habría realizado en ausencia de determinadas restricciones de costes y que finalmente ha sido aplazada o descartada.

SITUACIÓN	RESPUESTA POSIBLE	COSTE OCULTO
Autónomo sin plantilla	Asume personalmente más horas o tareas.	Sobrecarga del titular y empleo potencial no creado.
Negocio con plantilla	No sustituye una baja, no amplía jornada o no incorpora refuerzos.	Empleo no consolidado o crecimiento laboral aplazado.
Negocio en expansión	Pospone contratación vinculada a crecimiento.	Restricción al crecimiento pese a mantener actividad.

6. CRUCE CENTRAL: ESFUERZO INMOBILIARIO × NÚMERO DE RENUNCIAS

Uno de los análisis fundamentales será relacionar el peso inmobiliario sobre los ingresos con el número de actuaciones sacrificadas. Si las renuncias aumentan de manera consistente a medida que crece el esfuerzo inmobiliario, aparecerá una señal empírica especialmente relevante de deterioro previo al cierre y podrá aproximarse el umbral inmobiliario de sostenibilidad.

TRAMO DE ESFUERZO	0 RENUNCIAS	1–2 RENUNCIAS	3–4 RENUNCIAS	5 O MÁS
Bajo	—	—	—	—
Medio-bajo	—	—	—	—
Medio-alto	—	—	—	—

TRAMO DE ESFUERZO	0 RENUNCIAS	1–2 RENUNCIAS	3–4 RENUNCIAS	5 O MÁS
Alto	—	—	—	—

Los guiones se mantendrán hasta disponer de la base validada. La finalidad es observar la gradación, no fabricar una cifra agregada de "inversión perdida" difícil de defender con datos declarativos.

7. INDICADORES TEMPRANOS Y TARDÍOS

INDICADORES TEMPRANOS	INDICADORES INTERMEDIOS	INDICADORES TARDÍOS
Menos reservas; formación aplazada; marketing reducido; inversión retrasada.	Equipamiento o reformas canceladas; contratación aplazada; sobrecarga del titular.	Traslado defensivo; reducción estructural; cierre o abandono de la actividad.

El coste de oportunidad puede ser más sensible que el riesgo de cierre para detectar cuándo empieza el deterioro. Un negocio puede seguir siendo rentable y, al mismo tiempo, entrar en una fase de vulnerabilidad si deja de renovar, formar, digitalizar, contratar o acumular reservas.

8. CRUCES PRIORITARIOS PARA LA EXPLOTACIÓN

CRUCE	PREGUNTA ANALÍTICA
Esfuerzo inmobiliario × renuncias	¿Aumenta el número o profundidad de renuncias cuando crece el peso del espacio?
Doble presión × desinversión	¿La coincidencia de presión residencial y empresarial se asocia con más inversión sacrificada y menor ahorro?
Sector × tipo de renuncia	¿Qué capacidades se sacrifican primero según la actividad?
Plantilla × contratación	¿Cómo cambia el coste de oportunidad laboral según exista o no empleo asalariado?
Sexo × inversión/formación	¿Existen diferencias una vez considerados sector, ingresos y tipo de espacio?
Incertidumbre contractual × inversión	¿Se deja de invertir por temor a no permanecer en el establecimiento?
Edad/relevo × deuda de inversión	¿La desinversión previa reduce la transmisibilidad percibida del negocio?

9. ARQUITECTURA DE LAS GRÁFICAS DEFINITIVAS

GRÁFICA	CONTENIDO	LECTURA ESPERADA
A.7.1	Porcentaje que aplaza, reduce o cancela cada ámbito de actuación.	Identificar qué capacidades empresariales soportan mayor sacrificio.
A.7.2	Número medio/mediano de renuncias por tramo de esfuerzo inmobiliario.	Observar si aparece una gradación consistente.
A.7.3	Esfuerzo inmobiliario × inversión/contratación/reservas sacrificadas.	Detectar un posible punto de inflexión o umbral empírico.
A.7.4	Renuncias por sector y perfil territorial.	Mostrar heterogeneidad en el coste de oportunidad.
A.7.5	Doble presión × número de capacidades sacrificadas.	Comprobar si la acumulación residencial-empresarial intensifica el deterioro.

10. CRITERIO DE INTERPRETACIÓN

No toda reducción de inversión puede atribuirse al mercado inmobiliario. Una empresa puede invertir menos porque acaba de modernizarse, porque no necesita equipamiento adicional o porque ha cambiado de estrategia. Por ello, cada renuncia deberá vincularse expresamente con el incremento de los costes inmobiliarios y distinguir entre coincidencia temporal, influencia parcial e influencia principal.

IDEA DE CIERRE

El verdadero coste de la presión inmobiliaria no está únicamente en lo que la persona autónoma paga de más, sino también en aquello a lo que renuncia para poder seguir pagando.

Si los resultados muestran que, a medida que aumenta el peso inmobiliario, crece también el número de inversiones, contrataciones y reservas sacrificadas, el Informe dispondrá de una base empírica especialmente potente para interpretar el coste del espacio como una restricción sobre la capacidad futura del negocio. La interpretación deberá priorizar relaciones consistentes y evitar convertir asociaciones descriptivas en afirmaciones causales no respaldadas por el diseño de la encuesta.

A.8. EMPLEO Y CONTRATACIÓN

Este bloque examina si la presión inmobiliaria se asocia con una menor capacidad para transformar actividad, demanda y crecimiento en empleo. El efecto laboral puede ser visible —reducción de plantilla u horas—, pero también silencioso: una contratación prevista que se aplaza, una baja que no se sustituye o tareas que la persona titular termina asumiendo personalmente.

PREGUNTA CENTRAL

¿Hasta qué punto una mayor presión inmobiliaria está reduciendo la capacidad de las personas autónomas para incorporar trabajo, ampliar jornadas, sustituir bajas y transformar autoempleo individual en actividad empleadora?

La lectura deberá ser prudente: la contratación responde a múltiples factores. La encuesta puede identificar asociaciones y causalidad percibida por quien decide, pero no debe presentar el coste inmobiliario como explicación exclusiva ni convertir una relación descriptiva en causalidad econométrica demostrada.

DEL EMPLEO OBSERVADO AL EMPLEO POTENCIAL NO CREADO

Situación laboral	Qué debe observarse	Significado analítico
Contratación realizada	Incorporación efectiva de personal	Capacidad observada de crecimiento del empleo.
Contratación parcial	Menos horas, jornadas, turnos o alcance del previsto	Ajuste laboral de intensidad intermedia.
Contratación aplazada	Incorporación prevista desplazada en el tiempo	Crecimiento retenido; puede no aparecer en estadísticas de destrucción de empleo.
Contratación descartada	Incorporación deseable que finalmente no se realiza	Empleo potencial no creado.
Baja no sustituida	Salida o ausencia que no genera reposición	Reducción indirecta de capacidad laboral.
Tareas asumidas por el titular	Trabajo antes delegado o que se esperaba delegar	Traslado del ajuste hacia tiempo, carga y productividad de la persona autónoma.

CONCEPTO OPERATIVO · EMPLEO POTENCIAL NO CREADO

Contrataciones aplazadas o descartadas que la actividad tenía previstas o consideraba económicamente deseables y en las que la persona encuestada identifica las restricciones económicas u operativas —incluido el coste inmobiliario— como uno de los factores relevantes.

EL PRIMER TRABAJADOR: UN UMBRAL ESPECIALMENTE SENSIBLE

Para una persona autónoma sin asalariados, incorporar al primer trabajador supone pasar de autoempleo individual a estructura empleadora. Cuando el margen es reducido, el coste del espacio y una nueva obligación laboral recurrente pueden competir directamente por los mismos recursos. Por ello conviene analizar separadamente este momento empresarial.

PREGUNTA ESPECÍFICA

¿Ha pospuesto la contratación de su primer trabajador por la necesidad de destinar recursos a otros costes fijos?

MECANISMO A CONTRASTAR

Presión inmobiliaria	Mecanismo intermedio	Posible respuesta laboral
Mayor esfuerzo actual	Menor margen disponible	Contratación aplazada o descartada.
Subida reciente del coste	Reasignación de recursos	Menos horas, turnos o sustituciones.
Incertidumbre contractual	Menor confianza para asumir compromisos recurrentes	Contratación preventiva aplazada.
Doble presión residencial + empresarial	Menor colchón económico conjunto	Mayor cautela para ampliar equipo.
Traslado a ubicación más barata	Mayor distancia o peor accesibilidad	Dificultad para captar o retener trabajadores.

TABLA A.8.1. DECISIONES LABORALES SEGÚN INTENSIDAD DE PRESIÓN INMOBILIARIA

La tabla de resultados deberá mantener separadas situaciones económicamente distintas. Los valores permanecerán pendientes hasta disponer de una base depurada, denominadores consistentes y suficiente tamaño en cada grupo.

Decisión / situación	Presión baja	Presión media	Presión alta	Lectura
Contratación realizada	—	—	—	Capacidad efectiva de incorporar empleo.
Contratación aplazada	—	—	—	Señal temprana de restricción.
Contratación descartada	—	—	—	Empleo potencial no creado.
Baja no sustituida	—	—	—	Ajuste defensivo de capacidad.
Reducción de horas / turnos	—	—	—	Ajuste laboral sin reducción necesaria del número de personas.
Mayor carga del titular	—	—	—	Internalización personal del ajuste.

NO SOBREDIMENSIONAR EL PAPEL DEL INMUEBLE

Una segunda lectura deberá situar el coste del espacio entre el conjunto de restricciones que condicionan la contratación. Puede aparecer como factor frecuente y, al mismo tiempo, resultar menos importante que los costes laborales, la demanda insuficiente o la dificultad para encontrar perfiles adecuados.

Factor limitante de la contratación	Frecuencia	Orden de importancia	Función analítica
Coste inmobiliario / espacio	—	—	Determinar el peso específico del inmueble.
Costes laborales	—	—	Comparar con la principal obligación recurrente asociada al empleo.
Demanda / ventas insuficientes	—	—	Separar restricción de mercado de restricción de costes.
Dificultad para encontrar perfiles	—	—	Identificar restricciones de oferta laboral.
Incertidumbre general o empresarial	—	—	Captar cautela no exclusivamente inmobiliaria.
Otros factores	—	—	Evitar una clasificación cerrada.

EVOLUCIÓN, EXPECTATIVAS Y ESTABILIDAD CONTRACTUAL

No basta con cruzar contratación y alquiler actual. Una subida reciente puede modificar decisiones antes de que el esfuerzo alcance niveles extremos; del mismo modo, una actividad viable hoy puede aplazar una contratación si teme no poder sostener el establecimiento tras la próxima renovación. La estabilidad contractual actúa así sobre el horizonte temporal con el que se asumen compromisos laborales.

PREGUNTA PROSPECTIVA

¿Ha pospuesto alguna contratación por incertidumbre sobre la continuidad o el coste futuro de su actual espacio?

TECHO DE CRECIMIENTO INDUCIDO POR COSTES FIJOS

Puede existir demanda suficiente para crecer y, sin embargo, una estructura de costes que impida ampliar capacidad. En ese caso, mantener el establecimiento recibe prioridad frente a ampliar el equipo. No es necesario convertir esta idea en un indicador adicional: su utilidad reside en interpretar aquellos casos en los que el negocio crece comercialmente pero no consigue traducir ese crecimiento en empleo.

CRUCES PRIORITARIOS PARA LA EXPLOTACIÓN

Cruce	Qué permite comprobar
Esfuerzo inmobiliario × contratación aplazada/descartada	Si aumenta la frecuencia de restricciones laborales conforme crece el peso del espacio.
Variación reciente del coste × decisiones laborales	Si las subidas bruscas modifican conductas incluso antes de alcanzar niveles absolutos elevados.
Estabilidad contractual × contratación	Si mayor previsibilidad se asocia con mayor confianza para asumir empleo recurrente.
Doble presión × contratación	Si la acumulación residencial y empresarial intensifica la cautela.
Tamaño / facturación × contratación	Si la capacidad de absorción económica modera la relación.
Sector × tipo de ajuste laboral	Si comercio, hostelería, servicios o talleres responden de forma diferente.
Sexo × contratación / carga del titular	Explorar diferencias controlando, cuando sea posible, sector, facturación y tipo de espacio.
Territorio × localización × empleo	Observar si relocalizarse reduce alquiler pero dificulta captación o retención de trabajadores.

LA LOCALIZACIÓN TAMBIÉN PUEDE AFECTAR AL EMPLEO

El impacto inmobiliario puede operar indirectamente. Un establecimiento más barato en una zona alejada puede reducir el coste del negocio y, al mismo tiempo, dificultar la captación o retención de trabajadores por mayores distancias, tiempos o costes de transporte. En áreas metropolitanas, además, el precio residencial de los propios trabajadores puede limitar su capacidad para vivir cerca del lugar de empleo. Esta última dimensión excede parcialmente el cuestionario principal y resulta especialmente adecuada para entrevistas y grupos de discusión.

DE LA NO CONTRATACIÓN A LA SOBRECARGA DEL TITULAR

Ajuste	Efecto inmediato	Posible efecto posterior
No contratar	Se evita un nuevo coste recurrente	Menor capacidad para atender crecimiento.
No sustituir una baja	Se reduce gasto laboral	Sobrecarga y menor capacidad operativa.
Reducir horas / turnos	Se ajusta el volumen contratado	Menor horario, servicio o capacidad de respuesta.
Asumir tareas personalmente	El titular sustituye trabajo contratado	Menos tiempo para gestión, captación, innovación o descanso.

LECTURA ECONÓMICA

El empleo potencial no creado puede producir un efecto multiplicador: no solo limita puestos de trabajo, sino también capacidad productiva, tiempo empresarial, innovación y crecimiento.

ARQUITECTURA DE GRÁFICOS PARA LA EXPLOTACIÓN DEFINITIVA

Gráfico	Representación prevista	Finalidad
Gráfico A.8.1	% con contratación aplazada o descartada por tramo de esfuerzo inmobiliario	Comprobar gradiente de asociación.
Gráfico A.8.2	Tipo de ajuste laboral por nivel de presión	Distinguir aplazamiento, descarte, no sustitución y reducción de horas.
Gráfico A.8.3	Factores que limitan la contratación, ordenados por importancia	Dimensionar el peso relativo del inmueble frente a otros factores.
Gráfico A.8.4	Contratación aplazada según estabilidad contractual / incertidumbre futura	Captar el componente anticipatorio.
Gráfico A.8.5	Primer trabajador: decisión de contratar según presión y capacidad de absorción	Analizar el paso de autoempleo individual a actividad empleadora.

CRITERIO DE INTERPRETACIÓN Y FORMULACIÓN DE RESULTADOS

Con una muestra prevista de 350 casos, resultará más robusto analizar frecuencias de aplazamiento, cancelación y otros ajustes que extrapolar un número nacional de puestos de trabajo no creados. Si aparece una relación consistente, la formulación deberá permanecer precisa: “En la muestra analizada, los niveles más elevados de esfuerzo inmobiliario se asocian con una mayor frecuencia de contratación aplazada o descartada”.

CAUTELA METODOLÓGICA

Causalidad percibida no equivale a causalidad demostrada. El valor de la encuesta reside en identificar patrones consistentes, reconstruir decisiones y conocer el peso que la propia persona titular atribuye al componente inmobiliario, controlando cuando sea posible por sector, territorio, tamaño, facturación y otras restricciones de contratación.

La aportación central de este bloque será comprobar si la presión inmobiliaria afecta únicamente al margen actual o si también limita la capacidad de transformar crecimiento económico en empleo. Si el efecto aparece, estaremos ante una consecuencia empresarial y laboral que las estadísticas convencionales de cierres o destrucción de puestos pueden no captar.

A.9. EXPECTATIVAS DE CONTINUIDAD

La continuidad no debe reducirse a la pregunta de si el negocio seguirá abierto. El horizonte empresarial puede incluir permanencia sin cambios, adaptación, traslado, transmisión o cierre; y cada una de estas trayectorias tiene implicaciones diferentes para la persona autónoma, el empleo y el territorio. El objetivo de este bloque es medir esa expectativa de futuro y comprobar qué peso ocupa el componente inmobiliario dentro de una decisión que, por definición, es multicausal.

PREGUNTA CENTRAL

¿Cómo espera que evolucione su actividad durante los próximos tres años y qué papel desempeñan las condiciones inmobiliarias en esa expectativa?

TABLA A.9.1. FORMAS DE CONTINUIDAD EMPRESARIAL

Trayectoria	Qué significa	Lectura empresarial	Lectura territorial
Continuidad estable	Permanece con estructura y localización similares.	Confianza en la viabilidad y en el espacio actual.	Conservación de actividad y funciones en el territorio.
Continuidad adaptativa	Sigue operando, pero modifica costes, superficie, organización o modelo.	La actividad continúa, aunque absorbe presión mediante ajustes.	Puede mantenerse la función territorial con menor intensidad o capacidad.
Traslado	La actividad continúa en otro espacio o localización.	Puede ser defensivo o estratégico; exige valorar coste de sustitución.	Puede implicar pérdida para el barrio o municipio de origen.
Transmisión / relevo	Otra persona continúa la actividad.	Preserva valor económico si el espacio sigue siendo viable para el continuador.	Conserva empleo, servicio, clientela y conocimiento acumulado.
Cierre	La actividad deja de operar.	Resultado final de causas económicas, personales o sectoriales múltiples.	Puede reducir diversidad, empleo o servicios si no existe sustitución.
Incertidumbre	La persona no sabe qué ocurrirá en el horizonte considerado.	Puede frenar inversión, contratación y preparación del relevo.	Señal temprana de fragilidad futura, aun sin salida efectiva.

Horizonte recomendado: tres años. Es suficientemente próximo para que la expectativa conserve sentido empresarial y suficientemente amplio para captar renovaciones contractuales, jubilaciones, decisiones de inversión y posibles procesos de relevo.

FIGURA A.9.1. VIABILIDAD ACTUAL Y CONFIANZA DE CONTINUIDAD

	Confianza futura alta	Confianza futura baja
Viabilidad actual alta	ESTABILIDAD Negocio viable y expectativa de continuidad	VULNERABILIDAD ANTICIPADA Funciona hoy, pero teme traslado, transmisión difícil o cierre
Viabilidad actual baja	ADAPTACIÓN / RECUPERACIÓN Dificultades actuales con expectativa de mejora o ajuste	RIESGO ACUMULADO Deterioro actual y baja confianza de continuidad

TABLA A.9.2. PREGUNTAS DE EXPLOTACIÓN Y VARIABLES DE RESULTADO

Pregunta analítica	Variable a construir	Lectura esperada
¿Qué espera hacer en tres años?	Continuidad / adaptación / traslado / transmisión / cierre / incertidumbre	Distribución de trayectorias futuras.
¿Por qué espera esa trayectoria?	Jerarquía multicausal de motivos	Peso relativo de inmueble, demanda, rentabilidad, edad, motivos personales, relevo u otros factores.
¿Cambiaría su decisión con mejores condiciones del espacio?	Continuidad condicionada por el inmueble	Aproxima el peso específico del componente inmobiliario dentro de la expectativa.
¿Qué probabilidad asigna a permanecer en el mismo espacio?	Confianza locacional	Separa continuidad empresarial de continuidad en la localización actual.
¿Existe alternativa similar en el entorno si cierra o se traslada?	Sustituibilidad territorial percibida	Permite interpretar el posible efecto territorial de una salida.
¿El riesgo futuro ha afectado a inversión o contratación?	Vulnerabilidad anticipada operativa	Detecta efectos presentes de expectativas futuras.

CONTINUIDAD Y PRESIÓN INMOBILIARIA: CRUCES PRIORITARIOS

La expectativa de continuidad adquiere valor explicativo cuando se relaciona con las condiciones económicas y territoriales observadas. El análisis debe buscar gradaciones consistentes sin convertirlas automáticamente en causalidad.

TABLA A.9.3. CRUCES PRIORITARIOS PARA LA EXPLOTACIÓN

Cruce	Qué permite comprobar	Cautela
Esfuerzo inmobiliario × expectativa	Si aumenta traslado/cierre a medida que crece el esfuerzo.	Controlar por rentabilidad, demanda, sector y edad.
Velocidad de subida × continuidad	Si el cambio reciente importa además del nivel actual.	Distinguir coste alto estable de coste menor pero rápidamente creciente.
Estabilidad contractual × inversión/contratación	Si la previsibilidad favorece decisiones de largo plazo.	La dirección causal puede ser bidireccional.
Doble presión × continuidad	Si alta presión residencial + empresarial coincide con mayor riesgo percibido.	Comparar capacidad económica y estructura del hogar.
Desinversión defensiva × continuidad	Si el deterioro acumulado precede a expectativas de salida.	No asumir que la desinversión tenga origen exclusivamente inmobiliario.
Edad/relevo × continuidad	Si el espacio condiciona transmitir, cerrar o permanecer.	Separar jubilación y motivos personales de barreras inmobiliarias.
Territorio × sustituibilidad	Si una salida tiene consecuencias distintas según profundidad del mercado local.	Especial relevancia en pequeños municipios y servicios de proximidad.

TABLA A.9.4. MOTIVOS DE CONTINUIDAD, TRASLADO, TRANSMISIÓN O CIERRE

Familia de motivos	Ejemplos	Función analítica
Inmobiliarios	Renta, renovación, garantías, falta de alternativas, vivienda cercana, coste de traslado.	Identificar el peso específico del espacio.
Económicos	Rentabilidad, caída de demanda, otros costes, financiación.	Evitar atribuir al inmueble problemas generales de viabilidad.
Empresariales	Cambio de modelo, crecimiento, digitalización, reorganización.	Distinguir traslado defensivo de traslado estratégico.
Personales / ciclo vital	Edad, jubilación, salud, cuidados, preferencias.	Interpretar correctamente expectativas de cierre o transmisión.
Relevo	Existencia de continuador, condiciones de entrada, viabilidad del local.	Detectar si el inmueble está funcionando como barrera a la transmisión.

CAUTELA METODOLÓGICA

La expectativa de cierre, traslado o transmisión es una percepción prospectiva, no un resultado observado. Una asociación entre esfuerzo inmobiliario y menor expectativa de continuidad no prueba por sí sola que el inmueble sea la causa. La interpretación deberá comparar, cuando el tamaño muestral lo permita, rentabilidad, demanda, edad, sector, territorio, estabilidad contractual, doble presión y otros factores relevantes.

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y VISUALIZACIONES PREVISTAS

TABLA A.9.5. ARQUITECTURA DE RESULTADOS

Indicador	Dato principal	Comparación clave	Interpretación
Expectativa a 3 años	% continuidad / adaptación / traslado / transmisión / cierre / incertidumbre	Por esfuerzo inmobiliario	Trayectoria futura declarada.
Continuidad locacional	% que espera permanecer en el mismo espacio	Por estabilidad contractual	Grado de confianza en la ubicación actual.
Continuidad condicionada	% que cambiaría de decisión con mejores condiciones inmobiliarias	Por situación actual	Peso percibido del inmueble en la decisión futura.
Sustituibilidad territorial	% que percibe alternativas similares en su entorno	Por tipo de territorio	Riesgo funcional de una salida.
Vulnerabilidad anticipada	% que ya ha frenado inversión/contratación por incertidumbre	Por continuidad esperada	Coste presente de un riesgo futuro.

GRÁFICAS PREVISTAS CUANDO EXISTA BASE VALIDADA

Gráfica A.9.1	Distribución de expectativas de continuidad a tres años.
Gráfica A.9.2	Continuidad/traslado/transmisión/cierre según tramos de esfuerzo inmobiliario.
Gráfica A.9.3	Expectativa de permanencia según estabilidad contractual y riesgo de renovación.
Gráfica A.9.4	Doble presión inmobiliaria y riesgo percibido de salida.
Gráfica A.9.5	Sustituibilidad territorial percibida por tipo de territorio.

Lectura final. La presión inmobiliaria adquiere una dimensión especialmente relevante cuando negocios todavía rentables y con demanda anticipan que deberán trasladarse, transmitirse en peores condiciones o cerrar porque no confían en poder sostener el espacio. La aportación del bloque no será demostrar una causalidad automática, sino identificar cuánto pesa el componente inmobiliario dentro de las decisiones de futuro y en qué perfiles esa relación aparece de forma más consistente.

A.10. EL RELEVO GENERACIONAL

La encuesta deberá prestar una atención específica a las personas próximas a abandonar su actividad por edad, jubilación o decisión personal y, especialmente, a quienes manifiestan voluntad de transmitir el negocio. El objetivo no es identificar únicamente si existe relevo, sino comprobar hasta qué punto las condiciones inmobiliarias facilitan o dificultan que una actividad viable pueda ser continuada por otra persona.

PREGUNTA CENTRAL

SI USTED DEJARA HOY SU ACTIVIDAD, ¿CREE QUE OTRA PERSONA PODRÍA CONTINUARLA EN CONDICIONES ECONÓMICAMENTE VIABLES?

DE LA VIABILIDAD ACTUAL A LA VIABILIDAD TRANSFERIDA

Un negocio puede funcionar durante años gracias a un alquiler histórico, una relación contractual consolidada, un inmueble en propiedad, inversiones ya amortizadas o una clientela estable. Ninguna de esas condiciones tiene por qué trasladarse automáticamente a la persona continuadora. El relevo obliga, por tanto, a distinguir entre la viabilidad económica que disfruta el titular actual y la viabilidad que encontraría quien asumiera la actividad.

Dimensión	Titular actual	Persona continuadora
Espacio	Puede disponer de condiciones históricas o consolidadas.	Debe mantener, renegociar o sustituir el espacio.
Coste inmobiliario	Puede estar amortiguado por antigüedad, propiedad o contrato.	Puede actualizarse a condiciones contemporáneas de mercado.
Inversión	Parte de la inversión puede estar ya amortizada.	Puede necesitar adaptación, garantías y financiación inicial.
Clientela y ubicación	La relación entre negocio y localización ya está consolidada.	Un traslado puede reducir parte del valor transmitido.
Vivienda	La residencia del titular ya está resuelta.	El continuador puede afrontar además una barrera residencial de entrada.

IDENTIFICAR QUIÉN ESTÁ REALMENTE EN SITUACIÓN DE RELEVO

La edad es una variable relevante, pero no suficiente. Conviene identificar primero quién prevé abandonar la actividad durante los próximos años, si desea transmitirla, si existe una persona continuadora potencial y qué condiciones considera necesarias para que la transmisión resulte viable. Una persona joven también puede querer transmitir y una persona de mayor edad puede no prever su salida a corto plazo.

EL INMUEBLE DENTRO DEL PROCESO DE TRANSMISIÓN

Escenario	Qué ocurre con el espacio	Riesgo para el relevo
A. Negocio e inmueble continúan conjuntamente	El continuador mantiene el espacio en condiciones conocidas o negociadas.	Menor fricción inmobiliaria si el coste resulta compatible con la actividad.
B. Se transmite el negocio, pero no el inmueble	Debe alquilarlo, renegociarlo o encontrar otro establecimiento.	El coste o la incertidumbre pueden alterar la viabilidad transferida.
C. El inmueble es propiedad del titular	Puede venderse, alquilarse al continuador, transmitirse conjuntamente o separarse del negocio.	La fórmula patrimonial elegida modifica el capital inicial y el coste recurrente.
D. El local está alquilado	La transmisión puede coincidir con vencimiento, renegociación o actualización.	Una renta histórica puede desaparecer precisamente en el momento del relevo.

IDEA ANALÍTICA

La jubilación o salida del titular puede actuar como momento de actualización de una presión inmobiliaria previamente contenida: el negocio era viable bajo las condiciones del titular actual, pero esas condiciones pueden no ser transferibles.

TRANSMISIBILIDAD INMOBILIARIA

Puede entenderse como la capacidad de mantener, transferir o sustituir el espacio necesario para el negocio en condiciones que permitan a la persona continuadora conservar una estructura económica razonablemente viable.

Nivel	Situación del espacio	Lectura
ALTA	El espacio puede mantenerse en condiciones similares y previsibles.	La dimensión inmobiliaria no constituye una barrera relevante.
MEDIA	La continuidad exige renegociar o asumir un incremento moderado.	Existe fricción, pero puede resultar absorbible.
BAJA	El espacio no está asegurado o el coste aumentaría considerablemente.	El inmueble puede comprometer la transmisión.
MUY BAJA	La continuidad exige un traslado difícil o potencialmente inviable.	La localización puede perderse junto con parte del valor del negocio.

COSTE TOTAL DE ENTRADA DEL CONTINUADOR

NO ES SOLO EL PRECIO DEL TRASPASO

PRECIO DE TRANSMISIÓN + COSTE INMOBILIARIO INICIAL + ADAPTACIONES NECESARIAS + CAPITAL CIRCULANTE

El coste real de asumir una actividad puede ser muy superior al precio nominal de transmisión. Esta lectura resulta especialmente importante para personas jóvenes, nuevos emprendedores y continuadores con menor patrimonio acumulado.

MATRIZ DE VIABILIDAD Y TRANSMISIBILIDAD

El cruce entre viabilidad actual del negocio y transmisibilidad inmobiliaria permite separar problemas económicos de fondo de barreras específicamente asociadas al espacio. Esta matriz puede convertirse en uno de los elementos visuales centrales del apartado.

	TRANSMISIBILIDAD INMOBILIARIA ALTA	TRANSMISIBILIDAD INMOBILIARIA BAJA
NEGOCIO VIABLE	1 · CONTINUIDAD FAVORABLE Actividad viable y espacio transferible.	2 · BARRERA INMOBILIARIA AL RELEVO Actividad viable, pero espacio difícil de mantener o sustituir.
NEGOCIO POCO VIABLE	3 · PROBLEMA ECONÓMICO PRINCIPAL El inmueble no resuelve la falta de viabilidad.	4 · DOBLE DIFICULTAD Baja viabilidad y baja transmisibilidad inmobiliaria.

CUADRANTE CLAVE

El cuadrante 2 representa exactamente una de las situaciones que esta investigación pretende hacer visible: el mercado inmobiliario puede no hacer inviable un negocio para su titular actual y, al mismo tiempo, dificultar decisivamente que exista alguien capaz de continuarlo.

RELEVO, VIVIENDA Y DOBLE PRESIÓN

La persona continuadora no necesita únicamente acceder al establecimiento. También debe poder residir en el territorio o desplazarse hasta él en condiciones asumibles. En relevo familiar, nuevos emprendedores o personas jóvenes con poco patrimonio, una vivienda inaccesible puede frustrar la transmisión incluso cuando el local presenta condiciones razonables.

PREGUNTA DE CONTRASTE

¿CONSIDERA QUE EL COSTE O LA DIFICULTAD DE ACCESO A VIVIENDA EN EL TERRITORIO PODRÍA DIFICULTAR QUE UNA PERSONA CONTINUADORA SE INSTALARA CERCA DEL NEGOCIO?

CONTINUIDAD EMPRESARIAL Y CONTINUIDAD TERRITORIAL

Transmitir la actividad sin conservar su localización puede preservar parte de la empresa y, al mismo tiempo, generar una pérdida para el barrio o municipio de origen. Esta distinción resulta especialmente relevante en comercio de proximidad, hostelería, servicios cotidianos y pequeños municipios, donde la ubicación puede formar parte del propio valor económico y social del negocio.

VARIABLES Y CRUCES PRIORITARIOS

Cruce	Pregunta analítica
Viabilidad actual × transmisibilidad inmobiliaria	¿La dificultad de relevo procede del negocio o del espacio?
Régimen de tenencia × relevo	¿Propiedad y alquiler generan obstáculos distintos?
Antigüedad/contrato × coste esperado	¿La transmisión activa una actualización significativa de condiciones?
Dependencia locacional × traslado	¿Cuánto valor económico se perdería al cambiar de ubicación?
Coste total de entrada × existencia de continuador	¿El capital necesario funciona como barrera de acceso?
Vivienda × relevo	¿La accesibilidad residencial condiciona la instalación del continuador?
Territorio × sustituibilidad del espacio	¿Existen alternativas funcionales en el entorno?
Edad/salida prevista × voluntad de transmitir	¿Dónde existe realmente una ventana próxima de relevo?

PREGUNTAS ESPECIALMENTE ÚTILES PARA LA ENCUESTA

Pregunta	Función
Si dejara hoy su actividad, ¿cree que otra persona podría continuarla en condiciones económicamente viables?	Medir transmisibilidad percibida.
Si la persona continuadora pudiera mantener el actual espacio en condiciones económicas similares a las suyas, ¿cree que sería más fácil transmitir?	Aislar la importancia percibida del componente inmobiliario.
¿El coste total necesario para tomar su negocio podría dificultar que aparezca un continuador?	Captar la barrera de capital de entrada.
¿La vivienda disponible y asumible en el territorio puede dificultar que una persona continuadora se instale cerca?	Incorporar la dimensión residencial del relevo.

ARQUITECTURA DE RESULTADOS Y VISUALIZACIONES

Producto previsto	Contenido
Gráfico A.10.1	Proporción que considera viable la continuidad por otra persona.
Gráfico A.10.2	Transmisibilidad inmobiliaria según régimen de tenencia y tipo de espacio.
Gráfico A.10.3	Viabilidad actual × transmisibilidad inmobiliaria: distribución de los cuatro cuadrantes.
Gráfico A.10.4	Peso del coste inmobiliario entre las barreras declaradas al relevo.
Gráfico A.10.5	Dificultad residencial percibida para el continuador por tipo de territorio.

CRITERIO DE INTERPRETACIÓN

La encuesta permitirá identificar asociaciones, mecanismos percibidos y perfiles de riesgo, pero no demostrar por sí sola causalidad estricta. La formulación deberá distinguir entre negocios que carecen de viabilidad económica y negocios que podrían continuar bajo otras condiciones inmobiliarias. Los valores pendientes se incorporarán únicamente cuando exista una base depurada, denominadores consistentes y tamaño suficiente para cada cruce.

A.11. DIFERENCIAS SECTORIALES Y TERRITORIALES

Los resultados agregados ofrecerán una primera imagen de la presión inmobiliaria sobre el trabajo autónomo, pero la explicación más útil aparecerá al identificar patrones diferenciados por actividad, territorio y capacidad de adaptación. El objetivo no es construir un ranking simple de lugares o sectores, sino determinar dónde, para qué actividades y bajo qué condiciones el coste y la disponibilidad del espacio se convierten realmente en vulnerabilidad empresarial.

Tres preguntas de lectura

¿QUIÉN ESTÁ MÁS EXPUESTO? · ¿DÓNDE APARECE LA MAYOR VULNERABILIDAD? · ¿QUÉ COMBINACIONES DE SECTOR Y TERRITORIO EXPLICAN MEJOR LAS DIFERENCIAS?

DE LA MEDIA AL PATRÓN

La misma presión inmobiliaria puede producir efectos muy distintos. La dependencia del espacio varía según superficie, especificidad funcional, localización, margen, capacidad de traslado y posibilidad de repercutir costes. Por ello, la comparación sectorial deberá utilizar categorías suficientemente amplias para mantener tamaños muestrales defendibles y, al mismo tiempo, conservar diferencias económicamente relevantes.

Perfil sectorial	Dependencia espacial esperable	Mecanismo a observar
Comercio y proximidad	Media-alta	Clientela local, visibilidad, centralidad y coste de relocalización.
Hostelería	Alta	Ubicación, tránsito, terraza/licencias, superficie y demanda turística.
Servicios personales	Alta	Proximidad a clientela, fidelización territorial y movilidad limitada.
Talleres y reparación	Alta	Superficie, accesos, equipamiento e inversiones específicas.
Sanidad y actividades presenciales	Media-alta	Consulta, accesibilidad, adaptación normativa y confianza/localización.
Servicios profesionales	Variable	Mayor posibilidad de despacho compartido, domicilio o relocalización.
Actividades digitales	Baja-media	Mayor flexibilidad espacial, remoto, coworking y menor dependencia locacional.

Hipótesis de contraste

Si aparecen diferencias consistentes entre estos perfiles, la dependencia del espacio estará funcionando como una variable explicativa y no únicamente como una característica descriptiva.

TERRITORIO: PRECIO, DISPONIBILIDAD Y OPORTUNIDADES

El territorio no deberá leerse únicamente a través del precio absoluto. Las grandes áreas urbanas pueden combinar costes elevados con mayor demanda y más alternativas; las ciudades medias pueden presentar costes inferiores pero también menor facturación; y en áreas rurales pueden coexistir precios bajos con una oferta extremadamente escasa de vivienda o espacio productivo adecuado.

Tipo territorial	Forma posible de presión	Riesgo interpretativo
Grandes áreas urbanas	Precio elevado, competencia entre usos, separación vivienda-negocio.	Confundir precio alto con vulnerabilidad automática.
Destinos turísticos	Presión simultánea sobre vivienda y espacio empresarial; fuerte estacionalidad.	No distinguir demanda beneficiosa de presión sobre costes.
Ciudades medias	Presión moderada o concentrada en centralidades concretas.	Suponer que menor precio implica menor esfuerzo.
Pequeños municipios y rural	Escasez de alternativas, vivienda adecuada o espacio funcional.	Infravalorar vulnerabilidad porque los precios absolutos sean bajos.
Áreas periféricas/metropolitanas	Coste de movilidad y distancia entre residencia y actividad.	Ignorar tiempo y transporte como costes territoriales indirectos.

SECTOR × TERRITORIO: LA INTERACCIÓN DECISIVA

El verdadero patrón de vulnerabilidad puede aparecer en la interacción entre actividad y localización. La hostelería de un gran destino turístico no enfrenta el mismo entorno que la de una ciudad media interior; tampoco el comercio de proximidad de un área central tensionada presenta necesariamente el mismo patrón que un establecimiento equivalente en un municipio pequeño.

Pregunta central

NO SOLO DÓNDE ES MÁS CARO EL ESPACIO, SINO DÓNDE, PARA QUÉ ACTIVIDADES Y BAJO QUÉ CONDICIONES ESE COSTE SE CONVIERTE REALMENTE EN VULNERABILIDAD EMPRESARIAL.

UNA MATRIZ DE PERFILES, NO UN RANKING ÚNICO

Perfil de vulnerabilidad	Qué lo caracteriza	Ejemplo de lectura
Por coste	El esfuerzo inmobiliario absorbe una parte elevada de recursos.	Coste alto respecto a ingresos o margen.
Por localización	La actividad no puede trasladarse sin perder mercado o funcionalidad.	Comercio, hostelería o servicios de proximidad.
Por escasez	Existen pocas o ninguna alternativa adecuada.	Taller rural o municipio con oferta muy limitada.
Por doble presión	Coinciden presión residencial y empresarial.	Vivienda y actividad compiten por una misma base de recursos.
Por baja adaptación	Existen pocas respuestas viables ante el encarecimiento.	Alta especificidad, inversiones inmovilizadas o poca sustituibilidad.

CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN: LA OTRA MITAD DEL PATRÓN

Dos actividades sometidas a una presión semejante pueden presentar resultados distintos si una dispone de coworking, digitalización, financiación, trabajo desde la vivienda o alternativas de localización y la otra carece de ellas. La explotación deberá comprobar, por tanto, no solo presión y exposición, sino también capacidad efectiva de adaptación.

	CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN ALTA	CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN BAJA
PRESIÓN ALTA	Presión absorbible / adaptación posible	VULNERABILIDAD ELEVADA
PRESIÓN BAJA	Situación favorable	Vulnerabilidad potencial por escasez o dependencia

DEL MAPA TEÓRICO A LA ENCUESTA

Este bloque puede contrastar la geografía construida con indicadores territoriales y la presión declarada por las personas autónomas. La coincidencia entre ambas fuentes reforzaría la interpretación; las divergencias también serán informativas, porque pueden revelar mayor capacidad de absorción, demanda, alternativas o factores locales que una cartografía agregada no captura.

Contraste	Resultado posible	Interpretación
Mapa alto + encuesta alta	Convergencia	El patrón territorial teórico encuentra respaldo empírico.
Mapa alto + encuesta baja	Divergencia	Puede existir mayor capacidad de absorción, demanda o alternativas.
Mapa bajo + encuesta alta	Alerta	Puede haber escasez funcional, dependencia locacional o presión no captada por el precio.
Mapa bajo + encuesta baja	Convergencia favorable	Menor presión y menor vulnerabilidad declarada.

REGLA METODOLÓGICA PARA SUBMUESTRAS

NO FORZAR DIFERENCIAS

Con aproximadamente 350 respuestas, las celdas con pocos casos no deberán presentarse como estimaciones estables. Cuando la desagregación sector × territorio produzca submuestras insuficientes, se agruparán categorías, se mostrarán frecuencias absolutas o se indicará expresamente que el resultado es exploratorio.

Una diferencia aparente entre dos grupos no será interpretada como patrón robusto únicamente por su magnitud visual. Se priorizarán comparaciones con denominadores suficientes, coherencia con otras variables y consistencia entre indicadores.

ARQUITECTURA DE RESULTADOS

Producto previsto	Qué mostrará	Utilidad
Tabla A.11.1. Perfil sectorial	Esfuerzo, presión percibida, adaptación, decisiones y continuidad por grandes sectores.	Comparar mecanismos sin fragmentar en exceso la muestra.
Tabla A.11.2. Perfil territorial	Las mismas dimensiones por tipología territorial.	Visualizar formas territoriales distintas de presión.
Matriz A.11.1. Sector × territorio	Combinaciones con mayor/menor vulnerabilidad observada.	Identificar perfiles concretos y evitar medias engañosas.
Gráfico A.11.1	Esfuerzo inmobiliario por grandes sectores.	Comparación inmediata.
Gráfico A.11.2	Presión percibida y adaptación por territorio.	Separar presión de capacidad de respuesta.
Gráfico A.11.3	Doble presión por sector y tipo territorial.	Detectar acumulación residencial-empresarial.
Gráfico A.11.4	Decisiones defensivas por perfil.	Conectar vulnerabilidad con comportamiento.
Mapa / gráfico A.11.5	Contraste entre vulnerabilidad territorial teórica y declarada.	Validar, matizar o revisar el mapa territorial.

CRUCES PRIORITARIOS

Cruce	Pregunta analítica
Sector × esfuerzo	¿Qué actividades soportan mayor peso inmobiliario relativo?
Sector × adaptación	¿Qué actividades disponen de más alternativas reales?
Territorio × doble presión	¿Dónde coinciden con mayor frecuencia vivienda y espacio empresarial tensionados?
Territorio × disponibilidad	¿Dónde el problema es precio y dónde escasez funcional?
Sector × territorio × decisiones	¿Qué combinaciones concentran respuestas defensivas más profundas?
Perfil × continuidad/relevo	¿Dónde la presión amenaza permanencia o transmisión?

CRITERIO DE INTERPRETACIÓN Y PRESENTACIÓN

La presentación seguirá una jerarquía estable: dato principal, comparación relevante e interpretación. Cuando un hallazgo sugiera causalidad, se incorporará una cautela metodológica explícita. Los valores pendientes permanecerán sin completar hasta disponer de la base validada y de denominadores consistentes.

Principio de cierre

EL NÚMERO SINTETIZA; EL PERFIL INTERPRETA. La finalidad de este apartado no es proclamar qué sector o territorio “gana” un ranking de vulnerabilidad, sino explicar qué combinación de presión, dependencia espacial, capacidad de adaptación y contexto territorial produce los resultados observados.

A.12. Diferencias por género

Perspectiva transversal para identificar si una misma presión inmobiliaria produce consecuencias diferentes según recursos, sector, territorio, financiación, cuidados y flexibilidad territorial.

Pregunta central: ¿existen diferencias entre mujeres y hombres en exposición, esfuerzo, capacidad de adaptación y continuidad y, si existen, persisten cuando comparamos perfiles económicos y sectoriales semejantes?

Criterio de lectura. La comparación por sexo no se utilizará para atribuir automáticamente cualquier diferencia al género. La interpretación deberá controlar, cuando el tamaño muestral lo permita, sector, facturación, edad, territorio, régimen de tenencia, tipo de espacio y otras variables relevantes.

A.12.1. DE LA REPRESENTACIÓN AL ANÁLISIS COMPARADO

Dimensión	Qué comparar	Pregunta analítica
Composición muestral	Peso de mujeres y hombres y distribución por sectores/territorios	¿Existe base suficiente para comparaciones razonables?
Esfuerzo empresarial	Coste del espacio respecto de ingresos o margen	¿La presión económica relativa difiere entre grupos?
Esfuerzo residencial	Coste de vivienda respecto de renta disponible	¿Existen diferencias en la exposición residencial?
Doble presión	Coincidencia de presión residencial y empresarial	¿Se concentra de forma distinta la exposición acumulada?
Financiación	Acceso a crédito, garantías, ahorro y recursos propios	¿Cambian las defensas disponibles frente a la presión?
Adaptación	Traslado, reducción de superficie, digitalización, coworking, trabajo desde vivienda	¿Existen diferencias en las opciones reales de respuesta?
Inversión y empleo	Desinversión, contratación aplazada, trabajo internalizado	¿Se trasladan de forma distinta los costes a capacidades futuras?
Continuidad	Permanencia, traslado, transmisión o cierre esperado	¿Difieren las expectativas una vez comparados perfiles semejantes?

A.12.2. VARIABLES DE CONFUSIÓN QUE DEBEN CONTROLARSE

Variable	Por qué puede explicar una diferencia aparente
Sector de actividad	Hombres y mujeres pueden concentrarse en actividades con distinta dependencia espacial, margen y estructura de costes.
Facturación y margen	Dos personas con el mismo alquiler pueden soportar esfuerzos muy diferentes si su capacidad económica no es equivalente.
Tipo de espacio y tenencia	El trabajo desde vivienda, el alquiler, la propiedad o los espacios compartidos generan formas de exposición distintas.
Territorio	Los mercados inmobiliarios y las alternativas de localización no son homogéneos.
Edad y ciclo empresarial	La proximidad al relevo, la antigüedad o la fase de consolidación pueden alterar inversión, movilidad y continuidad.
Cuidados y movilidad	La capacidad efectiva para trasladarse puede estar limitada por redes familiares, tiempos de cuidado o distancia residencia-negocio.
Acceso a financiación	La posibilidad de reformar, trasladarse o adquirir un inmueble depende de recursos y garantías disponibles.

A.12.3. MATRIZ DE VULNERABILIDAD INMOBILIARIA DIFERENCIAL

Nivel	Definición operativa	Lectura
Nivel 1. Sin patrón diferencial consistente	Las diferencias agregadas desaparecen o se reducen sustancialmente al controlar sector, ingresos u otras variables.	No existe evidencia suficiente para hablar de vulnerabilidad diferencial por género.
Nivel 2. Vulnerabilidad diferencial parcial	Persisten diferencias en algunas dimensiones concretas, pero no de manera transversal.	Puede existir una brecha específica en financiación, movilidad, doble presión o adaptación.
Nivel 3. Vulnerabilidad diferencial consistente	El patrón aparece en varias dimensiones y se mantiene en comparaciones razonablemente homogéneas.	Existe evidencia más sólida de distinta capacidad de absorción o respuesta ante una presión semejante.

A.12.4. CINCO PREGUNTAS PARA CERRAR EL ANÁLISIS DE GÉNERO

1. ¿Mujeres y hombres presentan niveles diferentes de esfuerzo residencial, esfuerzo empresarial o doble presión?

2. ¿Persisten esas diferencias cuando se comparan personas del mismo sector, con facturación y territorio semejantes?

3. ¿Existen diferencias en acceso a financiación, reservas y capacidad para afrontar una reforma o traslado?

4. ¿Cambian las estrategias de adaptación -trabajo desde vivienda, coworking, reducción de superficie, traslado o digitalización- según sexo?

5. ¿Aparecen diferencias consistentes en desinversión, contratación aplazada, flexibilidad territorial o expectativas de continuidad?

A.12.5. TRABAJO DESDE LA VIVIENDA, FINANCIACIÓN Y FLEXIBILIDAD TERRITORIAL

Dimensión	Indicador posible	Interpretación
Trabajo desde vivienda	Proporción que trabaja total o parcialmente desde el domicilio	Permite observar cuándo la presión residencial adquiere dimensión productiva.
Acceso a financiación	Capacidad para obtener crédito, aportar garantías o movilizar ahorro	Mide una parte esencial de la capacidad de absorción y adaptación.
Flexibilidad territorial	Posibilidad real de trasladar actividad o residencia sin pérdida relevante de viabilidad	Integra mercado, movilidad, cuidados y dependencia locacional.
Capacidad de adaptación	Número y calidad de alternativas disponibles ante una perturbación inmobiliaria	Permite distinguir igual presión de distinta capacidad de respuesta.

A.12.6. ARQUITECTURA DE PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Producto	Contenido previsto	Finalidad
Tabla A.12.1	Comparación mujeres/hombres en esfuerzo, doble presión, financiación, adaptación, inversión, empleo y continuidad	Ofrecer una lectura transversal compacta.
Gráfico A.12.1	Esfuerzo empresarial y residencial por sexo	Separar presión del local y presión de vivienda.
Gráfico A.12.2	Doble presión por sexo	Observar la acumulación de exposición.
Gráfico A.12.3	Capacidad de adaptación por sexo	Comparar opciones reales de respuesta.
Gráfico A.12.4	Desinversión y contratación aplazada por sexo	Observar consecuencias empresariales.
Gráfico A.12.5	Expectativas de continuidad por sexo	Analizar vulnerabilidad anticipada y continuidad.

A.12.7. REGLA INTERPRETATIVA

La perspectiva de género no consiste simplemente en comprobar si hombres y mujeres pagan alquileres diferentes. Consiste en determinar si una misma presión inmobiliaria se traduce en consecuencias distintas porque existen diferencias previas en estructura sectorial, renta, margen, financiación, responsabilidades de cuidado, movilidad o flexibilidad territorial.

CONCLUSIÓN METODOLÓGICA. El objetivo no es demostrar una brecha previamente asumida. Si las diferencias desaparecen al controlar por sector, facturación o territorio, esa será precisamente la conclusión correcta. Si persisten de forma consistente, el Informe podrá hablar con mayor fundamento de vulnerabilidad inmobiliaria diferencial.

CRITERIOS DE PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados se presentarán con la secuencia dato principal -> comparación relevante -> interpretación -> cautela metodológica cuando proceda. Los valores pendientes se mantendrán sin completar hasta disponer de una base depurada y de denominadores consistentes. Con una muestra aproximada de 350 casos, se evitarán desagregaciones excesivas y porcentajes inestables en celdas pequeñas.

A.13. EL UMBRAL INMOBILIARIO DE SOSTENIBILIDAD

Uno de los análisis potencialmente más innovadores del Informe consistirá en comprobar si existe un nivel de esfuerzo inmobiliario a partir del cual comienzan a aumentar de manera apreciable determinados comportamientos asociados a vulnerabilidad empresarial. La pregunta no es si existe una cifra universal que separe automáticamente situaciones sostenibles e insostenibles, sino si los datos muestran puntos de inflexión en los que la reducción de margen, la desinversión, la contratación aplazada, la intención de traslado o el riesgo de cierre se vuelven claramente más frecuentes.

Pregunta central: a medida que aumenta el peso del coste del espacio, ¿aumentan también las respuestas defensivas y el cuestionamiento de la continuidad?

El umbral deberá descubrirse empíricamente y no fijarse de antemano. Los tramos de esfuerzo servirán inicialmente para comparar comportamientos entre niveles distintos de presión. Solo si aparece una relación suficientemente consistente y concentrada en determinados niveles podrá hablarse de una aproximación empírica al umbral inmobiliario de sostenibilidad.

1. LA TABLA CENTRAL DEL ANÁLISIS

La pieza principal deberá relacionar los tramos de esfuerzo inmobiliario empresarial con un conjunto reducido de respuestas que representen la progresión del deterioro. Los porcentajes se incorporarán únicamente cuando exista una base validada y denominadores consistentes.

Tramo de esfuerzo inmobiliario	Reducción de margen	Inversión aplazada o cancelada	Contratación aplazada	Intención de traslado	Riesgo percibido de cierre
Bajo	—	—	—	—	—
Medio-bajo	—	—	—	—	—
Medio	—	—	—	—	—
Medio-alto	—	—	—	—	—
Alto	—	—	—	—	—

Esta tabla permitirá observar si el deterioro avanza de manera gradual o si, por el contrario, determinadas respuestas aumentan de forma especialmente acusada a partir de ciertos niveles de esfuerzo. La segunda posibilidad aproximaría la existencia de un punto de inflexión; la primera indicaría una relación progresiva sin un umbral único claramente identificable.

2. DEL UMBRAL DE CIERRE AL UMBRAL DE EROSIÓN

El cierre constituye una manifestación tardía. El primer síntoma de vulnerabilidad puede aparecer mucho antes mediante pérdida de margen, menor capacidad de ahorro, desinversión, reducción de contratación o incremento de la incertidumbre sobre la permanencia. Por esta razón, conviene distinguir entre un umbral de erosión y un eventual umbral de salida.

Concepto	Qué identifica	Indicadores asociados
Umbral de erosión	Nivel de esfuerzo a partir del cual comienzan a aumentar decisiones que debilitan capacidades futuras, aunque el negocio continúe operativo.	Margen, inversión, reservas, contratación, horas de trabajo del titular.
Umbral percibido	Nivel que la propia persona autónoma considera difícilmente sostenible sin modificar significativamente su actividad.	Preocupación, resiliencia percibida, expectativa de subida, incertidumbre contractual.
Umbral de continuidad/salida	Nivel en el que se intensifican traslado, transmisión difícil o expectativa de cierre.	Traslado, reducción de actividad, transmisión, cierre.

El objetivo no es encontrar "la cifra correcta", sino localizar el momento en que el coste del espacio empieza a absorber capacidades empresariales esenciales.

3. EXPOSICIÓN, SENSIBILIDAD Y CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

El mismo porcentaje de esfuerzo inmobiliario puede tener efectos distintos según el margen, la facturación, la estabilidad de la demanda, la dependencia locacional, la capacidad de repercutir costes, la liquidez o las alternativas de espacio. Por ello, cualquier umbral deberá interpretarse como una relación entre intensidad de esfuerzo y estructura económica del negocio, no como una regla universal aplicable por igual a todas las actividades.

Dimensión de control	Pregunta analítica
Margen y estructura de costes	¿El negocio dispone de colchón económico suficiente para absorber el esfuerzo?
Sector e intensidad espacial	¿La actividad necesita necesariamente el espacio y la localización actual?
Capacidad de adaptación	¿Puede renegociar, trasladarse, compartir espacio, digitalizar o repercutir costes?
Estabilidad de ingresos	¿El coste fijo convive con ingresos estables o con fuerte estacionalidad/volatilidad?
Alternativas territoriales	¿Existen espacios sustitutivos realmente adecuados y asumibles?

4. INTERACCIÓN CON LA DOBLE PRESIÓN INMOBILIARIA

Una de las hipótesis más relevantes será comprobar si el punto de deterioro cambia cuando al esfuerzo empresarial se añade una elevada presión residencial. Una persona autónoma puede absorber determinado nivel de coste del local si su esfuerzo residencial es moderado y disponer de mucho menos margen de adaptación cuando ambos costes son elevados simultáneamente.

Esfuerzo empresarial	Presión residencial baja	Presión residencial alta	Lectura a contrastar
Bajo/medio	—	—	¿La vivienda modifica ya la capacidad de adaptación?
Medio-alto	—	—	¿Aumentan antes la desinversión y la contratación aplazada?
Alto	—	—	¿Se intensifican traslado, pérdida de reservas y riesgo de cierre?

Si dentro de un mismo tramo de esfuerzo empresarial el grupo sometido también a alta presión residencial presenta peores resultados, aparecería una evidencia relevante de interacción entre ambas dimensiones. Esta comparación permitirá comprobar si la doble presión desplaza hacia abajo el nivel de esfuerzo empresarial que una actividad puede absorber sin adoptar respuestas defensivas.

5. UMBRAL EMPÍRICO Y UMBRAL PERCIBIDO

El deterioro puede aparecer primero en las expectativas y solo posteriormente en las decisiones observables. Un negocio puede no haber reducido todavía su inversión y, sin embargo, considerar que una futura renovación contractual será difícilmente asumible. Por ello, el análisis deberá comparar la evolución de los comportamientos empresariales con la percepción de sostenibilidad declarada por las propias personas encuestadas.

Lectura	Qué mide	Valor analítico
Umbral empírico	Nivel de esfuerzo a partir del cual aumentan de forma apreciable respuestas defensivas observadas.	Permite localizar el deterioro conductual.
Umbral percibido	Nivel a partir del cual las personas declaran que no podrían absorber nuevas subidas sin cambios relevantes.	Permite detectar vulnerabilidad anticipada.

6. VISUALIZACIONES RECOMENDADAS

Cuando se disponga de resultados definitivos, este apartado deberá apoyarse en visualizaciones simples y comparables. La prioridad no será producir gráficos espectaculares, sino mostrar si existe una gradación o un punto de inflexión reconocible.

Producto	Representación	Objetivo
Gráfico A.13.1	Línea o barras: esfuerzo inmobiliario × número medio de respuestas defensivas.	Detectar una relación progresiva o un posible salto.
Gráfico A.13.2	Curvas por tipo de respuesta: inversión, contratación, traslado, continuidad.	Comprobar si los distintos síntomas aparecen en momentos diferentes.
Gráfico A.13.3	Esfuerzo empresarial × doble presión residencial.	Observar si la presión residencial adelanta el deterioro.
Gráfico A.13.4	Umbral empírico × umbral percibido.	Comparar deterioro observado y vulnerabilidad anticipada.
Gráfico A.13.5	Comparación por sector o perfil de margen, solo cuando n sea suficiente.	Comprobar si el punto de deterioro varía entre actividades.

7. REGLA DE INTERPRETACIÓN

No deberá afirmarse: “por encima del 18 % el negocio es inviable”. Sí podrá afirmarse, si los datos lo sostienen: “en la muestra analizada, a partir de determinados niveles de esfuerzo aumenta de forma apreciable la frecuencia de decisiones defensivas”.

La identificación de un umbral aproximado deberá ir acompañada de intervalos de incertidumbre, tamaños de submuestra y análisis de sensibilidad cuando sean viables. Si no aparece un punto claro, la ausencia de umbral único será también un resultado relevante: podría existir una asociación continua en la que cada incremento de esfuerzo eleve gradualmente la probabilidad de respuestas defensivas.

8. CRITERIOS DE PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados se presentarán con una jerarquía clara: dato principal, comparación relevante e interpretación. Cuando un patrón pueda sugerir causalidad, se incorporará una cautela metodológica explícita. Los valores pendientes permanecerán sin completar hasta disponer de la base depurada. La interpretación deberá priorizar consistencia entre indicadores y evitar transformar un punto de inflexión observado en una frontera normativa universal.

Tesis de cierre: el umbral inmobiliario de sostenibilidad no es el punto en que el negocio deja de pagar, sino aquel en que el esfuerzo necesario para sostener el espacio comienza a desplazar de forma sistemática capacidades esenciales para invertir, contratar, adaptarse y continuar.

A.14. LOS RESULTADOS QUE DEBERÍAN SINTETIZAR EL CAPÍTULO

El bloque cuantitativo no debería concluir con una sucesión extensa de porcentajes, cruces y tablas. Su cierre debe transformar la explotación estadística en un conjunto reducido de hallazgos capaces de explicar qué ocurre, a quién afecta, mediante qué mecanismo y con qué consecuencias empresariales. La función del A.14 es, por tanto, establecer la arquitectura de síntesis del capítulo y seleccionar únicamente aquellos resultados que aporten una lectura sustantiva del fenómeno.

A.14.1. QUÉ DEBE HACER UN GRAN RESULTADO

Función del hallazgo	Pregunta que debe responder	Criterio de inclusión
Dimensionar	¿Qué magnitud tiene el fenómeno?	Aporta una medida clara y estable.
Comparar	¿Qué grupos presentan diferencias relevantes?	La comparación es interpretable y cuenta con base suficiente.
Explicar un mecanismo	¿Cómo se traduce la presión inmobiliaria en decisiones empresariales?	Conecta presión con margen, inversión, empleo, traslado, relevo o continuidad.
Anticipar riesgo	¿Qué señales aparecen antes del deterioro visible?	Identifica vulnerabilidad anticipada o respuestas defensivas.
Orientar política	¿Qué problema concreto debería intentar resolver la intervención?	Vincula evidencia y mecanismo con una necesidad pública definida.

Si un dato no cumple al menos una de estas funciones, puede conservarse en las tablas detalladas de explotación, pero no debería formar parte del núcleo de resultados. La síntesis exige jerarquía: menos indicadores, pero mejor seleccionados, comparables y coherentes con las preguntas centrales del Informe.

A.14.2. UNA ESTRUCTURA HOMOGÉNEA PARA CADA HALLAZGO

Elemento	Contenido mínimo	Ejemplo de formulación
Dato principal	Una cifra o patrón que resuma el hallazgo.	El X % declara haber aplazado, reducido o cancelado alguna inversión por el aumento total o parcial de costes inmobiliarios.
Comparación relevante	Contraste por esfuerzo, sector, territorio, sexo, régimen de tenencia u otra variable explicativa.	La proporción aumenta desde X % en los tramos bajos de esfuerzo hasta X % entre quienes superan el tramo superior.
Interpretación	Lectura económica compatible con la evidencia observada.	El patrón resulta consistente con una mayor frecuencia de desinversión defensiva a medida que aumenta el esfuerzo inmobiliario.
Cautela	Límite metodológico cuando pueda sugerirse causalidad.	La asociación observada no permite atribuir por sí sola causalidad exclusiva al componente inmobiliario.

A.14.3. PANEL DE RESULTADOS QUE DEBERÍA CERRAR EL CAPÍTULO

Nº	Dimensión	Resultado de síntesis a completar con la base validada
1	Esfuerzo inmobiliario	El X % de las personas encuestadas destina más del X % de los ingresos de su actividad al mantenimiento del espacio empresarial.
2	Evolución del coste	El X % declara que el coste de su espacio ha aumentado durante los últimos X años; un X % señala incrementos superiores al X %.
3	Coste frente a ingresos	En el X % de los casos, el coste inmobiliario ha aumentado por encima de los ingresos de la actividad.
4	Desinversión	El X % ha aplazado, reducido o cancelado alguna inversión prevista como consecuencia total o parcial del incremento de los costes inmobiliarios.
5	Traslado a precios	El X % ha trasladado total o parcialmente el incremento inmobiliario al precio de sus productos o servicios.
6	Contratación	Entre quienes tenían previsto contratar, el X % aplazó o redujo la incorporación de personal; el coste inmobiliario fue señalado como factor relevante por el X %.
7	Dependencia espacial	Las actividades con mayor dependencia del espacio presentan X puntos más de esfuerzo y una frecuencia superior de respuestas defensivas.
8	Sector	Comercio y hostelería concentran los niveles más elevados de X, mientras las actividades X presentan mayor flexibilidad espacial.
9	Territorio	Los territorios X presentan mayor presión monetaria, mientras X muestran principalmente problemas de disponibilidad funcional.
10	Género	Las mujeres presentan X frente a X en los hombres; la diferencia se mantiene/no se mantiene al considerar sector y facturación.
11	Continuidad	El X % considera probable reducir, trasladar, transmitir o cerrar en tres años; para el X % de ese grupo la variable inmobiliaria es importante o decisiva.
12	Umbral	A partir del tramo X-X % de esfuerzo aumenta de manera apreciable la frecuencia de reducción de inversión, contratación aplazada e intención de traslado.
13	Vulnerabilidad anticipada	El X % considera que una futura renovación o incremento podría comprometer su permanencia aunque actualmente pueda asumir el coste.
14	Relevo	Entre titulares próximos a transmitir, el X % considera que las condiciones inmobiliarias pueden dificultar que otra persona continúe la actividad.
15	Escasez funcional	En los territorios X, el principal problema no es el precio, sino encontrar un espacio adecuado y disponible.

A.14.4. CIERRE VISUAL: DE LOS DATOS A LA HISTORIA DEL CAPÍTULO

Secuencia	Pregunta	Resultado que debe aparecer
1. PRESIÓN	¿Cuánto pesa el espacio?	Coste, esfuerzo y evolución.
2. ACUMULACIÓN	¿Coinciden vivienda y espacio empresarial?	Doble presión y reservas disponibles.
3. EXPECTATIVA	¿Qué teme que ocurra?	Vulnerabilidad anticipada e incertidumbre contractual.
4. RESPUESTA	¿Qué ha hecho ya?	Renegociar, repercutir, reducir, compartir, trasladar o cerrar.
5. SACRIFICIO	¿Qué ha dejado de hacer?	Inversión, formación, digitalización, contratación o reservas.
6. FUTURO	¿Puede continuar o transmitirse?	Continuidad, relevo y riesgo de salida.

Esta secuencia puede convertirse en una doble página o lámina final del Anexo A. No pretende sustituir las tablas detalladas, sino condensar la lógica empírica completa: el coste del espacio se transforma en vulnerabilidad cuando absorbe capacidad de decisión, obliga a adoptar respuestas defensivas y reduce recursos necesarios para el futuro del negocio.

A.14.5. COHERENCIA ESTADÍSTICA Y TRAZABILIDAD

Regla	Aplicación
Mismo denominador	Un mismo resultado debe mantener la misma base de cálculo en el capítulo, Resumen Ejecutivo, dossier y materiales derivados.
Misma definición	Esfuerzo, doble presión, contratación aplazada, vulnerabilidad anticipada y demás conceptos deberán utilizar criterios idénticos en todas las piezas.
Submuestras explícitas	Cuando el resultado se refiera solo a arrendatarios, empleadores, próximos al relevo u otro subgrupo, deberá indicarse de forma visible.
Valores pendientes	Los guiones y X se mantendrán hasta disponer de la base validada y de denominadores consistentes.
No inflar causalidad	La formulación deberá distinguir asociación, causalidad percibida y causalidad demostrada.
No saturar	Los resultados secundarios permanecen en tablas de detalle y no compiten con los hallazgos principales.

A.14.6. CRITERIO DE SELECCIÓN DEL RESULTADO CENTRAL

El capítulo habrá cumplido su función si, después de analizar centenares de respuestas y decenas de cruces, puede explicarse con claridad cómo el coste del espacio pasa de ser una partida de gasto a convertirse, para determinadas actividades y territorios, en una variable de inversión, crecimiento, empleo, relevo y continuidad empresarial.

La síntesis final no deberá premiar el dato más llamativo, sino el resultado que mejor combine magnitud, consistencia, capacidad explicativa y utilidad para interpretar el conjunto del estudio. Cuando no exista un punto de corte único o una diferencia robusta, la formulación deberá expresarlo de manera explícita. La credibilidad del Informe dependerá tanto de lo que afirma como de aquello que evita afirmar sin evidencia suficiente.

A.14.7. ARQUITECTURA DE LAS VISUALIZACIONES DEFINITIVAS

Visualización	Tipo	Contenido
Gráfico A.14.1	Barras	Distribución por tramos de esfuerzo inmobiliario.
Gráfico A.14.2	Líneas o barras agrupadas	Frecuencia de desinversión, contratación aplazada y riesgo de continuidad por tramo de esfuerzo.
Gráfico A.14.3	Matriz 2×2	Doble presión residencial y empresarial.
Gráfico A.14.4	Barras comparativas	Resultados por sector y territorio.
Gráfico A.14.5	Barras comparativas	Diferencias por sexo en las variables centrales, con nota de control metodológico.
Gráfico A.14.6	Escala o perfil	Vulnerabilidad anticipada y expectativas de continuidad.
Gráfico A.14.7	Matriz	Viabilidad actual × transmisibilidad inmobiliaria.
Figura A.14.1	Secuencia	Presión → respuesta → sacrificio → vulnerabilidad → continuidad/relevo.

A.14.8. CRITERIOS DE PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados deberán presentarse con una jerarquía clara: dato principal, comparación relevante e interpretación. Cuando el hallazgo pueda sugerir causalidad, se incorporará una cautela metodológica explícita. Los valores pendientes se mantendrán hasta disponer de la base validada y de denominadores consistentes. El objetivo no es llenar páginas con resultados, sino construir un cierre cuantitativo capaz de ser leído de forma autónoma y de sostener con precisión las conclusiones principales del Informe.

A.15. DE LOS RESULTADOS ESTADÍSTICOS A UNA JERARQUÍA DE EVIDENCIA

La explotación de la encuesta puede producir decenas de tablas y centenares de cruces. La calidad del análisis, sin embargo, no dependerá de la cantidad de resultados disponibles, sino de la capacidad para distinguir cuáles describen, cuáles comparan, cuáles ayudan a explicar mecanismos y cuáles poseen suficiente solidez para alimentar las conclusiones, el análisis territorial y las propuestas de política pública.

PRINCIPIO DE SÍNTESIS

El dato no se convierte en evidencia por ser llamativo. Se convierte en evidencia útil cuando conserva una base de cálculo clara, presenta un patrón interpretable, posee una magnitud relevante y puede comunicarse sin ampliar artificialmente lo que la muestra permite afirmar.

LA BASE DE CÁLCULO FORMA PARTE DEL DATO

Un porcentaje no puede separarse de su denominador. No expresa lo mismo un 30 % calculado sobre toda la muestra que un 30 % referido únicamente a quienes alquilan un establecimiento, han sufrido una subida reciente del coste o tenían previsto contratar. Por ello, cada resultado deberá conservar de manera inseparable su universo, definición, filtros y base de cálculo.

Elemento	Pregunta de control	Regla de trazabilidad
Indicador	¿Qué se está midiendo exactamente?	Mantener una definición única en todo el Informe.
Valor	¿Cuál es la magnitud observada?	Conservar cifra, unidad y criterio de redondeo.
Base / denominador	¿Sobre quién se calcula?	No ampliar el resultado a colectivos no incluidos.
Universo y filtros	¿Qué casos entran o quedan fuera?	Registrar condiciones de selección y submuestra.
Comparación	¿Frente a qué grupo o nivel se interpreta?	Usar bases comparables y advertir celdas pequeñas.
Uso posterior	¿Dónde reaparecerá el resultado?	Resumen, conclusiones, territorio, políticas y difusión deben conservar el mismo significado.

DEL PORCENTAJE AISLADO A LA COMPARACIÓN EXPLICATIVA

El dato general permite dimensionar un fenómeno; la comparación permite empezar a comprenderlo. Saber cuántas personas han reducido inversión es relevante, pero comprobar si esa frecuencia aumenta conforme crece el esfuerzo inmobiliario aporta una capa adicional de interpretación. La comparación no demuestra por sí sola causalidad, pero permite contrastar de forma ordenada las hipótesis centrales del Informe.

Nivel	Qué aporta	Ejemplo de lectura
Frecuencia	Dimensiona	Proporción que aplaza o reduce inversión.
Comparación	Diferencia perfiles	Mayor frecuencia entre niveles altos de esfuerzo.
Gradiente	Observa progresión	La vulnerabilidad aumenta a medida que crece la exposición.
Interacción	Contrasta mecanismos	La doble presión modifica el patrón frente a una sola presión.
Persistencia	Refuerza interpretación	La diferencia permanece al considerar sector, facturación o territorio.

RELEVANCIA ESTADÍSTICA Y RELEVANCIA ECONÓMICA

La selección de hallazgos no deberá descansar únicamente en la significación estadística. Una diferencia detectable puede tener escasa importancia económica y una diferencia económicamente relevante puede proceder de una submuestra demasiado reducida para sostener una afirmación firme. La lectura deberá combinar tamaño de la base, magnitud, consistencia del patrón y robustez estadística.

Nivel de evidencia	Condición orientativa	Uso recomendado
RESULTADO ROBUSTO	Base suficiente, patrón consistente y magnitud interpretable.	Hallazgo principal; puede alimentar síntesis, conclusiones y políticas.
RESULTADO RELEVANTE	Diferencia clara, pero con alguna limitación de base, control o precisión.	Utilizar con cautela explícita y contextualización.
INDICIO	Patrón potencialmente interesante con evidencia insuficiente.	Orientar entrevistas, grupos de discusión o investigación posterior.

LOS RESULTADOS QUE NO CONFIRMAN LAS HIPÓTESIS TAMBIÉN SON RESULTADOS

La encuesta debe contrastar el marco conceptual, no ratificarlo de antemano. Si una diferencia por género desaparece al considerar sector y facturación, si no aparece un umbral único o si un territorio teóricamente muy presionado presenta mayor capacidad de adaptación de la esperada, esos resultados deberán incorporarse. La ausencia de confirmación puede modificar de forma sustantiva la interpretación y evitar políticas construidas sobre mecanismos que los datos no sostienen.

REGLA DE CREDIBILIDAD

Presentar como hallazgo tanto lo que aparece como lo que no aparece. La jerarquía de evidencia debe proteger al Informe frente a la tentación de seleccionar únicamente resultados compatibles con sus hipótesis iniciales.

LA SÍNTESIS DEBE SEGUIR LA LÓGICA ECONÓMICA DEL PROBLEMA

La jerarquización no debe ordenar los resultados por espectacularidad, sino reconstruir el mecanismo económico analizado. Si la evidencia lo permite, la síntesis avanzará desde el coste y su evolución hacia el esfuerzo que soporta el negocio, las respuestas adoptadas, los recursos sacrificados y las consecuencias sobre inversión, empleo, adaptación, relevo y continuidad.

1. Presión	2. Esfuerzo	3. Adaptación	4. Sacrificio	5. Consecuencia	6. Futuro
Coste y evolución	Peso relativo	Decisiones adoptadas	Recursos desplazados	Inversión y empleo	Continuidad y relevo
Disponibilidad / estabilidad	Doble presión	Traslado, precios, ajuste	Desinversión defensiva	Menor resiliencia	Vulnerabilidad anticipada

CADENA A CONTRASTAR

MAYOR PRESIÓN SOBRE EL ESPACIO → MAYOR ESFUERZO INMOBILIARIO → NECESIDAD DE ADAPTACIÓN → REDUCCIÓN O REORIENTACIÓN DE RECURSOS → MENOR CAPACIDAD DE INVERSIÓN Y CONTRATACIÓN → MENOR RESILIENCIA → MAYOR VULNERABILIDAD DE CONTINUIDAD.

TABLA MAESTRA DE RESULTADOS

Antes de seleccionar los grandes hallazgos deberá construirse una matriz interna de control. Sus valores permanecerán en blanco hasta disponer de la base depurada. Esta tabla será la referencia única para reutilizar resultados sin alterar denominadores, filtros, formulaciones o grados de cautela.

Hallazgo candidato	Dato / base	Comparación	Evidencia	Interpretación / cautela	Destino
R1. Esfuerzo inmobiliario	— / —	—	—	—	Síntesis / RE
R2. Doble presión	— / —	—	—	—	Conclusiones
R3. Desinversión defensiva	— / —	—	—	—	Políticas
R4. Empleo y contratación	— / —	—	—	—	Síntesis / políticas
R5. Continuidad / relevo	— / —	—	—	—	Conclusiones
R6. Diferencias territoriales	— / —	—	—	—	Mapa / IVITA

DE LA EVIDENCIA CUANTITATIVA A LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

La jerarquía de resultados será también el puente entre diagnóstico y propuesta. Cada medida deberá poder remontarse a un mecanismo empíricamente identificado. Si el problema dominante es la falta de oferta funcional, una ayuda al alquiler puede resultar insuficiente; si la respuesta predominante al incremento de costes es reducir inversión, la intervención deberá preguntarse cómo evitar una descapitalización empresarial inducida por la presión inmobiliaria.

Hallazgo	Mecanismo que revela	Traducción posterior
Doble presión elevada	Estrechamiento conjunto del margen económico.	Medidas que conecten vivienda y actividad económica.
Desinversión defensiva	El inmueble desplaza recursos productivos.	Instrumentos para preservar capacidad inversora.
Contratación aplazada	Costes fijos interfieren en crecimiento.	Políticas de consolidación y empleo.
Relevo bloqueado por el espacio	Viabilidad actual no garantiza transmisibilidad.	Continuidad empresarial y acceso al espacio.
Escasez funcional territorial	El problema no es solo el precio.	Oferta adecuada, espacios compartidos y política territorial.

DE CIEN TABLAS A DOCE IDEAS

La explotación podrá generar un volumen estadístico muy superior al que debe llegar al lector. El cierre deberá reducirlo a un conjunto limitado de hallazgos memorables y trazables. No todos tendrán que ser porcentajes: una mediana, una diferencia entre grupos, un gradiente, una interacción o la identificación de una zona de erosión pueden ser más informativos que una cifra aislada.

Criterio de selección	Pregunta
Magnitud	¿El resultado dimensiona un fenómeno relevante?
Comparación	¿Permite distinguir perfiles o niveles de exposición?
Mecanismo	¿Ayuda a explicar cómo opera la presión inmobiliaria?
Robustez	¿La base y el patrón permiten sostener la afirmación?
Utilidad	¿Cambia la interpretación, la política o la comunicación del Informe?
Trazabilidad	¿Puede reutilizarse conservando exactamente definición y denominador?

LA ENCUESTA EN 12 RESULTADOS

La selección final no reunirá las doce cifras más espectaculares, sino los hallazgos que mejor permitan reconstruir la lógica económica de la presión inmobiliaria sobre el trabajo autónomo: cuánto pesa, cómo evoluciona, quién la soporta, cómo responde, qué deja de hacer y hasta qué punto compromete crecimiento, empleo, relevo y continuidad.

CRITERIOS DE PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Cada gran resultado deberá presentarse con una jerarquía estable: dato principal, base de cálculo, comparación relevante, interpretación y cautela metodológica cuando proceda. La formulación técnica constituirá siempre la referencia; cualquier traducción comunicativa deberá conservar el universo y el significado del dato y evitar una falsa precisión.

La secuencia causal propuesta deberá emerger de la evidencia y no imponerse sobre ella. Si un eslabón resulta débil, varía por sector o territorio o no aparece, el Informe deberá recogerlo expresamente. El objetivo final es transformar una gran cantidad de información estadística en una jerarquía de evidencia capaz de explicar de forma cuantificada cómo la presión inmobiliaria penetra en la economía real del trabajo autónomo y altera, de manera desigual, sus márgenes de decisión, adaptación y continuidad.

A.16. PROTOCOLO DE TRAZABILIDAD DE RESULTADOS

La síntesis cuantitativa deberá apoyarse en una tabla maestra que garantice que cada cifra utilizada en el Informe pueda reconstruirse y reutilizarse sin alterar su definición. La trazabilidad no constituye una tarea administrativa separada del análisis: forma parte de la calidad de la evidencia, porque obliga a conservar de manera estable el indicador, el universo, la base de cálculo, el cruce utilizado, la cautela metodológica y la interpretación autorizada para cada resultado.

A.16.1. PRINCIPIOS DE TRAZABILIDAD

PRINCIPIO	FUNCIÓN
Misma cifra, mismo significado	Un resultado debe conservar idéntica definición, universo y denominador en el Anexo, el Resumen Ejecutivo, las conclusiones y cualquier material de difusión.
El denominador forma parte del dato	No es equivalente informar sobre toda la muestra que sobre personas arrendatarias, negocios con subida reciente o quienes tenían previsto contratar.
Comparación reproducible	Todo cruce utilizado debe poder reconstruirse con los mismos filtros y categorías.
Cautela asociada al resultado	Cada hallazgo deberá conservar la advertencia metodológica que limite su interpretación cuando proceda.
Una fuente técnica de referencia	La tabla maestra será la versión de control a partir de la cual se redacten las formulaciones técnicas y comunicativas.

A.16.2. TABLA MAESTRA DE RESULTADOS

La tabla maestra deberá completarse únicamente con resultados procedentes de la base depurada y validada. Cada fila corresponderá a un hallazgo candidato a ser utilizado fuera de la explotación detallada. Los valores permanecerán en blanco hasta que existan denominadores consistentes y reglas de cálculo cerradas.

Resultado	Indicador / valor	Base / denominador	Cruce principal	Cautela / uso
Esfuerzo inmobiliario	—	—	Sector / territorio	—
Evolución reciente del coste	—	—	Tenencia / tipo de espacio	—
Doble presión inmobiliaria	—	—	Presión residencial × empresarial	—
Vulnerabilidad anticipada	—	—	Contrato / alternativas	—
Decisiones adoptadas	—	—	Tramo de esfuerzo	—
Coste de oportunidad	—	—	Esfuerzo × renuncias	—
Empleo y contratación	—	—	Esfuerzo × contratación	—
Expectativas de continuidad	—	—	Esfuerzo / doble presión	—
Relevo generacional	—	—	Viabilidad × transmisibilidad	—
Diferencias sectoriales	—	—	Sector × perfil funcional	—
Diferencias territoriales	—	—	Territorio × mecanismo	—
Diferencias por género	—	—	Sexo × controles	—
Umbral de sostenibilidad	—	—	Tramos × respuestas defensivas	—

A.16.3. FICHA MÍNIMA DE CADA RESULTADO

CAMPO	CONTENIDO A REGISTRAR
1. Título técnico	Formulación exacta y neutral del hallazgo.
2. Indicador	Variable, porcentaje, mediana, diferencia o tendencia utilizada.
3. Universo	Conjunto de casos al que se refiere el resultado.
4. Denominador	Número efectivo de observaciones válidas utilizadas en el cálculo.
5. Filtros	Condiciones de selección, exclusiones y tratamiento de valores perdidos.
6. Comparación principal	Grupo de referencia y cruce que aporta capacidad explicativa.
7. Robustez	Clasificación interna como resultado robusto, relevante o indicio.
8. Interpretación autorizada	Qué puede afirmarse con los datos disponibles.
9. Cautela	Qué no puede afirmarse o qué limitación debe acompañar al resultado.
10. Reutilización	Secciones del Informe y productos externos en los que puede emplearse.

A.16.4. JERARQUÍA FINAL DE EVIDENCIA

La explotación no debe culminar en una acumulación de tablas, sino en una jerarquía de hallazgos capaz de responder de forma estable y trazable a cinco preguntas: cuánto pesa el espacio; cuánto ha aumentado; qué están sacrificando las personas autónomas; quiénes presentan menor capacidad de adaptación; y en qué momento la presión empieza a comprometer la continuidad.

NIVEL 1 · RESULTADO ROBUSTO	Base suficiente, patrón consistente, comparación clara y cautelas controladas. Puede alimentar síntesis, conclusiones y propuestas.
NIVEL 2 · RESULTADO RELEVANTE	Hallazgo económicamente importante y coherente, aunque con alguna limitación de submuestra o precisión. Debe comunicarse con cautela.
NIVEL 3 · INDICIO	Patrón plausible o diferencia sugerente que requiere contraste adicional. Útil para orientar el análisis cualitativo o futuras investigaciones.

A.16.5. SECUENCIA DE UTILIZACIÓN DE LA EVIDENCIA

EVIDENCIA	MECANISMO	NECESIDAD	INSTRUMENTO DE INTERVENCIÓN
Qué muestran los datos	Cómo se produce el efecto	Qué problema exige respuesta	Qué medida responde al mecanismo

La secuencia inversa deberá evitarse: no se partirá de un catálogo de medidas para buscar después una justificación estadística. Las propuestas deberán apoyarse en mecanismos efectivamente identificados y en resultados cuyo alcance pueda reconstruirse con precisión.

A.16.6. CONTROL ANTES DE PUBLICAR O REUTILIZAR UNA CIFRA

- ¿El universo está identificado con precisión?

- ¿El denominador coincide con el utilizado en el cálculo original?
- ¿La formulación técnica y la comunicativa conservan el mismo significado?
- ¿El cruce principal es reproducible con la misma base?
- ¿Se mantiene la cautela sobre asociación y causalidad?
- ¿El dato es coherente con el utilizado en el resto del Informe?
- ¿La cifra está suficientemente validada para salir de las tablas internas?

A.16.7. CRITERIO FINAL

El objetivo final es transformar la información estadística en evidencia interpretable y reutilizable sin perder precisión. Una cifra solo deberá convertirse en hallazgo cuando pueda reconstruirse su cálculo, identificarse su universo, comprenderse su mecanismo y delimitarse con claridad qué interpretación sostiene y cuál no.

A.17. CIERRE OPERATIVO: TRAZABILIDAD Y LECTURA

La explotación cuantitativa quedará cerrada cuando cada hallazgo relevante pueda reconstruirse desde la base depurada hasta su formulación final. El control no debe limitarse a comprobar la cifra: debe asegurar que el significado estadístico y económico permanece estable en todos los lugares en los que el resultado se reutilice. Esta exigencia es especialmente importante en un Informe que combinará resultados generales, cruces sectoriales y territoriales, perspectiva de género, doble presión, continuidad y relevo.

PRINCIPIO DE CIERRE
UNA CIFRA SOLO ESTÁ CERRADA CUANDO TAMBIÉN LO ESTÁN SU UNIVERSO, SU DENOMINADOR, SUS FILTROS, SU COMPARACIÓN Y SU LÍMITE DE INTERPRETACIÓN.

1. FICHA MÍNIMA DE CONTROL DE CADA RESULTADO

La ficha de trazabilidad deberá acompañar a cada hallazgo seleccionado para el cuerpo del Informe. Su finalidad es impedir que una cifra cambie de significado cuando pase de las tablas de explotación al capítulo, al Resumen Ejecutivo, al mapa territorial, al IVITA o a una propuesta de intervención.

Campo de control	Contenido que debe conservarse
Resultado	Formulación técnica exacta del hallazgo. Debe poder reproducirse sin reinterpretaciones.
Indicador	Variable, ratio, categoría o construcción analítica utilizada para obtener el resultado.
Base / denominador	Universo efectivo sobre el que se calcula la cifra. El denominador forma parte del resultado.
Filtros	Condiciones aplicadas a la submuestra: régimen de tenencia, sector, territorio, experiencia de aumento, intención de contratar u otras.
Cruce principal	Comparación que aporta capacidad explicativa y permite pasar del porcentaje aislado al patrón.
Robustez	Clasificación del hallazgo como resultado robusto, resultado relevante o indicio.
Cautela	Límite de interpretación, generalización o causalidad que debe conservarse al reutilizar el hallazgo.
Uso posterior	Destino previsto: capítulo, Resumen Ejecutivo, síntesis territorial, mapa, IVITA, conclusiones o propuesta.

2. DEL DATO DEPURADO A LA FORMULACIÓN FINAL

La trazabilidad debe entenderse como una cadena de custodia analítica. No basta con conservar el archivo de explotación: debe ser posible recorrer, en ambos sentidos, el camino entre el registro depurado y la frase que finalmente leerá el destinatario del Informe.

Etapa	Qué debe quedar fijado	Pregunta de control
1. Base depurada	Variable validada, valores perdidos tratados y codificación documentada.	¿Puede reproducirse el universo analizado?
2. Cálculo	Indicador, denominador, filtros y estadístico utilizados.	¿La cifra se obtiene siempre del mismo modo?
3. Comparación	Cruce principal y grupo de referencia.	¿La comparación añade explicación y dispone de base suficiente?
4. Interpretación	Lectura económica compatible con el diseño de la encuesta.	¿Describe asociación sin convertirla indebidamente en causalidad?
5. Formulación	Versión técnica y, cuando proceda, versión comunicativa.	¿Ambas expresan el mismo resultado?
6. Reutilización	Ubicaciones del Informe en las que aparece.	¿Se conserva idéntico universo, definición y cautela?

3. REGLA DE REUTILIZACIÓN: UNA CIFRA, UNA DEFINICIÓN

Cuando un resultado sea reutilizado, podrá cambiar su extensión narrativa o su grado de simplificación, pero no su significado. La versión comunicativa puede ser más accesible; la versión técnica seguirá siendo la referencia. Cualquier cambio de filtro, periodo, denominador o universo deberá tratarse como un resultado distinto y quedar identificado expresamente.

Destino	Transformación admisible	Condición de trazabilidad
Resumen Ejecutivo	Síntesis breve del hallazgo.	Mantener cifra, universo y sentido; evitar ampliar el alcance.
Capítulo cuantitativo	Formulación técnica completa.	Incluir comparación, base y cautela cuando sean necesarias.
Mapa / IVITA	Traducción territorial o sintética.	Documentar correspondencia entre indicador de origen y construcción final.
Conclusiones	Lectura acumulativa del patrón.	No elevar un indicio a conclusión consolidada.
Propuestas	Vinculación del mecanismo con una necesidad.	No diseñar la evidencia retrospectivamente para justificar una medida.
Difusión	Lenguaje accesible y redondeos prudentes.	No alterar denominador, causalidad ni población de referencia.

4. LECTURA FINAL: CINCO PREGUNTAS QUE DEBEN QUEDAR RESPONDIDAS

La explotación no estará verdaderamente cerrada por haber completado todas las tablas, sino cuando la evidencia seleccionada permita responder de manera estable y comprensible a cinco preguntas que recorren toda la arquitectura del Anexo A.

Pregunta de cierre	Evidencia que debe sintetizarla
1. ¿Cuánto pesa el espacio?	Esfuerzo inmobiliario empresarial y, cuando corresponda, esfuerzo residencial.
2. ¿Cuánto ha aumentado?	Evolución reciente, velocidad del coste y expectativas de incremento o renovación.
3. ¿Qué se está sacrificando?	Margen, inversión, contratación, reservas, tiempo del titular u otras capacidades empresariales.
4. ¿Quién dispone de menor adaptación?	Perfiles sectoriales, territoriales, empresariales y personales con menor flexibilidad o alternativas.
5. ¿Cuándo compromete el futuro?	Zona de erosión, continuidad, traslado, relevo y eventual riesgo de salida.

5. REGLA DE CIERRE DEL ANEXO A

EVIDENCIA	MECANISMO	NECESIDAD	INSTRUMENTO DE INTERVENCIÓN

La secuencia inversa deberá evitarse. Las medidas no buscarán retrospectivamente una justificación estadística, sino que responderán a mecanismos que hayan aparecido de forma suficientemente

consistente en la evidencia. De este modo, el Anexo A cumple una doble función: ordenar la explotación de la encuesta y proteger la coherencia metodológica del Informe completo.

CIERRE OPERATIVO

EL ANEXO A QUEDA METODOLÓGICAMENTE CERRADO CUANDO CADA GRAN HALLAZGO PUEDE SER RECONSTRUIDO, INTERPRETADO Y REUTILIZADO SIN PERDER SU SIGNIFICADO.

ANEXO B

ANÁLISIS CUALITATIVO

Trayectorias empresariales, mecanismos de adaptación y triangulación de evidencia

SÍNTESIS EJECUTIVA DEL ANEXO

El análisis cualitativo constituye el dispositivo encargado de explicar los mecanismos que conectan la presión inmobiliaria con las decisiones empresariales. La encuesta puede estimar extensión, intensidad y distribución de determinados fenómenos; las entrevistas y los grupos de discusión deben reconstruir cómo se producen los ajustes, qué recursos se movilizan, qué sacrificios se realizan, cuándo dejan de ser sostenibles y por qué actividades sometidas a presiones aparentemente semejantes terminan recorriendo trayectorias diferentes. Su unidad analítica principal no será, por tanto, la opinión aislada, sino la trayectoria empresarial.

El diseño se apoya en un mínimo de doce entrevistas semiestructuradas y dos grupos de discusión, procurando diversidad territorial, sectorial, de género y de relación con el espacio. No pretende producir prevalencias ni convertir testimonios en porcentajes. Su función es identificar secuencias, puntos de inflexión, mecanismos de adaptación y condiciones de continuidad, y ponerlos en relación con la evidencia cuantitativa y territorial del Informe.

IDEA CENTRAL
La encuesta responde principalmente cuánto ocurre. El análisis cualitativo debe explicar cómo ocurre, por qué ocurre, cuándo ocurre y con qué consecuencias. La triangulación permite pasar del porcentaje al mecanismo y del caso individual al patrón interpretable.

Plano	Pregunta analítica	Producto esperado
Trayectoria	¿Qué secuencia sigue el negocio ante la presión?	Mapa de recorridos: seguir, adaptarse, reducir, moverse, transmitir o cerrar.
Mecanismo	¿Qué conecta el cambio inmobiliario con la decisión?	Mecanismos explicativos y puntos de inflexión.
Capacidad	¿Qué permite resistir o transformar el negocio?	Recursos, alternativas, reservas, flexibilidad y condiciones contractuales.
Coste del ajuste	¿Qué se sacrifica para continuar?	Margen, inversión, empleo, remuneración, tiempo, superficie o localización.
Triangulación	¿Cómo dialoga el relato con el resto de la evidencia?	Hallazgos confirmados, apoyados, matizados o no confirmados.

B.1. FUNCIÓN DEL ANÁLISIS CUALITATIVO

El componente cualitativo no debe concebirse como una colección narrativa añadida al final del análisis estadístico. Su función es cubrir una limitación estructural de la encuesta transversal: los porcentajes permiten observar resultados declarados en un momento determinado, pero raramente permiten reconstruir la secuencia completa mediante la cual una alteración del coste, disponibilidad o estabilidad del espacio termina modificando la conducta de la persona autónoma. La investigación cualitativa entra precisamente en ese intervalo causal.

Una respuesta que indique reducción de inversión no informa, por sí sola, de qué inversión fue cancelada, qué criterio llevó a sacrificarla, qué alternativa se descartó, cuánto tiempo puede sostenerse la decisión ni qué efectos acumulativos produce. Del mismo modo, un traslado no revela automáticamente si fue una decisión estratégica o defensiva; un cierre no demuestra causalidad inmobiliaria; y la permanencia en el mismo local tampoco acredita estabilidad económica. El valor del dispositivo cualitativo reside en reconstruir estas diferencias.

La aportación metodológica esperada consiste en convertir estados observados en procesos interpretables. El objeto no es preguntar únicamente qué ha sucedido, sino ordenar temporalmente condiciones iniciales, detonantes, respuestas, costes del ajuste, resultados y horizonte de sostenibilidad. Esta lógica permite distinguir entre adaptación que fortalece capacidades y adaptación que simplemente compra tiempo, entre movilidad elegida e inmovilidad forzada, y entre continuidad empresarial efectiva y mera supervivencia formal.

PRINCIPIO DE DISEÑO
El testimonio no sustituye al dato cuantitativo y el dato cuantitativo no sustituye al mecanismo. Ambos cumplen funciones diferentes y deben encontrarse en la fase de triangulación.

B.2. DISEÑO METODOLÓGICO Y SELECCIÓN DE CASOS

El dispositivo previsto combina al menos doce entrevistas semiestructuradas con dos grupos de discusión. Dado el tamaño deliberadamente limitado de la muestra cualitativa, la selección no debe buscar representatividad estadística, sino diversidad analítica. El objetivo es maximizar la posibilidad de observar mecanismos distintos: actividades intensivas y poco intensivas en espacio, situaciones de propiedad y alquiler, negocios de reciente creación y trayectorias consolidadas, territorios metropolitanos, turísticos, ciudades medias y entornos rurales, así como experiencias diferenciadas por género y organización de la vida cotidiana.

La lógica de selección debe evitar dos sesgos frecuentes. El primero sería entrevistar únicamente a quienes atraviesan situaciones críticas, produciendo una imagen cualitativa artificialmente negativa. El segundo sería seleccionar casos por mera disponibilidad, sin relación con las hipótesis del Informe. La muestra debe incorporar continuidad sólida, adaptación, reducción, movilidad, intentos de transmisión y salida, de modo que puedan compararse mecanismos de resistencia, transformación y pérdida.

Criterio	Variación buscada	Razón analítica
Territorio	Metropolitano, turístico, ciudad media, rural	Observar mercados espaciales y alternativas distintas.
Sector	Comercio, hostelería, servicios, profesionales y otras actividades	Comparar intensidad espacial y dependencia locacional.
Tenencia	Propiedad, alquiler, cesión u otras fórmulas	Distinguir coste, seguridad y exposición contractual.
Ciclo empresarial	Inicio, consolidación, madurez, relevo/salida	Captar vulnerabilidad de entrada, permanencia y transmisión.
Trayectoria	Seguir, adaptarse, reducir, moverse, transmitir, cerrar	Reconstruir respuestas y transiciones.
Género y organización personal	Diversidad suficiente	Explorar interacción entre vivienda, cuidados, movilidad y actividad.

B.2.1. Saturación analítica y prudencia interpretativa

El trabajo de campo deberá avanzar con una lógica de saturación razonable: no se trata de acumular entrevistas hasta repetir indefinidamente los mismos relatos, sino de comprobar si los mecanismos relevantes reaparecen, se contradicen o exigen nuevas categorías. Con doce entrevistas y dos grupos no resulta metodológicamente prudente afirmar saturación universal del fenómeno; sí puede alcanzarse consistencia suficiente para describir determinados patrones y formular mecanismos plausibles, siempre que la redacción preserve su alcance.

La selección final de testimonios debe documentarse mediante una ficha mínima de caso, evitando incorporar datos identificativos innecesarios. En municipios pequeños o actividades singulares, la combinación de edad, sector, localidad y trayectoria puede permitir una identificación indirecta; por ello, la anonimización debe formar parte del diseño desde el inicio y no añadirse únicamente en la fase de publicación.

B.3. LA TRAYECTORIA COMO UNIDAD DE ANÁLISIS

La trayectoria empresarial permite sustituir la fotografía estática por una secuencia. Cada caso se reconstruirá a partir de seis elementos: condición inicial, detonante, respuesta, coste del ajuste, resultado y horizonte. Esta estructura común hace comparables experiencias muy diferentes sin obligarlas a encajar en una narración predeterminada. La pregunta central deja de ser “¿está abierto o cerrado?” y pasa a ser “¿qué ha tenido que ocurrir para llegar hasta aquí?”.

Momento	Pregunta de codificación	Qué permite interpretar
Condición inicial	¿Cómo era la situación antes del cambio?	Margen de partida y recursos acumulados.
Detonante	¿Qué cambio activa la decisión?	Peso atribuible a la variable inmobiliaria.
Respuesta	¿Qué hace la persona autónoma?	Tipo de adaptación o reacción.
Coste del ajuste	¿Qué sacrifica, desplaza o asume?	Profundidad y calidad de la respuesta.
Resultado	¿Resuelve, contiene o desplaza el problema?	Eficacia inmediata.
Horizonte	¿Puede sostenerse en el tiempo?	Sostenibilidad frente a supervivencia.

Esta lectura temporal permite estudiar transiciones. Una actividad puede comenzar permaneciendo gracias a un contrato histórico, pasar después a reducir inversión, asumir más trabajo personal, renegociar el alquiler, trasladarse y finalmente intentar una transmisión. La categoría final del caso importa menos que la secuencia y los puntos en los que las alternativas se van cerrando. Las transiciones son, por ello, el verdadero corazón del análisis cualitativo.

B.4. SEIS TRAYECTORIAS EMPRESARIALES

Las seis trayectorias no son compartimentos estancos ni fases obligatorias. Funcionan como un mapa de comportamiento que permite ordenar el material empírico. Un mismo caso puede recorrer varias, retroceder, combinar respuestas o permanecer durante años en una situación intermedia. La clasificación sirve para analizar; no debe sustituir la complejidad de las experiencias.

Trayectoria	Pregunta central	Mecanismos a observar	Resultado analítico
Seguir	¿Qué permite permanecer?	Contrato, margen, clientela, reservas, alternativas	Continuidad sólida o resistencia defensiva.
Adaptarse	¿Cómo se absorbe la presión?	Ingresos, digitalización, precios, costes, organización	Adaptación transformadora o erosiva.
Reducir	¿Qué se sacrifica primero?	Superficie, inversión, empleo, horario, remuneración	Profundidad y secuencia del ajuste.
Moverse	¿Cuándo el traslado se vuelve viable o inevitable?	Coste, localización, clientela, equivalencia funcional	Movilidad real, defensiva o inmovilidad forzada.
Transmitir	¿Puede continuar con otra persona?	Contrato, propiedad, rentabilidad, capital de entrada	Transmisibilidad económica y locacional.
Cerrar	¿Qué combinación hace inviable continuar?	Agotamiento, alternativas, incertidumbre, relevo fallido	Salida y eventual pérdida de tejido.

B.4.1. Seguir: continuidad sólida y resistencia defensiva

La permanencia es una trayectoria analíticamente ambigua. Dos negocios pueden continuar abiertos en el mismo establecimiento y encontrarse en posiciones radicalmente distintas. Uno puede mantener margen, inversión, empleo y capacidad de decisión; otro puede sostener la misma apariencia exterior a costa de reducir remuneración, consumir reservas, aplazar inversiones o ampliar el trabajo personal. La observación cualitativa debe impedir que la continuidad visible sea interpretada automáticamente como resiliencia.

Entre los factores a explorar se encuentran la propiedad del local, contratos históricos, relaciones estables con la propiedad, clientela consolidada, capacidad de repercutir parcialmente costes, reservas acumuladas y existencia de alternativas reales de ubicación. Ninguno debe darse por probado antes del trabajo de campo. La pregunta contrafactual “¿podría continuar aquí si tuviera que firmar hoy a precios actuales?” permite aproximarse a la distancia entre la viabilidad del titular histórico y la accesibilidad contemporánea de la misma localización.

La continuidad sólida puede definirse operativamente como aquella en la que el coste del espacio no obliga a deteriorar de forma significativa rentabilidad, inversión, empleo o capacidad futura de adaptación. La resistencia defensiva describe, por el contrario, una permanencia sostenida mediante sacrificios que reducen gradualmente el colchón económico o las capacidades del negocio. Esta distinción deberá construirse con evidencia y no utilizarse como etiqueta automática.

PREGUNTA DE CONTRASTE
¿Qué tendría que cambiar para que este negocio dejara de poder permanecer aquí sin sacrificar capacidades esenciales?

B.4.2. Adaptarse: transformación sostenible o ajuste erosivo

Adaptarse significa modificar el funcionamiento del negocio para absorber o reducir el impacto inmobiliario. Las respuestas pueden actuar sobre ingresos, costes, organización o espacio. Digitalizar ventas, diversificar servicios, ampliar mercado, renegociar condiciones contractuales, compartir instalaciones o concentrar horarios pueden aumentar la productividad del espacio. Sin embargo, reducir personal, posponer mantenimiento o trasladar tareas al titular también disminuye costes y puede aparecer superficialmente como adaptación.

La distinción relevante es entre adaptación transformadora y adaptación erosiva. La primera preserva o mejora capacidades futuras; la segunda permite mantener temporalmente la actividad a costa de inversión, empleo, remuneración, tiempo personal o calidad del servicio. Una misma medida puede cambiar de naturaleza con el tiempo: reducir horarios puede ser eficiencia si concentra la demanda, o retracción si refleja incapacidad para sostener turnos y personal.

El análisis deberá identificar además el momento de la respuesta. Quien transforma el negocio antes de alcanzar una situación crítica dispone de más margen de elección que quien actúa cuando las reservas se han agotado. La anticipación, por tanto, puede formar parte de la capacidad de adaptación. También debe observarse si la transformación fue financiada exclusivamente por el negocio o apoyada por crédito, ayudas, recursos personales o redes de cooperación.

B.4.3. Reducir: la secuencia de sacrificios

La reducción merece una trayectoria propia porque una parte importante del impacto puede manifestarse sin traslado ni cierre. El negocio continúa, pero se hace más pequeño, menos inversor, menos empleador o más dependiente del trabajo personal de su titular. El objetivo cualitativo será reconstruir qué se reduce primero, qué decisiones se consideran reversibles y en qué momento la retracción empieza a comprometer la capacidad futura.

La secuencia puede afectar a gastos discrecionales, mantenimiento, inversión, stock, proveedores externos, horarios, contratación, remuneración del titular, superficie ocupada o cartera de productos y servicios. No debe presuponerse un orden universal. Precisamente el trabajo de campo debe permitir observar si aparecen secuencias recurrentes y qué variables explican que unas actividades protejan el empleo mientras otras protegen la inversión, la localización o la remuneración personal.

Esta trayectoria es especialmente útil para detectar impacto antes del cierre. Una empresa puede seguir pagando puntualmente el alquiler mientras acumula deuda de inversión, deteriora equipamiento, renuncia a contratar o sustituye trabajo asalariado por horas adicionales del titular. La pregunta metodológica es qué capacidad empresarial se está sacrificando para conservar el espacio y durante cuánto tiempo puede sostenerse ese intercambio.

B.4.4. Moverse: relocalización, pérdida y equivalencia funcional

El traslado modifica simultáneamente la estructura de costes y la relación del negocio con su mercado. Por ello no puede evaluarse comparando únicamente la renta anterior y la nueva. El ahorro inmobiliario debe ponerse en relación con pérdida o ganancia de clientela, visibilidad, accesibilidad, movilidad cotidiana, proveedores, licencias, adaptación del nuevo espacio y tiempo de reactivación.

La pregunta contrafactual "¿se habría trasladado si las condiciones inmobiliarias anteriores hubieran permanecido estables?" ayuda a estimar el peso del componente inmobiliario sin convertirlo automáticamente en causa única. A partir de ahí conviene distinguir movilidad estratégica, cuando la nueva ubicación mejora el proyecto; movilidad defensiva, cuando reduce costes, pero sacrifica otras ventajas; e inmovilidad forzada, cuando el traslado sería deseable pero no existe una alternativa funcionalmente equivalente.

La equivalencia funcional es central. Otro local disponible no constituye necesariamente una alternativa real si no permite conservar mercado, accesibilidad, equipamiento, permisos o condiciones técnicas. En áreas rurales, unos pocos kilómetros pueden implicar abandonar el municipio al que se prestaba un servicio; en zonas turísticas, salir del eje de demanda puede alterar completamente la economía de la actividad. El traslado debe analizarse como decisión espacial integral.

B.4.5. Transmitir: continuidad empresarial y vulnerabilidad del relevo

La transmisión representa una forma específica de continuidad. La salida de la persona titular no implica desaparición si otra persona puede asumir una actividad que conserva clientela, conocimiento, reputación, equipamiento y localización. El problema aparece cuando la viabilidad acumulada por el titular histórico no es reproducible para quien pretende continuar.

El cambio de titular puede activar una nueva renta, exigir garantías, reformas, adquisición del inmueble o traslado. La persona continuadora evalúa una operación distinta: precio de transmisión, fianza, avales, equipamiento, capital circulante y coste recurrente del espacio. Por ello deben diferenciarse transmisibilidad económica -capacidad de ofrecer una relación razonable entre rentabilidad, inversión y riesgo- y transmisibilidad locacional -posibilidad de conservar la ubicación o sustituirla sin destruir una parte sustancial del valor comercial-
.

El relevo funciona así como un test de sostenibilidad más exigente que la simple permanencia. Un negocio puede ser viable para quien lleva décadas operándolo y no serlo para quien deba comenzar hoy bajo condiciones inmobiliarias actualizadas. La pregunta "si tuviera que empezar hoy este mismo negocio en las condiciones de una persona continuadora, ¿lo haría?" permite hacer visible esa diferencia. En entornos rurales, además, la vivienda disponible puede convertirse en una segunda barrera para atraer a la persona continuadora.

HIPÓTESIS A CONTRASTAR

La presión inmobiliaria puede bloquear el relevo por dos vías: después de años de desinversión defensiva que reducen el atractivo del negocio y mediante unas condiciones de entrada o permanencia más exigentes para la persona continuadora.

B.4.6. Cerrar: reconstrucción de la salida

El cierre es un resultado, no una explicación. Que una actividad desaparezca no demuestra que la presión inmobiliaria haya sido la causa principal. El análisis debe reconstruir la trayectoria previa y establecer qué papel desempeñaron coste, disponibilidad, incertidumbre contractual, agotamiento de alternativas, rentabilidad, edad, relevo, demanda y otros factores. La atribución causal debe ser especialmente prudente.

Interesa identificar si el espacio actuó como detonante, acelerador, condicionante o elemento secundario. También si existía una alternativa empresarial que no llegó a materializarse por falta de espacio equivalente, por coste de traslado o por imposibilidad de transmisión. De esta manera, el cierre se estudia como culminación potencial de una secuencia y no como un acontecimiento aislado.

B.5. TEMAS TRANSVERSALES Y MECANISMOS EXPLICATIVOS

La lectura por trayectorias debe complementarse con una segunda lectura transversal. Algunos mecanismos aparecen en casos que terminan de forma diferente y precisamente por ello tienen capacidad explicativa. La incertidumbre contractual puede afectar tanto a quien permanece como a quien se traslada; la falta de financiación puede impedir una adaptación, un traslado o una transmisión; la dependencia locacional puede explicar simultáneamente permanencia y vulnerabilidad.

B.5.1. Incertidumbre y vulnerabilidad anticipada

La duración contractual y la previsibilidad del coste pueden modificar decisiones antes de que se produzca una subida. Una actividad puede frenar inversión porque desconoce si podrá permanecer el tiempo necesario para amortizarla.

La codificación deberá registrar no solo la presencia del tema, sino su posición dentro de la trayectoria: si aparece como condición inicial, detonante, restricción, recurso de adaptación, coste del ajuste o consecuencia. Esta localización temporal evita convertir una misma palabra en un mecanismo idéntico en todos los casos.

B.5.2. Coste elevado y coste incontrolable

La estabilidad puede ser una forma de resiliencia. Dos negocios con la misma renta pueden presentar seguridad muy diferente si uno conoce su horizonte contractual y otro está expuesto a renegociación inmediata.

La codificación deberá registrar no solo la presencia del tema, sino su posición dentro de la trayectoria: si aparece como condición inicial, detonante, restricción, recurso de adaptación, coste del ajuste o consecuencia. Esta localización temporal evita convertir una misma palabra en un mecanismo idéntico en todos los casos.

B.5.3. Agotamiento de alternativas

La vulnerabilidad aumenta cuando se reduce el menú de respuestas. El problema no es solo pagar más, sino dejar de disponer de decisiones que no dañen dimensiones esenciales del negocio.

La codificación deberá registrar no solo la presencia del tema, sino su posición dentro de la trayectoria: si aparece como condición inicial, detonante, restricción, recurso de adaptación, coste del ajuste o consecuencia. Esta localización temporal evita convertir una misma palabra en un mecanismo idéntico en todos los casos.

B.5.4. Renuncia al crecimiento

La presión puede transformar la pregunta empresarial desde cómo crecer hacia cómo mantenerse. Inversión, contratación o expansión se aplazan, aunque la actividad permanezca abierta.

La codificación deberá registrar no solo la presencia del tema, sino su posición dentro de la trayectoria: si aparece como condición inicial, detonante, restricción, recurso de adaptación, coste del ajuste o consecuencia. Esta localización temporal evita convertir una misma palabra en un mecanismo idéntico en todos los casos.

B.5.5. Dependencia locacional y equivalencia funcional

La existencia física de locales no equivale a accesibilidad productiva. Importa si los espacios alternativos preservan mercado, función, licencias, movilidad y costes de adaptación.

La codificación deberá registrar no solo la presencia del tema, sino su posición dentro de la trayectoria: si aparece como condición inicial, detonante, restricción, recurso de adaptación, coste del ajuste o consecuencia. Esta localización temporal evita convertir una misma palabra en un mecanismo idéntico en todos los casos.

B.5.6. Geografía personal: vivienda, actividad y cuidados

La localización empresarial interactúa con residencia, desplazamientos y organización cotidiana. Esta dimensión permite incorporar género mediante mecanismos observados y no mediante supuestos previos.

La codificación deberá registrar no solo la presencia del tema, sino su posición dentro de la trayectoria: si aparece como condición inicial, detonante, restricción, recurso de adaptación, coste del ajuste o consecuencia. Esta localización temporal evita convertir una misma palabra en un mecanismo idéntico en todos los casos.

B.5.7. Financiación y capacidad de adaptación

Muchas respuestas requieren inversión. Acceso a crédito, reservas o apoyo público puede determinar si una misma presión desemboca en transformación o retracción.

La codificación deberá registrar no solo la presencia del tema, sino su posición dentro de la trayectoria: si aparece como condición inicial, detonante, restricción, recurso de adaptación, coste del ajuste o consecuencia. Esta localización temporal evita convertir una misma palabra en un mecanismo idéntico en todos los casos.

B.5.8. Relación contractual

La relación entre propiedad y arrendatario puede aportar estabilidad, negociación y tiempo. Debe analizarse institucionalmente, evitando relatos moralizantes sobre propietarios individuales.

La codificación deberá registrar no solo la presencia del tema, sino su posición dentro de la trayectoria: si aparece como condición inicial, detonante, restricción, recurso de adaptación, coste del ajuste o consecuencia. Esta localización temporal evita convertir una misma palabra en un mecanismo idéntico en todos los casos.

B.5.9. Transformación territorial

Los relatos sobre sustitución de actividades, turistificación o pérdida de servicios son indicios que deben contrastarse con cartografía, precios y otras fuentes antes de elevarse a conclusión territorial.

La codificación deberá registrar no solo la presencia del tema, sino su posición dentro de la trayectoria: si aparece como condición inicial, detonante, restricción, recurso de adaptación, coste del ajuste o consecuencia. Esta localización temporal evita convertir una misma palabra en un mecanismo idéntico en todos los casos.

B.6. CATEGORÍAS DEDUCTIVAS, INDUCTIVAS Y CONTRADICCIONES

El sistema de codificación combinará categorías deductivas procedentes del marco conceptual del Informe -doble presión, desinversión defensiva, vulnerabilidad anticipada, desplazamiento, dependencia locacional, relevo- con categorías inductivas surgidas del propio trabajo de campo. Las primeras garantizan conexión con las preguntas de investigación; las segundas impiden que el diseño convierta las hipótesis iniciales en conclusiones predeterminadas.

Las contradicciones deben conservarse como resultados. Dos actividades sometidas a presiones semejantes pueden responder de forma opuesta porque difieren en margen, clientela, contrato, edad, reservas, alternativas o preferencias. Una estrategia como la digitalización puede ser transformadora para un negocio y marginal para otro. La heterogeneidad no debilita el análisis: permite especificar las condiciones bajo las cuales un mecanismo opera.

Tipo de evidencia	Tratamiento	Riesgo que evita
Coincidencia recurrente	Examinar condiciones comunes y diferencias	Generalización a partir de anécdotas.
Caso divergente	Analizar por qué rompe el patrón	Determinismo causal.
Hallazgo emergente	Crear código provisional y buscar recurrencia	Forzar el material al marco previo.
Ausencia esperada	Registrar que una hipótesis no aparece	Sesgo de confirmación.
Contradicción entre fuentes	Conservar y explicar la discrepancia	Triangulación entendida como unanimidad.

B.7. PROTOCOLO DE ENTREVISTAS Y GRUPOS DE DISCUSIÓN

La entrevista semiestructurada debe mantener una columna vertebral común y permitir profundizar en los elementos específicos de cada trayectoria. El orden recomendable comienza por la historia del negocio y su relación con el espacio, continúa con los cambios percibidos, reconstruye decisiones y costes de ajuste y termina con expectativas, alternativas y preguntas contrafactuales. La persona entrevistadora debe evitar introducir las categorías analíticas como respuestas sugeridas.

Bloque	Objetivo	Preguntas orientativas
Historia y situación inicial	Reconstruir punto de partida	¿Cuándo comenzó la actividad? ¿Qué papel tiene la ubicación? ¿Cómo accedió al espacio?
Cambio inmobiliario	Identificar detonantes	¿Qué ha cambiado en coste, contrato, disponibilidad o vivienda? ¿Cuándo?
Decisiones	Reconstruir respuesta	¿Qué hizo primero? ¿Qué alternativas valoró? ¿Cuál descartó y por qué?
Coste del ajuste	Detectar sacrificios	¿Qué dejó de invertir, contratar, pagar o hacer? ¿Asumió más trabajo personal?
Espacio alternativo	Medir flexibilidad efectiva	¿Podría operar en otro lugar? ¿Qué perdería? ¿Qué coste tendría activarlo?
Futuro y umbral	Explorar sostenibilidad	¿Qué tendría que ocurrir para trasladarse, transmitir o cerrar?
Contrafactual	Aislar mecanismos	Si el coste/contrato no hubiera cambiado, ¿habría tomado la misma decisión?

B.7.1. Grupos de discusión

Los grupos de discusión no deben repetir las entrevistas en formato colectivo. Su utilidad principal será contrastar interpretaciones, observar acuerdos y desacuerdos y explorar cómo se construyen colectivamente las percepciones sobre accesibilidad, negociación, alternativas y transformación territorial. Conviene organizar los estímulos alrededor de situaciones concretas -renovación contractual, traslado, inversión aplazada, relevo- y no de preguntas abstractas sobre “el problema de la vivienda o los locales”.

El moderador deberá impedir que la conversación se convierta en una sucesión de casos individuales sin interacción. Interesa registrar qué afirmaciones generan consenso, cuáles provocan disputa y qué condiciones introducen los participantes para aceptar o rechazar una explicación. Estas divergencias son material analítico y deberán incorporarse a la matriz de triangulación.

B.8. CODIFICACIÓN, TRAZABILIDAD Y PROTECCIÓN DE LA EVIDENCIA

Cada afirmación cualitativa utilizada en el Informe deberá poder reconstruirse desde la fuente original. La cadena mínima de trazabilidad será CASO → FRAGMENTO → CÓDIGO → TEMA/TRAYECTORIA → MECANISMO → INTERPRETACIÓN. Esta secuencia permite revisar cómo se pasó de una expresión concreta a una conclusión y reduce el riesgo de seleccionar únicamente testimonios que resulten narrativamente atractivos.

Campo	Contenido mínimo
Caso	Identificador anonimizado y variables analíticas necesarias.
Fragmento	Referencia a transcripción o nota de grupo.
Código	Etiqueta descriptiva o analítica aplicada.
Tema / trayectoria	Ubicación dentro de la arquitectura del análisis.
Mecanismo	Relación explicativa propuesta.
Uso analítico	Ilustración, contraste, excepción o apoyo a patrón.
Estado	Provisional, contrastado, matizado o descartado.

B.8.1. Uso de citas

Las citas tendrán función ilustrativa, no representativa. Deben seleccionarse por su capacidad para expresar con precisión un mecanismo ya sustentado por el análisis, no porque sean especialmente dramáticas. Podrán limpiarse mínimamente muletillas o repeticiones que dificulten la lectura, sin alterar significado. Siempre que sea útil, dos citas divergentes sobre un mismo fenómeno pueden mostrar mejor la heterogeneidad que una única frase convertida en emblema.

La anonimización debe ser proporcional al riesgo de identificación. En contextos pequeños puede ser necesario generalizar localidad, edad o actividad. La versión pública nunca debe incorporar detalles cuya combinación permita reconocer razonablemente a la persona participante cuando no sean imprescindibles para la interpretación.

B.9. TRIANGULACIÓN CON ENCUESTA Y EVIDENCIA TERRITORIAL

Triangular no significa exigir que todas las fuentes produzcan la misma respuesta. Una encuesta puede mostrar baja movilidad y las entrevistas revelar, al mismo tiempo, una fuerte presión inmobiliaria: la aparente discrepancia puede explicarse porque trasladarse no es una alternativa funcional. Del mismo modo, pocos cierres actuales pueden convivir con desinversión, agotamiento y expectativas de salida. La triangulación sirve para explicar estas relaciones, no para fabricar unanimidad.

Hallazgo / hipótesis	Encuesta	Entrevistas	Grupos	Evidencia territorial	Conclusión integrada
Presión reduce inversión	—	—	—	—	—
La permanencia puede ser defensiva	—	—	—	—	—
Falta de alternativas limita movilidad	—	—	—	—	—
El relevo reactiva la presión inmobiliaria	—	—	—	—	—
La doble presión condiciona decisiones	—	—	—	—	—

Cada hallazgo podrá clasificarse internamente como confirmado, apoyado parcialmente, matizado o no confirmado. También podrá identificarse un mecanismo emergente no previsto en el cuestionario. Esta clasificación es una herramienta de trabajo y no tiene por qué reproducirse literalmente en el documento público.

B.10. DE LOS CASOS A LOS PATRONES

La síntesis cualitativa debe evitar dos extremos: presentar doce historias independientes o comprimirlas en una conclusión única. El paso intermedio consiste en construir patrones de trayectoria cuando varias experiencias muestran secuencias comparables. Un patrón no es una frecuencia estadística; es una configuración recurrente de condiciones, decisiones y consecuencias que ayuda a explicar por qué determinadas respuestas aparecen bajo ciertas circunstancias.

La construcción de patrones deberá conservar los casos divergentes. Si la mayoría de negocios con elevada dependencia locacional permanece, pero uno se traslada con éxito, ese caso puede revelar una condición adicional -financiación, clientela digital, propiedad, apoyo familiar- que refine el mecanismo. El análisis gana calidad cuando explica tanto la recurrencia como las excepciones relevantes.

CRITERIO DE SÍNTESIS

El objetivo final no es clasificar personas, sino identificar secuencias y mecanismos suficientemente consistentes para interpretar la relación entre presión inmobiliaria, capacidad de adaptación y continuidad empresarial.

B.11. PRODUCTOS CUALITATIVOS PARA EL INFORME

La explotación deberá culminar en un conjunto limitado de productos legibles y trazables. La recomendación es sintetizar seis trayectorias, cinco a siete temas transversales y tres a cinco mecanismos explicativos centrales. La selección final dependerá del trabajo de campo; estas cifras funcionan como disciplina de síntesis, no como obligación de rellenar categorías vacías.

Producto	Contenido	Uso en el Informe
Mapa de trayectorias	Secuencias observadas y transiciones	Explicar respuestas empresariales.
Matriz de mecanismos	Detonante, respuesta, sacrificio, resultado	Conectar presión con impacto.
Perfiles cualitativos	Configuraciones recurrentes de vulnerabilidad/adaptación	Complementar tipologías cuantitativas.
Casos sintéticos	Narrativas breves anonimizadas	Ilustrar mecanismos sin convertirlos en evidencia estadística.
Matriz de triangulación	Encuesta + cualitativo + territorio	Sustentar conclusiones integradas.
Banco de citas trazables	Fragmentos seleccionados y codificados	Apoyar redacción y comunicación.

B.12. CRITERIOS DE INTERPRETACIÓN Y LÍMITES

El análisis cualitativo no permitirá estimar cuántas personas autónomas recorren cada trayectoria ni medir prevalencias poblacionales. Tampoco deberá utilizarse para atribuir causalidad fuerte a partir de testimonios retrospectivos. Su fortaleza reside en la reconstrucción de mecanismos, secuencias, significados empresariales y condiciones que ayudan a interpretar resultados cuantitativos y territoriales.

La prudencia debe ser especialmente intensa en tres ámbitos. Primero, los cierres y traslados son decisiones multicausales y la variable inmobiliaria puede actuar como detonante, acelerador o condicionante sin ser causa única. Segundo, las percepciones sobre transformación territorial deben contrastarse con otras fuentes. Tercero, la ausencia de un mecanismo en una muestra pequeña no demuestra que sea irrelevante en el conjunto del trabajo autónomo.

Con estas cautelas, el componente cualitativo puede aportar algo que la estadística difícilmente ofrece por sí sola: mostrar el recorrido mediante el cual una presión externa entra en la economía cotidiana del negocio, modifica el menú de decisiones, consume capacidad de adaptación y, en determinados casos, transforma la continuidad, la localización o la transmisibilidad de la actividad.

B.13. ANEXO OPERATIVO: FICHAS Y MATRICES DE TRABAJO

A. Ficha maestra de caso

Dimensión	Registro
Identificador anonimizado	
Territorio / tipología territorial	
Sector y actividad	
Antigüedad / fase del ciclo	
Régimen de tenencia	
Relación vivienda-actividad	
Trayectoria principal	
Trayectorias secundarias	
Detonante inmobiliario	
Respuesta inicial	
Sacrificios / costes del ajuste	
Alternativas disponibles	
Resultado actual	
Horizonte / expectativa	
Fragmentos clave	

B. Ficha de codificación de trayectoria

Dimensión	Pregunta de codificación	Evidencia / código
Condición inicial	¿Cuál era la situación antes del aumento de presión?	
Detonante	¿Qué cambio activa la decisión?	
Respuesta	¿Qué hace la persona autónoma?	
Coste del ajuste	¿Qué sacrifica o desplaza?	
Resultado	¿La respuesta resuelve, contiene o desplaza el problema?	
Horizonte	¿La solución es sostenible en el tiempo?	

C. Matriz trayectoria × tema transversal

Trayectoria	Incertidumbre	Control del coste	Alternativas	Crecimiento	Dependencia locacional	Vivienda/ cuidados	Financiación	Contrato
Seguir	—	—	—	—	—	—	—	—
Adaptarse	—	—	—	—	—	—	—	—
Reducir	—	—	—	—	—	—	—	—
Moverse	—	—	—	—	—	—	—	—
Transmitir	—	—	—	—	—	—	—	—
Cerrar	—	—	—	—	—	—	—	—

D. Matriz final de triangulación

Hallazgo	Encuesta	Entrevistas	Grupos	Territorio	Conclusión integrada
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—

E. Protocolo de trazabilidad de citas

Caso	Fragmento / referencia	Código	Tema / trayectoria	Mecanismo	Uso analítico
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—

ANEXO C

POLÍTICAS PÚBLICAS Y
BUENAS PRÁCTICAS

Matriz comparada de instrumentos, evidencia, condiciones de aplicación y transferibilidad

C.0. OBJETO, ALCANCE Y CRITERIO DE LECTURA

Este Anexo ordena las políticas públicas y las buenas prácticas relevantes para reducir la vulnerabilidad inmobiliaria del trabajo autónomo. Su finalidad no es acumular programas ni construir un inventario administrativo, sino identificar qué barrera aborda cada instrumento, mediante qué mecanismo pretende actuar, qué nivel de gobierno dispone de capacidad para aplicarlo, qué evidencia sería necesaria para valorar sus resultados y bajo qué condiciones podría transferirse a otros territorios. La pregunta rectora es, por tanto, funcional: qué combinación de instrumentos permite que una actividad económicamente viable pueda acceder, permanecer, adaptarse y desarrollarse en el espacio que necesita.

La perspectiva adoptada parte de una dificultad estructural. Vivienda, comercio, urbanismo, emprendimiento, financiación, relevo y desarrollo territorial se gestionan habitualmente desde políticas distintas, mientras que la persona trabajadora autónoma experimenta sus efectos de manera simultánea. Puede existir mercado sin vivienda asequible próxima; vivienda sin espacio empresarial sostenible; local sin ubicación funcional; o negocio y espacio sin financiación, estabilidad contractual o capacidad para asumir los costes de entrada. La fragmentación institucional no elimina esa interdependencia económica: simplemente desplaza sobre la persona autónoma la tarea de recomponerla.

CRITERIO CENTRAL DE LECTURA
No se evalúa una política por su etiqueta administrativa, sino por la barrera concreta que reduce y por su capacidad para mejorar la accesibilidad económica, funcional y temporal al espacio.

CUADRO C.1. BARRERAS INMOBILIARIAS Y FAMILIAS DE RESPUESTA

Barrera	Mecanismo principal	Nivel con mayor capacidad de actuación
Precio / esfuerzo	Accesibilidad, focalización, rentas moderadas, reducción del coste efectivo	Estado / CCAA / municipios
Escasez o inadecuación	Activación de oferta, patrimonio, rehabilitación, infraestructuras compartidas	CCAA / municipios
Liquidez de entrada	Financiación, garantías, escalonamiento de costes	Estado / CCAA
Incertidumbre contractual	Estabilidad, mediación, transición y acompañamiento	CCAA / municipios
Competencia entre usos	Planeamiento, regulación de usos y evaluación de cambios	CCAA / municipios
Relevo	Transmisión empresarial + auditoría inmobiliaria + acceso a espacio	CCAA / municipios

C.1. ARQUITECTURA DEL PROBLEMA PÚBLICO: DE LA DOBLE PRESIÓN A LA ACCESIBILIDAD PRODUCTIVA

C.1.1. La doble presión como problema de coordinación

El Informe ha definido la doble presión inmobiliaria como la exposición simultánea al coste de residir y al coste de desarrollar una actividad económica en un territorio. Esta formulación obliga a superar una lectura sectorial de las políticas. La vivienda influye sobre la renta residual, el ahorro, la movilidad, la capacidad de inversión y las reservas personales; el espacio productivo condiciona la entrada, el coste fijo, la productividad espacial, la relación con la clientela y la continuidad. Una intervención que mejore una dimensión puede ser valiosa y, sin embargo, insuficiente cuando la otra permanece bloqueada.

La consecuencia metodológica es importante: el objeto de política no es simplemente el alquiler residencial ni el alquiler comercial, sino la accesibilidad territorial efectiva de la actividad. Esta accesibilidad combina coste, disponibilidad, adecuación funcional, localización, estabilidad y capacidad de sustitución. La política pública debe distinguir, además, entre problemas de precio, liquidez, escasez, incertidumbre, competencia entre usos y transmisión, porque cada uno exige instrumentos diferentes.

C.1.2. Espacio productivo asequible: una categoría de política económica

El texto de partida identifica una asimetría relevante: el concepto de vivienda asequible dispone de una tradición institucional mucho más desarrollada que el de espacio productivo asequible. Sin convertir este último en un derecho jurídico equivalente ni proponer un parque público universal de locales, resulta útil reconocer que locales, talleres, oficinas, naves, mercados y espacios compartidos constituyen infraestructura económica. La cuestión pública aparece cuando actividades viables y territorialmente útiles quedan excluidas no por falta de demanda o productividad, sino por una incapacidad para competir por el espacio en las condiciones existentes.

La noción de parque de espacios productivos asequibles debe entenderse, por ello, como una capacidad territorial compuesta por activos públicos, privados o mixtos que amplían las alternativas de localización. Puede incluir patrimonio municipal, mercados, cesiones, bolsas de locales, rehabilitación, espacios compartidos o fórmulas de intermediación. Su valor no reside necesariamente en ofrecer gratuidad, sino en introducir opciones, reducir barreras de entrada y preservar capacidad productiva allí donde el mercado ordinario no proporciona soluciones funcionales para determinados perfiles de actividad.

C.1.3. De ayudar a pagar a mejorar la accesibilidad

La distinción entre subvencionar un coste y crear capacidad es central. Una ayuda puede aliviar temporalmente el esfuerzo; la activación de oferta modifica el conjunto de alternativas; la financiación resuelve un problema de liquidez; la mediación reduce costes de búsqueda y negociación; la estabilidad contractual amplía el horizonte de inversión; y el urbanismo puede preservar o transformar la disponibilidad futura de espacio productivo. Ningún instrumento debe utilizarse como sustituto automático de otro.

Cuadro C.2. Diagnóstico previo: problema, señal y respuesta

Problema	Señal característica	Respuesta coherente
Precio	Coste recurrente incompatible con margen y capacidad de absorción	Accesibilidad y focalización
Liquidez	Coste recurrente sostenible, pero entrada inasumible	Financiación / garantías
Escasez	No existen alternativas funcionales	Activación de oferta
Inadecuación	Existe stock, pero no sirve para la actividad	Rehabilitación / adecuación
Incertidumbre	Riesgo contractual bloquea inversión o continuidad	Estabilidad / mediación
Relevo	Negocio viable y continuador, pero espacio no transferible	Auditoría inmobiliaria + transmisión

C.2. MARCO ESTATAL: INSTRUMENTOS EXISTENTES Y DÉFICIT DE INTEGRACIÓN

C.2.1. Un marco amplio, pero organizado por compartimentos

En España existen instrumentos públicos que inciden directa o indirectamente sobre vivienda, rehabilitación, suelo, comercio, emprendimiento, financiación, relevo y desarrollo territorial. El problema identificado por el documento de origen no es la inexistencia absoluta de intervención, sino su escasa articulación desde la perspectiva específica del trabajo autónomo. La política residencial tiende a considerar al sujeto como residente; la política de emprendimiento como promotor de una actividad; la política comercial como titular de un establecimiento; la financiación como demandante de capital; y el urbanismo como usuario de un espacio. La doble presión muestra que esos papeles pueden recaer sobre la misma persona y generar restricciones acumulativas.

C.2.2. Vivienda y sostenibilidad empresarial: relación indirecta, pero material

La política de vivienda tiene una finalidad propia y no debe reinterpretarse únicamente en clave empresarial. No obstante, su incidencia económica sobre el trabajo autónomo puede ser relevante: un menor esfuerzo residencial puede ampliar la renta residual, las reservas, la capacidad de inversión o la remuneración de la propia persona titular. El marco estatal de vivienda, incluida la Ley 12/2023 citada en el texto de origen, debe leerse en este Anexo precisamente desde esa relación indirecta, evitando confundir el mercado residencial con el mercado de espacios productivos.

Esta cautela es decisiva. Mejorar el acceso a vivienda no reduce automáticamente la renta de un local, una oficina, un taller o una nave. De la misma forma, facilitar un espacio empresarial no garantiza que la persona pueda residir cerca de él. Para jóvenes, nuevos emprendedores, continuadores y territorios rurales, la unidad relevante puede ser la capacidad real de instalación: residencia, espacio de actividad, movilidad, financiación y horizonte de permanencia.

C.2.3. Financiación, comercio y relevo: instrumentos necesarios, no equivalentes

Las políticas de competitividad, digitalización o modernización pueden elevar ventas y productividad y, con ello, mejorar la capacidad de absorción del coste inmobiliario. Sin embargo, mejorar la adaptación no equivale a reducir la exposición. Del mismo modo, la financiación es apropiada cuando existe un desfase de liquidez -por ejemplo, fianzas, garantías, reforma o equipamiento-, pero no convierte en sostenible un coste recurrente estructuralmente incompatible con el margen. Esta separación entre liquidez y viabilidad debe ser explícita en el diseño de ayudas.

El relevo empresarial introduce una tercera dimensión. La transmisión puede fracasar aunque exista actividad viable y persona continuadora si el espacio no es transferible, la renta cambia de forma sustancial o la inversión necesaria para adecuarlo altera la economía de la operación. Por ello, el Anexo propone incorporar sistemáticamente una auditoría inmobiliaria a los procesos de relevo: situación contractual, renta esperada, inversiones pendientes, alternativas reales, dependencia locacional y horizonte de permanencia.

C.2.4. Hacia una arquitectura estatal integrada

La principal carencia no parece ser la ausencia de piezas, sino la falta de una arquitectura que las conecte. Desde esta perspectiva, el nivel estatal puede aportar marco normativo, financiación, información comparable, criterios de evaluación y coordinación. La política resultante no tendría que convertirse en un programa único, sino en una lógica común capaz de vincular vivienda, espacio productivo, financiación, competitividad, relevo y desarrollo territorial alrededor de una misma pregunta: qué necesita un territorio para que actividades viables puedan existir y continuar en él.

C.3. COMUNIDADES AUTÓNOMAS: COMPARAR MECANISMOS, NO TERRITORIOS EN ABSTRACTO

C.3.1. La diversidad autonómica como laboratorio institucional

Las comunidades autónomas ocupan una posición central por sus competencias y programas en vivienda, comercio, emprendimiento, desarrollo económico, rehabilitación y ordenación territorial. Esa diversidad dificulta una comparación simple, pero ofrece una oportunidad analítica: observar mecanismos semejantes en contextos distintos y respuestas diferentes ante mercados comparables. La unidad de comparación no debe ser la comunidad autónoma como bloque, sino el mecanismo de intervención y la barrera que pretende reducir.

El texto de origen propone utilizar Cataluña, Baleares, Canarias y Madrid como casos analíticos potenciales, no como ranking de desempeño. Cataluña permite estudiar regulación residencial en contextos metropolitanos y turísticos; Baleares, la combinación de presión, insularidad y turismo; Canarias, la competencia entre usos residenciales y turísticos; y Madrid, instrumentos vinculados a financiación, garantías, oferta y colaboración público-privada. Estas referencias deben someterse en la versión empírica definitiva a una revisión homogénea de normativa, cobertura, presupuesto, resultados y evaluación antes de extraer conclusiones causales.

C.3.2. Tipología de modelos autonómicos

La comparación gana claridad si se organiza por familias de intervención: regulación de mercados tensionados, aumento o activación de oferta, acceso financiero, regulación de usos, rehabilitación y movilización, y coordinación territorial. Una misma comunidad puede combinar varias familias y una misma familia puede adoptar diseños muy distintos. La tipología sirve para preguntar qué problema entiende cada territorio que debe resolver y qué mecanismo elige para hacerlo.

Cuadro C.3. Tipología comparada de mecanismos autonómicos

Modelo	Barrera prioritaria	Variable de resultado a observar
Regulación de mercados tensionados	Precio / estabilidad	Esfuerzo, oferta, cobertura, cumplimiento
Aumento o activación de oferta	Escasez	Disponibilidad efectiva y adecuación
Acceso financiero	Liquidez de entrada	Acceso, mora, continuidad
Regulación de usos	Competencia entre usos	Disponibilidad residencial/productiva y efectos distributivos
Rehabilitación y movilización	Stock inutilizable	Espacios activados y tiempo hasta uso
Coordinación territorial	Fragmentación de programas	Continuidad de itinerarios y cobertura de necesidades

C.3.3. El medio rural: coordinación como condición de eficacia

En el medio rural, la presión puede adoptar la forma de falta de oferta utilizable más que de precios extraordinariamente altos. Puede existir negocio sin vivienda, vivienda sin local adecuado o relevo sin persona capaz de instalarse. Por ello, la combinación vivienda + espacio productivo + financiación + acompañamiento + relevo constituye una hipótesis de intervención especialmente relevante. El valor añadido autonómico reside aquí en conectar programas dispersos y articularlos con la escala municipal.

C.4. MUNICIPIOS: POLÍTICA DE ESPACIO PRODUCTIVO Y GESTIÓN DE PROXIMIDAD

C.4.1. El municipio como gestor de infraestructura productiva

El nivel municipal es donde la presión inmobiliaria se materializa en calles, locales, mercados, licencias y actividades concretas. Planeamiento, patrimonio, mercados, viveros, licencias, regulación de usos y desarrollo económico local ofrecen capacidades de intervención que no deben entenderse como piezas aisladas. El salto conceptual propuesto consiste en incorporar la infraestructura espacial de la actividad económica a la política local: conocer dónde pueden instalarse los negocios, a qué coste, con qué uso permitido, durante cuánto tiempo y bajo qué condiciones.

Un municipio puede desarrollar campañas, bonos, digitalización y promoción comercial y, al mismo tiempo, perder los espacios donde esa actividad puede existir. La política actuaría entonces sobre la demanda mientras se erosiona la infraestructura de oferta. La alternativa es una estrategia municipal de espacio productivo que combine observación, activación, intermediación, adecuación, instalación, relevo y evaluación.

C.4.2. Patrimonio público, mercados y rentas progresivas

El patrimonio público puede convertirse en infraestructura productiva cuando deja de ser un inventario pasivo y se transforma en espacio utilizable. Para ello es necesario conocer superficie, estado, uso autorizado, obras necesarias y actividades compatibles. Un local municipal cerrado no constituye por sí mismo capacidad empresarial. La intervención puede utilizar rentas moderadas, escalas progresivas o bonificaciones temporales y adaptar la adjudicación al objetivo: emprendimiento, proximidad, relevo o función territorial.

Los mercados municipales constituyen un caso singular porque combinan infraestructura comercial, centralidad urbana, emprendimiento y servicio cotidiano. Su gestión puede favorecer diversidad, producto local y relevo, pero también puede desplazar funciones ordinarias si la búsqueda de atractivo o rentabilidad conduce a una especialización excesiva. La evaluación debe considerar no solo ocupación y afluencia, sino diversidad funcional y continuidad de operadores.

C.4.3. Viveros y el problema de la salida

Los viveros reducen barreras iniciales al agrupar local, servicios y equipamiento, pero su éxito no puede medirse únicamente por entradas. Una actividad puede funcionar durante un periodo protegido y no ser capaz de asumir después el mercado ordinario. De ahí la necesidad de políticas de transición: bolsas de locales, mediación, garantías, rentas progresivas o espacios de segunda etapa. El objetivo es construir un itinerario inmobiliario empresarial y evitar que la graduación del vivero se convierta en un precipicio de costes.

C.4.4. De coworking a infraestructura productiva compartida

El coworking demuestra que compartir espacio y servicios puede transformar costes fijos individuales en costes compartidos y aumentar la flexibilidad contractual. Su alcance, sin embargo, es sectorialmente limitado. Muchas actividades necesitan cocina profesional, taller, laboratorio, almacenamiento o pequeña infraestructura de producción. La política puede extender la lógica de *mutualización* desde el escritorio hacia equipamientos productivos compartidos, ampliando el universo de actividades beneficiarias.

C.4.5. Planeamiento, cambios de uso y diversidad funcional

El planeamiento condiciona la cantidad y distribución futura de espacio productivo. La conversión de locales en vivienda puede aumentar oferta residencial y reducir simultáneamente capacidad productiva; por ello, no resulta adecuado aplicar una respuesta uniforme. El Anexo propone incorporar evaluaciones de impacto económico de determinados cambios de uso atendiendo a vacancia, densidad de actividad, servicios existentes, alternativas

productivas, demanda residencial y reversibilidad. La finalidad no es congelar la ciudad, sino evitar pérdidas funcionales difíciles de revertir.

C.4.6. Bolsas, intermediación, licencias y coste temporal

Una bolsa de locales es más útil cuando supera la función de portal inmobiliario e incorpora información urbanística, estado del inmueble, compatibilidad de actividades, necesidades de reforma y, cuando proceda, mediación. Esta función puede reducir asimetrías de información y costes de búsqueda, especialmente si se conecta con rehabilitación y garantías. De igual modo, la tramitación forma parte del coste efectivo de entrada: pagar durante meses sin poder facturar convierte el tiempo administrativo en coste económico.

C.4.7. Observar antes de intervenir

La prevención requiere información. Un observatorio municipal de locales y espacio productivo puede integrar vacancia, rotación, usos, precios indicativos, cierres, aperturas, diversidad sectorial y conversiones. La utilidad no reside en producir datos por sí mismos, sino en generar alertas tempranas: renovaciones contractuales, relevos próximos, pérdida acelerada de servicios, aumento de vacancia o concentración sectorial. El promedio municipal puede ocultar dinámicas inframunicipales muy distintas; por ello, la escala de barrio, eje o mercado resulta especialmente valiosa en grandes ciudades.

Cuadro C.4. Sistema municipal de espacio productivo

Función	Instrumentos	Resultado esperado
Observar	Inventario, observatorio, alertas	Detección temprana
Activar	Patrimonio, rehabilitación, mercados	Mayor oferta efectiva
Conectar	Bolsa, intermediación, ventanilla	Menores costes de búsqueda y entrada
Acompañar	Viveros, transición, garantías	Mayor consolidación
Preservar	Planeamiento, diversidad, función territorial	Menor pérdida funcional
Transmitir	Relevo + auditoría inmobiliaria	Continuidad de actividades viables
Evaluar	Seguimiento posterior	Permanencia y aprendizaje

C.5. EXPERIENCIAS INTERNACIONALES: APRENDIZAJE POR MECANISMOS Y TRANSFERIBILIDAD

C.5.1. Comparar sin importar modelos

La comparación internacional debe utilizarse para identificar mecanismos y capacidades institucionales, no para importar recetas. Las diferencias en competencias, propiedad, densidad, historia institucional, presupuesto y funcionamiento del mercado hacen inadecuada la traslación literal de un modelo. El itinerario correcto es caso → mecanismo → resultado → condiciones institucionales → adaptación al contexto español.

C.5.2. Viena: capacidad estructural sobre el stock

El texto de origen utiliza Viena como referencia conceptual del valor de disponer de capacidad pública o social acumulada sobre el stock residencial. La enseñanza relevante para este Informe no es copiar un sistema residencial concreto, sino distinguir entre actuar sobre la capacidad de pago y actuar sobre la oferta. Trasladado al espacio productivo, el principio sugiere que una reserva estable de locales o activos bajo control público, social o mixto puede funcionar como amortiguador en zonas de tensión, procesos de relevo o actividades de proximidad.

C.5.3. París y Berlín: regulación, diseño y evaluación

París y Berlín aparecen en el documento de partida como referencias para discutir la complejidad de la regulación residencial. La lección metodológica es que establecer límites o reglas no equivale a controlar todo el mercado: cobertura, cumplimiento, oferta, excepciones y respuestas de los agentes condicionan el resultado. Esta cautela es todavía más necesaria antes de trasladar por analogía instrumentos residenciales a arrendamientos comerciales, cuyos contratos, inversiones específicas y relaciones de negociación presentan características distintas.

C.5.4. Diversidad funcional y espacios comerciales asequibles

La comparación internacional permite además incorporar la diversidad funcional como criterio de resiliencia territorial. Una ciudad excesivamente especializada puede perder servicios, capacidad productiva o estabilidad frente a cambios de demanda. La unidad de política deja entonces de ser exclusivamente el establecimiento individual y pasa a incluir el ecosistema económico del barrio o municipio. El propio texto reconoce, sin embargo, una limitación documental: existe mucha más evidencia comparada sobre vivienda asequible que sobre *affordable commercial space*, desplazamiento empresarial, *commercial gentrification* o *legacy businesses*. Esta laguna debe quedar explícita y orientar la investigación posterior.

C.5.5. Permanencia y transferibilidad

Una buena práctica no es una política perfecta ni una actuación vistosa. Es una experiencia de la que puede extraerse un aprendizaje útil bajo condiciones identificables. Por ello, la comparación debe incorporar nivel competencial, recursos, condiciones jurídicas, escala territorial y resultados a medio plazo. Facilitar el acceso inicial no basta: el criterio de permanencia pregunta si la actividad continúa cuando termina la protección o si puede transitar hacia condiciones ordinarias sin perder viabilidad.

C.6. PRINCIPIOS DE BUENA PRÁCTICA

A partir del material comparado, pueden formularse principios de diseño sin anticipar todavía la agenda definitiva de medidas. Estos principios no prescriben una única política; definen las características que debería reunir una intervención capaz de reducir vulnerabilidad inmobiliaria sin confundir apoyo temporal con sostenibilidad estructural.

C.6.1. Coordinar vivienda y espacio de actividad

La capacidad real de instalación combina acceso residencial y acceso productivo. Esta coordinación es especialmente relevante para jóvenes, nuevos emprendedores, continuadores, personas que se trasladan y territorios rurales.

C.6.2. Crear, preservar o movilizar espacios productivos asequibles

La accesibilidad puede construirse mediante patrimonio público, mercados, viveros, bolsas, cesiones, rentas progresivas o fórmulas mixtas. Asequible no significa gratuito; significa compatible con la economía de actividades viables.

C.6.3. Movilizar vacancia con diagnóstico

La coexistencia de escasez y locales cerrados muestra que existencia física no equivale a disponibilidad funcional. Identificación, diagnóstico, adecuación, intermediación y garantías deben formar una cadena de activación.

C.6.4. Focalizar según esfuerzo y capacidad de absorción

El importe nominal del alquiler no informa por sí solo de la vulnerabilidad. La focalización debe considerar peso sobre ingresos y margen, incremento reciente, dependencia locacional, sector, territorio y alternativas.

C.6.5. Preservar selectivamente funciones de proximidad

La política puede reconocer funciones territoriales que el mercado inmobiliario no remunera completamente, siempre con criterios objetivos, selectivos y compatibles con la exigencia de viabilidad económica.

C.6.6. Utilizar el urbanismo como política económica

Los cambios de uso, la mezcla funcional y la regeneración alteran la infraestructura productiva. Las decisiones urbanísticas deben incorporar consecuencias económicas territoriales y riesgo de desplazamiento.

C.6.7. Integrar el inmueble en el relevo

Toda transmisión debería revisar contrato, renta futura, inversiones, alternativas y dependencia locacional antes de cerrar la operación.

C.6.8. Compartir infraestructura, no solo oficinas

La mutualización puede extenderse a talleres, cocinas, laboratorios, almacenamiento y equipamiento productivo específico.

C.6.9. Evaluar transformaciones de uso

La misma reconversión puede ser útil en zonas con vacancia y perjudicial donde desaparecen los últimos espacios productivos. El contexto territorial debe entrar antes de decidir.

C.6.10. Medir resultados y permanencia

Ejecución presupuestaria y número de beneficiarios no equivalen a eficacia. La evaluación debe observar continuidad, inversión, empleo, transmisiones, diversidad y supervivencia tras finalizar el apoyo.

C.7. SISTEMA COMÚN DE EVALUACIÓN Y MATRIZ DE EVIDENCIA

La identificación de experiencias interesantes solo adquiere valor comparado si se aplica un sistema común de evaluación. El objetivo no es producir un ranking, sino hacer explícitos el problema abordado, la lógica causal, la evidencia disponible y las condiciones de transferibilidad. Dos actuaciones pueden obtener valoraciones semejantes y responder a barreras completamente distintas; por ello, la comparación debe conservar el contexto.

Cuadro C.5. Matriz común de evaluación de buenas prácticas

Criterio	Pregunta de evaluación	Evidencia mínima deseable
Eficacia	¿Actúa sobre la causa adecuada y modifica la variable objetivo?	Indicadores antes/después o evaluación equivalente
Focalización	¿Llega a perfiles realmente vulnerables?	Criterios de elegibilidad y composición de beneficiarios
Sostenibilidad	¿Alivia temporalmente o crea capacidad estructural?	Duración del efecto y continuidad
Eficiencia	¿Qué resultados obtiene respecto de los recursos?	Coste, cobertura y resultados
Transferibilidad	¿Puede adaptarse a otros territorios?	Condiciones jurídicas, financieras y territoriales
Impacto sobre autónomos	¿Reduce vulnerabilidad o facilita continuidad?	Esfuerzo, permanencia, inversión, empleo, transmisión
Adicionalidad	¿Qué habría ocurrido sin la intervención?	Contrafactual o aproximación razonada
Permanencia	¿La actividad continúa tras finalizar el apoyo?	Seguimiento a medio plazo

C.7.1. Escala de evidencia

La matriz debe distinguir entre descripción institucional, resultados de ejecución y evidencia de resultados. Que un programa exista, disponga de presupuesto o alcance un número determinado de beneficiarios no demuestra por sí mismo que reduzca vulnerabilidad. La evaluación final debería registrar de forma separada: diseño y mecanismo esperado; cobertura y ejecución; resultados observados; calidad de la evidencia; efectos no deseados; y condiciones de aplicación.

C.7.2. Evitar el ranking simplista

La valoración alta, media o baja puede ser útil para ordenar dimensiones concretas, pero no debe agregarse mecánicamente en una puntuación única. Una política de activación de oferta y una garantía financiera resuelven problemas distintos. El criterio de éxito depende de la correspondencia entre diagnóstico e instrumento: una medida puede estar bien ejecutada y ser irrelevante si actúa sobre una barrera que no es la dominante.

C.8. PAQUETES DE INTERVENCIÓN Y COOPERACIÓN MULTINIVEL

C.8.1. De instrumentos a problemas

Muchas barreras inmobiliarias aparecen combinadas. Un local vacío puede requerir rehabilitación, garantía e intermediación antes de convertirse en oferta efectiva; un negocio en relevo puede necesitar continuador, mediación con la propiedad, estabilidad contractual y financiación. Esta constatación justifica pasar de políticas organizadas alrededor de instrumentos aislados a paquetes construidos alrededor de problemas concretos.

Cuadro C.6. Ejemplos de paquetes de intervención

Situación	Secuencia de intervención	Objetivo
Local vacío no utilizable	Inventario → diagnóstico → rehabilitación → garantía → intermediación	Activar oferta efectiva
Salida de vivero	Diagnóstico → espacio intermedio → renta progresiva → mercado ordinario	Evitar precipicio inmobiliario
Relevo empresarial	Continuador → auditoría inmobiliaria → mediación → financiación → transmisión	Evitar relevo frustrado
Instalación rural	Vivienda → espacio productivo → financiación → acompañamiento	Hacer realizable la instalación
Zona en transformación	Observación → alerta → evaluación de usos → instrumentos selectivos	Preservar diversidad funcional

C.8.2. Competencias fragmentadas, respuesta coordinada

La transversalidad del problema refleja también la distribución de competencias. El Estado puede aportar marcos, financiación, información y coordinación; las comunidades autónomas, programas sectoriales y estrategias territoriales; los municipios, aplicación sobre espacios, barrios, mercados y actividades concretas. La cooperación multinivel no exige necesariamente crear nuevas estructuras: puede consistir en protocolos, información compartida, itinerarios coordinados y criterios comunes de evaluación.

C.8.3. Innovar conectando lo que ya existe

Una parte de la innovación institucional puede proceder de conectar instrumentos existentes: relevo con bolsas de locales; viveros con financiación para la salida; regeneración urbana con mecanismos de preservación de diversidad; vivienda rural con continuidad empresarial. En determinados contextos, esta coordinación puede producir más capacidad que una nueva convocatoria aislada, porque reduce los puntos de ruptura entre programas.

C.9. CATÁLOGO OPERATIVO DE INSTRUMENTOS

El catálogo siguiente traduce el análisis en una caja de herramientas. No constituye una recomendación automática de aplicación; cada instrumento requiere diagnóstico previo, competencia adecuada, evaluación de costes y análisis de efectos secundarios.

Cuadro C.7. Catálogo operativo de instrumentos

Instrumento	Barrera principal	Ventaja	Riesgo / cautela
Rentas moderadas o progresivas	Precio / entrada	Reduce esfuerzo y facilita transición	Dependencia si no existe salida
Patrimonio público productivo	Escasez / precio	Crea capacidad estructural	Coste de adecuación y gestión
Bolsa + intermediación	Información / vacancia	Reduce búsqueda y conecta oferta-demanda	Portal pasivo si no hay activación
Rehabilitación de locales	Inadecuación	Convierte stock físico en oferta efectiva	No garantiza asequibilidad
Garantías / financiación	Liquidez	Permite asumir entrada e inversión	No resuelve coste recurrente insostenible
Infraestructura compartida	Coste fijo / equipamiento	Mutualiza activos y reduce escala mínima	Compatibilidad sectorial limitada
Auditoría inmobiliaria de relevo	Transmisión	Anticipa riesgo espacial	Necesita coordinación con propiedad
Evaluación de cambios de uso	Competencia entre usos	Introduce criterio funcional	No debe convertirse en rigidez indiscriminada
Observatorio y alertas	Información	Permite prevención	Datos sin capacidad de actuación
Protección selectiva de funciones	Pérdida de servicios	Preserva utilidad territorial	Riesgo de inmovilismo o selección arbitraria

C.9.1. Cuatro objetivos estratégicos

Los instrumentos pueden ordenarse en cuatro objetivos: reducir exposición, aumentar capacidad de adaptación, preservar tejido territorial y garantizar continuidad. La utilidad de esta clasificación es conectar las políticas con la arquitectura de vulnerabilidad desarrollada en el Informe y preparar la futura agenda de intervención sin confundir todavía diagnóstico, buena práctica y recomendación normativa.

Cuadro C.8. Objetivos estratégicos

Objetivo	Instrumentos característicos	Dimensión sobre la que actúa
A. Reducir exposición	Coordinación vivienda-local; espacios asequibles; movilización de vacancia	Coste, disponibilidad y acceso
B. Aumentar adaptación	Ayudas focalizadas; financiación; garantías; infraestructuras compartidas	Capacidad de absorción y flexibilidad
C. Preservar tejido	Urbanismo; diversidad; evaluación de usos; función territorial	Estructura económica y cohesión
D. Garantizar continuidad	Relevo vinculado al local; transición; seguimiento	Permanencia y transmisión

C.10. CONCLUSIONES: HACIA UNA POLÍTICA DE SOSTENIBILIDAD INMOBILIARIA DEL TRABAJO AUTÓNOMO

El análisis permite formular una conclusión de conjunto: la política frente a la presión inmobiliaria no debería limitarse a ayudar a pagar un espacio cada vez más caro. Debe ampliar la capacidad de las personas autónomas para acceder, permanecer, adaptarse, crecer y transmitir sus actividades en espacios compatibles con su modelo económico. Esto exige distinguir barreras, combinar instrumentos y medir resultados a medio plazo.

La transición conceptual más importante consiste en pasar de una suma de políticas sectoriales a una política de accesibilidad productiva. El espacio no es un elemento secundario de la actividad, sino parte de su infraestructura económica. Facilitar el emprendimiento implica que exista un lugar donde empezar; consolidarlo, que exista un lugar donde permanecer; y asegurar la continuidad, que el espacio pueda acompañar el relevo o ser sustituido sin destruir la viabilidad del negocio.

La segunda conclusión es territorial. No existe un instrumento universal porque la presión adopta formas diferentes: precio en unos mercados, escasez funcional en otros, competencia entre usos, incertidumbre contractual, barreras de liquidez o ausencia de alternativas. La respuesta debe corresponder al mecanismo dominante y a la escala en la que se produce. De ahí que el municipio adquiera especial relevancia para la observación y activación del espacio concreto, mientras Estado y comunidades aportan marcos, recursos y coordinación.

La tercera conclusión es evaluativa. La visibilidad de un programa, su presupuesto o el número de usuarios no bastan para calificarlo como buena práctica. El criterio decisivo es si reduce la barrera que pretendía abordar y si el efecto persiste. La permanencia después del apoyo, la continuidad empresarial, la inversión, el empleo, la transmisión y la diversidad funcional constituyen resultados más informativos que la mera ejecución.

TESIS FINAL DEL ANEXO
La política más sólida no es la que acumula más ayudas, sino la que diagnostica correctamente la barrera, combina los instrumentos necesarios y aumenta de forma verificable la accesibilidad económica, funcional y temporal al espacio.

APÉNDICE C.I. FICHA HOMOGÉNEA DE EVALUACIÓN

FICHA C.1. REGISTRO DE UNA POLÍTICA O BUENA PRÁCTICA

Campo	Contenido a documentar
Identificación	Programa, año, administración, territorio y base normativa
Problema	Barrera inmobiliaria que pretende reducir
Mecanismo	Cómo se espera que la intervención produzca el resultado
Población objetivo	Beneficiarios y criterios de acceso
Recursos	Presupuesto, patrimonio, garantías u otros medios
Cobertura	Escala territorial y volumen de actuaciones
Resultados	Indicadores de ejecución y de resultado
Evidencia	Fuente, método, periodo y calidad de la evaluación
Efectos secundarios	Riesgos, desplazamientos o incentivos no previstos
Permanencia	Qué ocurre cuando finaliza el apoyo
Transferibilidad	Condiciones jurídicas, financieras y territoriales necesarias
Lección	Aprendizaje útil para el contexto español

APÉNDICE C.II. MATRIZ DE CORRESPONDENCIA PROBLEMA-INSTRUMENTO

MATRIZ C.2. CORRESPONDENCIA ORIENTATIVA

Diagnóstico dominante	Instrumentos prioritarios	Instrumentos complementarios	Indicador de resultado
Precio / esfuerzo excesivo	Rentas moderadas, focalización	Productividad, mediación	Esfuerzo y permanencia
Liquidez de entrada	Garantías, financiación	Renta progresiva	Acceso y consolidación
Escasez efectiva	Activación de stock, patrimonio	Rehabilitación, planeamiento	Oferta utilizable
Inadecuación funcional	Adecuación, infraestructura compartida	Asistencia técnica	Tiempo y coste de activación
Incertidumbre contractual	Mediación, estabilidad	Garantías, transición	Horizonte de permanencia
Competencia entre usos	Evaluación urbanística, diversidad	Patrimonio / reserva de espacio	Capacidad productiva preservada
Relevo bloqueado por espacio	Auditoría inmobiliaria, mediación	Financiación, local alternativo	Transmisiones efectivas
Instalación rural incompleta	Paquete vivienda + actividad	Acompañamiento y relevo	Instalaciones sostenibles

Nota metodológica. La correspondencia es orientativa y no sustituye el diagnóstico territorial ni la evaluación jurídica y económica de cada instrumento. Una misma situación puede combinar varias barreras y requerir un paquete de intervención.

ANEXO TÉCNICO D

ÍNDICE DE VULNERABILIDAD INMOBILIARIA DEL TRABAJO AUTÓNOMO · IVITA

Arquitectura metodológica, variables, ponderaciones, escala territorial, transparencia y limitaciones

La puntuación resume; el perfil explica. El IVITA no pretende predecir cierres, sino identificar dónde la presión inmobiliaria encuentra un tejido autónomo más expuesto, sensible y con menor capacidad de adaptación.

D.0. Objeto, alcance y criterio de lectura

El Índice de Vulnerabilidad Inmobiliaria del Trabajo Autónomo (IVITA) se concibe como una herramienta de diagnóstico territorial destinada a ordenar y sintetizar, de forma transparente, un fenómeno que no puede describirse adecuadamente mediante una sola variable de precios. Su objeto es aproximar el grado relativo en que las condiciones residenciales y productivas de acceso, uso y permanencia en el espacio pueden convertirse en una barrera para la creación, sostenibilidad, adaptación y continuidad del trabajo autónomo. El índice no estima una probabilidad de cierre, no sustituye el análisis microeconómico de cada negocio y no debe convertirse en una clasificación general de la calidad de los territorios para emprender.

La utilidad del IVITA reside precisamente en separar tres planos que con frecuencia aparecen confundidos: las condiciones objetivas del mercado inmobiliario; la exposición y sensibilidad del tejido autónomo que opera dentro de ese mercado; y la capacidad efectiva de empresas y territorios para absorber, evitar o responder a la presión. Esta separación permite comprender por qué un territorio caro puede no ser necesariamente el más vulnerable y por qué un territorio de precios moderados puede presentar una fragilidad elevada cuando la oferta funcional es escasa, la renta empresarial es reducida o existen pocas alternativas de relocalización.

CARO ≠ VULNERABLE · BARATO ≠ ACCESIBLE · PRESIÓN ≠ VULNERABILIDAD

D.0.1. CUATRO FUNCIONES EMPRESARIALES QUE EL ÍNDICE DEBE PODER INTERPRETAR

Función	Pregunta de diagnóstico	Riesgo que se pretende observar
Crear	¿Puede acceder al espacio necesario?	Barrera de entrada o proyecto no realizado
Mantener	¿Puede sostener su coste recurrente?	Compresión de margen y ajustes defensivos
Adaptarse	¿Dispone de alternativas reales?	Atrapamiento locacional o funcional
Continuar	¿Puede permanecer, transmitir o relevar la actividad?	Discontinuidad o pérdida de tejido viable

D.1. Fundamento conceptual: de la presión a la vulnerabilidad

El punto de partida metodológico es una arquitectura causal sencilla pero exigente: PRESIÓN DEL ENTORNO → EXPOSICIÓN → SENSIBILIDAD → CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN → VULNERABILIDAD. La presión describe las condiciones externas del mercado residencial y de los espacios de actividad; la exposición expresa cuánto depende el tejido autónomo de esos mercados; la sensibilidad aproxima la intensidad con la que una modificación inmobiliaria puede alterar la economía de la actividad; y la capacidad de adaptación recoge la existencia de recursos, alternativas y margen de maniobra. La vulnerabilidad surge de la interacción entre estos componentes, no de ninguno de ellos considerado aisladamente.

Esta formulación obliga a distinguir un mapa de presión inmobiliaria de un mapa de vulnerabilidad del trabajo autónomo. El primero identifica dónde son más intensas determinadas tensiones del mercado. El segundo pregunta dónde esas tensiones encuentran un tejido especialmente dependiente del espacio, con menor capacidad económica o con alternativas insuficientes. El IVITA pertenece a esta segunda familia de instrumentos.

VULNERABILIDAD = interacción entre presión, exposición y sensibilidad, modulada por la capacidad de adaptación. La expresión es conceptual, no una ecuación causal ni probabilística.

D.1.1. CUATRO MANIFESTACIONES DE VULNERABILIDAD

Manifestación	Definición operativa
Creación	Dificultad para iniciar una actividad viable porque el acceso residencial o productivo eleva el umbral económico de entrada.
Permanencia	Deterioro progresivo de la capacidad económica por el peso recurrente del espacio sobre ingresos, margen o liquidez.
Adaptativa	Insuficiencia de alternativas reales ante cambios de precio, contrato, uso, disponibilidad o localización.
Continuidad	Dificultad para mantener, transmitir o relevar una actividad que podría ser económicamente viable en otras condiciones espaciales.

D.2. Arquitectura del IVITA: seis dimensiones

La propuesta se organiza en seis dimensiones. Dos describen la presión inmobiliaria; una aproxima la capacidad económica para absorberla; otra caracteriza la exposición del tejido autónomo; una quinta recoge fuerzas territoriales que pueden intensificar la competencia por el espacio; y la sexta aproxima la capacidad de adaptación. La arquitectura evita identificar vulnerabilidad con precio y permite construir perfiles territoriales diferentes incluso cuando la puntuación agregada sea semejante.

Dimensión	Pregunta central	Dirección esperada
D1. Presión residencial	¿Qué dificultad existe para acceder y permanecer en vivienda?	Mayor presión → mayor vulnerabilidad
D2. Presión productiva	¿Qué dificultad existe para acceder y permanecer en espacios de actividad?	Mayor presión → mayor vulnerabilidad
D3. Capacidad económica	¿Qué recursos existen para absorber esa presión?	Mayor capacidad → menor vulnerabilidad
D4. Exposición autónoma	¿Cuánto tejido depende intensamente del espacio?	Mayor exposición → mayor vulnerabilidad
D5. Dinámica territorial	¿Qué fuerzas intensifican la competencia por el espacio?	Mayor intensidad → mayor vulnerabilidad potencial
D6. Capacidad de adaptación	¿Qué alternativas reales existen?	Mayor adaptación → menor vulnerabilidad

D.2.1. PRESIÓN RESIDENCIAL

Debe captar tanto el nivel como la trayectoria de los costes residenciales y, cuando sea posible, la disponibilidad efectiva. El precio de compraventa puede aportar contexto, pero el alquiler resulta especialmente relevante para la movilidad laboral y empresarial. Debe evitarse duplicar capacidad económica incorporando aquí variables de renta que después vuelvan a aparecer en D3.

D.2.2. PRESIÓN SOBRE ESPACIOS DE ACTIVIDAD

No puede reducirse al alquiler medio de locales. Debe aproximar coste, disponibilidad, vacancia, diversidad de formatos y, cuando sea posible, oferta específica de naves, talleres, mercados, viveros u otros espacios. Un precio moderado con oferta extremadamente escasa puede representar una presión productiva elevada.

D.2.3. CAPACIDAD ECONÓMICA

Funciona como amortiguador. Renta disponible, productividad u otros indicadores comparables permiten aproximar la capacidad territorial de absorción, sin confundirla con la rentabilidad concreta de cada autónomo.

D.2.4. EXPOSICIÓN DEL TRABAJO AUTÓNOMO

Debe reflejar composición sectorial, pequeña escala y dependencia espacial. Un territorio con menor número absoluto de autónomos puede estar más expuesto si concentra actividades de proximidad, hostelería, comercio, servicios personales, talleres o producción artesanal.

D.2.5. DINÁMICA TERRITORIAL

Introduce procesos que modifican la competencia por el espacio: crecimiento demográfico y del empleo, intensidad turística, vivienda turística, centralidad o cambios de uso. Son variables contextuales y su signo debe tratarse con cautela, porque dinamismo y vulnerabilidad pueden coexistir.

D.2.6. CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

Aproxima la existencia de alternativas: coworking, viveros, locales públicos o asequibles, mercados, oferta periférica, naves, movilidad, intermediación, financiación o programas de relevo. Es probablemente la dimensión más difícil de medir de forma homogénea y una de las más importantes para no confundir precio con vulnerabilidad.

D.3. Universo de variables y reglas de selección

La construcción debe comenzar con una base candidata deliberadamente más amplia que el índice definitivo. Esa base sirve para comprobar cobertura, redundancias, calidad, estabilidad temporal y disponibilidad territorial. La parsimonia debe introducirse después: el IVITA final debería conservar únicamente indicadores que aporten información diferenciada, interpretable, comparable y actualizable. La exclusión de una variable no implica que carezca de interés analítico; puede permanecer como variable contextual, de validación o de política.

Criterio	Pregunta de control
Relevancia	¿Representa realmente una dimensión del mecanismo de vulnerabilidad?
Comparabilidad	¿Puede calcularse con significado equivalente entre territorios?
Cobertura	¿Existe para una proporción suficiente del universo territorial?
Actualización	¿Puede reproducirse en futuras ediciones?
No redundancia	¿Aporta información distinta de otros indicadores ya incluidos?
Interpretabilidad	¿Puede explicarse el sentido de su contribución?
Trazabilidad	¿Puede reconstruirse desde una fuente y transformación documentadas?

D.3.1. TABLA MAESTRA DE CONTROL

Campo	Contenido mínimo
Código	Identificador estable
Dimensión	D1–D6
Indicador	Nombre exacto
Definición	Qué mide y qué no mide
Unidad	€/m², %, número, ratio...
Signo	Aumenta o reduce vulnerabilidad
Tipo	Directa, proxy, contextual o construida
Función	Crear, mantener, adaptarse, continuar
Fuente y año	Origen y referencia temporal
Escala	Provincia, municipio, área urbana...
Cobertura/calidad	Disponibilidad y valoración
Tratamiento	Ratio, inversión, normalización...
Redundancia	Relación con otras variables
Uso	Núcleo, reserva, contexto o validación
Decisión	Incluir, reserva o excluir

D.4. Normalización, signo y tratamiento de indicadores

Los indicadores se expresan en unidades heterogéneas y deben transformarse a una escala común antes de agregarse. La escala 0–100 es útil por su legibilidad, pero no debe interpretarse como probabilidad. Una normalización min–max puede ser adecuada cuando la distribución y los valores extremos son razonables; la estandarización robusta o la winsorización pueden ser preferibles cuando existen colas largas o outliers. La elección debe documentarse variable por variable y someterse a análisis de sensibilidad.

Las variables protectoras deben invertir su dirección para que todas las contribuciones al índice mantengan el mismo sentido interpretativo: valores más altos equivalen a mayor vulnerabilidad. La transformación no altera la realidad observada; simplemente hace posible una agregación coherente. Debe conservarse, por tanto, el dato original junto al dato transformado.

Regla de trazabilidad: DATO ORIGINAL → TRANSFORMACIÓN → PUNTUACIÓN NORMALIZADA → PESO → SUBÍNDICE → IVITA. Cada paso debe poder auditarse.

D.5. Ponderaciones y análisis de sensibilidad

La ponderación es una decisión metodológica, no un resultado empírico. Por ello conviene partir de una hipótesis explícita, justificarla por el objeto del estudio y comprobar cuánto cambian los resultados bajo esquemas alternativos. La propuesta inicial concede un peso algo superior a la presión sobre espacios de actividad porque constituye el componente más directamente ligado al objeto productivo del informe, pero esa elección debe contrastarse y nunca presentarse como una verdad estadística.

Dimensión	Peso inicial propuesto
Presión residencial	20 %
Presión sobre espacios de actividad	25 %
Capacidad económica	15 %
Exposición del trabajo autónomo	15 %
Dinámica territorial	10 %
Capacidad de adaptación	15 %
TOTAL	100 %

D.5.1. ROBUSTEZ FRENTE A PONDERACIONES ALTERNATIVAS

El análisis de sensibilidad debería recalcular el índice con, al menos, un escenario de pesos iguales, un escenario que refuerce la doble presión y otro que incremente el peso de adaptación. Más que buscar una única cifra "correcta", interesa identificar territorios cuya posición sea estable y territorios cuya clasificación dependa fuertemente de decisiones metodológicas. Esta información puede expresarse mediante una etiqueta de robustez alta, media o baja.

D.6. Coeficiente de Sensibilidad Sectorial · CSS

La misma presión inmobiliaria puede producir efectos muy diferentes según la actividad. El CSS pretende aproximar el grado en que las características funcionales de un sector hacen que su funcionamiento dependa de un espacio físico determinado. No mide vulnerabilidad efectiva del negocio individual: mide sensibilidad potencial del modelo de actividad y debe utilizarse como componente de exposición, no como diagnóstico autónomo.

D.6.1. CINCO COMPONENTES FUNCIONALES

Componente	Pregunta
C1. Necesidad de espacio	¿La actividad necesita un espacio físico específico para operar?
C2. Dependencia de localización	¿La clientela, proveedores o funcionamiento dependen de estar en un lugar concreto?
C3. Superficie	¿Requiere una cantidad significativa de espacio?
C4. Especificidad	¿El inmueble necesita instalaciones, licencias, equipamiento o configuración difícilmente sustituibles?
C5. Coste de traslado	¿Moverse exige inversión, interrupción o pérdida de capital locacional?

D.6.2. MATRIZ SECTORIAL INICIAL, SUJETA A VALIDACIÓN

Grupo	C1	C2	C3	C4	C5	CSS inicial
Digital	1	1	1	1	1	1,0
Profesional	2	2	1	1	2	1,6
Servicios personales	5	5	3	3	4	4,0
Comercio	5	5	3	3	5	4,2
Hostelería	5	5	4	5	5	4,8
Sanitario	5	4	3	4	4	4,0
Talleres	5	3	5	5	5	4,6
Artesanía/productiva	5	3	4	4	4	4,0

Estas puntuaciones son hipótesis metodológicas iniciales. Deben contrastarse con encuesta, entrevistas y evidencia sectorial. Además, los sectores agregados pueden ocultar diferencias sustanciales entre actividades; por ello el CSS debe revisarse cuando la desagregación disponible permita identificar modelos espaciales claramente distintos.

D.7. Doble presión inmobiliaria · IDPI

La presión residencial y la productiva deben mantenerse separadas porque proceden de mercados distintos, utilizan fuentes diferentes y pueden evolucionar de forma divergente. El Indicador de Doble Presión Inmobiliaria (IDPI) no pretende sustituir esos subíndices, sino identificar la coincidencia territorial de ambas tensiones. Su interpretación es especialmente relevante para el trabajo autónomo porque vivienda y negocio compiten indirectamente por la misma capacidad económica personal y empresarial.

Presión residencial	Presión productiva	Perfil
Baja	Baja	Presión inmobiliaria reducida
Alta	Baja	Predominio residencial
Baja	Alta	Predominio productivo
Alta	Alta	Doble presión inmobiliaria

D.8. Umbral inmobiliario de sostenibilidad

El umbral inmobiliario de sostenibilidad no debe fijarse de antemano como un porcentaje universal. Se define como el nivel o intervalo de esfuerzo inmobiliario a partir del cual la evidencia empírica muestra una intensificación apreciable y consistente de respuestas defensivas: pérdida de margen, reducción o aplazamiento de inversión, menor contratación, aumento de horas del titular, traslado o riesgo de discontinuidad. Puede existir como zona de deterioro progresivo y no necesariamente como punto de corte nítido.

D.8.1. ESTRATEGIA EMPÍRICA ESCALONADA

Etapa	Operación
1. Descriptiva	Ordenar la muestra por tramos de esfuerzo inmobiliario.
2. Comparativa	Comparar frecuencia de respuestas defensivas entre tramos.
3. Multivariante	Controlar, cuando la muestra lo permita, por sector, territorio, tamaño, antigüedad y régimen de tenencia.
4. Robustez	Probar especificaciones alternativas y evitar convertir asociaciones débiles en umbrales.
5. Interpretación	Si no aparece inflexión clara, describir una relación progresiva en lugar de forzar un corte.

D.9. Clasificación territorial y perfiles de vulnerabilidad

Una vez calculado el índice, la clasificación debe facilitar lectura sin fabricar categorías absolutas. La opción más prudente para una primera edición es ordenar los territorios y utilizar quintiles relativos. Las etiquetas muy baja, baja, media, alta y muy alta describirían entonces posición dentro del conjunto analizado, no una condición universal. Los cortes fijos 0–20, 21–40, etc. pueden utilizarse como recurso pedagógico solo si se explica que no representan umbrales empíricos validados.

Quintil	Interpretación relativa
Q1	Vulnerabilidad relativa muy baja
Q2	Vulnerabilidad relativa baja
Q3	Vulnerabilidad relativa media
Q4	Vulnerabilidad relativa alta
Q5	Vulnerabilidad relativa muy alta

D.9.1. LA PUNTUACIÓN NUNCA DEBE VIAJAR SOLA

Ninguna puntuación territorial debería presentarse sin el perfil de sus seis dimensiones. Dos territorios con IVITA semejante pueden requerir respuestas radicalmente diferentes: uno puede estar dominado por presión residencial y otro por escasez productiva, sensibilidad sectorial o baja capacidad de adaptación. La puntuación sintetiza; el perfil interpreta.

Elemento	Ejemplo de salida
IVITA	68
Percentil	84
Quintil	Q5
Clasificación	Vulnerabilidad relativa muy alta
IDPI	57
Dimensión principal	Presión productiva
Factores asociados	Sensibilidad sectorial · baja adaptación
Robustez	Alta / media / baja

D.10. Escala territorial y representación cartográfica

La escala es una decisión sustantiva. La provincia ofrece comparabilidad, cobertura rural y mayor disponibilidad estadística, pero puede ocultar diferencias internas muy relevantes. El municipio aproxima mejor mercados concretos, aunque reduce cobertura y comparabilidad. Las áreas urbanas o metropolitanas pueden representar mejor mercados funcionales de vivienda, empleo y movilidad, pero su delimitación y actualización son más complejas. Una arquitectura de dos niveles —base provincial comparable y estudios de caso urbanos, turísticos o rurales— ofrece un compromiso razonable para una primera edición.

Criterio	Provincia	Municipio	Área urbana
Disponibilidad estadística	Alta	Media	Media
Precisión inmobiliaria	Media/baja	Alta	Alta
Datos sobre trabajo autónomo	Alta	Media/alta	Media
Datos sobre locales	Por verificar	Potencialmente alta	Por verificar
Comparabilidad	Alta	Media/alta	Media
Cobertura rural	Alta	Alta	Baja
Actualización	Alta	Media	Media

D.10.1. DOS PRODUCTOS CARTOGRÁFICOS COMPLEMENTARIOS

El primer mapa debe representar vulnerabilidad relativa agregada; el segundo, perfiles o dimensiones críticas. De este modo se evita que una única gradación cromática oculte mecanismos distintos. Las fichas territoriales deben acompañar la cartografía con valores normalizados, datos originales clave, fuentes, año de referencia, advertencias y lectura sintética.

D.11. Ruralidad, accesibilidad funcional y riesgo de falsa baja vulnerabilidad

El caso rural constituye una prueba crítica del diseño. Si el IVITA se apoyara excesivamente en precios, tendería a clasificar como poco vulnerables territorios donde el espacio es barato pero escaso, inadecuado, difícil de activar o prácticamente insustituible. La accesibilidad funcional exige que el inmueble sea económicamente asumible, efectivamente disponible, suficientemente adecuado y razonablemente sustituible. Por tanto, la baja cotización no puede operar como sinónimo automático de accesibilidad.

Precio	Disponibilidad	Lectura
Bajo	Alta	Accesibilidad potencialmente elevada
Alto	Alta	Presión económica
Bajo	Baja	Escasez funcional
Alto	Baja	Máxima restricción

Para reducir el sesgo urbano del índice conviene incorporar, cuando existan datos comparables, indicadores de oferta utilizable, inmuebles activables, diversidad de alternativas, tiempo de acceso a servicios, movilidad y capacidad de sustitución. Si esos datos no existen, la limitación debe hacerse explícita en lugar de imputar artificialmente una buena posición rural.

D.12. Perspectiva de género y heterogeneidad empresarial

La perspectiva de género debe incorporarse como capa analítica sobre el contexto territorial, no como una puntuación diferencial fabricada sin datos. El IVITA describe condiciones generales; la encuesta y otras fuentes deben permitir analizar si esas condiciones se distribuyen o afectan de manera distinta a mujeres y hombres autónomos por especialización sectorial, esfuerzo residencial, trabajo desde la vivienda, responsabilidades de cuidado, capacidad de traslado, inversión, contratación y continuidad.

La misma cautela se aplica a edad, antigüedad, tamaño, régimen de tenencia y ciclo empresarial. El territorio no describe automáticamente al negocio. El índice es una infraestructura de contexto que debe combinarse con evidencia micro para estudiar heterogeneidad.

D.13. Del índice territorial al autodiagnóstico

La lógica conceptual del IVITA puede inspirar una herramienta individual de autodiagnóstico, pero ambos instrumentos deben mantenerse separados. El índice territorial compara contextos; el autodiagnóstico evalúa la relación concreta entre un negocio y su espacio. Confundir ambos niveles produciría una falsa precisión y podría llevar a inferir vulnerabilidad individual a partir de medias territoriales.

Dimensión individual	Pregunta orientativa
Esfuerzo productivo	¿Qué parte de ingresos, margen o liquidez absorbe el espacio?
Esfuerzo residencial	¿Qué presión ejerce la vivienda sobre la remuneración necesaria del titular?
Dependencia locacional	¿Qué perdería la actividad si se trasladara?
Especificidad	¿Cuánta inversión está ligada al inmueble?
Alternativas	¿Existen espacios equivalentes y utilizables?
Resiliencia financiera	¿Qué colchón existe para absorber un shock?
Repercusión	¿Puede trasladar parte del coste a precios sin destruir demanda?
Ajustes defensivos	¿Ya ha reducido inversión, contratación o remuneración?
Continuidad	¿El espacio dificulta transmisión o relevo?

Vulnerabilidad individual baja + IVITA alto = negocio resiliente en entorno tensionado. Vulnerabilidad individual alta + IVITA bajo = problema específico del negocio. Ambas escalas aportan información distinta.

D.14. Transparencia, trazabilidad y gobernanza metodológica

La credibilidad del IVITA dependerá menos de presentar una fórmula sofisticada que de hacer reconstruible cada decisión. Debe existir un diccionario de variables, un registro de fuentes y fechas, reglas de imputación y exclusión, transformación y normalización, pesos efectivos, análisis de sensibilidad, control de versiones y una nota metodológica que distinga dato observado, proxy, indicador construido, decisión metodológica e interpretación.

Capa	Qué debe conservarse
Dato	Valor original, unidad, fuente, fecha y escala
Transformación	Ratio, inversión, tratamiento de extremos y normalización
Decisión	Inclusión, exclusión, signo, peso y justificación
Resultado	Subíndices, IVITA, quintil, perfil y robustez
Interpretación	Lectura territorial y cautelas
Política	Orientaciones separadas del cálculo del índice

D.15. Limitaciones y cautelas interpretativas

Limitación	Implicación metodológica
Espacios de actividad	La información sobre locales, talleres y naves es menos homogénea que la residencial y puede condicionar D2.
Desfase temporal	Las fuentes pueden referirse a años distintos; debe fijarse una ventana temporal explícita.
Heterogeneidad interna	Una media provincial puede ocultar mercados locales radicalmente diferentes.
Capacidad económica	La renta o productividad territorial no equivale a rentabilidad de cada actividad.
Desplazamiento	La expulsión o no creación de negocios es difícil de observar en estadísticas convencionales.
Causalidad	Asociación entre presión y resultados empresariales no demuestra causalidad.
Adaptación	Las alternativas reales son difíciles de medir con indicadores homogéneos.
Ruralidad	Los precios bajos pueden ocultar escasez funcional y falta de sustitución.
Turismo	Puede elevar presión y, simultáneamente, ampliar demanda y oportunidades.
Ponderaciones	Incorporan juicio metodológico y requieren análisis de sensibilidad.
Escala 0–100	Es una normalización comparativa, no una probabilidad.
Quintiles	Son posiciones relativas, no umbrales absolutos.
CSS	Es una aproximación sectorial, no una descripción de cada negocio.
Umbral	Puede no existir un punto de inflexión estadísticamente identificable.
Género	El análisis depende de desagregación y tamaño muestral suficientes.
Política	Una puntuación no prescribe automáticamente una medida pública.

D.16. Protocolo operativo de construcción y actualización

Paso	Operación
1	Definir universo territorial y escala principal.
2	Inventariar 32–48 variables candidatas.
3	Documentar definición, fuente, año, signo y cobertura.
4	Depurar por calidad, comparabilidad y redundancia.
5	Fijar núcleo del índice y variables contextuales.
6	Tratar valores perdidos y extremos con reglas explícitas.
7	Normalizar e invertir variables protectoras.
8	Calcular seis subíndices.
9	Aplicar ponderaciones y obtener IVITA.
10	Calcular IDPI y CSS cuando corresponda.
11	Ejecutar escenarios alternativos de ponderación.
12	Asignar quintiles y robustez.
13	Construir perfiles territoriales y alertas por dimensión.
14	Representar cartográficamente sin ocultar heterogeneidad.
15	Contrastar con encuesta y evidencia cualitativa.
16	Publicar metadatos, limitaciones y versión metodológica.

D.17. Matriz maestra de variables candidatas

La siguiente matriz consolida el universo inicial de indicadores. No constituye todavía el índice definitivo: su función es servir de inventario controlado para decidir qué variables pueden formar el núcleo, cuáles deben permanecer como contexto y cuáles deben excluirse por cobertura, redundancia o ambigüedad.

Dim.	Variable candidata	Qué aproxima	Tipo	Signo
D1	Alquiler residencial €/m²	Nivel de presión	Directa	+
D1	Variación alquiler residencial	Intensificación reciente	Directa	+
D1	Compra residencial €/m²	Coste de acceso por propiedad	Directa	+
D1	Variación compra residencial	Tendencia	Directa	+
D1	Oferta residencial disponible	Disponibilidad	Directa/proxy	−
D1	Oferta alquiler/población	Accesibilidad potencial	Proxy	−

D1	Vivienda turística/parque	Competencia entre usos	Contextual	+
D1	Precios/renta	Deterioro de accesibilidad	Derivada	+
D2	Alquiler locales €/m²	Coste de acceso/permanencia	Directa	+
D2	Variación alquiler comercial	Evolución presión	Directa	+
D2	Compra de locales €/m²	Coste patrimonial	Directa	+
D2	Locales ofertados	Disponibilidad	Directa/proxy	−
D2	Oferta locales/empresas	Disponibilidad relativa	Derivada	−
D2	Vacancia comercial	Escasez/exceso	Directa si existe	Amb.
D2	Tiempo comercialización	Tensión	Proxy	+
D2	Superficie ofertada	Adecuación potencial	Contextual	—
D2	Diferencial centro/periferia	Centralidad	Contextual	+
D2	Naves/talleres disponibles	Oferta productiva específica	Directa/proxy	−
D3	Renta disponible	Capacidad residencial	Directa/contextual	−
D3	Renta mediana	Capacidad típica	Directa	−
D3	Productividad	Capacidad económica	Contextual	−
D3	Renta generada por ocupado	Capacidad productiva	Contextual	−
D3	Renta empresarial si existe	Capacidad empresarial	Directa/proxy	−
D4	Autónomos/ocupación	Intensidad autónoma	Directa	+
D4	Comercio	Exposición comercial	Directa	+
D4	Hostelería	Exposición hostelera	Directa	+
D4	Servicios personales	Dependencia proximidad	Directa	+
D4	Talleres/reparación	Dependencia funcional	Directa	+
D4	Microempresas/total	Pequeña escala	Proxy	+
D4	Sectores alta dependencia	Exposición agregada	Construida	+
D5	Variación población	Cambio demanda	Directa	+/-
D5	Saldo migratorio	Nueva demanda	Directa	+/-
D5	Variación empleo	Intensificación	Directa	+/-
D5	Pernoctaciones/población	Intensidad turística	Derivada	+/-
D5	Variación vivienda turística	Intensificación reciente	Derivada	+
D5	Rotación comercial	Transformación tejido	Proxy	+/-
D5	Cambio usos locales	Transformación funcional	Proxy	+/-

D6	Coworking/autónomos	Flexibilidad espacial	Proxy	–
D6	Plazas vivero/autónomos	Infraestructura entrada	Proxy	–
D6	Locales municipales	Alternativa pública	Directa	–
D6	Puestos en mercados	Alternativa comercial	Directa	–
D6	Oferta periférica	Relocalización	Proxy	–
D6	Polígonos/naves	Alternativa productiva	Directa/proxy	–
D6	Accesibilidad transporte	Capacidad desplazamiento	Construida	–
D6	Financiación espacio	Capacidad financiera	Contextual	–
D6	Bolsas de locales	Intermediación	Contextual	–
D6	Programas relevo	Continuidad	Contextual	–

D.18. Plantillas de resultados y fichas territoriales

D.18.1. FICHA MÍNIMA DE UN TERRITORIO

Campo	Resultado
Territorio	_____
IVITA	____ / 100
Percentil	____
Quintil	Q__
Presión residencial	____
Presión productiva	____
Capacidad económica	____
Exposición autónoma	____
Dinámica territorial	____
Capacidad de adaptación	____
IDPI	____
Dimensión crítica	_____
Robustez	Alta / media / baja
Advertencias	_____

D.18.2. MATRIZ DE ORIENTACIÓN INTERPRETATIVA

Presión	Adaptación	Lectura
Baja	Alta	Vulnerabilidad muy baja / mantener condiciones
Alta	Alta	Vulnerabilidad moderada / gestionar la presión
Baja	Baja	Vulnerabilidad potencial / construir capacidad preventiva
Alta	Baja	Vulnerabilidad crítica / intervención prioritaria

D.18.3. DE LA DIMENSIÓN CRÍTICA A LA FAMILIA DE RESPUESTA

Dimensión crítica	Familias de respuesta potencial
Presión residencial	Vivienda accesible, movilidad, estabilidad residencial.
Presión productiva	Locales asequibles, movilización de oferta, espacios compartidos.
Capacidad económica baja	Financiación, productividad, reducción de costes de entrada/adaptación.
Exposición alta	Medidas sectoriales y soluciones espaciales específicas.
Dinámica alta	Gestión de usos, anticipación y prevención de desplazamiento.
Adaptación baja	Viveros, coworking, mercados, naves, intermediación y relocalización.

Esta matriz es interpretativa y no forma parte del cálculo. El IVITA identifica perfiles de riesgo; la política pública requiere un diagnóstico adicional de causas, competencias administrativas, costes, efectos distributivos y viabilidad de los instrumentos.

D.19. Conclusiones metodológicas

El IVITA aporta valor si conserva una ambición limitada y verificable: ordenar información dispersa para mostrar dónde las condiciones inmobiliarias pueden convertirse en una restricción especialmente relevante para el trabajo autónomo. Su fortaleza no depende de producir una cifra espectacular, sino de combinar seis dimensiones coherentes, mantener separadas presión y vulnerabilidad, incorporar la doble exposición residencial-productiva y hacer visibles las diferencias de capacidad económica, sensibilidad sectorial y adaptación territorial.

La principal exigencia para su construcción definitiva será empírica. El marco conceptual está suficientemente desarrollado; el siguiente trabajo consiste en someter cada variable candidata a una prueba de disponibilidad, cobertura, comparabilidad y estabilidad. El índice definitivo deberá ser más pequeño que el universo inicial, no más grande. La parsimonia, la trazabilidad y el análisis de sensibilidad son condiciones de calidad, no renuncias.

Finalmente, el IVITA debe presentarse siempre como un sistema de lectura y no como un ranking. Una puntuación alta no significa que un territorio carezca de oportunidades; puede reflejar precisamente que el acceso a esas oportunidades exige asumir costes y restricciones espaciales elevados. Del mismo modo, una puntuación baja no garantiza que todos los negocios sean resilientes. El número sintetiza una posición relativa; el perfil explica el mecanismo y la evidencia micro permite comprender cómo se materializa.



CIAE

CONFEDERACIÓN INTERSECTORIAL
DE AUTÓNOMOS

GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL