IvieLAB

Entregable 8

Informe

ANÁLISIS DE LA EMPRESA EXPORTADORA VALENCIANA

Ivie

GENERALITAT VALENCIANA

LABORATORIO DE ANÁLISIS DE POLÍTICAS PÚBLICAS (IVIELAB)

En el marco del convenio suscrito en 2018 con Presidencia de la Generalitat Valenciana, el Ivie ha puesto en marcha el Laboratorio de Análisis de Políticas Públicas (IvieLAB), dedicado a diseñar nuevas metodologías y desarrollar las herramientas necesarias para la evaluación de políticas públicas, en particular de las administraciones públicas de la Comunitat Valenciana. Fruto de este proyecto el Ivie ha desarrollado diversos Observatorios y Sistemas de Indicadores sobre problemas sociales económicos relevantes como los cambios demográficos, la digitalización, las pensiones, la contratación de los servicios públicos o la accesibilidad a los servicios bancarios, y ha realizado numerosos informes sobre sectores estratégicos para la orientación de las políticas de modernización y fomento del desarrollo económico. Para la realización de estos trabajos, se ha constituido un equipo amplio formado por investigadores y técnicos del Ivie junto con otros colaboradores externos, bajo la dirección de Francisco Pérez y Joaquín Maudos, Catedráticos de la Universitat de València y Director y Director adjunto de investigación del Ivie, respectivamente. Los investigadores y técnicos del Ivie que han participado en la puesta en marcha y el desarrollo de las actividades de IvieLAB son por orden alfabético: Carlos Albert, Rodrigo Aragón, Eva Benages, Alba Catalán, Alejandro Escribá, Juan Fernández de Guevara, Héctor García, Francisco Goerlich, Alicia Gómez, Laura Hernández, Matilde Mas, Consuelo Mínguez, Silvia Mollá, Fernando Pascual, Juan Pérez, Javier Quesada, Juan Carlos Robledo, Inés Rosell, Jimena Salamanca, Lorenzo Serrano, Marta Solaz, Ángel Soler e Irene Zaera. Los profesores de universidad externos que han participado en los trabajos desarrollados son: José Antonio Álvarez, Joaquín Azagra, Enrique Devesa, Inmaculada Domínguez, Borja Encinas, Amadeo Fuenmayor, Miguel Ángel García, Rafael Granell, Julio Martínez, Robert Meneu, Alfonso Mínguez, Pedro Pérez, Vicente Safón, Carlos Salvador y Daniel Tirado. La lista del equipo de trabajo se completa con personal de edición y maquetación (Mari Cruz Ballesteros y Alicia Raya), servicios generales (Rosa Buitrago, Yolanda Jover, Belén Miravalles y Natalia Mora) y la gerencia del Ivie (Pilar Chorén).

Este informe ha sido realizado por el siguiente equipo:

Investigación

Dirección

Joaquín Maudos (Ivie y Universitat de València)
Vicente Safón (Universitat de València)

Equipo técnico

Carlos Albert (Ivie y Universitat de València)
Rodrigo Aragón (Ivie)
Héctor García (Ivie)
Consuelo Mínguez (Ivie)

Edición y diseño

Mª Cruz Ballesteros (Ivie)
Alicia Raya (Ivie)

Ivie

GENERALITAT VALENCIANA

València, 5 de diciembre de 2018

Índice

RESUMEN EJECUTIVO **5**

1. **INTRODUCCIÓN** **11**

2. **ANÁLISIS MACRO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN** **13**

3. **PERFIL DE LA EMPRESA EXPORTADORA VALENCIANA** **23**

3.1. Número de exportadores y volúmenes exportados *23*

3.2. Impacto económico de las empresas exportadoras *30*

3.3. Posición económico-financiera de las empresas exportadoras *38*

4. **INTENSIDAD Y DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA VALENCIANA** **49**

4.1. Intensidad de las ventas internacionales *49*

4.2. Intensidad de las compras internacionales *50*

4.3. Destino de las exportaciones y origen de las importaciones *51*

4.4. Análisis de las filiales *66*

5. **ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN LA COMUNITAT VALENCIANA A TRAVÉS DE LAS MATRICES FORÁNEAS** **81**

6. **CONCLUSIONES** **87**

ANEXO 1. REPRESENTATIVIDAD DE LA MUESTRA **91**

ANEXO 2. RIESGO DE IMPAGO FALCON **97**

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS **99**

Resumen ejecutivo

Este informe analiza las exportaciones de la Comunitat Valenciana, sus empresas exportadoras y las filiales valencianas de matrices foráneas utilizando fuentes de información tanto de carácter macroeconómico como micro a nivel de empresa. Su objetivo fundamental es describir la empresa exportadora valenciana desde una perspectiva comparada (tanto con las empresas valencianas no exportadoras como con las exportadoras del resto de España), con el fin de servir de apoyo analítico a la política industrial valenciana. A continuación se presentan sus principales resultados.

Enfoque macro

- Las exportaciones de la Comunitat Valenciana han recuperado peso en el conjunto de España y ya suponen el 10,8% del total nacional, siendo la tercera comunidad autónoma que más aporta por detrás de Cataluña (25,4%) y Andalucía (11,7%). El peso de las exportaciones de la Comunitat Valenciana es mayor que el de sus homólogas nacionales en los sectores del automóvil y el de bienes de consumo duradero, el sector de las semi-manufacturas, la alimentación, bebidas y tabaco, y las manufacturas de consumo. Por el contrario, en los sectores de productos energéticos, materias primas y bienes de equipo, el peso de la Comunitat Valenciana está por debajo de la media del total de la economía nacional.
- El peso de las importaciones valencianas en el total de España es del 8,7%. Este porcentaje es el cuarto más elevado de las comunidades autónomas (CC. AA.), por detrás de Cataluña (28,6%), Comunidad de Madrid (18,9%) y Andalucía (10,1%).
- El peso de la Comunitat Valenciana en el empleo de la inversión directa extranjera (IDE) nacional –dato que corrige el 'efecto sede'– se sitúa en el 7,1% en 2016, por debajo del que tiene en términos de empleo total. Los países de la UE 28 concentran dos terceras partes de la IDE que recibe la Comunitat Valenciana. Es de destacar la pérdida de importancia de los países de América Latina como inversores en la Comunitat Valenciana, ya que ha caído su peso en el total de la IDE del 14,4% (en el periodo 2008-13) al 2,1% (en el periodo 2014-17). En cambio, ha aumentado la importancia de las inversiones procedente de Asia-Oceanía, cuyo peso ha pasado del 7% al 16,8%. También ha aumentado la importancia de América del Norte (del 5,1% al 9,7%). La industria manufacturera ha sido el sector que mayor cantidad de IDE ha atraído.

- El 6,6% de las empresas de la Comunitat Valenciana exportan, frente al 4,9% de España. En el *ranking* de las regiones españolas, la valenciana es la cuarta con mayor porcentaje de empresas exportadoras, por detrás del País Vasco (11,5%), Comunidad de Madrid (10,1%), Cataluña (7,7%) y La Rioja (7,1%). En 2017 la Comunitat Valenciana alcanzó su máximo histórico con 23.163 empresas exportadoras, el 14,4% del total de las exportadoras españolas. Facturaron 29.400 millones de euros, el 10,6% del total nacional, de los cuales el 93,4% lo aportaron los exportadores regulares, que representaron el 32,4% del total de empresas exportadoras valencianas.
- El volumen medio de las exportaciones de las empresas de la Comunitat Valenciana ha crecido en los últimos años, aunque en 2017 se ha visto reducido ligeramente, colocándose en 1,3 millones por empresa, muy por debajo del promedio nacional. El 28% del volumen exportado en 2017 lo generan únicamente 5 empresas, con Ford a la cabeza, que exporta la cuarta parte del total de exportaciones valencianas. Dos terceras partes del total de empresas valencianas no tienen una estrategia de exportación regular sostenida en el tiempo, lo que implica no tener una estrategia internacional planificada.

Enfoque micro

a) Características de las empresas exportadoras valencianas

Una de las mayores contribuciones del informe proviene del estudio de la empresa exportadora valenciana realizado con una muestra masiva de empresas españolas, extraída de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). Los principales resultados de los análisis llevados a cabo con esta muestra son los siguientes:

- La Comunitat Valenciana es la tercera autonomía con más empresas exportadoras sobre el total de empresas españolas exportadoras. Esta situación de cierto liderazgo valenciano, aunque lejos de Cataluña y Comunidad de Madrid, se matiza si se analiza el número de empresas exportadoras respecto del total de empresas en cada autonomía, pues la Comunitat Valenciana cae al sexto puesto. También pierde posiciones en otras magnitudes, ya que retrocede al 11º puesto en los *rankings* por facturación, al 10º por empleo y al 11º por valor añadido aportado, provocado fundamentalmente por el menor tamaño promedio de sus empresas, situado en 36,1 empleados frente a la media nacional de 50,3 empleados.
- Existe una gran diferencia de tamaños medios entre las empresas exportadoras y no exportadoras, llegando a ser, para el caso de las exportadoras valencianas, 4,9 veces mayor que las no exportadoras.
- En todos los tamaños de empresa (micro, pequeño, mediano y grande), las exportadoras españolas presentan una productividad aparente del trabajo superior a las valencianas, muy acentuada en el caso de las grandes.
- La actividad económica de las empresas valencianas exportadoras muestra una elevada concentración en dos sectores: la industria manufacturera, que concentra el 54,5% del valor añadido, y el sector del comercio y reparación, que aporta el 21%.
- Se ha analizado el nivel de competitividad de las empresas exportadoras valencianas a través de indicadores económico-financieros obtenidos de la cuenta de resultados y del balance de las empresas de la muestra, concluyendo que:

  1. El crecimiento de las ventas de las empresas valencianas en el período postcrisis 2013-2016 fue del 12,3% (3,9% de crecimiento anual compuesto), ligeramente superior a las empresas exportadoras españolas y a las valencianas no exportadoras, que crecieron al 3,8% anual durante ese período.
  2. La rentabilidad económica de las empresas exportadoras valencianas se situó en 2016 en el 6,5%, 7 décimas por encima de la obtenida por las exportadoras españolas y 2,1 puntos porcentuales por encima de las no exportadoras valencianas. Por tanto, la estrategia de exportar redunda en una mayor rentabilidad.
  3. Las empresas exportadoras valencianas presentan una mayor liquidez que las exportadoras españolas y que las no exportadoras valencianas. También son más solventes (están menos endeudadas) que las españolas exportadoras, pero menos que las no exportadoras valencianas. No obstante, el mayor apalancamiento ha sido productivo ya que les ha permitido ser más rentables que las empresas no exportadoras.
  4. Las empresas valencianas presentaron mayor grado de vulnerabilidad financiera que las españolas durante la crisis (medida con la ratio de cobertura de intereses que se define como el cociente del EBIT más los ingresos financieros en relación a los costes financieros), con más del 44% de las empresas valencianas con ratios por debajo de la unidad en 2011 (Pérez *et al.* 2015). La situación en 2016 es muy diferente,

ya que las empresas valencianas superan holgadamente a las españolas (6,6 veces frente a 4,7 veces el resultado de la ratio), y las diferencias se agrandan al comparar las valencianas exportadoras con las exportadoras españolas, o con las valencianas no exportadoras. Como ya hemos comentado, estos resultados apoyan la idea de que el mayor apalancamiento está sirviendo para mejorar la rentabilidad de la empresa exportadora valenciana.

5. El riesgo de impago se ha evaluado con el indicador sintético FALCON. Según este indicador, la posición de las empresas valencianas es similar a las españolas. Donde se aprecian diferencias es entre las exportadoras y no exportadoras. En 2016, el 71,2% de las empresas exportadoras valencianas se encontraban en una situación de no debilidad, frente al 64,4% de las no exportadoras valencianas.

b) Estrategia internacional de las empresas exportadoras valencianas

El informe profundiza en la estrategia internacional de las empresas valencianas. Concretamente se analizan tres aspectos: a) el grado de apertura internacional a través del porcentaje de exportaciones e importaciones sobre el total de ventas; b) el destino de las exportaciones y el origen de las importaciones; y c) el número y ubicación de las filiales extranjeras de las empresas valencianas.

- Tomando el dato empresa por empresa, sin ponderar, se ha calculado el porcentaje medio de ventas foráneas de las empresas exportadoras valencianas, situado en el 39,4%, dato ligeramente superior a la media nacional, situada en el 35,4%. Las empresas valencianas más abiertas al exterior según esta variable son las microempresas. Todos los tamaños de las exportadoras valencianas presentan porcentajes superiores al promedio nacional. De las comunidades autónomas analizadas, el País Vasco es la que cuenta con empresas con más proporción de ventas internacionales, y la que menos, Madrid.
- Las empresas más jóvenes (creadas en los últimos 5 años) muestran un gran dinamismo internacional, incluso superior a las empresas más veteranas, pues muchas de ellas tienen presencia internacional desde su nacimiento. Este comportamiento se observa en el conjunto de España y, también, en el caso valenciano.
- Las empresas valencianas importadoras compraron en el exterior el 31,1% de sus ventas, similar al promedio nacional, situado en el 31,5%.
- El número medio de continentes abordados por las exportaciones de las empresas españolas es de 1,55. La Comunitat Valenciana es la 5ª más diversificada, con 1,61 continentes abordados, por encima de regiones como Cataluña o Madrid. Por lo que se refiere a las importaciones, el número medio de continentes proveedores de las empresas importadoras españolas es de 1,04. La Comunitat Valenciana ocupa la posición 7ª junto con otras, con 1,04 continentes proveedores.
- Las empresas que más diversificadas tienen sus exportaciones son las pequeñas, tanto para el caso de las españolas como de las valencianas. Las empresas valencianas grandes están menos diversificadas que el resto de tamaños y también menos que las grandes españolas, con 1,35 continentes en promedio. Se observa una mayor diversificación geográfica conforme aumenta la edad de las empresas.
- El primer destino de las exportaciones de las empresas valencianas fue la UE y el segundo Asia, que también lo fueron para España. Las exportadoras valencianas grandes prefirieron África como segunda opción. También las empresas con menos de 5 años valencianas optaron en mayor medida por África como segundo destino, mientras que las madrileñas y catalanas de esa edad prefirieron Asia. La siguiente cohorte valenciana, la que aglutina a las empresas que tienen entre 5 y 10 años, también se aleja de la moda española, optando por América del Sur en lugar de Asia.
- La diversificación geográfica de las exportaciones valencianas no es la misma en todos los sectores de actividad. Tres sectores concentran toda su exportación en la Unión Europea (industrias extractivas, hostelería y actividades artísticas), mientras que otros tienen una importante presencia en varios continentes, como por ejemplo, construcción o industria manufacturera.
- El origen de las importaciones españolas está más concentrado geográficamente que las exportaciones, siendo la UE el origen fundamental y casi exclusivo de la mayoría de las importaciones españolas, y Asia el segundo origen. Las pymes valencianas diversifican más sus compras que las grandes y las microempresas.
- El 0,99% del total de empresas valencianas tiene alguna filial en el extranjero. La Comunidad de Madrid, País Vasco y Navarra son las regiones con más empresas con filiales extranjeras sobre el total de empresas en sus territorios, doblando el dato de la Comunitat Valenciana. En todos los tamaños de empresa, las valencianas presentan un menor porcentaje de empresas con filiales con

respecto a la referencia nacional, siendo mayor la diferencia entre las empresas grandes. Nuestros sectores más importantes desde el punto de vista del valor añadido (industria manufacturera y comercio y reparación), tienen un comportamiento dispar en la comparativa española y valenciana. El primero presenta más filiales que el promedio valenciano (1,9% frente al promedio total valenciano de 0,99%), pero menos que el caso español para ese sector (2,3%). El segundo tiene un dato inferior al promedio valenciano y al español. La UE es la ubicación más frecuente de las filiales foráneas. Con respecto a la media nacional, la Comunitat Valenciana reduce su presencia en América Central y Caribe, América del Sur, Oceanía y resto de Europa. En el resto de continentes, tiene más empresas con filiales que el promedio, especialmente en África. El análisis de las filiales extranjeras se ha replicado a la submuestra de empresas exportadoras y se han obtenido resultados similares.

c) *Inversión directa extranjera a través de empresas valencianas con matrices controladas por empresas foráneas*

El informe aborda el estudio de la inversión directa extranjera a través de las empresas valencianas cuyas matrices con control mayoritario (más del 50% de capital social) son empresas foráneas. Los principales resultados son los siguientes:

- Las empresas extranjeras están presentes en España fundamentalmente a través de empresas micro (muchas de ellas simples oficinas comerciales) o pequeñas. Estos dos tamaños representan el 72,3% de todas las filiales extranjeras españolas. La Comunitat Valenciana reproduce el perfil promedio español, con el 72,6% concentrado en los tamaños micro y pequeño.
- Se observa menos presencia de matrices extranjeras en las filiales de más de 50 años, tanto en el caso español como valenciano.
- El principal origen de la IDE en filiales españolas es la UE (77,5% de las filiales españolas), seguido de América del Norte (9,8%) y Asia (5,0%). El origen menos frecuente es África, con el 0,2% de los casos. Las filiales valencianas reproducen este esquema, al igual que otras comunidades autónomas de referencia, como Cataluña o Madrid.
- El análisis por sectores arroja nuevas e interesantes evidencias sobre la procedencia de la IDE en la Comunitat Valenciana. En el sector de información y comunicaciones es América del Norte el primer origen. Cinco sectores concentran todas las matrices en la UE. Solo dos sectores, industria manufacturera y comercio y reparación (los dos más importantes desde el punto de vista del valor añadido), tienen filiales con matrices africanas; y Oceanía solo tiene presencia en la industria manufacturera y en las actividades profesionales.

Recomendaciones

El informe termina con unas reflexiones generales que pueden apoyar la toma de decisiones de política económica y orientar la estrategia de la empresa exportadora valenciana:

- El tamaño medio de la empresa exportadora valenciana es muy pequeño, casi la mitad que el de las empresas exportadoras españolas, que también es pequeño (50,3 empleados). Incentivar su crecimiento endógeno o con estrategias de concentración (alianzas, fusiones y adquisiciones) es crítico. Muchas políticas estatales y valencianas han buscado este objetivo en el conjunto de nuestro tejido empresarial, y también en el colectivo específico de las exportadoras. Evaluar la eficacia de estas medidas, aprender de los errores y seguir apostando por el crecimiento sigue siendo capital en una agenda para la mejora de su competitividad.
- En la Comunitat Valenciana tenemos muy pocas empresas en el grupo de grandes empresas exportadoras. Además, existe una gran diferencia entre Ford y el resto de grandes empresas. Necesitamos más empresas grandes y dentro de éstas, empresas de mayor tamaño. El apoyo a las grandes "pequeñas" con filiales en el extranjero puede ser la vía para acelerar este proceso.
- Otro problema que hemos identificado es la excesiva concentración sectorial y geográfica de nuestras exportaciones. Estudios previos pero recientes cuantifican la ventaja competitiva de nuestros sectores (Maudos *et al.* 2017) y deberían ser éstos los que recibieran una mayor atención por parte de la política industrial valenciana, pues servirán para reducir la concentración sectorial hacia aquellos sectores con mayor nivel de competitividad internacional. También hemos obtenido evidencia de que es necesaria y factible una mayor diversificación geográfica de nuestras exportaciones. La diversificación geográfica permite aprovechar mayor cantidad de oportunidades globales, no perder cuota en las zonas de mayor crecimiento, y reducir el impacto de los ciclos económicos regionales adversos.
- Las empresas exportadoras valencianas gozan de buena salud, pero deberían ganar en solvencia con

un mayor recurso a la autofinanciación (reduciendo así su endeudamiento), para entrar en la próxima crisis con mayor capacidad de resistencia que la que mostraron en la última crisis.

- El *stock* de empresas exportadoras valencianas es elevado, pero crece menos que la media nacional y hay una mayor proporción de exportadores irregulares. Convendría estudiar en profundidad por qué crecemos menos, y por qué mantenemos más exportadores esporádicos, más allá de las explicaciones derivadas del tamaño o las 'exportaciones de oportunidad'.
- Finalmente, todas las iniciativas que favorecen la llegada de IDE son bienvenidas por su notable impacto en nuestra economía. Entre muchas otras estrategias, son de destacar algunas como el desarrollo de centros logísticos intermodales para ser puerta de entrada de Oriente Medio, China y África; el desarrollo del Parque de Sagunto-Puerto de Sagunto; o el fomento de clústeres "campeones". Todas estas iniciativas mejorarán las condiciones para la internacionalización de la empresa valenciana. Por otro lado, se debería aprovechar la posibilidad de convertir a la Comunitat Valenciana en región trampolín para empresas europeas o asiáticas que desean desarrollarse en Latinoamérica, y para empresas latinoamericanas que buscan su entrada o crecimiento en Europa desde la Comunitat Valenciana.

1. INTRODUCCIÓN

Históricamente, el comercio exterior de la Comunitat Valenciana ha sido un importante motor de desarrollo social y económico. En la actualidad, las exportaciones valencianas representan el 27% del PIB regional, 8,3 puntos porcentuales más que hace 10 años, sustentadas por una base empresarial sólida y cada vez más numerosa de más de 23.000 empresas, el 6,6% del total de empresas valencianas[1].

El estudio de las empresas exportadoras ha centrado la atención de numerosos trabajos, pues de estas depende, en buena medida, que la economía de un país o región disfrute de las ventajas y oportunidades que ofrecen los mercados foráneos y especialmente los nuevos (Martín *et al*. 2009). A pesar de esto, pocos estudios han abordado el caso valenciano en profundidad. Algunas excepciones, recientes y de gran calidad, son el estudio de Gil y Llorca (2017), donde se realiza un concienzudo análisis del comportamiento del sector exportador valenciano de bienes en el periodo comprendido entre 1995 y 2015, con uso de datos macro; o los trabajos realizados por la Cámara de València, donde se lleva a cabo un exhaustivo estudio de la empresa exportadora de la provincia de València, con uso de micro datos a nivel de empresa (Mompó y Cicuéndez, 2017) y se hace un detallado análisis del destino de las exportaciones valencianas, con uso de datos macro (Mompó y Cicuéndez, 2018).

Existe una carencia de información sobre la situación actual de las empresas exportadoras de la Comunitat Valenciana, obtenida a nivel de empresa, de calidad, representativa del conjunto de su economía, comprensiva de las tres provincias y en la medida de lo posible, periódica. Esta escasez la sufre especialmente el Gobierno Valenciano, pues tal *input* es vital para que su acción ejecutiva, que requiere de análisis rigurosos y contemporáneos, se desarrolle con eficacia.

Es por ello que el objetivo de este informe es aportar evidencia estadística proveniente de las propias empresas exportadoras valencianas acerca de su perfil y su situación actual. En la medida que el valor de la información económica decae con el tiempo, este informe debería servir de embrión para un futuro observatorio de la empresa exportadora valenciana, que repita los análisis aquí realizados y los vaya ampliando conforme se cuente con mayor accesibilidad a datos de empresa, tan complementarios con los datos macro de los que actualmente se dispone, como necesarios.

Muchos trabajos sobre el sector exportador y la empresa exportadora españoles se hacen con estadísticas estatales de comercio exterior. Estas fuentes de información proporcionan datos agregados que impiden el tratamiento estadístico de variables que definen el perfil y la posición empresariales (como la rentabilidad, la liquidez, la solvencia, la productividad, el grado de internacionalización, el número y la ubicación de las filiales foráneas o el origen de las matrices foráneas de las filiales valencianas, entre otras) por segmentos de empresa (tamaño, edad, ubicación, etc.).

[1] Datos para 2017.

Con el fin de suplir este inconveniente, este informe combina fuentes de carácter macro y micro que permiten un tratamiento de la realidad exportadora valenciana rico, potente y riguroso. Las fuentes de información fundamentales del informe son DataComex y DataInvex, de la Secretaría de Estado de Comercio, dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, y la base de datos SABI© (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) gestionada por Informa, cuya fuente primaria son las cuentas anuales (informe, balance y cuenta de resultados) depositadas en el Registro Mercantil. Esta base contiene microdatos de más de 1,6 millones de empresas españolas. Los datos completos más recientes de esta última fuente son de 2016, año de referencia para una gran parte de los análisis de este informe. Los datos más actuales de DataComex y DataInvex, y trabajados en este informe, son de 2018.

El presente estudio aborda las siguientes temáticas:

1. Análisis de las exportaciones valencianas.
2. Inversión directa extranjera en la Comunitat Valenciana.
3. Situación de la empresa exportadora valenciana: número, impacto económico y posición competitiva.
4. Intensidad y desarrollo de la estrategia internacional de la empresa valenciana.
5. Inversión directa extranjera en la Comunitat Valenciana a través de matrices foráneas.

El enfoque y las bases de datos utilizadas para los puntos 1 a 2, y la primera parte del 3, son de carácter macroeconómico. El resto del punto 3, y los puntos 4 y 5 emplean un enfoque de *Dirección de Empresas* y los análisis se basan en datos de empresa. Merece la pena destacar que junto al esfuerzo de actualización de datos llevado a cabo en los puntos 1 y 2 con respecto a los informes anteriormente citados, los puntos 3 a 5 ofrecen resultados inéditos para la empresa valenciana por su extensión (tamaño muestral y cobertura geográfica) y variedad de la información manejada (entre los más novedosos, datos relativos a las filiales foráneas, a las filiales valencianas de matrices extranjeras, y al porcentaje de ventas y compras foráneas por empresa).

Con estos objetivos, el informe se estructura de la forma siguiente. La sección 2 analiza desde una perspectiva macroeconómica la evolución reciente de la internacionalización de la Comunitat Valenciana, en aspectos como las exportaciones, importaciones e inversión directa extranjera. La sección 3 se centra en analizar el perfil exportador de la empresa valenciana, y comparar sus principales características (en términos de variables como el tamaño, rentabilidad, productividad, solvencia, liquidez, vulnerabilidad financiera, etc.) con las de las empresas valencianas no exportadoras, por un lado, y con las empresas exportadoras españolas, por otro. La sección 4 trata monográficamente la intensidad y desarrollo de la estrategia internacional de la empresa valenciana. La sección 5 analiza la inversión directa extranjera en la Comunitat Valenciana a través de información sobre las matrices foráneas. Finalmente, la sección 6 contiene las conclusiones del informe.

2. ANÁLISIS MACRO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Como muestra el cuadro 2.1, en el periodo de expansión que duró hasta el inicio de la crisis en 2007, el dinamismo de las exportaciones de la Comunitat Valenciana fue menor que el de España, ya que perdieron 1,7 puntos porcentuales (pp) en el total de exportaciones españolas hasta situarse en 2007 en el 10,6%. En los años posteriores de crisis, las exportaciones valencianas siguieron perdiendo cuota de mercado en el total de España hasta situarse en un valor mínimo del 10% en 2013. Desde entonces, coincidiendo con la salida de la recesión, las exportaciones valencianas crecen a un ritmo superior a la media nacional, de forma que el último dato disponible muestra que las exportaciones de la Comunitat Valenciana suponen el 10,8% de las de España, siendo la tercera comunidad autónoma que más aporta por detrás de Cataluña (25,4%) y Andalucía (11,7%).

Si descendemos al detalle provincial, Valencia es la provincia con mayor volumen de exportaciones, representando en 2018 el 6,5% de las de España. Le sigue en importancia Castellón (2,8%) y Alicante (1,9%). En los tres casos, la salida de la recesión ha supuesto un dinamismo exportador superior a la media nacional.

El análisis de las exportaciones a nivel sectorial muestra diferencias importantes tanto en la orientación exportadora de la economía valenciana como su dinamismo en el periodo analizado. En el primer caso, hay 4 sectores en los que el peso de las exportaciones de la Comunitat Valenciana en sus homólogos nacionales es mayor: el sector del automóvil y el de bienes de consumo duradero (ambos con una cuota del 14,7% en 2018), el sector de las semi-manufacturas (12,4%), la alimentación, bebidas y tabaco (12,5%) y las manufacturas de consumo (11,7%). Por el contrario, en los sectores de productos energéticos (7,2%), materias primas (8,7%) y bienes de equipo (5,7%), el peso de la Comunitat Valenciana está por debajo de la media del total de la economía.

El sector del automóvil valenciano ha presentado un dinamismo exportador superior al de España desde el año 2000, habiendo aumentado su peso 3,5 pp. No obstante, en lo que llevamos de 2018, ha perdido peso respecto a los mismos meses de 2017, año en el que alcanzó un porcentaje máximo del 17%. Como es ampliamente conocido, la presencia de Ford y su parque de proveedores en València está detrás de la evolución de estas cifras.

En el caso de los bienes de consumo duradero, tras la importante pérdida de cuota exportadora en los años de expansión hasta 2007 (año en el que las exportaciones valencianas suponían el 7,9% del sector a nivel nacional), han crecido con fuerza, de forma que en 2018 el peso en España casi se ha duplicado hasta alcanzar el 14,7%.

Cuadro 2.1. Distribución porcentual de las exportaciones por comunidades autónomas. 2000-2018

	2000	2007	2013	2017	Enero-Julio 2017	Enero-Julio 2018	Variación 2000-2007 (pp)	Variación 2007-2013 (pp)	Variación 2013-2018 (pp)
Andalucía	8,1	8,6	11,1	11,2	11,1	11,7	0,5	2,4	0,6
Aragón	4,1	4,7	3,8	4,3	4,3	4,0	0,7	-1,0	0,3
Asturias, Principado de	1,4	2,0	1,6	1,5	1,5	1,3	0,6	-0,4	-0,3
Balears, Illes	0,7	0,9	0,4	0,7	0,6	0,6	0,1	-0,5	0,3
Canarias	0,7	1,0	1,1	0,9	0,9	0,9	0,3	0,1	-0,2
Cantabria	1,2	1,2	1,0	0,8	0,9	0,9	0,0	-0,1	-0,2
Castilla y León	6,6	5,3	5,2	5,6	5,8	5,6	-1,4	-0,1	0,4
Castilla-La Mancha	1,5	1,7	2,1	2,5	2,5	2,5	0,2	0,4	0,4
Cataluña	27,0	26,8	25,0	25,6	25,6	25,4	-0,2	-1,8	0,4
Comunitat Valenciana	**12,3**	**10,6**	**10,0**	**10,6**	**10,9**	**10,8**	**-1,7**	**-0,6**	**0,8**
Alicante	2,9	2,0	1,9	1,8	1,9	1,9	-0,9	-0,1	0,0
Castellón	2,7	2,7	2,4	2,5	2,5	2,8	0,0	-0,3	0,4
València	6,7	5,9	5,7	6,3	6,5	6,1	-0,8	-0,2	0,4
Extremadura	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,0	0,1	0,0
Galicia	6,7	9,0	8,0	7,8	7,6	8,0	2,3	-1,1	0,1
Madrid, Comunidad de	11,2	11,0	13,0	11,0	10,8	10,1	-0,2	2,1	-3,0
Murcia, Región de	2,6	2,4	4,0	3,8	3,8	3,7	-0,2	1,6	-0,3
Navarra, Comunidad Foral de	3,9	3,1	3,2	2,9	3,0	3,2	-0,8	0,1	0,0
País Vasco	9,4	10,3	8,7	8,6	8,5	9,0	0,9	-1,6	0,3
Rioja, La	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0
Ceuta y Melilla	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0

Nota: La suma de porcentajes no es 100 ya que hay exportaciones que Datacomex no imputa a ninguna CC. AA. (No determinado).
Fuente: Datacomex.

Otro sector a destacar por su contribución a la exportación de la Comunitat Valenciana es el de los alimentos, bebidas y tabaco. No obstante, desde 2000 ha perdido cuota exportadora en el sector a nivel nacional de forma continua (tanto en los años de expansión como de crisis), pasando del 17,3% en 2000 al 12,5% en 2018. En 2018 se ha detenido la pérdida de cuota de mercado.

Finalmente, en las manufacturas de consumo, la pérdida de cuota de mercado exportadora ha sido intensa, ya que ha pasado del 26% del total nacional en 2000 al 11,7% en 2018, fenómeno que ha tenido lugar tanto en Alicante como en València.

Otra variable de interés en el análisis de la internacionalización de la empresa valenciana es el porcentaje de empresas que exporta en relación al total (cuadro 2.3). En la Comunitat Valenciana, ese porcentaje siempre se ha situado por encima de la media nacional, con 1,7 pp de diferencia en 2017. Así, el 6,6% de las empresas de la Comunitat Valenciana exportan, frente al 4,9% de España.

La evolución temporal muestra una creciente internacionalización de las empresas (tanto valencianas como españolas), pero ha tenido lugar a partir del inicio de la crisis, buscando las empresas en los mercados foráneos contrarrestar la caída de la demanda interna.

Cuadro 2.2. Peso de las exportaciones de la Comunitat Valenciana en España. 2000-2018 (porcentaje)

	2000	2007	2013	2017	Enero-Julio 2017	Enero-Julio 2018	Variación 2000-2007 (pp)	Variación 2007-2013 (pp)	Variación 2013-2018 (pp)
Total									
Comunitat Valenciana	12,3	10,6	10,0	10,6	10,9	10,8	-1,7	-0,6	0,8
Alicante	2,9	2,0	1,9	1,8	1,9	1,9	-1,0	-0,1	0,0
Castellón	2,7	2,7	2,4	2,5	2,5	2,8	-0,2	-0,3	0,4
València	6,7	5,9	5,7	6,3	6,5	6,1	-0,5	-0,2	0,4
Alimentación, bebidas y tabaco									
Comunitat Valenciana	17,3	15,9	14,3	12,5	12,1	12,5	-4,7	-1,6	-1,7
Alicante	3,1	2,9	3,2	2,9	3,0	2,9	-0,2	0,2	-0,2
Castellón	3,3	3,0	2,3	2,2	1,9	2,0	-1,2	-0,7	-0,3
València	10,8	10,0	8,8	7,5	7,2	7,6	-3,4	-1,2	-1,2
Productos energéticos									
Comunitat Valenciana	2,4	6,0	6,0	2,7	2,9	7,2	0,3	0,0	1,2
Alicante	0,7	0,8	0,1	0,6	0,5	0,5	-0,1	-0,6	0,4
Castellón	1,3	4,5	3,1	1,2	1,6	5,3	-0,2	-1,4	2,2
València	0,4	0,7	2,8	1,0	0,7	1,4	0,6	2,1	-1,4
Materias primas									
Comunitat Valenciana	13,3	13,4	10,7	8,8	9,9	8,7	-4,5	-2,8	-2,0
Alicante	7,6	5,2	3,8	2,5	2,8	2,2	-5,1	-1,4	-1,6
Castellón	0,5	1,1	1,4	1,2	1,4	1,3	0,8	0,2	0,0
València	5,2	7,1	5,5	5,0	5,7	5,2	-0,2	-1,6	-0,3
Semimanufacturas									
Comunitat Valenciana	13,8	11,4	10,8	11,9	12,3	12,4	-1,8	-0,6	1,6
Alicante	1,9	1,5	1,4	1,6	1,7	1,6	-0,3	-0,1	0,2
Castellón	8,8	6,8	6,1	7,1	7,3	7,3	-1,8	-0,8	1,3
València	3,1	3,1	3,3	3,2	3,3	3,5	0,2	0,2	0,2
Bienes de equipo									
Comunitat Valenciana	4,4	3,9	4,7	5,4	5,7	5,7	1,0	0,8	1,0
Alicante	0,6	0,5	0,8	0,5	0,6	0,6	0,0	0,2	-0,2
Castellón	0,3	0,5	0,8	0,7	0,7	0,7	0,3	0,3	-0,1
València	3,5	2,8	3,1	4,3	4,5	4,4	0,7	0,3	1,3
Sector automóvil									
Comunitat Valenciana	11,2	12,9	14,5	17,0	17,2	14,7	5,7	1,6	0,2
Alicante	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,0	-0,1	0,0
Castellón	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,1	-0,1	0,1
València	10,7	12,3	14,1	16,4	16,6	14,1	5,6	1,7	0,0
Bienes de consumo duradero									
Comunitat Valenciana	13,3	7,9	13,2	13,6	13,7	14,7	0,3	5,3	1,5
Alicante	0,8	0,8	1,9	1,9	2,0	2,2	1,1	1,1	0,3
Castellón	2,0	1,4	2,0	2,5	2,7	2,4	0,5	0,6	0,4
València	10,5	5,7	9,2	9,1	9,0	10,1	-1,4	3,6	0,8
Manufacturas de consumo									
Comunitat Valenciana	26,0	16,9	12,7	10,8	11,6	11,7	-15,2	-4,3	-1,0
Alicante	16,1	10,6	8,2	6,9	7,5	7,5	-9,2	-2,4	-0,7
Castellón	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	-0,1	0,0	-0,1
València	9,3	5,7	3,9	3,4	3,6	3,7	-5,9	-1,8	-0,2
Otras mercancías									
Comunitat Valenciana	3,1	1,9	2,5	3,4	3,3	2,8	0,2	0,6	0,4
Alicante	1,3	0,4	0,9	1,0	1,1	0,8	-0,3	0,6	-0,1
Castellón	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	-0,1	0,0
València	1,9	1,3	1,5	2,3	2,2	1,9	0,5	0,1	0,5

Fuente: Datacomex.

En el *ranking* de las regiones españolas, la Comunitat Valenciana es la cuarta con mayor porcentaje de empresas exportadoras, por detrás del País Vasco (11,5%), Comunidad de Madrid (10,1%), Cataluña (7,7%) y La Rioja (7,1%).

Castellón es la provincia de la Comunitat Valenciana con mayor porcentaje de empresas exportadoras (9,2% en 2017), seguido de València (8,3%) y Alicante (5,8%). En las tres provincias el porcentaje se sitúa por encima del de España.

En el epígrafe siguiente profundizamos en el estudio del *stock* de empresas exportadoras, añadiendo fuentes de información adicionales.

Los procesos de internacionalización también afectan a las importaciones de una economía, por lo que tiene interés analizar el peso y la evolución temporal de las valencianas en el total nacional. Como muestra el cuadro 2.4, de 2000 a 2018 el peso de las importaciones valencianas en el total de España ha aumentado 1,3 pp. hasta situarse en 2018 (hasta julio) en el 8,7%. Este porcentaje es el cuarto más elevados de las CC. AA., por detrás de Cataluña (28,6%), Comunidad de Madrid (18,9%) y Andalucía (10,1%). Las tres provincias valencianas han incrementado su peso en las importaciones de España.

Cuadro 2.3. Porcentaje de empresas exportadoras sobre el total de empresas. 2000-2018

	2000	2007	2013	2017	Variación 2000-2007 (pp)	Variación 2007-2013 (pp)	Variación 2013-2017 (pp)
Total Nacional	2,6	2,9	4,8	4,9	0,4	1,9	0,1
Andalucía	1,7	2,9	3,9	4,4	1,2	1,1	0,4
Aragón	2,6	3,2	5,1	5,2	0,6	1,9	0,0
Asturias, Principado de	1,1	1,6	2,8	3,1	0,5	1,2	0,3
Balears, Illes	1,2	1,7	2,9	3,0	0,6	1,2	0,1
Canarias	1,4	3,4	5,0	4,9	2,0	1,5	-0,1
Cantabria	1,4	1,9	3,3	3,1	0,5	1,4	-0,3
Castilla y León	1,5	2,0	3,2	3,4	0,5	1,2	0,2
Castilla-La Mancha	1,8	2,1	4,0	4,3	0,3	1,9	0,3
Cataluña	5,0	5,5	8,4	7,7	0,5	2,9	-0,8
Comunitat Valenciana	**4,4**	**4,3**	**6,6**	**6,6**	**-0,1**	**2,3**	**0,0**
Alicante	4,9	4,0	6,1	5,8	-0,9	2,1	-0,3
Castellón	6,2	5,3	9,0	9,2	-0,9	3,7	0,2
València	4,8	5,4	8,0	8,3	0,5	2,6	0,4
Extremadura	1,6	1,6	2,7	2,6	0,0	1,1	-0,1
Galicia	1,8	2,4	3,3	3,4	0,5	0,9	0,1
Madrid, Comunidad de	3,3	3,9	8,3	10,1	0,5	4,4	1,9
Murcia, Región de	3,2	3,1	5,5	5,3	-0,1	2,4	-0,1
Navarra, Comunidad Foral de	3,7	4,3	6,3	6,2	0,6	2,0	-0,2
País Vasco	3,1	4,2	8,8	11,5	1,1	4,7	2,7
Rioja, La	4,1	4,6	7,3	7,1	0,5	2,7	-0,2
Ceuta y Mellia	0,5	0,2	1,3	1,7	-0,3	1,1	0,4

Fuente: Datacomex.

Cuadro 2.4. Peso de las importaciones de la Comunitat Valenciana en el total nacional. 2000-2018 (porcentaje)

	2000	2007	2013	2017	Enero-Julio 2017	Enero-Julio 2018	Variación 2000-2007 (pp)	Variación 2007-2013 (pp)	Variación 2013-2018 (pp)
Andalucía	7,2	8,4	12,1	9,7	9,2	10,1	1,3	3,7	-2,1
Aragón	3,0	3,2	2,8	3,6	3,6	3,7	0,2	-0,4	0,9
Asturias, Principado de	1,2	1,6	1,4	1,4	1,4	1,3	0,4	-0,2	-0,1
Balears, Illes	1,0	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	-0,3	-0,2	0,1
Canarias	2,2	1,9	1,7	1,4	1,6	1,2	-0,3	-0,1	-0,5
Cantabria	0,9	1,0	0,7	0,6	0,6	0,6	0,1	-0,3	0,0
Castilla y León	5,0	3,4	4,3	4,4	4,6	4,5	-1,6	0,9	0,2
Castilla-La Mancha	2,0	2,9	2,3	2,8	2,7	2,7	0,9	-0,6	0,5
Cataluña	28,7	28,1	26,7	27,9	28,2	28,6	-0,6	-1,4	1,9
Comunitat Valenciana	**7,4**	**8,2**	**8,3**	**8,6**	**8,9**	**8,7**	**0,8**	**0,0**	**0,4**
Alicante	1,1	1,3	1,2	1,4	1,4	1,3	0,2	-0,1	0,1
Castellón	1,2	1,4	1,9	1,4	1,5	1,7	0,2	0,5	-0,2
València	5,1	5,6	5,2	5,8	5,9	5,7	0,4	-0,4	0,5
Extremadura	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,1	0,1	0,0
Galicia	5,2	5,7	5,8	5,7	5,7	6,0	0,4	0,1	0,2
Madrid, Comunidad de	24,4	21,9	18,9	20,2	20,0	18,9	-2,5	-3,0	0,1
Murcia, Región de	2,4	3,1	4,7	3,2	3,2	3,3	0,7	1,6	-1,4
Navarra, Comunidad Foral de	2,3	1,9	1,6	1,5	1,5	1,6	-0,4	-0,3	0,0
País Vasco	6,1	6,6	6,3	6,2	6,2	6,3	0,5	-0,3	-0,1
Rioja, La	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	-0,1	0,1	0,0
Ceuta y Melilla	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1	-0,1	0,1	-0,2

Nota: La suma de porcentajes no es 100 ya que hay importaciones que Datacomex no imputa a ninguna CC. AA. (No determinado).
Fuente: Datacomex.

A medida que una economía se abre al exterior y se internacionaliza, es más probable que sea objeto de interés por parte de inversores extranjeros que apuestan por ella y ven una oportunidad para obtener rentabilidad generando empleo y riqueza en la región de destino de la inversión. La cuantificación de la importancia de esta inversión puede ser analizada con los datos de inversión directa extranjera que ofrece la base de datos Datainvex por regiones.

El cuadro 2.5 muestra la evolución desde el año 2000 de la inversión directa extranjera (productiva, eliminado por tanto las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros, ETVE) en España y su distribución regional. Para el total nacional, se aprecia claramente la época de expansión hasta el inicio de la crisis en 2007 (donde la IDE en 2007 es un 16% superior a la de 2000), la intensa caída en los años posteriores (del 43% de 2007 a 2013) y la recuperación con la salida de la recesión (con un aumento del 40% de 2013 a 2017). En el primer semestre de 2018 el volumen de IDE es prácticamente similar al del mismo periodo en 2017.

El peso de la Comunitat Valenciana en la IDE nacional tiene un marcado carácter procíclico: aumentó en los años de expansión del 1,9% en 2000 al 5,8% en 2007, se hundió en los años de crisis hasta el 1% en 2013, y se ha recuperado con intensidad en los años de recuperación hasta situarse en el 4,8% en 2017. En la primera mitad de 2018 el volumen de inversión es menos de la mitad del de la primera mitad de 2017, lo que explica que el peso en el total nacional haya caído al 1,9%.

Sin embargo, los datos del cuadro han de interpretarse con mucha cautela ya que las series de IDE están contaminadas por el llamado efecto sede social, derivado del hecho de que hay empresas cuya sede social está situada en una comunidad autónoma distinta a aquella en donde se localiza la actividad productiva. Este efecto se da sobre todo en Madrid (y, en menor medida, en Cataluña), lo que explica la elevada concentración de la IDE en Madrid. En concreto, en 2007 la Comunidad de Madrid llegó a acaparar el 76,4% de la IDE de España. En 2017 se sitúa en el 49,3%, seguido a gran distancia por País Vasco (16,8%) y Cataluña (14,2%). La Comunitat Valenciana es la cuarta región en importancia al recibir el 4,6% de la IDE de España en 2017.

Para evitar el efecto sede, se puede utilizar el empleo asociado a la IDE, ya que está imputado, no a la región donde la empresa tiene la sede social, sino a la CC. AA. en la que se fija el empleo. Para esta variable, la información está disponible desde 2007, siendo 2016 el último año disponible.

Como muestra el cuadro 2.6, en los años de crisis hasta 2013, el empleo asociado a la IDE en España cayó un 15%, en un contexto en el que hubo una intensa destrucción de empleo. Con la salida de la recesión y recuperación del empleo, también el asociado a la IDE se ha recuperado, creciendo un 16% de 2013 a 2016 hasta acercarse a la cifra de empleo de antes de la crisis. En concreto, en 2016 el empleo asociado a la IDE es de 1.359.219 ocupados.

Cuadro 2.5. Distribución regional de la IDE en España. 2000-2018

A. Miles de euros

	2000	2007	2013	2017	2017 (enero-junio)	2018 (enero-junio)
Andalucía	43.206.889	250.168	352.279	437.287	178.546	201.714
Aragón	123.102	208.785	168.856	83.629	70.119	24.498
Asturias, Principado de	4.730	11.890	872.498	31.710	4.272	22.315
Balears, Illes	213.455	173.467	790.701	319.938	264.873	47.874
Canarias	187.466	128.646	45.595	191.821	111.879	76.048
Cantabria	7.508	59.381	15.545	1.392	1.277	581
Castilla y León	40.250	23.649	175.794	54.870	31.435	14.643
Castilla-La Mancha	14.180	14.154	24.544	183.775	177.115	171.760
Cataluña	2.678.071	2.639.690	3.672.541	3.184.602	1.678.840	992.691
Comunitat Valenciana	**498.757**	**1.742.775**	**174.432**	**1.165.424**	**543.977**	**225.951**
Extremadura	18.254	3.663	15.954	23.957	14.919	11.845
Galicia	21.958	45.296	227.393	112.034	94.789	32.613
Madrid, Comunidad de	19.219.689	23.067.334	8.875.538	14.846.457	5.835.534	8.383.022
Murcia, Región de	20.761	43.757	54.938	38.780	36.035	14.176
Navarra, Comunidad Foral de	87.391	10.789	19.057	47.021	28.499	169.422
País Vasco	277.259	1.562.779	1.096.022	2.689.490	1.992.264	634.310
Rioja, La	10.163	2.822	62.219	25.443	245	2.569
Ceuta y Melilla	3.473	2.614	397	480	465	12
Sin asignar	2.221.929	216.904	628.185	807.702	765.327	943.863
Total nacional	26.080.463	30.208.563	17.272.490	24.245.814	11.830.410	11.969.907

Cuadro 2.5. Distribución regional de la IDE en España. 2000-2018 (Cont.)

B. Distribución porcentual

	2000	2007	2013	2017	2017 (Enero-Junio)	2018 (Enero-Junio)
Andalucía	1,7	0,8	2,0	1,8	1,5	1,7
Aragón	0,5	0,7	1,0	0,3	0,6	0,2
Asturias, Principado de	0,0	0,0	5,1	0,1	0,0	0,2
Balears, Illes	0,8	0,6	4,6	1,3	2,2	0,4
Canarias	0,7	0,4	0,3	0,8	0,9	0,6
Cantabria	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0
Castilla y León	0,2	0,1	1,0	0,2	0,3	0,1
Castilla-La Mancha	0,1	0,0	0,1	0,8	1,5	1,4
Cataluña	10,3	8,7	21,3	13,1	14,2	8,3
Comunitat Valenciana	**1,9**	**5,8**	**1,0**	**4,8**	**4,6**	**1,9**
Extremadura	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Galicia	0,1	0,1	1,3	0,5	0,8	0,3
Madrid, Comunidad de	73,7	76,4	51,4	61,2	49,3	70,0
Murcia, Región de	0,1	0,1	0,3	0,2	0,3	0,1
Navarra, Comunidad Foral de	0,3	0,0	0,1	0,2	0,2	1,4
País Vasco	1,1	5,2	6,3	11,1	16,8	5,3
Rioja, La	0,0	0,0	0,4	0,1	0,0	0,0
Ceuta y Melilla	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sin asignar	8,5	0,7	3,6	3,3	6,5	7,9

Fuente: Datainvex.

El peso de la Comunitat Valenciana en el empleo de la IDE nacional se sitúa por debajo del que tiene en términos de empleo total. De 2008 a 2013, el peso cayó del 6,7% al 6,4% y se ha recuperado en los años posteriores hasta alcanzar el 7,1%, máximo valor desde 2008. En concreto, en 2016 el empleo en la Comunitat Valenciana generado por la IDE asciende a 96.178 personas.

A pesar de las limitaciones que tiene utilizar las series de IDE para analizar su distribución por regiones (como consecuencia del efecto sede), aportan información de utilidad para estudiar su origen geográfico por países y áreas económicas. Este es el objetivo del cuadro 2.7 que contiene para la Comunitat Valenciana y España la distribución de sus respectivas IDE. Dado que las series son bastantes volátiles con importantes variaciones de año a año, en el cuadro se ofrecen los promedios para los periodos de crisis 2008-13 y recuperación 2014-17.

Centrando la atención en la Comunitat Valenciana, los países de la UE-28 concentran en torno a dos terceras partes de la IDE que recibe, con una ligera caída entre los dos periodos considerados. No obstante, por países dentro de la UE, se han producido cambios muy importantes, con una caída intensa en la inversión que procede a Alemania y Francia en favor de Luxemburgo (centrada en las manufacturas y sector financiero). Este último país acapara el 32,8% de la IDE en la economía valenciana en el periodo 2014-17. Le sigue en importancia el Reino Unido (23%).

En otras áreas geográficas, es de destacar la pérdida de importancia de los países de América Latina como inversores en la Comunitat Valenciana ya que ha caído su peso en el total de la IDE del 14,4% al 2,1% entre los dos periodos analizado. En cambio, ha aumentado la importancia de las inversiones procedente de Asia-Oceanía, cuyo peso ha pasado del 7% al 16,8%. También ha aumentado el peso de América del Norte (del 5,1% al 9,7%).

Cuadro 2.6. Empleo asociado a la IDE en España. 2007-2016

A. Ocupados

	2007	2013	2016
Andalucía	115.366	98.650	118.094
Aragón	53.412	44.494	44.957
Asturias, Principado de	28.493	25.288	27.405
Balears, Illes	20.072	22.552	21.824
Canarias	31.531	27.422	35.196
Cantabria	15.775	13.080	14.194
Castilla y León	60.156	50.651	63.977
Castilla-La Mancha	28.630	27.280	36.943
Cataluña	347.338	285.179	298.576
Comunitat Valenciana	**91.588**	**75.106**	**96.178**
Extremadura	10.298	7.382	9.902
Galicia	54.237	53.927	54.806
Madrid, Comunidad de	390.004	333.650	411.893
Murcia, Región de	22.592	18.957	20.423
Navarra, Comunidad Foral de	29.652	26.896	29.945
País Vasco	70.187	55.034	66.356
Rioja, La	5.632	6.480	8.079
Ceuta y Melilla	410	263	471
Total nacional	1.375.373	1.172.289	1.359.219

B. Distribución regional, porcentaje

	2007	2013	2016
Andalucía	8,4	8,4	8,7
Asturias, Principado de	2,1	2,2	2,0
Aragón	3,9	3,8	3,3
Balears, Illes	1,5	1,9	1,6
Canarias	2,3	2,3	2,6
Cantabria	1,1	1,1	1,0
Castilla y León	4,4	4,3	4,7
Castilla-La Mancha	2,1	2,3	2,7
Cataluña	25,3	24,3	22,0
Comunitat Valenciana	**6,7**	**6,4**	**7,1**
Extremadura	0,7	0,6	0,7
Galicia	3,9	4,6	4,0
Madrid, Comunidad de	28,4	28,5	30,3
Murcia, Región de	1,6	1,6	1,5
Navarra, Comunidad Foral de	2,2	2,3	2,2
País Vasco	5,1	4,7	4,9
Rioja, La	0,4	0,6	0,6
Ceuta y Melilla	0,0	0,0	0,0

Fuente: Datainvex.

Cuadro 2.7. Origen geográfico de la IDE. 2008-2017 (porcentaje)

	España		Comunitat Valenciana	
Promedio acumulado	**2008-2013**	**2014-2017**	**2008-2013**	**2014-2017**
O.C.D.E.	87,2	84,5	77,1	83,0
Europa	79,0	63,3	72,8	71,2
UE15	75,0	57,6	66,9	66,1
UE28	75,5	58,6	68,3	66,6
Alemania	12,2	7,6	5,6	0,6
Austria	0,4	0,3	0,3	0,0
Bélgica	0,9	0,6	0,8	0,8
Dinamarca	0,2	0,1	1,5	0,2
España	**4,5**	**4,9**	**1,1**	**0,2**
Francia	13,1	9,0	37,2	2,6
Irlanda	0,6	1,3	0,0	0,0
Italia	2,4	0,7	2,2	3,2
Luxemburgo	6,2	15,0	3,3	32,8
Malta	0,2	0,2	0,2	0,1
Países Bajos	8,4	8,3	4,9	2,0
Polonia	0,1	0,1	0,7	0,1
Portugal	1,4	1,1	2,2	0,5
Reino Unido	23,3	8,3	4,4	23,0
Suecia	1,2	0,4	2,5	0,3
Chipre	0,1	0,1	0,4	0,1
América del Norte	7,3	16,8	5,1	9,7
Latinoamérica	2,7	8,8	14,4	2,1
Resto América	0,9	0,7	0,1	0,1
Asia y Oceanía	9,7	10,0	7,0	16,8
África	0,5	0,5	0,5	0,1

Fuente: Datainvex.

Para terminar este análisis a nivel agregado de la internacionalización de la Comunitat Valenciana, el cuadro 2.8 aporta información de la distribución por sectores de la IDE, aunque una vez más conviene advertir del efecto sede que afecta a la variable IDE. La industria manufacturera concentra la parte más importante, aunque ha caído del 48,1% al 37,5% en los dos subperiodos analizados. En cualquier caso, es un peso muy superior (21,8 pp más) al que tiene en España. Le sigue en importancia el sector financiero que en promedio acapara en los años 2014-17 el 18% de la IDE en la Comunitat Valenciana, 7,4 pp más que en España, y que ha multiplicado por más de 4 el peso que tenía en el periodo 2008-13. A cierta distancia se sitúa la inversión en el sector de actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento (9%) y las actividades sanitarias y de servicios sociales (8,7%).

Cuadro 2.8. Distribución sectorial de la IDE. 2008-2017 (porcentaje)

	España		Comunitat Valenciana		Comunitat Valenciana-España	
Promedio acumulado	**2008-2013**	**2014-2017**	**2008-2013**	**2014-2017**	**2008-2013**	**2014-2017**
Agricultura, ramaderia, silvicultura y pesca	0,3	1,7	0,3	0,4	0,0	-1,4
Industrias extractivas	0,5	1,3	2,2	0,0	1,7	-1,2
Industria manufacturera	21,1	15,7	48,1	37,5	27,0	21,8
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	12,1	11,6	0,7	0,2	-11,4	-11,4
Suministraministro de agua, activi-dades de saneamiento, gestión de residuos, descontaminación	1,1	1,1	0,0	0,0	-1,1	-1,1
Construcción	4,7	12,0	9,1	5,0	4,3	-7,0
Comercio por mayor y detalle; reparaicon de vehículos a motor y motocicletas	16,5	10,3	9,3	6,3	-7,2	-4,0
Transporte y almacenamiento	8,0	4,8	1,2	5,8	-6,8	1,0
Hostelería	1,3	2,9	1,1	2,1	-0,2	-0,8
Información y comunicaciones	8,2	4,3	1,8	0,2	-6,4	-4,2
Actividades financieros y de ase-guranzas	12,5	10,6	3,9	18,0	-8,6	7,4
Actividades inmobilarias	6,4	14,7	3,1	3,2	-3,2	-11,5
Actividades profesionales, científi-cas y técnicas	2,6	3,4	0,9	1,5	-1,7	-1,9
Actividades administrativas y servi-cios auxiliares	2,2	1,3	4,7	2,0	2,6	0,7
Administración pública y defensa; Seguridad social obligatoria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Educación	0,1	1,1	0,0	0,2	-0,1	-0,9
Actividades sanitarias y de servicios sociales	0,6	1,6	0,3	8,7	-0,3	7,1
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	1,6	0,9	13,1	9,0	11,6	8,1
Otros servicios	0,1	0,5	0,0	0,0	-0,1	-0,5
Actividades personales doméstico o productos de bns-serv uso propio	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**0,0**	**0,0**

3. PERFIL DE LA EMPRESA EXPORTADORA VALENCIANA

En este epígrafe se cuantifica y describe el parque de empresas exportadoras valencianas, su impacto económico (empleo y valor añadido) y su posición competitiva en comparación con las exportadoras españolas y las no exportadoras valencianas.

3.1. Número de exportadores y volúmenes exportados

De acuerdo con los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT (ICEX, 2018a), en España hay 161 mil empresas exportadoras[2], de las cuales un tercio lo son de forma regular[3]. Este *stock* de empresas se ha mantenido estable durante los últimos años, con un repunte en 2017 (gráfico 3.1). En ese año, las empresas exportadoras españolas facturaron 277.000 millones de euros (1,7 millones por empresa), de los cuales 263.000 millones de euros, el 95% del total facturado, los aportaron los exportadores regulares. Respecto a 2016 estas cifras han crecido el 8,9% y el 8,1%, respectivamente (ICEX, 2018a).

La evolución del número de exportadores ha sido muy diferente entre las regiones más exportadoras si se considera un período amplio. Desde 2000, el número de empresas exportadoras en comunidades autónomas de referencia para la Comunitat Valenciana como Madrid, Andalucía o País Vasco ha superando ampliamente la media española. Por el contrario, Cataluña y la Comunitat Valenciana se han situado claramente por debajo de la media española, como hemos ilustrado en el cuadro 2.3.

En 2017 la Comunitat Valenciana alcanzó su máximo histórico con 23.163 empresas exportadoras, el 14,3% del total de las exportadoras españolas. Este *stock* se mantuvo relativamente estable hasta 2009 y desde entonces ha aumentado el 46%. En 2017 ha aumentado el 4,4%, la mitad que en el conjunto nacional. En 2017, las empresas exportadoras valencianas facturaron 29.371 millones de euros (1,3 millones de euros por empresa),

[2] El ICEX considera las exportaciones de productos clasificados como agroalimentarios, bebidas, bienes de consumo y productos industriales y de tecnología.

[3] El ICEX considera empresas exportadoras regulares aquellas que han exportado durante los últimos cuatro años consecutivos.

Gráfico 3.1. Número de empresas exportadoras. España. 2016 (miles)

Fuente: ICEX.

el 10,6% del total nacional[4], de los cuales 27.436 millones de euros, el 93,4% del total facturado, lo aportaron los exportadores regulares (ICEX, 2018b), que representaron el 32,4% del total de empresas exportadoras valencianas (sección a, gráfico 3.2).

Dos terceras partes del total de empresas valencianas no tienen una estrategia de exportación regular sostenida en el tiempo, lo que implica no tener una estrategia internacional planificada. Aunque el dato de exportadores valencianos regulares sobre el total es similar a los exportadores españoles (sección a, gráfico 3.2), entre las empresas cuyas ventas exteriores son superiores a 50.000 euros, el dato es más bajo (56,1% frente a 64,7%, sección b, gráfico 3.2). A pesar de que este porcentaje se ha ido incrementando año tras año para las valencianas, la brecha con respecto a España se ha ido acrecentando.

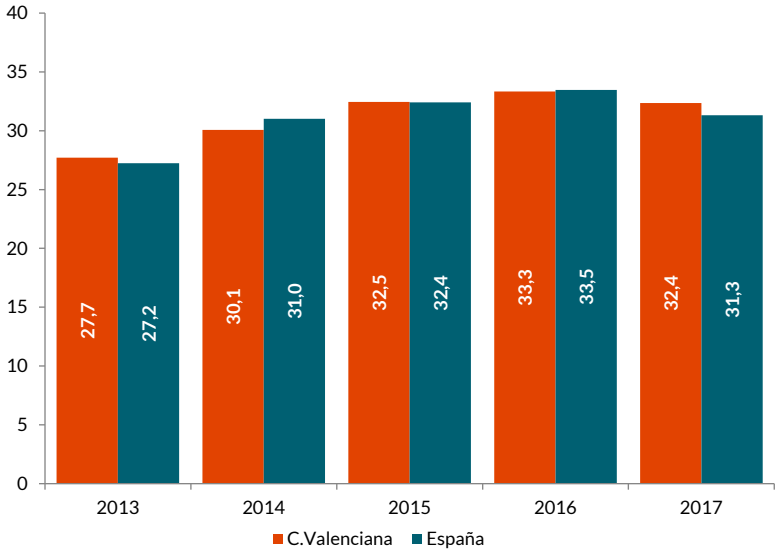
El número de empresas que exportan de forma intermitente o que inician las exportaciones es elevado en España y en la Comunitat Valenciana, en torno al 50% en ambos casos (sección a, grafico 3.3). Este comportamiento es más propio de las empresas con menor compromiso internacional, normalmente por falta de ventas foráneas importantes, y tiende a reducirse conforme la estrategia internacional se integra en la estrategia general de la empresa. Se observa menos consistencia en el número de exportadores de mayores ventas foráneas en la Comunitat Valenciana que en España. Como se puede observar en la sección b) del gráfico 3.3, en las empresas exportadoras cuyas ventas exteriores son superiores a 50.000 euros que inician o reinician la actividad exportadora, las valencianas son más numerosas (en % sobre el total) que las exportadoras españolas, y además la brecha se amplía en los últimos años.

El volumen medio de las exportaciones de las empresas valencianas ha crecido en los últimos años, aunque en 2017 se ha visto reducido ligeramente, situándose en 1,3 millones de euros por empresa. La evolución ha sido similar a la del conjunto de exportadores españoles, pero mantienen una diferencia negativa de entre 400 mil y 500 mil euros desde 2013 (sección a, gráfico 3.4). Las conclusiones para las empresas que exportan más de 50.000 euros son similares (sección b, gráfico 3.4), con la salvedad de que la diferencia de ventas foráneas promedio es mucho mayor tanto en términos absolutos como relativos (casi del doble en 2017 para las empresas españolas). Los comentarios anteriores también se aplican al colectivo de exportadores regulares (gráfico 3.5).

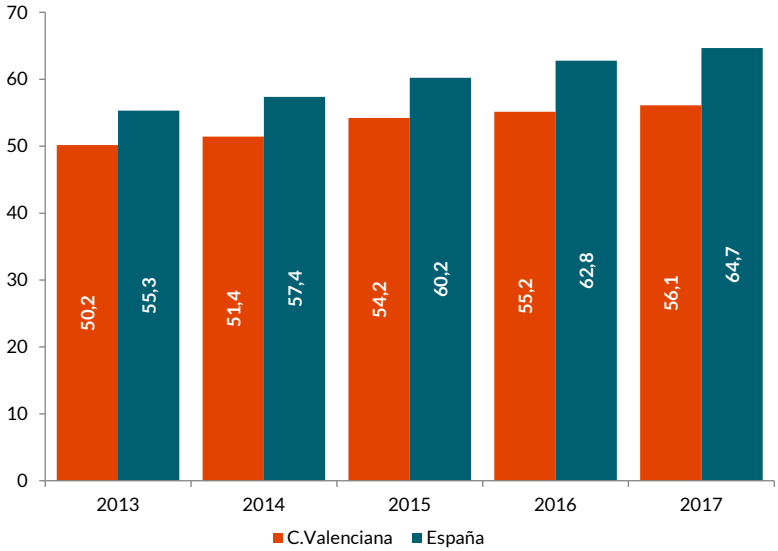
[4] Este contrasta con el dado anteriormente del 14,4%, correspondiente a la proporción de empresas exportadoras valencianas sobre el total de empresas exportadoras españolas, y lo acerca a las cifras que posicionan a la Comunitat Valenciana en torno al 10% del total español en términos de PIB y población.

Gráfico 3.2. Empresas exportadoras regulares. C. Valenciana y España. 2013-2017

A. Total empresas exportadoras regulares (porcentaje sobre total exportadoras)



B. Empresas exportadoras regulares con exportación >= 50.000 euros (porcentaje sobre total exportadoras con exportación >= 50.000 euros)

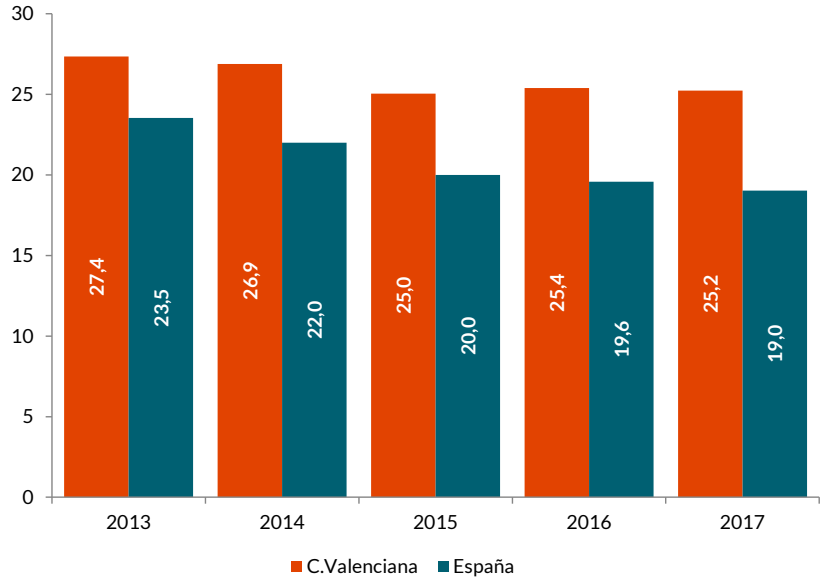


Fuente: ICEX.

Gráfico 3.3. Empresas exportadoras que inician/reinician actividad exportadora. C. Valenciana y España. 2013-2017

A. Empresas exportadoras que inician/reinician (% sobre total exportadoras)

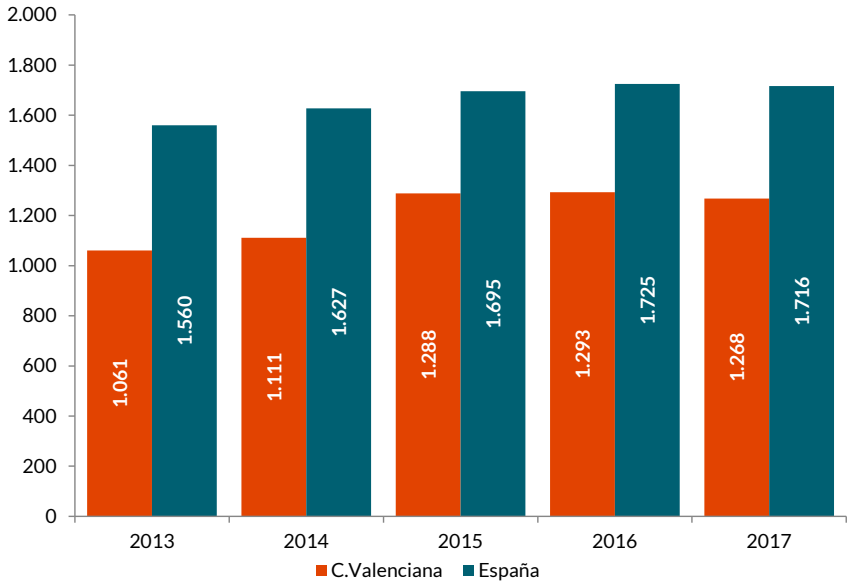
B. Empresas exportadoras que inician/reinician con exportación >= 50 mil € (% sobre total exportadoras con exportación >= 50 mil €)



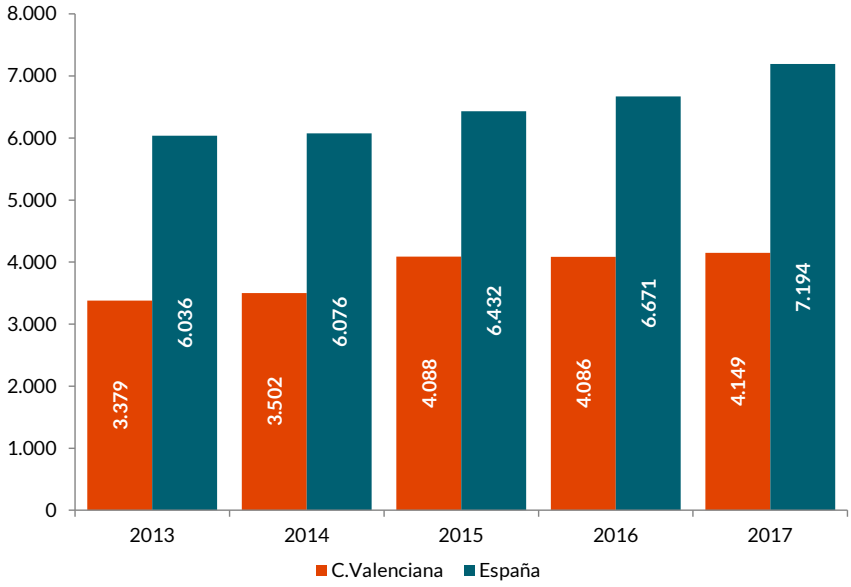
Fuente: ICEX.

Gráfico 3.4. Volumen medio de exportación. C. Valenciana y España. 2013-2017 (miles de euros por empresa)

A. Total empresas exportadoras



B. Empresas exportadoras con exportación >= 50.000 euros

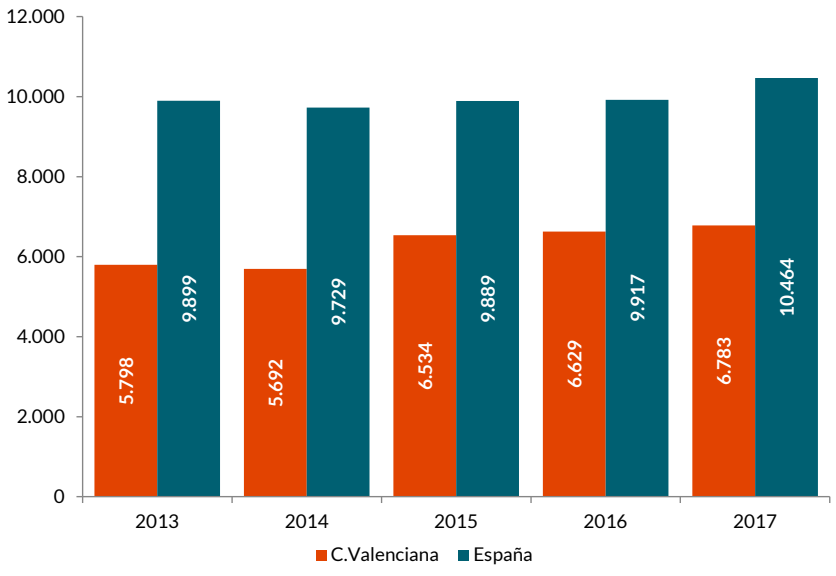


Fuente: ICEX.

Gráfico 3.5. Volumen medio de exportación. Empresas exportadoras regulares. C. Valenciana y España. 2013-2017 (miles de euros por empresa)

A. Empresas exportadoras regulares

B. Empresas exportadoras regulares con exportación >=50.000 euros



Fuente: ICEX.

La brecha entre las exportaciones promedio valencianas y españolas se ha ido reduciendo, aunque los últimos datos pueden marcar un cambio de tendencia. En efecto, en 2017 las exportaciones promedio de las empresas valencianas sobre las exportadoras españolas se situó en el 74%, 6 puntos porcentuales más que en 2013 (cuadro 3.1). Si tomamos como muestra las que exportaron más de 50.000 euros, las valencianas exportaron en 2017 el 58% de lo que exportaron las españolas, 2 puntos más que en 2013, pero 3 puntos menos de lo que lo hicieron en 2016. Las empresas exportadoras valencianas regulares obtuvieron unas ventas foráneas promedio del 70% de las obtenidas por las españolas, 6 puntos más que en 2013, pero 3 puntos menos que en 2016, y las que exportaron más de 50.000 euros consiguieron el 65% del dato promedio de ventas extranjeras para las españolas, 6 puntos más en 2017 que en 2013, pero dos menos que en 2016. Por tanto, se observa una aproximación en las exportaciones promedio valencianas respecto de las españolas en todos los perfiles de empresa (total y regular, exportaciones a partir de 0 euros y superiores a 50.000 euros), dentro de un crecimiento sostenido en los 5 últimos años pero frenado en 2017, que ha hecho, por otra parte, que la brecha se haya vuelto a ampliar ligeramente.

A pesar del alto número de exportadores regulares valencianos (7.496 en 2017), el 28% del volumen exportado (8.300 millones de euros en 2017) lo generan únicamente 5 empresas, con Ford a la cabeza, responsable de una cuarta parte de las exportaciones valencianas. Este porcentaje se ha incrementado en los últimos años, pues en 2014 era del 20,6% (ICEX, 2018b). El cuadro 3.2 muestra las ratios de concentración en los últimos años y el calculado para la primera parte de 2018 para la Comunitat Valenciana, y el cuadro 3.2b los coeficientes de concentración discretos para el *top* 5 y 10 de las CC. AA. con mayor volumen absoluto de exportación. La Comunitat Valenciana es la que más concentración de exportaciones tiene en el *top* 5, pero no en el *top* 10, donde el País Vasco y Andalucía la superan. Cataluña es la que muestra índices de concentración más bajos según los indicadores manejados, lo que implica un mayor reparto de sus exportaciones entre un mayor número de empresas.

Cuadro 3.1. Brecha en las ventas foráneas promedio de las empresas exportadoras valencianas con respecto a las españolas. 2013-2017

A. Empresas exportadoras

	Empresas exportadoras			Empresas que exportan más de 50.000 euros		
	2013	2016	2017	2013	2016	2017
C. Valenciana	1.061	1.268	1.268	3.379	4.086	4.149
España	1.560	1.725	1.716	6.036	6.671	7.194
C.Valenciana/España (%)	**68,0**	**73,5**	**73,9**	**56,0**	**61,3**	**57,7**

B. Empresas exportadoras regulares

	Empresas regulares exportadoras			Empresas regulares que exportan más de 50.000 euros		
	2013	2016	2017	2013	2016	2017
C. Valenciana	3.358	3.528	3.360	5.798	6.629	6.783
España	5.270	4.857	5.206	9.899	9.917	10.494
C.Valenciana/España (%)	**63,7**	**72,6**	**64,5**	**58,6**	**66,8**	**64,6**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ICEX.

Cuadro 3.2. Concentración de las exportaciones valencianas en las empresas más grandes

A. Comunitat Valenciana, 2015-2018 (porcentaje)

	2015	2016	2017	2018 Ene-Ago
5 primeras empresas	26,4	29,5	28,0	26,8
10 primeras empresas	29,4	32,4	31,6	30,8
25 primeras empresas	35,7	38,5	38,3	37,9
50 primeras empresas	41,7	44,0	44,4	44,7
100 primeras empresas	49,1	51,3	52,0	52,6
500 primeras empresas	69,3	71,8	73,6	74,4
1.000 primeras empresas	77,7	80,6	82,7	83,1

B. Concentración de las exportaciones en los 5 y 10 exportadores más grandes. 2017 (porcentaje)

	CR 5	CR 10
Comunitat Valenciana	28,0	31,6
País Vasco	26,3	34,3
Andalucía	24,9	36,1
Madrid	19,3	30,4
Cataluña	16,6	21,2

Fuente: ICEX.

3.2 Impacto económico de las empresas exportadoras

La fuente de información utilizada para los análisis recogidos en este epígrafe y en el resto del informe es la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) elaborada por Informa. Esta fuente contiene datos históricos de las cuentas anuales depositadas en los registros mercantiles de más de 1,6 millones de empresas españolas. Los estados financieros más recientes analizados corresponden al ejercicio 2016, año para el cual se dispone de información completa. Los resultados del análisis y las conclusiones derivadas de éstos han de matizarse teniendo en cuenta el alcance y calidad de los datos de partida, y que aun siendo una muestra representativa, existen sesgos que pueden afectar a los resultados. El sesgo más importante es la infrarrepresentación de las microempresas en la muestra utilizada. En el Anexo 1 damos información sobre el proceso de construcción de la muestra y su representatividad.

Según la base de datos SABI, el 7,8% de las empresas españolas tienen actividad internacional[5] (exportación y/o importación). De éstas el 56% tiene actividad exportadora e importadora, el 30% solo tiene actividad de importación y el 14% solo exportadora.

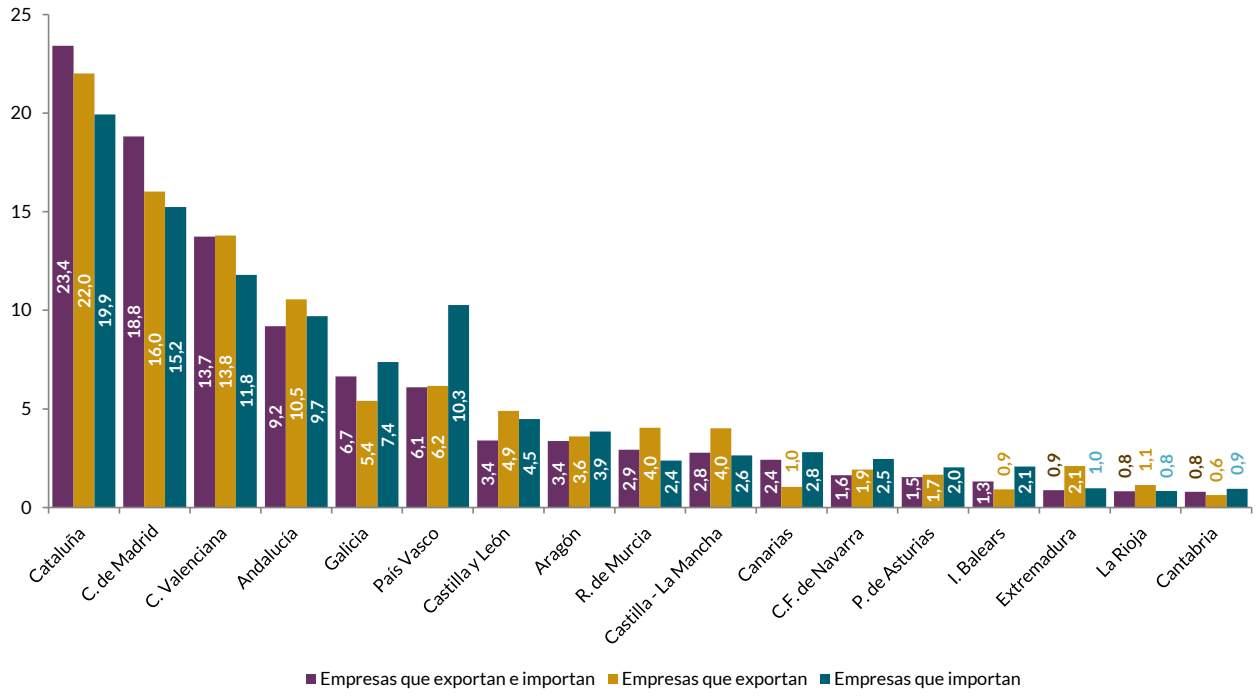
El gráfico 3.6 muestra el reparto de empresas con actividad internacional en 2016 por comunidad autónoma. La Comunitat Valenciana es la tercera autonomía con más empresas exportadoras (con o sin importación) sobre el total de empresas españolas exportadoras, con el 13,8% del parque nacional de empresas exportadoras y el 13,7% del de empresas exportadoras e importadoras. También ocupa ese lugar en el *ranking* para las empresas únicamente importadoras, con el 11,8%.

Esta situación de cierto liderazgo valenciano, aunque lejos de Cataluña y Madrid, se matiza si se analiza el número de empresas exportadoras (con o sin importación) respecto del total de empresas en cada autonomía (gráfico 3.7), pues la Comunitat Valenciana cae al sexto puesto, con el 7,4% de empresas exportadoras sobre el total de empresas valencianas[6].

[5] En SABI aparece el detalle de la actividad internacional de cada empresa. Se definen como empresas que solo exportan, empresas que solo importan, empresas que realizan ambas actividades y empresas sin actividad internacional.

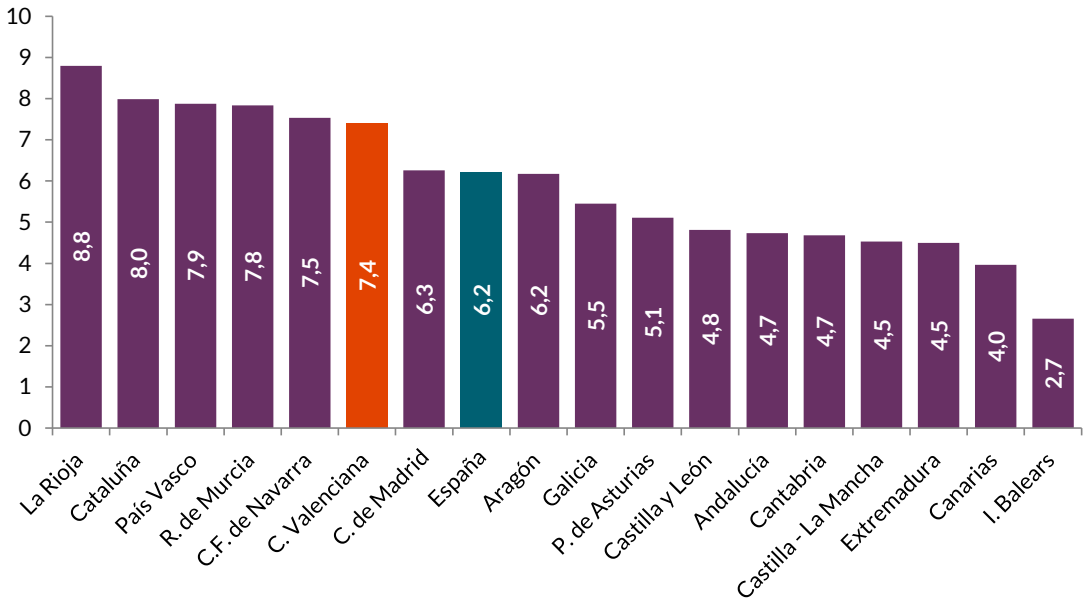
[6] Este porcentaje del 7,4% es ligeramente superior al 6,6% calculado con los datos de la base Datacomex (ver cuadro 2.3), y muestra el ligero sesgo de nuestra muestra al infrarrepresentar las empresas más pequeñas.

Gráfico 3.6. Distribución de las empresas por comunidades autónomas según su actividad exterior. 2016 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.7. Peso de las empresas exportadoras sobre el total de empresas en España. 2016 (porcentaje)



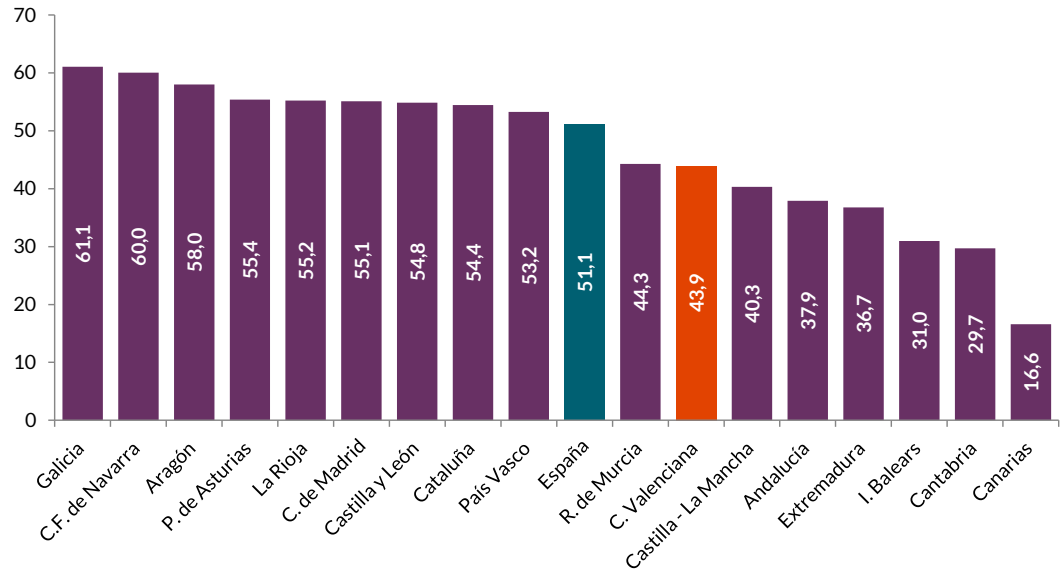
Notas: Empresas exportadoras = empresas que exportan + empresas que exportan e importan.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

La Comunitat Valenciana, a pesar de tener una fuerte presencia de empresas exportadoras en su economía (6ª en el *ranking*, con el 7,4%, frente a una media nacional del 6,2%), cae mucho en los *rankings* por facturación (11º puesto), empleo (10º) y valor añadido (11º) (gráficos 3.8, 3.9 y 3.10), provocado fundamentalmente por el menor tamaño promedio de sus empresas: 36,1 empleados frente a la media nacional de 50,3 (gráfico 3.11).

Por otro lado, se observa, como ya ha sido documentado en otros trabajos (por ejemplo, Informa, 2018), que tanto a nivel nacional como valenciano existe una gran diferencia de tamaños medios (empleados por empresas) entre las empresas exportadoras y no exportadoras, llegando a ser, para el caso de las exportadoras valencianas, de 4,9 veces mayor que las no exportadoras valencianas (gráfico 3.11).

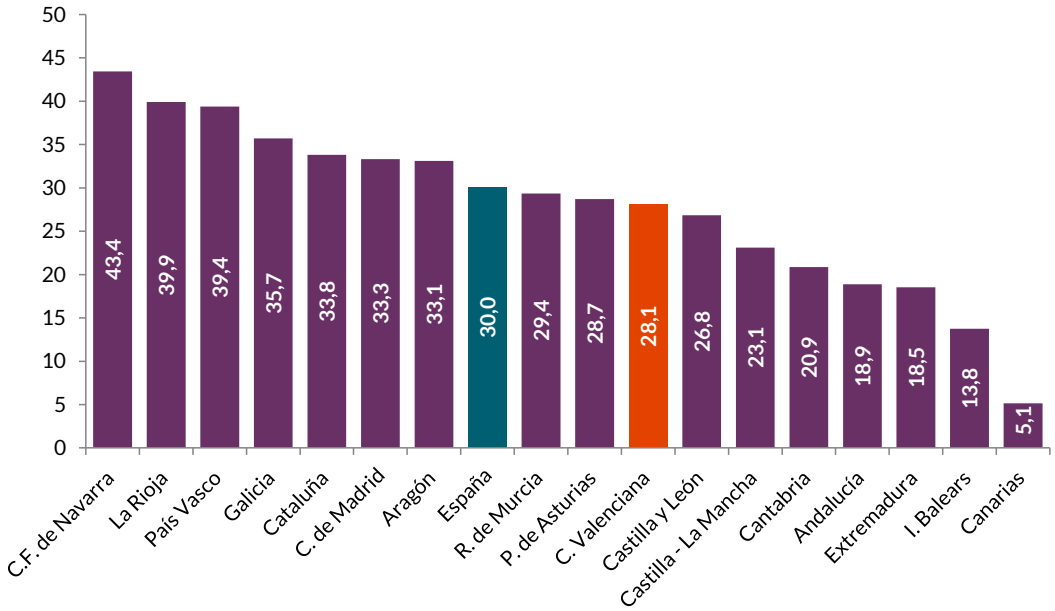
Gráfico 3.8. Peso de las ventas de las empresas exportadoras. 2016 (porcentaje)



Notas: Peso calculado como la suma del valor de las ventas de las empresas exportadoras sobre la suma de las ventas del total de empresas.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

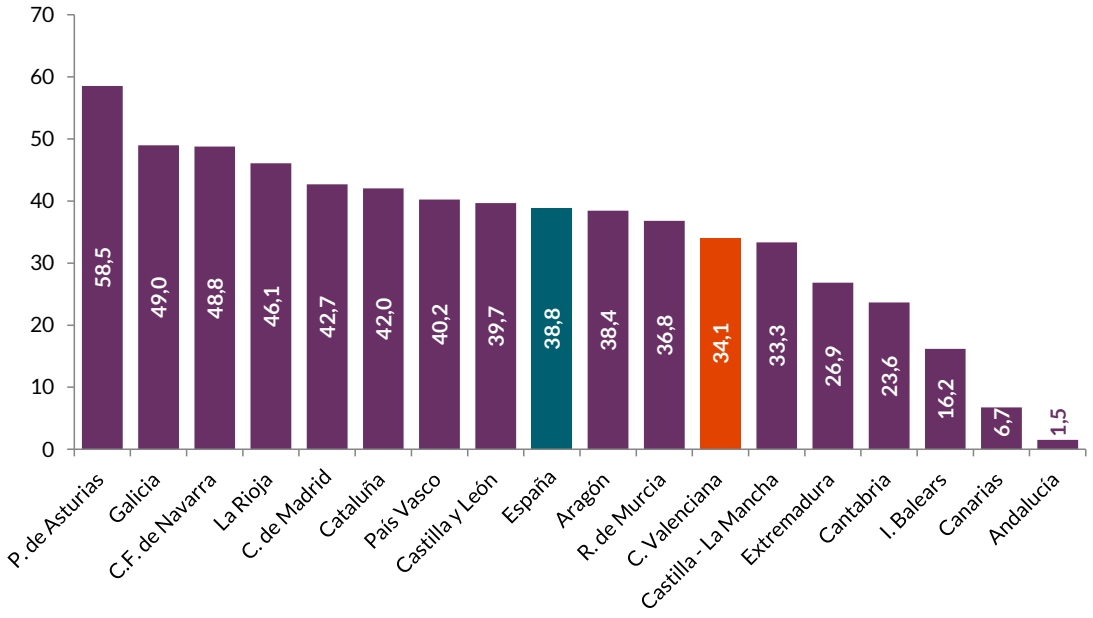
Gráfico 3.9. Peso del empleo de las empresas exportadoras. 2016 (porcentaje)



Notas: Peso calculado como la suma del empleo de las empresas exportadoras sobre la suma del empleo del total de empresas.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

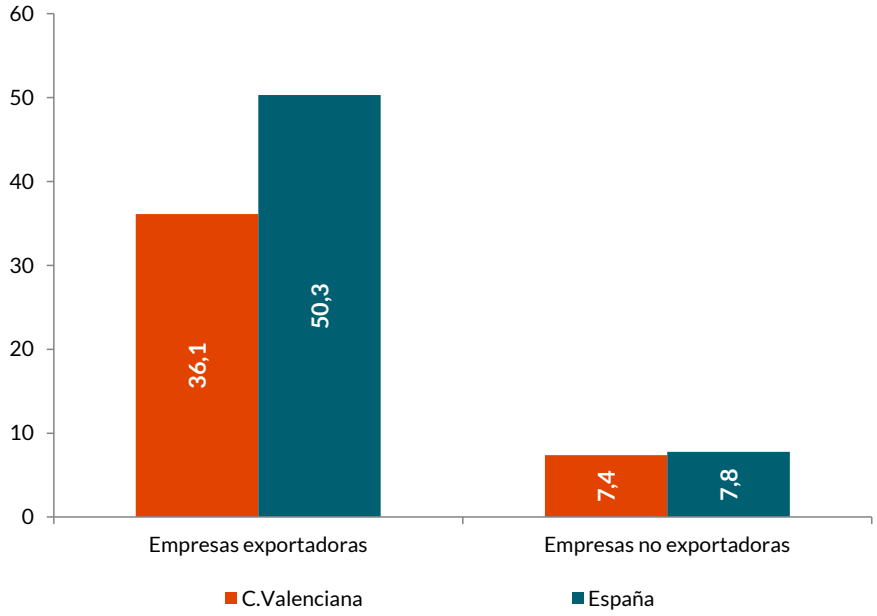
Gráfico 3.10. Peso del valor añadido de las empresas exportadoras. 2016 (porcentaje)



Notas: Peso calculado como la suma del valor añadido de las empresas exportadoras sobre la suma del valor añadido del total de empresas.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.11. Tamaño medio según actividad internacional de la empresa. 2016 (empleados por empresa)



Notas: Empresa exportadora = empresas que exportan + empresas que exportan e importan. Empresa no exportadora = empresas que importan + empresas sin actividad internacional.

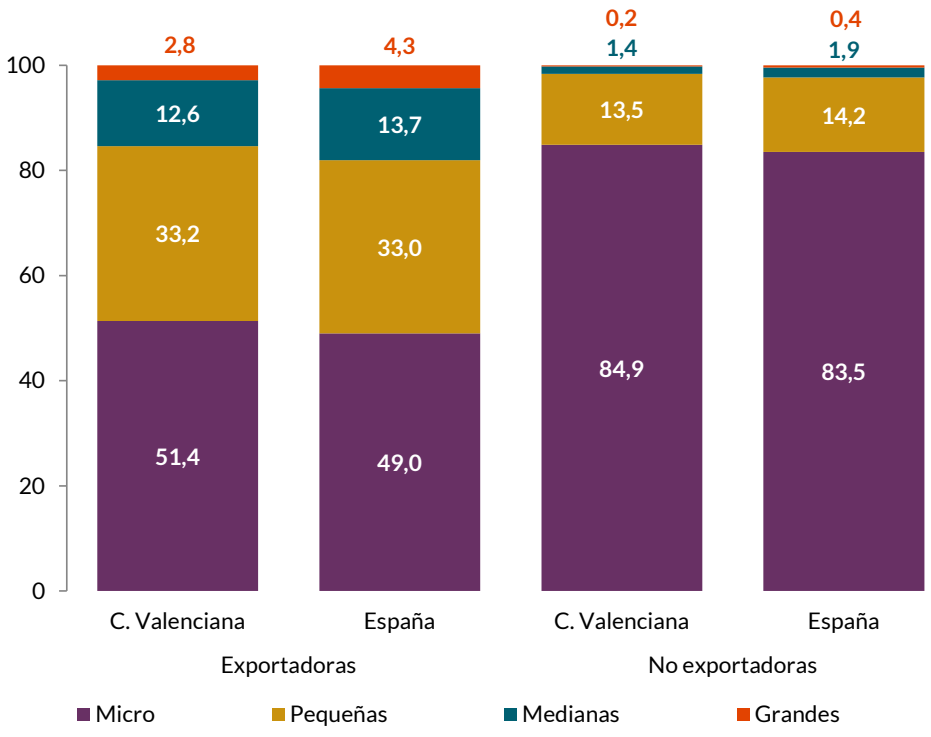
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Solo el 15,4% de las empresas exportadoras de la Comunitat Valenciana ha logrado alcanzar una dimensión superior a los 50 empleados (límite inferior para las medianas empresas) y menos del 3% se pueden clasificar como grandes empresas (más de 250 empleados). En España, el porcentaje de empresas exportadoras medianas y grandes asciende al 18%, siendo grandes empresas el 4,3% del total (gráfico 3.12).

En el gráfico 3.13 se muestra el perfil de la empresa exportadora valenciana (sección a) y española (sección b) en relación al empleo y el valor añadido generado por tamaños. Las empresas exportadoras medianas y grandes representan un porcentaje pequeño sobre el total de empresas en las dos secciones del gráfico, pero su contribución al empleo y al valor añadido es muy importante, lo que revela la importancia que tiene el crecimiento empresarial para el progreso y desarrollo socioeconómico. Llama la atención que las grandes empresas españolas son mucho más productivas que las grandes valencianas en términos de valor añadido sobre empleo, lo que puede venir influenciado por su mayor tamaño que les permite disfrutar de mayores economías de escala. En todos los tamaños, las exportadoras españolas presentan una productividad aparente del trabajo superior a las valencianas, muy acentuada la diferencia en el caso de las grandes (gráfico 3.14).

En el gráfico 3.15 se realiza el mismo ejercicio que en el 3.13, pero con las empresas no exportadoras. El 0,2% de las empresas valencianas no exportadoras son grandes. Estas ocupan al 32,4% del empleo y generan el 35,5% del valor añadido. En todos los tamaños, las no exportadoras españolas presentan una productividad aparente del trabajo superior a las valencianas (gráfico 3.16). Comparando los gráficos 3.14 y 3.16 se aprecia que las empresas exportadoras valencianas son más productivas que las no exportadoras valencianas, algo que también ocurre en el caso español.

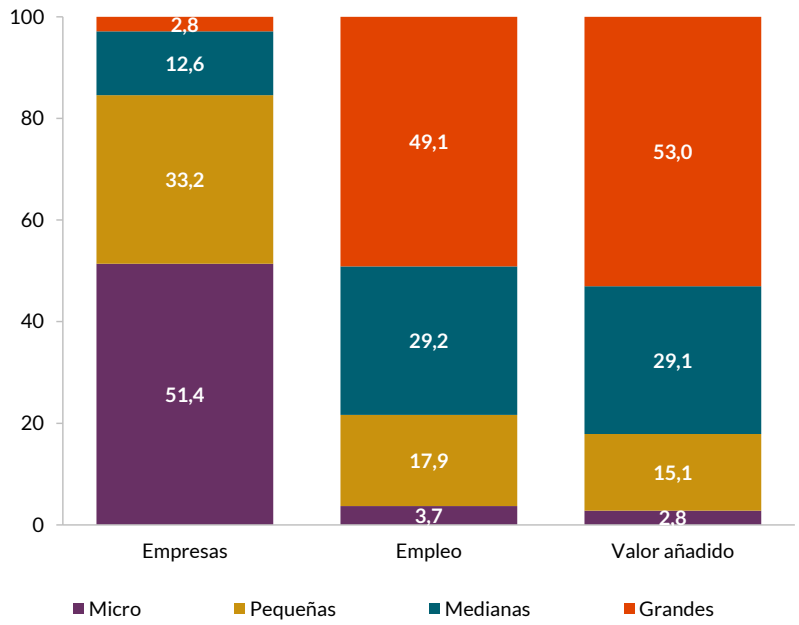
Gráfico 3.12. Distribución porcentual de las empresas según tamaño. 2016 (porcentaje)



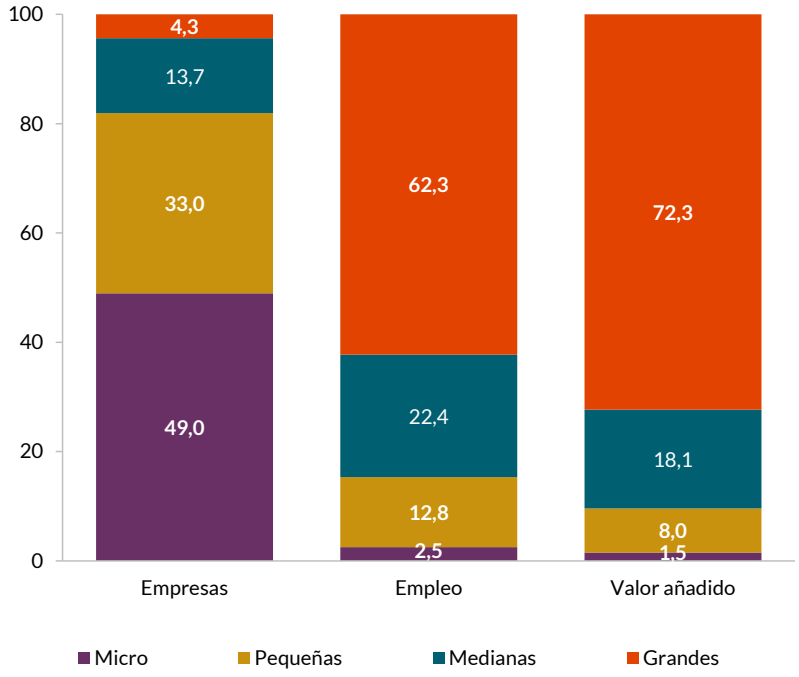
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.13. Empresas, empleo y valor añadido. Empresas exportadoras. 2016 (porcentaje)

A. C. Valenciana

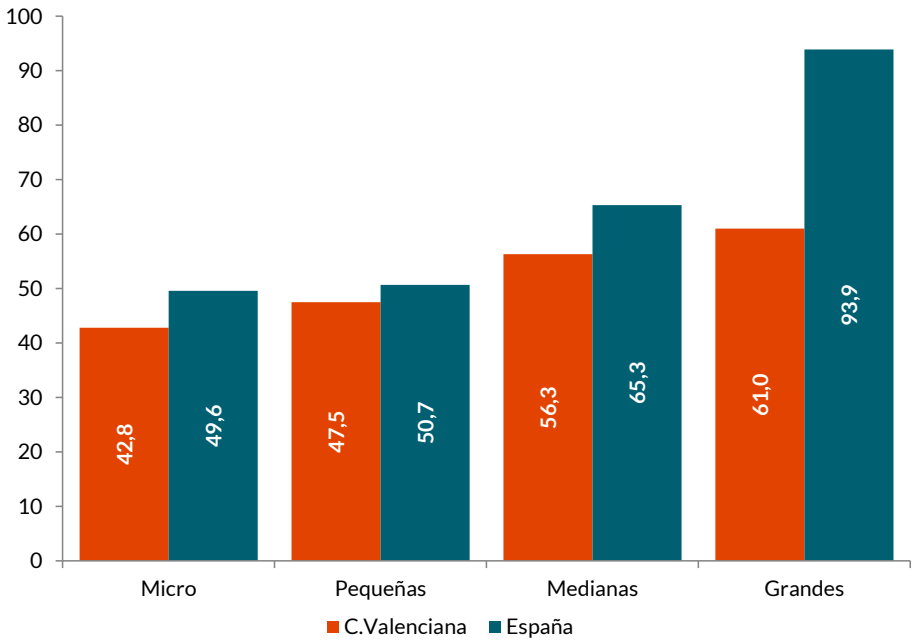


B. España



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

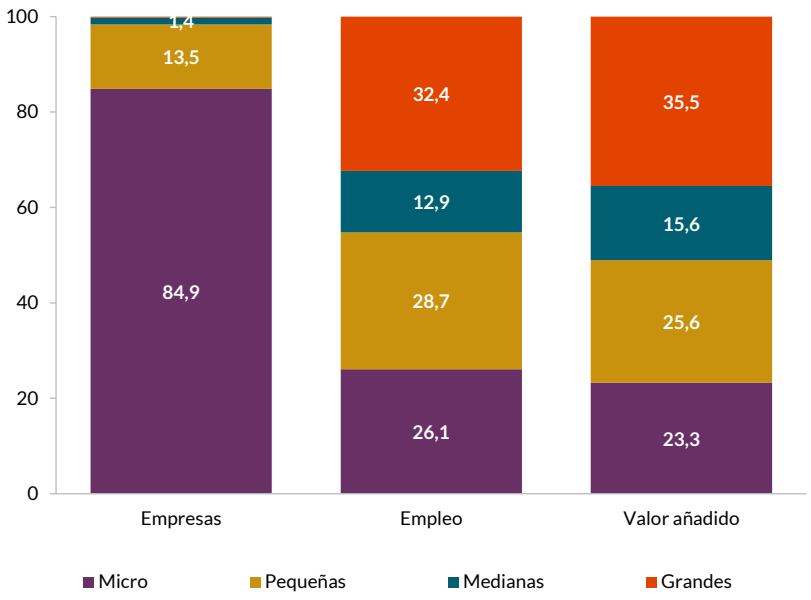
Gráfico 3.14. Productividad del trabajo de las empresas exportadoras. 2016 (miles de euros por empleado)



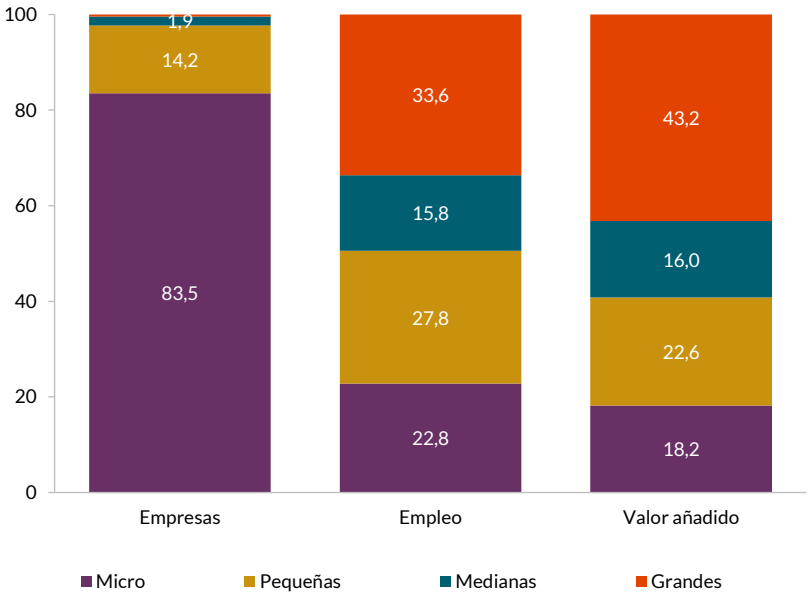
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.15. Empresas, empleo y valor añadido. Empresas no exportadoras. 2016 (porcentaje)

A. C. Valenciana

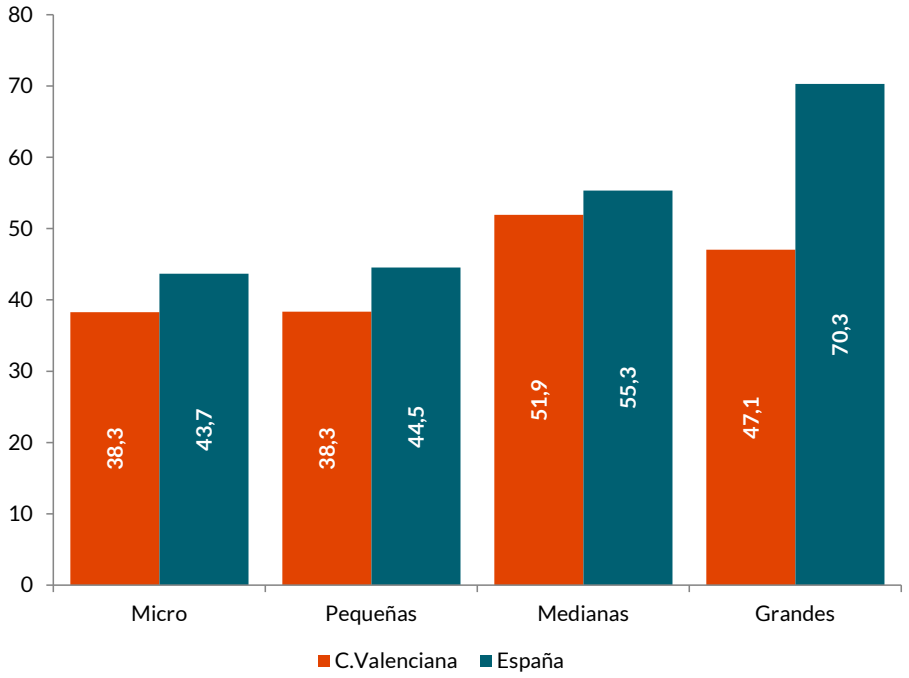


B. España



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.16. Productividad del trabajo de las empresas no exportadoras. 2016 (miles de euros por empleado)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

La actividad económica de las empresas valencianas exportadoras muestra una elevada concentración en dos sectores: la industria manufacturera, que concentra el 54,5% del valor añadido para este tipo de empresas en la Comunitat Valenciana, y el sector del comercio y reparación, que aporta el 21% (gráfico 3.17). Estos dos sectores son también los de mayor peso en las empresas españolas exportadoras, si bien su aportación al valor añadido es mucho menor. Las empresas no exportadoras valencianas también se concentran mayoritariamente en estos dos sectores (44,2%), pero muestran una mayor diversificación sectorial que las valencianas exportadoras.

Se observa, además, que el peso del valor añadido de ciertos sectores intensivos en conocimiento y tecnología se sitúa por debajo del promedio nacional en el caso de las exportadoras, pero no en el caso de las no exportadoras, como por ejemplo ocurre en el sector de actividades profesionales, científicas y técnicas o en información y comunicaciones. Este resultado arroja nueva evidencia a las conclusiones del Observatorio GECE (Escribá, Albert y Aragón, 2018). En ese trabajo se advertía de la menor especialización en sectores intensivos en conocimiento de la economía valenciana para el año 2015, lo cual podría constituir una amenaza a la competitividad y a la generación de valor añadido. Por ejemplo, se mostraba una menor especialización de las empresas valencianas con respecto a las empresas españolas en las actividades profesionales, científicas y técnicas (7,4% frente al 12,9%) o en el sector de la información y las comunicaciones (1,5% frente al 7,5%). Estos resultados parecen estar explicados por las empresas exportadoras valencianas, ya que las no exportadoras tienen aportaciones similares o superiores a la media nacional en esos sectores.

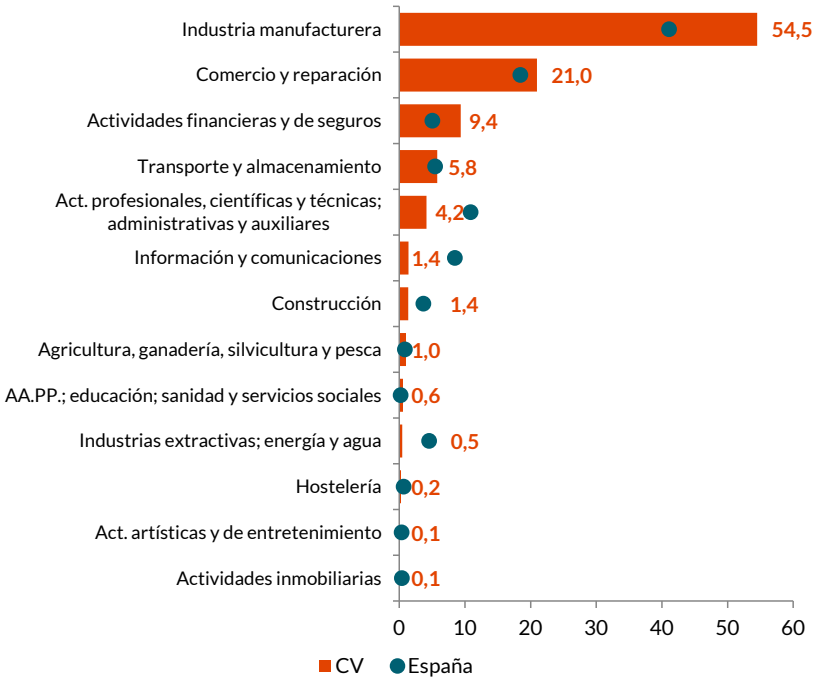
El valor añadido global generado por los sectores industriales intensivos en tecnología (alta y media alta) y conocimiento tiene un mayor peso en el caso de las empresas exportadoras valencianas y españolas, que el aportado por las no exportadoras (gráfico 3.18). Las empresas valencianas exportadoras aportan menos que las españolas exportadoras: frente al 38,1% de las valencianas exportadoras (intensidad alta y media alta), tenemos el 42,9% de las exportadoras españolas para industria, y frente al 36,3%, el 48,2% para servicios.

3.3. Posición económico-financiera de las empresas exportadoras

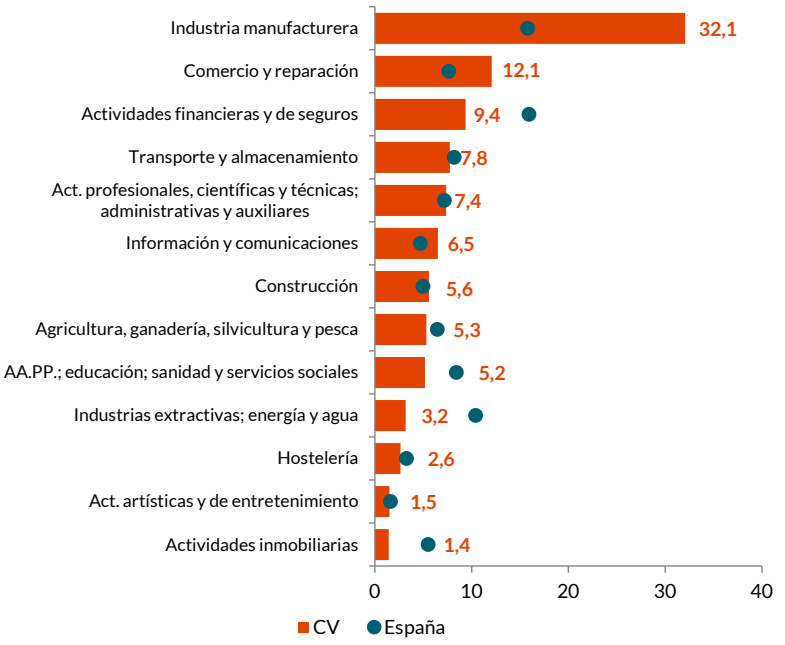
En este apartado se analiza el nivel de competitividad de las empresas exportadoras valencianas a través de indicadores económico-financieros obtenidos de la cuenta de resultados y del balance de las empresas de la muestra.

Gráfico 3.17. Especialización productiva (valor añadido). C. Valenciana y España. 2016 (porcentaje)

A. Empresas exportadoras



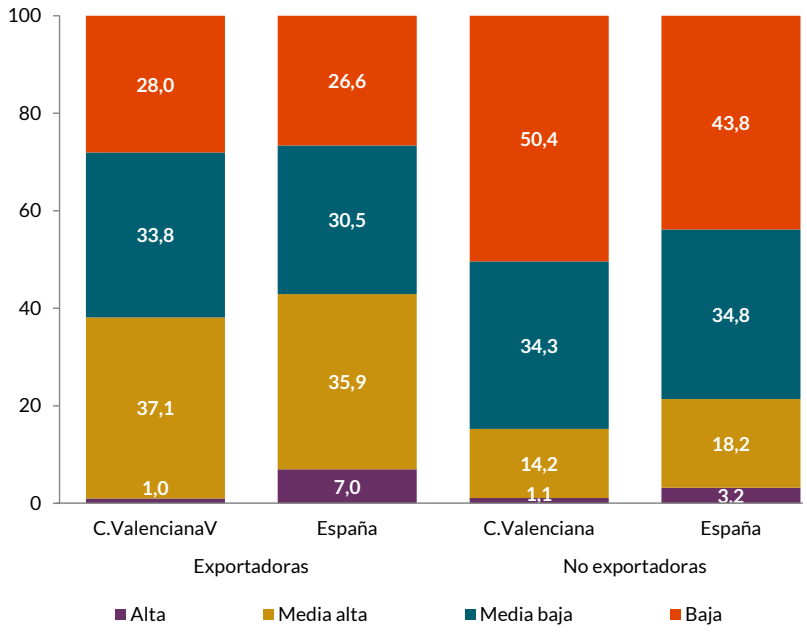
B. Empresas no exportadoras



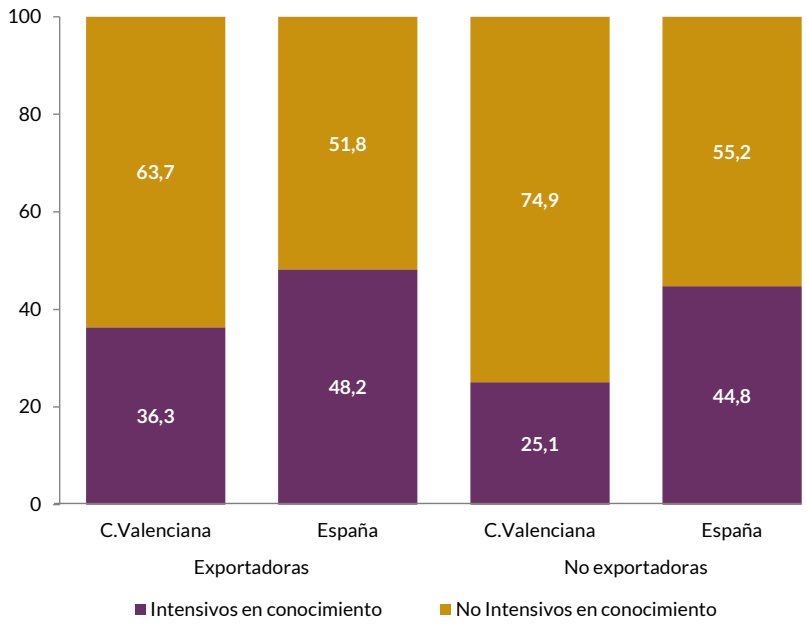
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.18. Distribución sectorial del valor añadido según intensidad tecnológica o de conocimiento. Empresas exportadoras y no exportadoras. 2016 (porcentaje)

A. Intensidad tecnológica (Industria)*



B. Intensidad de conocimiento** (Servicios)



* Sectores económicos según intensidad tecnológica (Eurostat). Alta: (21) Prod. farmacéuticos; (26) Prod. informáticos, electr. y ópticos. Media alta: (20) Ind. química; (27) Maq. y mat. eléctrico; (28) Maq. y equipo n.c.o.p.; (29) Vehículos de motor (30) Otro mat. de transporte. Media baja: (19) Coquerías y refino de petróleo; (22) Caucho y plástico; (23) Otros prod. minerales no metál.; (24) Metalurgia; (25) Prod. metálicos; (33) Reparación de maquinaria y equipo. Baja: resto de sectores de manufacturas.

**Sectores económicos intensivos en conocimiento (Eurostat): (50) Transporte marítimo; (51) Transporte aéreo; (58-63) Información y comunicaciones; (64-66) Act. financieras y de seguros; (69-75) Act. prof., científicas y técnicas; (78) Act. relacionadas con el empleo; (80) Investigación; (84-88) AA.PP., S.Social, educación y sanidad; (90-93) Act. artísticas, recreativas y de entretenimiento.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

La literatura sobre *Dirección de Empresas* subraya la dificultad de las empresas de conseguir altas tasas de crecimiento y de rentabilidad de forma simultánea, siendo muy pocas las empresas que lo consiguen por los *trade offs* que genera la maximización simultánea del crecimiento de las ventas y el beneficio por unidad invertida.

Las empresas exportadoras valencianas han conseguido simultanear estos dos objetivos de forma más satisfactoria que las españolas y las valencianas no exportadoras.

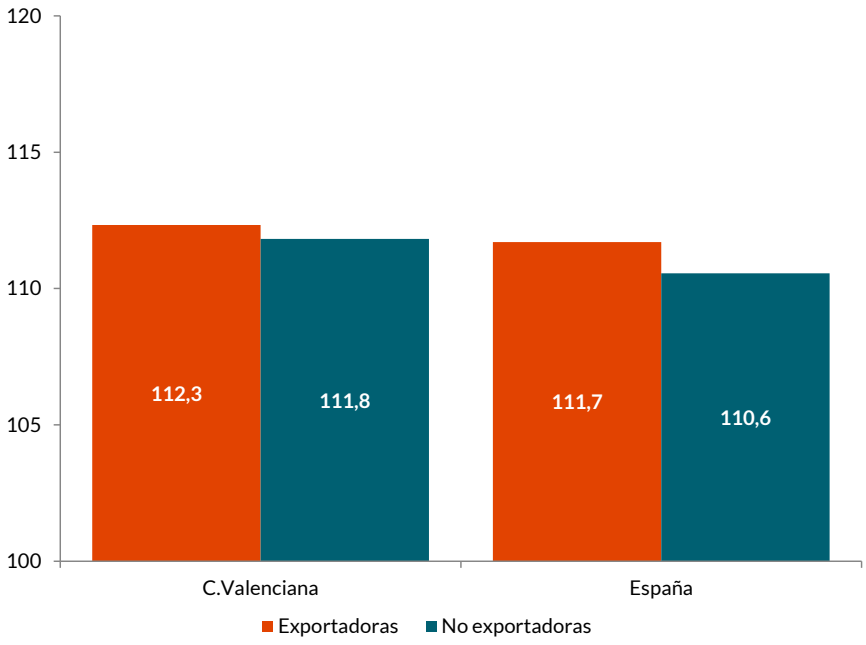
El crecimiento de las ventas de las empresas valencianas en el período postcrisis 2013-2016 fue del 12,3% (3,9% de crecimiento anual compuesto), superior a las empresas exportadoras españolas y a las valencianas no exportadoras, que crecieron al 3,8% anual durante ese período.

La rentabilidad económica[7] de las empresas exportadoras valencianas se situó en 2016 en el 6,5%, 7 décimas por encima de la obtenida por las exportadoras españolas y 2,1 puntos porcentuales por encima de las no exportadoras valencianas (gráfico 3.20). Estos datos confirman los resultados de otros estudios que ponen de manifiesto la mayor rentabilidad de las empresas exportadoras, como, por ejemplo, el realizado recientemente por EADA en colaboración con Cepyme (EADA, 2018) [8].

[7] Medida con la ROA, del inglés return on assets, y calculada con la ratio beneficios sobre activos. Los datos que se ofrecen son medias ponderadas.

[8] Según EADA y Cepyme (EADA, 2018), las empresas exportadoras españolas obtuvieron en 2017 una rentabilidad económica media del 9,4% (rentabilidades medias calculadas solo para empresas con beneficios), dos puntos más que las no exportadoras.

Gráfico 3.19. Evolución de las ventas. C. Valenciana y España. 2013-2016 (crecimiento medio, datos no ponderados, 2013=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

En 2016, el 20,7% de las empresas exportadoras valencianas tenían pérdidas (gráfico 3.21). Este porcentaje es menor que el de las exportadoras españolas (22,9%) y que el de las no exportadoras valencianas (31,8%). Si nos fijamos ahora en las más rentables, las exportadoras valencianas con una rentabilidad superior al 10% llegan al 21,8%, cifra similar a las españolas (21,9%), y ligeramente superior a las valencianas (19,6%) y españolas (19,6%) no exportadoras.

Las exportadoras valencianas con pérdidas (ROA negativo) son menos prevalentes (20,7%) que el promedio nacional (23,0%) y que el dato para las andaluzas (24,3%), las vascas (22,8%) y las madrileñas (30,1%), según se recoge en el cuadro 3.2. Por el contrario, son menos numerosas las de alta rentabilidad (ROA > 10%), con el 21,8%, que las de Cataluña (23,3%) o Madrid (22,7%), aunque se supere ligeramente el promedio nacional (22%).

La fortaleza financiera de las empresas es un importante indicador de resistencia ante situaciones de crisis. La reciente recesión económica ha afectado enormemente a la salud y supervivencia de las empresas europeas, habiéndose demostrado en recientes estudios que abordar crisis de origen externo muy agudas con una elevada solvencia, sobre todo si hay una fuerte reducción del crédito bancario, facilita la supervivencia y la recuperación de las ventas y el empleo tras el *shock* externo[9].

Vamos a analizar la liquidez a partir de la ratio activo corriente sobre pasivo corriente, la solvencia con la ratio fondos propios sobre activo total y el riesgo de impago con el índice FALCON, elaborado por Zanders, una empresa de consultoría especializada en gestión de riesgos, tesorería y finanzas corporativas.

Por regla general, las empresas necesitan mantener ratios de liquidez por encima de la unidad. Las empresas exportadoras valencianas presentan una mayor liquidez (ratio de 1,1) que las exportadoras españolas y que las no exportadoras valencianas, con el 1,0 y 0,9 respectivamente, dando fe de una holgura de recursos financieros superior a los grupos de empresas que están sirviendo de comparación (gráfico 3.22). Un exceso de liquidez tampoco es recomendable, pues genera costes de oportunidad e invita a que los directivos sean autocomplacientes, como se ha demostrado en la literatura sobre holgura de recursos (*slack of resources*). Este no parece ser el caso de las empresas exportadoras valencianas, que mantienen niveles de liquidez seguros (ratio > 1), pero bajos (próximos a 1).

Los resultados para la solvencia son algo diferentes, pues las empresas exportadoras valencianas son más solventes que las españolas exportadoras, pero menos que las no exportadoras valencianas (gráfico 3.23). Este resultado también se observa entre las españolas. Parece claro que las exportadoras tienen un perfil más agresivo que las lleva a apalancarse (endeudarse) más. Como es sabido, si la rentabilidad económica es superior al coste de la deuda financiera, el apalancamiento contribuye a la rentabilidad de la empresa. Esta sería una explicación a estos resultados. A continuación analizamos una ratio que permitirá aportar información adicional a esta cuestión.

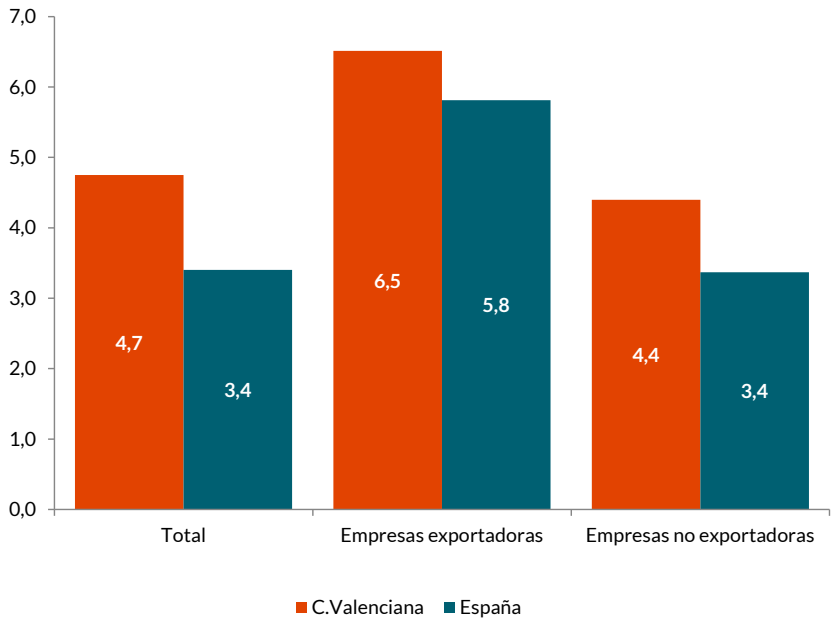
El nivel de endeudamiento es un problema si la capacidad de generación de recursos es baja. Una empresa es vulnerable financieramente si no genera recursos suficientes para hacer frente a sus costes financieros, y éstos dependen de su nivel de endeudamiento y de los tipos de interés soportados. Analizamos esta cuestión con la ratio de cobertura de intereses utilizando la ratio EBIT + ingresos financieros, sobre gastos financieros. Las empresas con una ratio inferior a la unidad se catalogan como empresas frágiles ya que presentan un alto grado de vulnerabilidad.

Las empresas valencianas presentaron mayor grado de vulnerabilidad financiera que las españolas durante la crisis, con más del 44% de las empresas valencianas con ratios por debajo de la unidad en 2011 (Pérez *et al.* 2015). La situación en 2016 es muy diferente, pues las empresas valencianas superan holgadamente a las españolas (6,6 veces frente a 4,7 veces el resultado de la ratio), y las diferencias se agrandan al comparar las valencianas exportadoras con las exportadoras españolas, o con las valencianas no exportadoras (gráfico 3.24). Estos resultados apoyan la idea de que el mayor apalancamiento (menor solvencia) está sirviendo para mejorar la rentabilidad de la empresa exportadora valenciana.

Los indicadores simples como los anteriores tienen el inconveniente de no tener en cuenta circunstancias como la comentada al respecto del perfil más agresivo en las exportadoras, o no ajustar los datos al sector. Por ello, para completar el análisis realizado con las ratios de liquidez y solvencia, y cobertura de intereses, añadimos los resultados obtenidos del indicador de riesgo de impago FALCON. Este índice es un modelo global de evaluación del riesgo de crédito formado por 9 variables cuantitativas, que distingue 17 industrias y genera 10 ratings diferentes, teniendo en cuenta también el riesgo país (ver anexo 2). Los ratings informan del riesgo de impago de una empresa en un momento determinado con un horizonte temporal de un año. Según este índice (gráfico 3.25), la posición de las empresas valencianas es similar a las españolas. Donde se aprecian diferencias es entre las exportadoras y no exportadoras. En 2016, el 71,2% de las empresas expor-

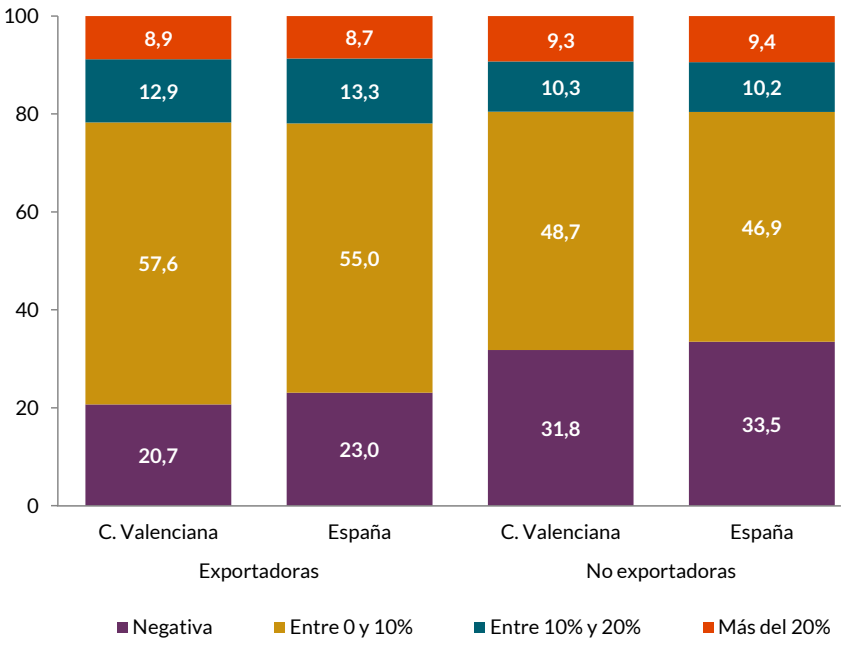
[9] Por ejemplo, en Dolz, Iborra y Safón (2018) se analiza la supervivencia y resiliencia de las empresas españolas en la reciente crisis internacional y se destaca la importancia de la solvencia previa a la crisis.

Gráfico 3.20. Rentabilidad económica (media ponderada). ROA. C. Valenciana y España. 2016 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.21. Distribución porcentual de las empresas según su rentabilidad económica. C. Valenciana y España. 2016 (porcentaje)



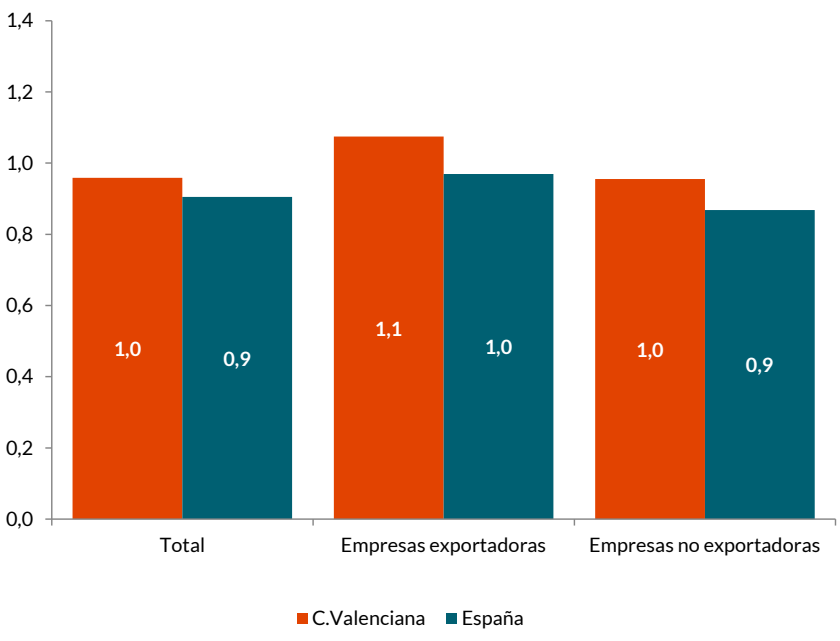
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 3.3. Distribución porcentual de las empresas exportadoras según su rentabilidad (ROA). 2016 (porcentaje)

	Empresas Exportadoras				Total
	Negativo	Entre 0 y 10%	Entre 10% y 20%	Más del 20%	
Andalucía	24,3	55,4	12,0	8,3	100,0
Aragón	20,9	55,8	15,3	8,0	100,0
Asturias (P. de)	28,7	53,7	10,6	7,0	100,0
Balears (Illes)	28,4	44,9	15,8	10,9	100,0
Canarias	34,3	37,9	13,6	14,2	100,0
Cantabria	24,3	56,0	14,2	5,5	100,0
Castilla y León	22,9	58,0	12,1	7,1	100,0
Castilla-La Mancha	20,6	61,1	11,2	7,1	100,0
Cataluña	18,3	58,4	14,7	8,6	100,0
Comunitat Valenciana	**20,7**	**57,6**	**12,9**	**8,8**	**100,0**
Extremadura	18,6	68,3	9,3	3,8	100,0
Galicia	25,0	54,2	12,6	8,2	100,0
Madrid (C. de)	30,1	47,2	12,3	10,5	100,0
Murcia (R. de)	14,9	63,0	14,8	7,3	100,0
Navarra (C. F. de)	23,8	52,8	16,1	7,3	100,0
País Vasco	22,8	56,5	13,5	7,2	100,0
Rioja (La)	19,8	56,7	16,0	7,5	100,0
Ceuta y Melilla	27,3	36,4	18,2	18,2	100,0
España	**23,0**	**55,0**	**13,3**	**8,7**	**100,0**

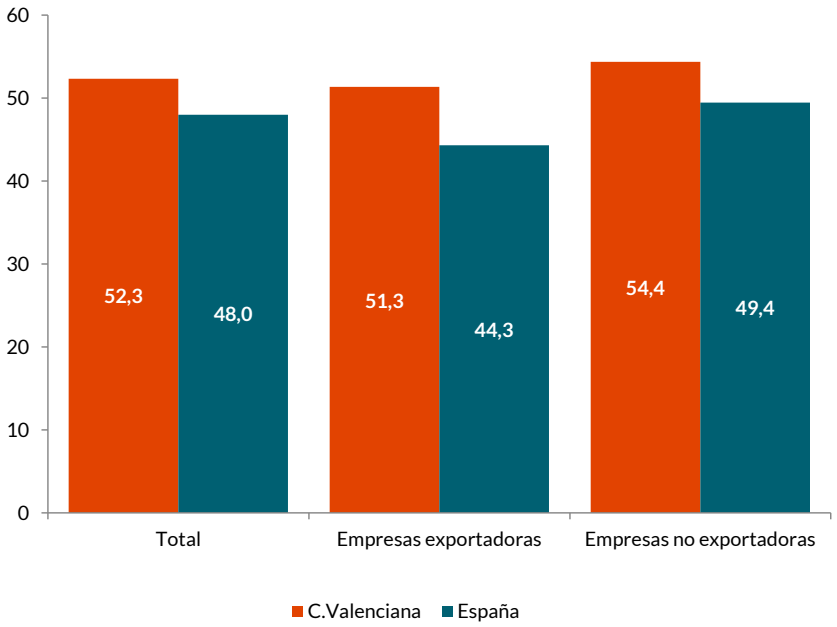
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.22. Ratio de liquidez (media ponderada). C. Valenciana y España. 2016



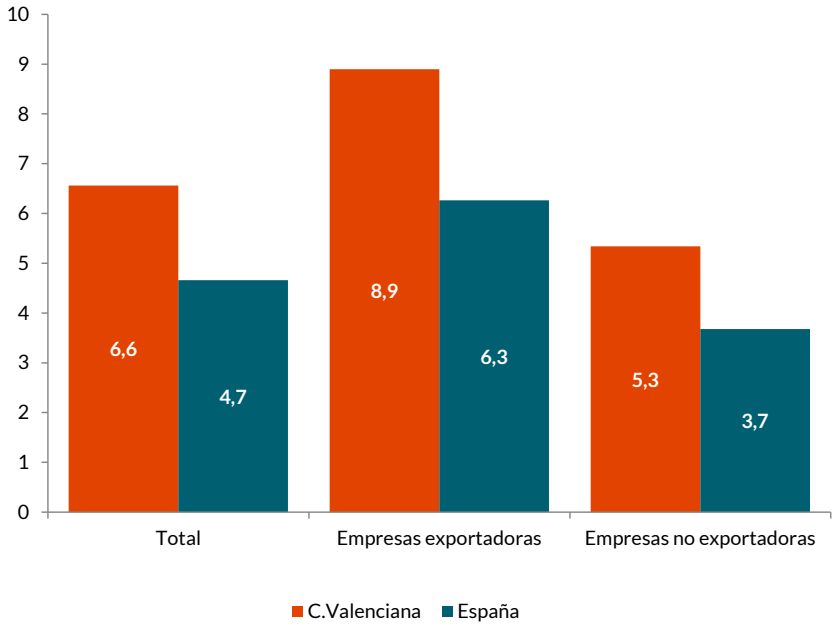
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.23. Ratio de solvencia (media ponderada). C. Valenciana y España. 2016 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.24. Ratio de cobertura de intereses (media ponderada). C. Valenciana y España. 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

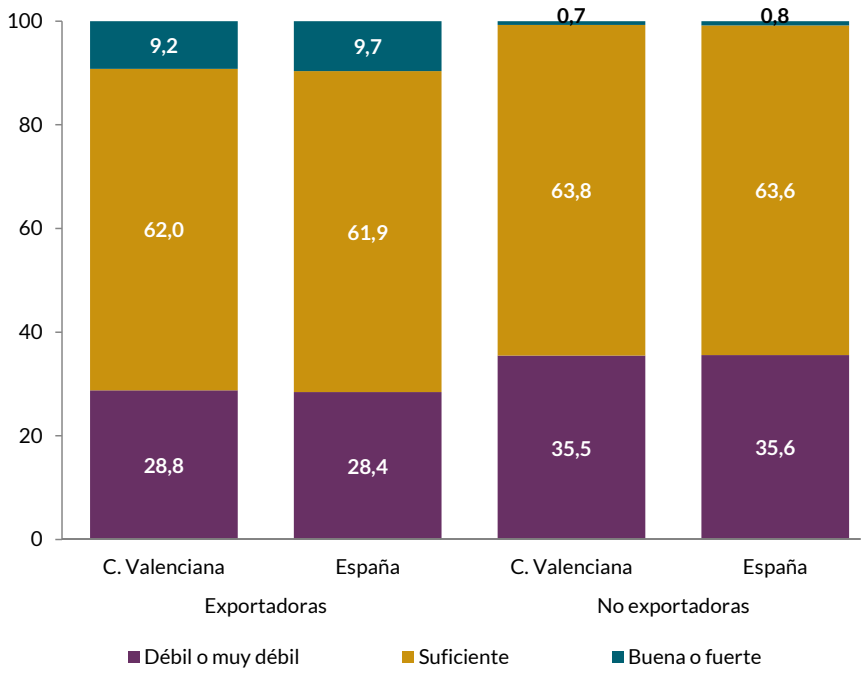
tadoras valencianas se encontraban en una situación de no debilidad, frente al 64,5% de las no exportadoras valencianas. La mayor diferencia la presentan las empresas exportadoras más saludables, que tanto en el caso valenciano como español superan en 8 puntos el registro de las no exportadoras.

La Comunitat Valenciana tiene un número de empresas exportadoras vulnerables (menor capacidad de resistencia al riesgo de impago) ligeramente superior al promedio nacional para esa situación (28,8% frente al 28,4% nacional) (cuadro 3.4). Entre las comunidades autónomas de referencia, Cataluña y País Vasco tienen menos empresas en esa situación, pero Andalucía y la Comunidad de Madrid tienen proporciones más elevadas, llegando a contabilizar hasta un tercio del total de sus empresas. Navarra y el País Vasco son las comunidades autónomas con mayor proporción de empresas de gran solvencia (fortaleza buena o fuerte).

Terminamos este epígrafe con una referencia a la estructura de costes de las empresas, centrando el análisis en una de las partidas más importantes: los gastos de personal. En 2015, el coste medio por empleado en las empresas españolas se situó en 33.700 euros, frente a los 29.000 euros de la Comunitat Valenciana (Escribá, Albert y Aragón, 2018). A pesar de esta menor retribución absoluta del factor humano en el caso valenciano, las empresas de nuestra comunidad asumen aproximadamente el mismo coste relativo de este factor en su facturación (16,3%) que las españolas (15,6%) (gráfico 3.26). Las exportadoras valencianas y españolas mejoran la ratio respecto de las no exportadoras, reduciéndolos hasta el 12,1% y 11,5%, respectivamente.

Todos los tamaños de las empresas exportadoras muestran ratios más bajos que las no exportadoras (gráfico 3.27). Y, en general, salvo en el caso de las microempresas exportadoras, se observa una correlación negativa entre tamaño y gastos de personal sobre ventas. Ambos resultados pueden ser una muestra de que las empresas exportadoras tienen modelos de gestión más eficientes, y que cuanto más grandes son (exporten o no), mayores son las economías de escala no erosionadas por salarios absolutos más elevados. Las empresas valencianas, tanto si son exportadoras como si no, mejoran las ratios de las españolas, evidenciando una de sus principales fuentes de ventaja competitiva en la comparación nacional. Esto no es cierto para el caso de las grandes exportadoras valencianas, que tienen una ratio más elevada y es la causante de que el promedio total valenciano se sitúe ligeramente por encima del total nacional ya visto en el gráfico 3.26.

Gráfico 3.25. Distribución porcentual de las empresas según su situación ante el riesgo de impago (FALCON). C. Valenciana y España. 2016 (porcentaje)



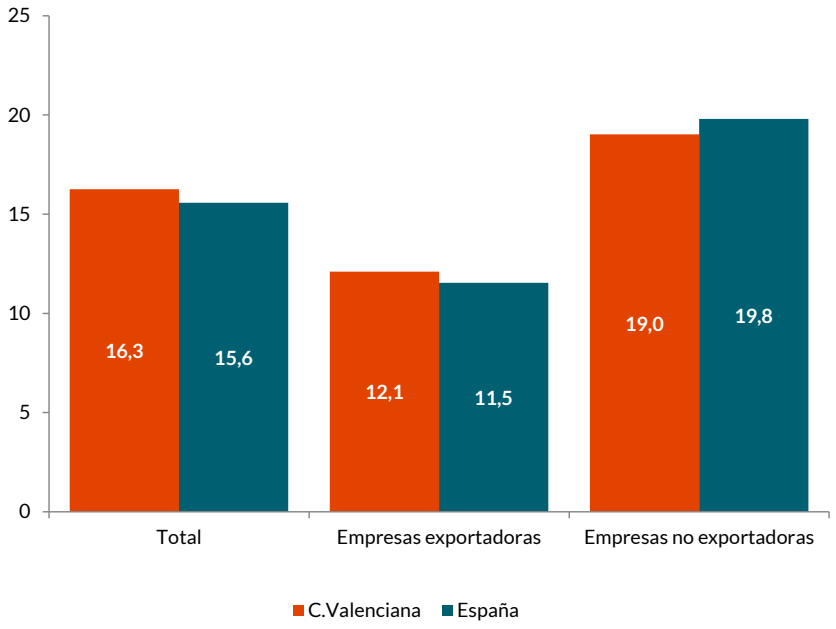
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 3.4. Distribución porcentual de las empresas exportadoras según su situación ante el riesgo de impago (FALCON). 2016 (porcentaje)

	Empresas Exportadoras			Total
	Débil o muy débil	Suficiente	Buena o fuerte	
Andalucía	33,8	60,2	6,1	100,0
Aragón	25,5	63,2	11,3	100,0
Asturias (P. de)	32,6	58,0	9,4	100,0
Balears (Illes)	32,2	59,7	8,1	100,0
Canarias	31,0	64,4	4,6	100,0
Cantabria	28,3	60,7	11,0	100,0
Castilla y León	24,2	65,3	10,4	100,0
Castilla-La Mancha	31,1	61,2	7,6	100,0
Cataluña	24,2	64,7	11,1	100,0
Comunitat Valenciana	**28,8**	**62,0**	**9,2**	**100,0**
Extremadura	26,3	66,9	6,8	100,0
Galicia	29,7	60,2	10,1	100,0
Madrid (C. de)	33,7	57,4	8,9	100,0
Murcia (R. de)	25,6	65,2	9,2	100,0
Navarra (C. F. de)	23,0	62,4	14,7	100,0
País Vasco	23,3	63,3	13,4	100,0
Rioja (La)	22,5	66,8	10,7	100,0
Ceuta y Melilla	32,3	63,1	4,6	100,0
España	**28,4**	**61,9**	**9,7**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

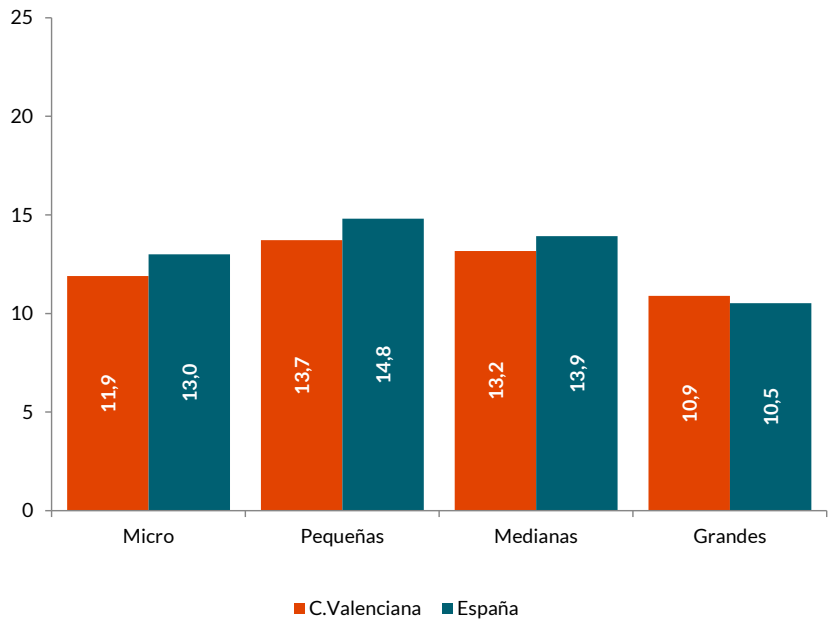
Gráfico 3.26. Gastos de personal sobre ventas. 2016 (porcentaje)



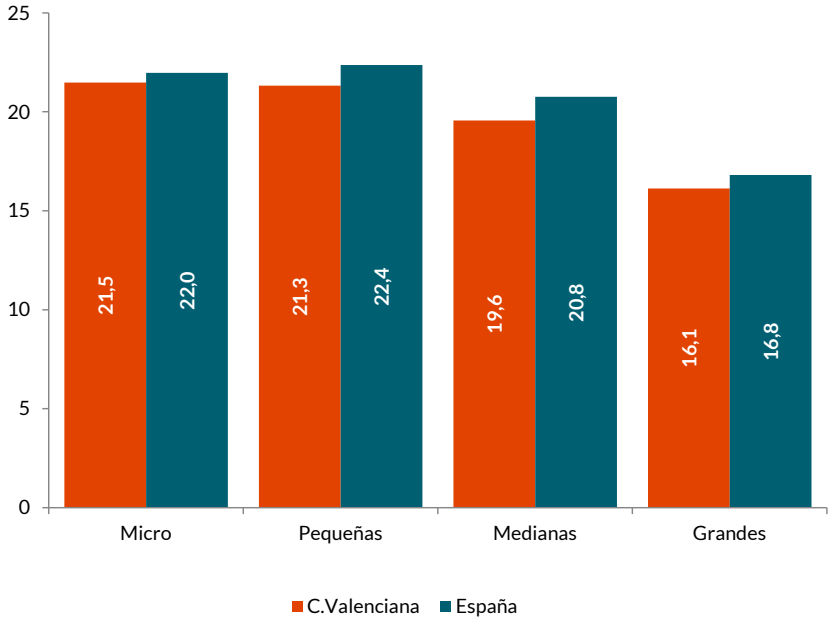
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 3.27. Gastos de personal sobre ventas por tamaño. 2016 (porcentaje)

A. Exportadoras



B. No exportadoras



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

4. INTENSIDAD Y DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA VALENCIANA

En este apartado nos centramos en ciertos aspectos de la estrategia internacional de las empresas valencianas, describiéndola y comparándola con las españolas. En primer lugar, describimos su grado de apertura internacional a través del porcentaje de exportaciones e importaciones sobre el total de ventas. A continuación, analizamos el destino de las exportaciones y el origen de las importaciones. El epígrafe concluye con el estudio de las filiales extranjeras de las empresas valencianas.

4.1. Intensidad de las ventas internacionales

La base de datos SABI ha incorporado en los últimos años datos sobre el porcentaje de exportaciones sobre el total de ventas de las empresas con exportaciones. Los datos los obtiene de las declaraciones de las empresas recogidas en sus cuentas e informes anuales. Todavía no se dispone de mucha cobertura en este microdato (el 23% del total de muestra de empresas con actividad en exportación), pero ya se cuenta con suficientes unidades muestrales para presentar resultados provisionales y sacar conclusiones. Para garantizar la representatividad de los datos analizados, se han omitido las CC. AA. con menos de 1.000 casos para esta variable[10]. En cualquier caso, los datos deben ser interpretados con cautela, dada la menor representatividad de la muestra en comparación con los análisis realizados en secciones anteriores.

El porcentaje medio de ventas foráneas de las empresas exportadoras valencianas es del 39,4%, superior a la media nacional, situada en el 35,4% (cuadro 4.1). Las empresas valencianas más abiertas al exterior según esta variable son las microempresas, muchas de las cuales son mercantiles totalmente dedicadas a la exportación. Todos los tamaños de las exportadoras valencianas presentan porcentajes superiores al promedio nacional.

De las comunidades autónomas analizadas por contar con suficiente muestra, el País Vasco es la que cuenta con empresas con más proporción de ventas internacionales, y la que menos, Madrid. Por tamaños, las grandes empresas vascas y andaluzas son las más internacionalizadas, y las medianas madrileñas y las micro gallegas las menos abiertas. En general se observa una correlación entre tamaño y grado de internacionalización, salvo para el caso valenciano y parcialmente para el madrileño, con la excepción general del micro tamaño.

[10]El Cuadro A.2 del Anexo 1 contiene el recuento de casos que permite evaluar la representatividad de la muestra.

Cuadro 4.1. Porcentaje de exportaciones sobre ventas de las empresas exportadoras según tamaño de la empresa. 2016 (promedio)

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	36,3	38,0	33,1	34,7	47,1
Cataluña	35,1	38,1	31,8	36,0	37,6
Comunitat Valenciana	39,4	43,4	38,2	39,1	38,6
Galicia	33,5	27,8	33,0	34,3	36,5
Madrid (C. de)	31,6	43,9	32,0	27,5	31,4
País Vasco	41,2	45,9	35,4	43,2	48,3
España	**35,4**	**40,4**	**32,9**	**35,0**	**37,5**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.2. Porcentaje de exportaciones sobre ventas de las empresas exportadoras según edad de la empresa. 2016 (promedio)

	Según edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	33,0	43,4	38,4	31,3	42,7
Cataluña	43,0	38,4	34,8	34,4	34,8
Comunitat Valenciana	43,7	47,8	39,5	36,4	50,9
Galicia	52,3	40,8	33,5	30,4	35,7
Madrid (C. de)	43,2	39,9	29,7	29,7	28,5
País Vasco	44,8	46,0	43,1	37,1	43,7
España	**42,8**	**41,9**	**35,4**	**33,1**	**36,8**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Las empresas españolas más jóvenes (creadas en los últimos 5 años) muestran un gran dinamismo internacional, incluso superior a las empresas más veteranas, pues muchas de ellas son internacionales desde su nacimiento (cuadro 4.2)[11]. Este comportamiento se observa también en el caso valenciano, solo compensado por la fuerte internacionalización de las empresas valencianas más longevas, con el 50,9% de ventas internacionales. Las más internacionales, de acuerdo con esta ratio, son las gallegas con menos de 5 años, con el 52,3% exportado.

Como se estudió en el gráfico 3.17, la Comunitat Valenciana concentra gran parte del valor añadido generado por su sector exportador en dos sectores. El cuadro 4.3 muestra el porcentaje de ventas internacionales en esos dos sectores y el Cuadro A.4 del Anexo 1, la muestra empleada. Las empresas exportadoras valencianas presentan un porcentaje similar a las españolas en industria manufacturera y muy superior (11 puntos más) en comercio y reparación.

4.2. Intensidad de las compras internacionales

La actividad internacional también comprende la compra de bienes y servicios del extranjero. Las empresas valencianas importadoras compraron en el exterior el 31,1% de sus ventas, lo mismo que el promedio nacional, situado en el 31,5% (cuadro 4.4). Las microempresas valencianas, y también las españolas, son las más importadoras, con el 34% y 33,2%, respectivamente. Se observa una relación inversa entre el recurso a la importación y el tamaño empresarial. Una posible

[11] La segmentación por edad hay que tomarla con ciertas reservas por el reducido número de empresas de algunas submuestras. El Cuadro A.3 del Anexo 1 recoge el recuento.

Cuadro 4.3. Porcentaje de exportaciones sobre ventas de las empresas exportadoras según sector de actividad de la empresa. 2016 (promedio)

	C. Valenciana	España
Industria manufacturera	40,3	39,9
Comercio y reparación	40,0	29,1
Total	**39,4**	**35,4**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.4. Porcentaje de importaciones sobre ventas de las empresas importadoras según tamaño de la empresa. 2016 (promedio)

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	26,2	27,9	23,8	14,4	n.d.
Cataluña	41,2	43,2	40,0	31,1	n.d.
Comunitat Valenciana	31,1	34,0	26,0	22,8	n.d.
Galicia	23,8	25,6	19,7	15,8	n.d.
Madrid (C. de)	41,8	44,2	37,3	39,2	n.d.
País Vasco	26,5	27,5	23,3	24,0	n.d.
España	**31,5**	**33,2**	**28,5**	**25,3**	**n.d.**

n.d. Muestra insuficiente.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

explicación es que conforme más grande es la empresa, más valor añadido incorpora al producto (muchas microempresas venden los productos importados sin transformación, aportando poco valor en sus fases internas más allá de la logística y comercialización). En general, el perfil de la empresa valenciana es similar al de la española. Las empresas más importadoras son las microempresas catalanas, y las menos importadoras las medianas andaluzas. Por falta de muestra suficiente, no se reportan datos para las grandes empresas. El Cuadro A.5 informa del tamaño de las submuestras de este análisis.

La edad de la empresa parece influir en el comportamiento empresarial relacionado con las importaciones. La empresa valenciana importa más cuanto más joven es (cuadro 4.5). Este hecho está relacionado con el tamaño, como hemos visto anteriormente, pero también puede estar indicando formas más avanzadas de concebir los modelos de negocio, con mayor recurso a la externalización internacional y la focalización en menos fases industriales en las empresas más jóvenes. En el conjunto del Estado también se observa este hecho si se comparan las empresas de menos de 10 años con las que superan esa edad.

4.3. Destino de las exportaciones y origen de las importaciones

En este apartado analizamos el destino de las exportaciones y el origen de las importaciones de las empresas por comunidad autónoma. Los datos se calculan empresa a empresa, tomando el número de continentes a los que exporta e importa cada empresa, promediados para cada comunidad autónoma. Los continentes contemplados son América del Norte, América Central y Caribe, América del Sur, Unión Europea, resto de Europa, Asia, África y Oceanía.

Cuadro 4.5. Porcentaje de importaciones sobre ventas de las empresas importadoras según edad de la empresa. 2016 (promedio)

	Según edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	30,4	29,2	25,8	18,7	n.d.
Cataluña	39,1	44,0	41,7	39,3	n.d.
Comunitat Valenciana	35,0	34,9	30,9	26,1	n.d.
Galicia	26,3	27,9	22,6	21,7	n.d.
Madrid (C. de)	39,8	42,4	41,1	43,1	n.d.
País Vasco	27,9	28,9	26,5	22,6	n.d.
España	**32,7**	**34,4**	**31,0**	**29,5**	**n.d.**

n.d. Muestra insuficiente.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

El número medio de continentes abordados por las exportaciones de las empresas españolas es de 1,55 (gráfico 4.1). La comunidad autónoma con mayor diversificación geográfica[12] es Castilla-La Mancha, con una media de 1,74 continentes. La que menor registro tiene es Canarias, con 1,20. La Comunitat Valenciana es la 5ª más diversificada, con 1,61 continentes abordados, por encima de regiones como Cataluña o Madrid.

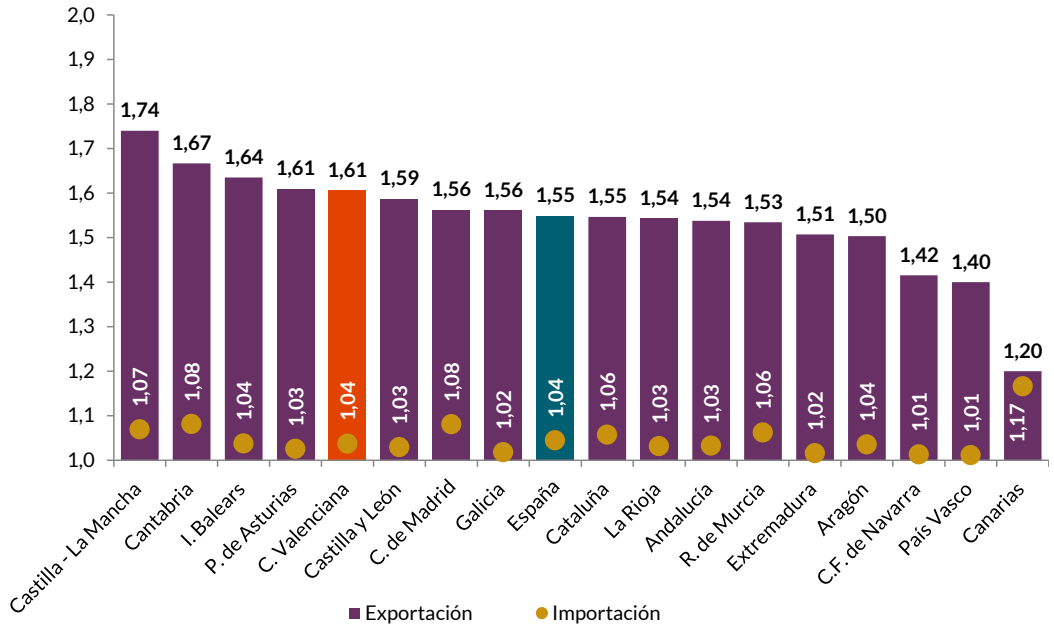
Por lo que se refiere a las importaciones, el número medio de continentes proveedores de las empresas importadoras españolas es de 1,04, dato inferior al promedio de continentes de destino de las exportaciones (1,55). La comunidad autónoma con mayor diversificación geográfica en las importaciones es Canarias, con una media de 1,17. Las que menor registro tienen son Navarra y el País Vasco, con 1,01. La Comunitat Valenciana ocupa la posición 7ª junto con otras, con 1,04 continentes proveedores, por debajo de regiones como Cataluña o Madrid.

Las empresas que más diversificadas tienen sus exportaciones son las pequeñas, tanto para el caso de las españolas como de las valencianas. Este tamaño llega en promedio a 1,86 y 1,72, para el caso valenciano y español, respectivamente (gráfico 4.2). Las empresas valencianas grandes están menos diversificadas que el resto de tamaños y también menos que las grandes españolas, con 1,35 continentes en promedio. El cuadro 4.6 lleva a cabo el desglose por comunidad autónoma. Las comunidades autónomas de referencia, Comunidad de Madrid, País Vasco, Cataluña y Andalucía, presentan diferencias notables en el gran tamaño.

Las teorías clásicas sobre el proceso de internacionalización hablan de un proceso gradual, paulatino, en el que el paso del tiempo permite que la empresa vaya adquiriendo un conocimiento profundo de los mercados que aborda y vaya asumiendo compromisos económicos graduales, empezando por los países más cercanos desde el punto de vista de la *distancia psíquica* (concepto que engloba la distancia cultural, idiomática, geográfica, en las formas de concebir y hacer los negocios…, que existen entre diferentes países). Los datos mostrados en el gráfico 4.3 avalan este enfoque, al evidenciar una mayor diversificación geográfica conforme aumenta la edad de las empresas, tanto españolas como valencianas. En este último caso, son las más veteranas las que están presentes en más continentes (promedio de 1,83). El patrón valenciano es similar al español, con diferencias en las más jóvenes a favor de las españolas y de las más viejas al contrario.

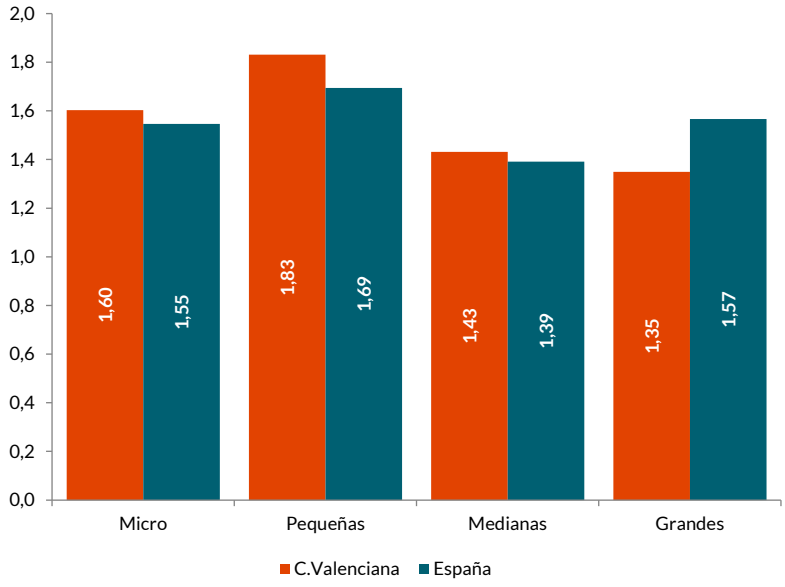
[12]En este epígrafe, la diversificación geográfica la medimos como el promedio de continentes: a mayor promedio, mayor diversificación.

Gráfico 4.1. Número medio de continentes a los que exporta e importa cada empresa. 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 4.2. Número medio de continentes a los que exporta según tamaño de la empresa. C. Valenciana y España. 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.6. Número medio de continentes a los que se exporta según tamaño de la empresa. 2016

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	1,54	1,38	1,61	1,40	2,07
Aragón	1,50	1,63	1,77	1,21	1,26
Asturias (P. de)	1,61	1,68	1,79	1,37	1,65
Balears (Illes)	1,64	1,41	2,19	1,36	1,65
Canarias	1,20	1,26	1,32	1,11	1,00
Cantabria	1,67	2,00	1,80	1,48	1,50
Castilla y León	1,59	1,61	1,70	1,51	1,41
Castilla-La Mancha	1,74	1,67	1,95	1,66	1,33
Cataluña	1,55	1,60	1,72	1,35	1,38
Comunitat Valenciana	1,61	1,60	1,83	1,43	1,35
Extremadura	1,51	1,24	1,60	1,44	2,00
Galicia	1,56	1,45	1,75	1,38	1,71
Madrid (C. de)	1,56	1,50	1,59	1,45	1,78
Murcia (R. de)	1,53	1,54	1,74	1,36	1,32
Navarra (C. F. de)	1,42	1,60	1,55	1,32	1,12
País Vasco	1,40	1,52	1,42	1,30	1,53
Rioja (La)	1,54	1,33	1,82	1,32	1,10
Ceuta y Melilla	1,13	1,00	1,00	2,00	0,00
España	**1,55**	**1,55**	**1,69**	**1,39**	**1,57**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

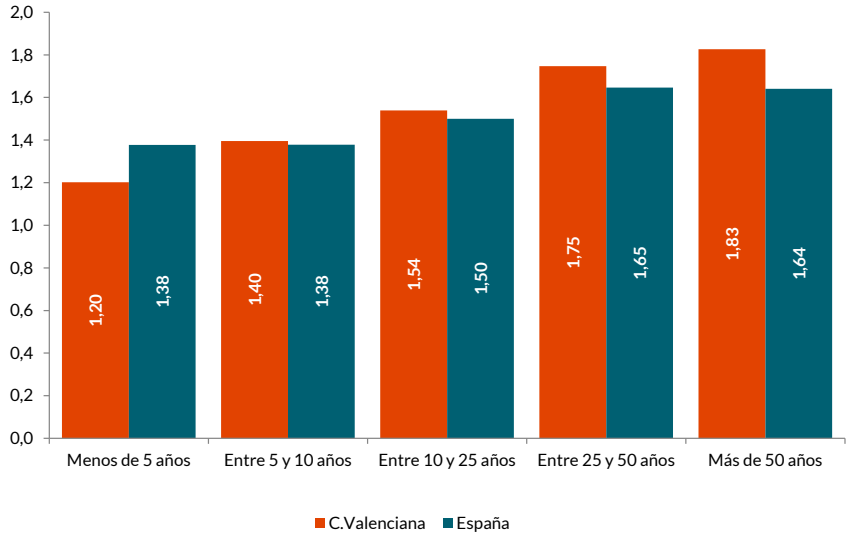
Otras teorías más recientes hablan de procesos de internacionalización acelerados, no secuenciales, habiendo incorporado al vocabulario estratégico términos como las *born global*. El cuadro 4.7 muestra el número medio de continentes a los que se exporta según la edad de la empresa, desglosado por autonomía. Llama la atención lo precoces que son las empresas más jóvenes (menos de 5 años) gallegas (1,70 continentes) y que las más jóvenes valencianas (1,20 continentes) estén por debajo de la media nacional (1,38 continentes) para este tipo de empresas por edad. Las empresas más diversificadas son las cántabras más viejas (2,33 continentes) y las menos diversificadas, con un único continente de destino, las más jóvenes ceutíes, melillenses, riojanas, cántabras e insulares, y las canarias más longevas.

Si nos centramos en los sectores, no se aprecian diferencias significativas en los de mayor especialización en la Comunitat Valenciana (industria manufacturera, y comercio y reparación), pero sí en otros de menor importancia relativa desde el punto de vista de la aportación de valor añadido.

Profundizando en la diversificación geográfica de las exportaciones, el primer destino de las exportaciones de todas las comunidades autónomas en 2016 fue la UE, exceptuando Ceuta y Melilla, cuyo primer continente fue África. El segundo destino más frecuente de las exportaciones para las empresas valencianas fue Asia (cuadro 4.9), que también lo fue para España. Algunas regiones exportaron más a otros continentes dentro de su segundo destino: América del Sur en el caso de Asturias y Baleares, África en el de Canarias y Extremadura, América del Norte en el de País Vasco y la UE en el de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

Por tamaños, y a nivel español, Asia se mantuvo como segundo continente salvo en el caso de las grandes empresas, cuyo segundo continente fue América del Sur. Si se desciende al nivel autonómico se observan patrones diferentes. Las exportadoras valencianas optaron por la UE como primera opción y por Asia como segunda, salvo en el caso de las grandes que prefirieron África como segunda opción. Para este tamaño, normalmente el más capacitado para la internacionalización, Cataluña y País Vasco optaron por América del Norte y Madrid por América de Sur. Las grandes empresas de nueve comunidades autónomas apostaron por las Américas, otras cinco por Asia y tres por África.

Gráfico 4.3. Número medio de continentes a los que exporta según edad de la empresa. C. Valenciana y España. 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.7. Número medio de continentes a los que se exporta según edad de la empresa. 2016

	Según edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	1,38	1,50	1,48	1,62	1,94
Aragón	1,56	1,26	1,47	1,59	1,38
Asturias (P. de)	1,50	1,36	1,60	1,66	1,82
Balears (Illes)	1,00	1,27	1,70	1,79	1,33
Canarias	1,00	1,09	1,07	1,50	1,00
Cantabria	1,00	1,14	1,74	1,62	2,33
Castilla y León	1,55	1,09	1,52	1,79	1,61
Castilla-La Mancha	1,08	1,21	1,76	1,91	2,00
Cataluña	1,56	1,35	1,51	1,63	1,43
Comunitat Valenciana	**1,20**	**1,40**	**1,54**	**1,75**	**1,83**
Extremadura	1,08	1,13	1,58	1,62	1,50
Galicia	1,70	1,45	1,42	1,71	1,72
Madrid (C. de)	1,32	1,47	1,50	1,65	1,89
Murcia (R. de)	1,40	1,28	1,43	1,68	2,00
Navarra (C. F. de)	1,45	1,38	1,33	1,53	1,21
País Vasco	1,17	1,37	1,42	1,36	1,62
Rioja (La)	1,00	1,17	1,51	1,63	1,40
Ceuta y Melilla	1,00	1,17	1,51	1,63	1,50
España	**1,38**	**1,38**	**1,50**	**1,65**	**1,64**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.8. Número medio de continentes a los que se exporta según sector de actividad de la empresa. C. Valenciana y España. 2016

	C. Valenciana	España
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1,25	1,39
Industrias extractivas; energía y agua	1,00	1,45
Industria manufacturera	1,79	1,68
Construcción	1,72	1,59
Comercio y reparación	1,46	1,41
Transporte y almacenamiento	1,18	1,24
Hostelería	1,00	1,14
Información y comunicaciones	1,77	1,76
Actividades financieras y de seguros	2,33	1,47
Actividades inmobiliarias	1,57	1,39
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	1,10	1,56
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	1,50	1,39
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	1,00	1,28
Total	**1,61**	**1,55**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

La preferencia por el segundo continente no varía según la edad de las empresas españolas, pero sí entre las valencianas (cuadro 4.10). Las más recientes prefieren como segundo destino África, mientras que las madrileñas y catalanas de esta edad prefieren Asia. La siguiente cohorte valenciana, las que tienen entre 5 y 10 años, también se aleja de la moda española, optando por América de Sur en lugar de Asia. En el resto de edades, las valencianas se comportan como las españolas.

La UE es el primer destino de las exportaciones en todos los sectores, tanto para las empresas valencianas como españolas. Sin embargo, en el segundo continente hay variedad (cuadro 4.11). En los más importantes para la Comunitat Valenciana desde el punto de vista del valor agregado, las empresas valencianas siguen la misma ruta que las españolas, señalando Asia como su segundo destino.

Con el fin de ahondar en el destino de las exportaciones ampliando el estudio a todos los continentes (no solo el primer y segundo destino), en los siguientes análisis hemos implementado un procedimiento que permite comparar las exportaciones teniendo en cuenta todos los continentes, aunque es importante advertir que no se dispone de las ventas por continente para cada empresa individual, lo cual impide usar procedimientos habituales de ponderación. El procedimiento es el siguiente. Si una empresa ha exportado a n continentes, se han considerado n unidades muestrales. Esto es, si una empresa está presente en dos continentes se contabiliza una empresa en el continente 1 y otra empresa en el continente 2. Por ejemplo, supongamos que tenemos dos empresas. La primera ha vendido en la UE y en Asia, y la segunda en la UE y en África. En nuestra base de datos anotamos cuatro casos. Al operar, obtenemos que la UE supone el doble de frecuencia que Asia y África (2/4 partes frente a 1/4 parte). El cuadro 4.12 muestra la distribución de las empresas exportadoras según el destino de las exportaciones usando este procedimiento.

Se aprecia que el continente más frecuente de las exportaciones valencianas es la UE, 6 veces más frecuente que Asia, 6,8 veces más que América del Norte, 7,1 más que África, 8,8 más que Resto de Europa, 10,3 más que América del Sur, 15,2 más que América Central y 35,5 veces más que Oceanía. La comparación con otras comunidades autónomas permite entender un poco más la estrategia internacional de las empresas valencianas en relación a los países de destino. Por ejemplo, si bien comunidades de referencia como la Comunidad de Madrid tienen esquemas similares, se observan diferencias en destinos como las Américas, donde elevan considerablemente su énfasis exportador respecto de las valencianas.

Cuadro 4.9. Segundo continente más frecuente para la exportación según tamaño de la empresa. 2016

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	Asia	Asia	Asia	Asia	Asia
Aragón	Asia	América del Sur	Asia	Asia	América del Norte
Asturias (P. de)	América del Sur	América del Sur	América del Sur	América del Norte	África
Balears (Illes)	América del Sur	Resto de Europa	Asia	América del Sur	América del Norte
Canarias	África	África	África	África	América del Sur
Cantabria	Asia	América del Sur	Asia	Resto de Europa	Asia
Castilla y León	Asia	Asia	Asia	Asia	Asia
Castilla-La Mancha	Asia	Asia	Asia	Asia	América del Norte
Cataluña	Asia	Asia	Asia	Asia	América del Norte
Comunitat Valenciana	Asia	Asia	Asia	Asia	África
Extremadura	África	África	Asia	África	África
Galicia	Asia	América del Norte	Asia	África	Asia
Madrid (C. de)	Asia	América del Norte	Asia	Asia	América del Sur
Murcia (R. de)	Asia	Asia	Asia	América del Norte	Asia
Navarra (C. F. de)	Asia	América del Norte	América del Sur	Asia	América del Sur
País Vasco	América del Norte	América del Sur	Asia	América del Norte	América del Norte
Rioja (La)	Asia	América del Norte	Asia	Asia	América del Sur
Ceuta y Melilla	Unión Europea	Unión Europea	-	Unión Europea	-
España	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**América del Sur**

Nota: El primer continente es UE, salvo para Ceuta y Melilla que es África.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.10. Segundo continente más frecuente para la exportación según edad de la empresa. 2016

	Según edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	Asia	África	Asia	Asia	Asia
Aragón	América del Norte	Asia	Asia	América del Norte	África
Asturias (P. de)	América del Sur	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	África
Balears (Illes)	-	América del Sur	América del Sur	Asia	África
Canarias	África	África	Asia	África	Unión Europea
Cantabria	-	América Central y Caribe	Asia	Asia	Asia
Castilla y León	Asia	América del Norte	Asia	Asia	Asia
Castilla-La Mancha	África	Asia	Asia	Asia	Asia
Cataluña	Asia	Asia	Asia	Asia	Asia
Comunitat Valenciana	**África**	**América del Sur**	**Asia**	**Asia**	**Asia**
Extremadura	África	América Central y Caribe	África	África	Asia
Galicia	América del Sur	América del Norte	América del Norte	Asia	América Central y Caribe
Madrid (C. de)	Asia	América del Sur	Asia	América del Sur	Asia
Murcia (R. de)	África	Asia	Asia	Asia	África
Navarra (C. F. de)	América del Sur	Asia	Asia	América del Norte	Asia
País Vasco	África	América del Norte	Asia	América del Sur	América del Norte
Rioja (La)	-	América del Sur	América del Norte	Asia	América del Sur
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-
España	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**Asia**

Nota: El primer continente es UE, salvo para empresas de más de 50 años en Canarias y entre 15-25 años y más de 50 años de Ceuta y Melilla que es África.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.11. Segundo continente más frecuente para la exportación según sector de actividad de la empresa. C. Valenciana y España. 2016

	C. Valenciana	España
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Asia	Asia
Industrias extractivas; energía y agua	-	Asia
Industria manufacturera	Asia	Asia
Construcción	África	América del Sur
Comercio y reparación	Asia	Asia
Transporte y almacenamiento	Asia	Asia
Hostelería	-	América del Norte
Información y comunicaciones	América del Norte	América del Sur
Actividades financieras y de seguros	Asia	Asia
Actividades inmobiliarias	Asia	Asia
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	África	América del Sur
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	América del Norte	América del Sur
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	-	América del Norte
Total sectores	**Asia**	**Asia**

Nota: El primer continente es UE.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.12. Destino de las exportaciones por comunidades autónomas. 2016 (porcentaje)

	Continente								Total
	Unión Europea	Asia	América del Norte	África	América del Sur	Resto de Europa	América Central y Caribe	Oceanía	
Andalucía	55,4	9,3	9,5	7,8	5,7	7,3	3,6	1,4	100,0
Aragón	60,9	8,1	7,6	7,1	6,7	5,3	3,3	1,1	100,0
Asturias (P. de)	54,0	8,8	10,3	9,6	7,4	2,9	5,1	1,8	100,0
Balears (Illes)	50,4	6,5	10,1	5,8	5,8	8,6	10,8	2,2	100,0
Canarias	65,6	5,6	5,6	15,6	5,6	0,0	2,2	0,0	100,0
Cantabria	53,8	10,6	10,0	6,9	6,3	5,0	4,4	3,1	100,0
Castilla y León	57,4	9,6	8,4	6,0	6,3	7,2	3,2	1,8	100,0
Castilla-La Mancha	51,1	10,3	9,0	8,8	8,0	6,5	4,5	1,9	100,0
Cataluña	58,4	8,6	8,3	6,1	6,6	7,1	2,9	1,9	100,0
Comunitat Valenciana	**56,9**	**9,5**	**8,4**	**8,0**	**5,5**	**6,4**	**3,7**	**1,6**	**100,0**
Extremadura	62,5	7,2	8,2	7,2	6,3	3,8	3,4	1,4	100,0
Galicia	59,6	6,5	8,3	6,2	7,0	5,3	5,3	1,7	100,0
Madrid (C. de)	55,2	8,5	9,2	7,3	8,4	4,8	4,9	1,7	100,0
Murcia (R. de)	59,8	8,7	8,7	7,2	3,7	6,8	2,5	2,7	100,0
Navarra (C. F. de)	67,2	7,6	6,9	5,0	7,3	3,8	0,9	1,3	100,0
País Vasco	66,9	6,5	8,8	4,9	6,0	2,3	3,5	1,1	100,0
Rioja (La)	62,3	10,1	7,5	2,5	4,4	7,5	3,1	2,5	100,0
Ceuta y Melilla	33,3	0,0	0,0	66,7	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
España	**58,0**	**8,5**	**8,6**	**6,9**	**6,6**	**5,9**	**3,7**	**1,7**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Los cuadros 4.13 y 4.14 profundizan en el tamaño. La sección a del cuadro 4.13 muestra, continente por continente, la distribución de empresas exportadoras valencianas. Si se compara con la distribución total, se puede ver si un tamaño es más o menos frecuente en algún continente. Las pequeñas empresas son las más frecuentes en todos los continentes, excepto en la UE, puesto que comparten con las medianas. En la sección b se aprecia cómo se distribuye cada tamaño a lo largo de los continentes considerados. La UE es el continente que mayor proporción de empresas de todos los tamaños acapara y Asia, junto con África para las grandes, el segundo.

El cuadro 4.14 muestra los mismos datos pero para el conjunto de España. Destaca la mayor diversificación de las grandes empresas españolas frente a las valencianas, centradas asimismo, más en América del Norte que en Asia o África, que son los segundos destinos de las grandes valencianas.

La edad de la empresa influye en el comportamiento exportador (cuadros 4.15 y 4.16). En el caso valenciano, en los destinos más alejados, como Oceanía, las empresas más longevas doblan su presencia (total 5,6%, en Oceanía, 11,11%), y sin embargo no tienen presencia las más jóvenes. El peso de la UE es inversamente proporcional a la edad (sección b, cuadro 4.15): conforme más vieja es la empresa en menor medida concentra sus exportaciones en la UE. El cuadro 4.16 muestra los datos por edad para España, con un perfil bastante similar al valenciano.

La diversificación geográfica de las exportaciones valencianas no es la misma en todos los sectores de actividad (cuadro 4.17). Tres sectores concentran toda su exportación en la UE (industrias extractivas, hostelería y actividades artísticas), mientras que otros tienen una importante presencia en varios continentes, como por ejemplo, construcción o industria manufacturera (sección a, cuadro 4.17). La exportación a cada continente proviene mayoritariamente de las empresas de los sectores de industria manufacturera, y comercio y reparación (sección b, cuadro 4.17). El cuadro 4.18 aporta los datos totales para España.

Cuadro 4.13. Distribución de las empresas exportadoras según el destino de las exportaciones y el tamaño de la empresa. C. Valenciana, 2016 (porcentaje)

A. Porcentajes horizontales

	Según tamaño				Total
	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes	
África	25,0	47,2	21,7	6,1	100,0
América Central y Caribe	22,6	51,2	22,6	3,6	100,0
América del Norte	29,3	43,6	22,9	4,3	100,0
América del Sur	29,0	47,6	18,5	4,8	100,0
Asia	28,2	46,9	19,7	5,2	100,0
Oceanía	19,4	44,4	30,6	5,6	100,0
Resto de Europa	21,4	55,9	19,3	3,4	100,0
Unión Europea	19,1	35,7	35,9	9,4	100,0
Total C. Valenciana	**22,1**	**41,0**	**29,5**	**7,4**	**100,0**

B. Porcentajes verticales

	Según tamaño				Total
	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes	
África	9,1	9,2	5,9	6,6	8,0
América Central y Caribe	3,8	4,7	2,9	1,8	3,7
América del Norte	11,1	8,9	6,5	4,8	8,4
América del Sur	7,2	6,4	3,5	3,6	5,5
Asia	12,1	10,8	6,3	6,6	9,5
Oceanía	1,4	1,7	1,7	1,2	1,6
Resto de Europa	6,2	8,8	4,2	3,0	6,4
Unión Europea	49,1	49,5	69,1	72,3	56,9
Total C. Valenciana	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.14. Distribución de las empresas exportadoras según destino de las exportaciones y tamaño de la empresa. España, 2016 (porcentaje)

A. Porcentajes horizontales

	Según tamaño				Total
	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes	
África	21,1	43,4	24,3	11,1	100,0
América Central y Caribe	21,4	45,9	21,4	11,2	100,0
América del Norte	24,8	39,5	23,1	12,6	100,0
América del Sur	23,8	42,0	21,0	13,2	100,0
Asia	24,6	43,4	22,4	9,6	100,0
Oceanía	18,8	47,0	24,7	9,5	100,0
Resto de Europa	25,1	48,0	19,5	7,4	100,0
Unión Europea	17,0	35,3	36,0	11,7	100,0
Total España	**19,7**	**38,7**	**30,2**	**11,4**	**100,0**

B. Porcentajes verticales

	Según tamaño				Total
	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes	
África	7,4	7,7	5,5	6,7	6,9
América Central y Caribe	4,1	4,4	2,6	3,7	3,7
América del Norte	10,8	8,8	6,6	9,6	8,6
América del Sur	8,0	7,2	4,6	7,7	6,6
Asia	10,6	9,6	6,3	7,2	8,5
Oceanía	1,6	2,1	1,4	1,4	1,7
Resto de Europa	7,6	7,4	3,8	3,8	5,9
Unión Europea	49,9	52,9	69,1	59,8	58,0
Total España	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.15. Distribución de las empresas exportadoras según destino de las exportaciones y edad de la empresa. C. Valenciana, 2016 (porcentaje)

A. Porcentajes horizontales

	Según edad					Total
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años	
África	3,3	5,6	34,4	49,4	7,2	100,0
América Central y Caribe	2,4	4,8	42,9	44,0	6,0	100,0
América del Norte	3,2	4,3	37,2	48,4	6,9	100,0
América del Sur	4,8	9,7	38,7	42,7	4,0	100,0
Asia	1,9	4,7	38,0	49,8	5,6	100,0
Oceanía	0,0	0,0	38,9	50,0	11,1	100,0
Resto de Europa	1,4	1,4	42,1	50,3	4,8	100,0
Unión Europea	6,3	6,9	40,9	40,6	5,2	100,0
Total C. Valenciana	**4,8**	**6,0**	**39,8**	**43,9**	**5,6**	**100,0**

B. Porcentajes verticales

	Según edad					Total
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años	
África	5,6	7,5	6,9	9,0	10,3	8,0
América Central y Caribe	1,9	3,0	4,0	3,7	4,0	3,7
América del Norte	5,6	6,0	7,8	9,2	10,3	8,4
América del Sur	5,6	9,0	5,4	5,4	4,0	5,5
Asia	3,7	7,5	9,0	10,7	9,5	9,5
Oceanía	0,0	0,0	1,6	1,8	3,2	1,6
Resto de Europa	1,9	1,5	6,8	7,4	5,6	6,4
Unión Europea	75,7	65,7	58,5	52,7	53,2	56,9
Total C. Valenciana	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.16. Distribución de las empresas exportadoras según destino de las exportaciones y edad de la empresa. España, 2016 (porcentaje)

A. Porcentajes horizontales

	Según edad					Total
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años	
África	4,3	5,9	37,7	44,4	7,7	100,0
América Central y Caribe	4,6	6,2	40,3	41,9	7,0	100,0
América del Norte	4,4	7,1	38,3	42,6	7,6	100,0
América del Sur	4,7	7,6	36,5	44,1	7,1	100,0
Asia	5,0	6,6	37,7	43,6	7,0	100,0
Oceanía	1,3	3,9	35,9	50,0	8,9	100,0
Resto de Europa	3,2	3,7	37,4	50,5	5,2	100,0
Unión Europea	5,6	8,6	39,8	39,1	6,9	100,0
Total España	**5,1**	**7,6**	**38,9**	**41,4**	**7,0**	**100,0**

B. Porcentajes verticales

	Según edad					Total
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años	
África	5,8	5,3	6,7	7,4	7,7	6,9
América Central y Caribe	3,4	3,1	3,9	3,8	3,7	3,7
América del Norte	7,5	8,0	8,5	8,8	9,5	8,6
América del Sur	6,2	6,6	6,2	7,0	6,8	6,6
Asia	8,5	7,4	8,3	9,0	8,6	8,5
Oceanía	0,4	0,9	1,6	2,1	2,2	1,7
Resto de Europa	3,7	2,9	5,7	7,2	4,4	5,9
Unión Europea	64,5	65,8	59,3	54,7	57,2	58,0
Total España	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.17. Distribución de las empresas exportadoras según destino de las exportaciones y sector de actividad de la empresa. C. Valenciana, 2016 (porcentaje)

A. Porcentajes horizontales

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	0,0	5,0	5,0	5,0	5,0	0,0	0,0	80,0	100,0
Industrias extractivas; energía y agua	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Industria manufacturera	8,7	4,1	9,8	5,8	10,7	2,0	7,2	51,7	100,0
Construcción	18,6	9,3	7,0	9,3	11,6	0,0	7,0	37,2	100,0
Comercio y reparación	7,4	3,3	6,7	4,9	8,1	1,1	6,2	62,2	100,0
Transporte y almacenamiento	1,5	3,0	4,5	3,0	6,1	1,5	0,0	80,3	100,0
Hostelería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Información y comunicaciones	4,3	4,3	13,0	17,4	8,7	0,0	4,3	47,8	100,0
Actividades financieras y de seguros	14,3	0,0	0,0	14,3	14,3	0,0	14,3	42,9	100,0
Actividades inmobiliarias	4,5	0,0	9,1	0,0	13,6	4,5	4,5	63,6	100,0
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	9,1	0,0	3,0	3,0	3,0	0,0	0,0	81,8	100,0
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	0,0	16,7	66,7	100,0
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Total C. Valenciana	**8,0**	**3,7**	**8,4**	**5,5**	**9,5**	**1,6**	**6,4**	**56,9**	**100,0**

B. Porcentajes verticales

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	0,0	1,2	0,5	0,8	0,5	0,0	0,0	1,3	0,9
Industrias extractivas; energía y agua	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2
Industria manufacturera	59,4	59,5	64,4	58,1	62,0	69,4	61,4	49,8	54,8
Construcción	4,4	4,8	1,6	3,2	2,3	0,0	2,1	1,3	1,9
Comercio y reparación	32,2	31,0	28,2	31,5	30,0	25,0	33,8	38,3	35,0
Transporte y almacenamiento	0,6	2,4	1,6	1,6	1,9	2,8	0,0	4,1	2,9
Hostelería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
Información y comunicaciones	0,6	1,2	1,6	3,2	0,9	0,0	0,7	0,9	1,0
Actividades financieras y de seguros	0,6	0,0	0,0	0,8	0,5	0,0	0,7	0,2	0,3
Actividades inmobiliarias	0,6	0,0	1,1	0,0	1,4	2,8	0,7	1,1	1,0
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	1,7	0,0	0,5	0,8	0,5	0,0	0,0	2,1	1,5
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,7	0,3	0,3
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
Total C. Valenciana	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.18. Distribución de las empresas exportadoras según destino de las exportaciones y sector de actividad de la empresa. España, 2016 (porcentaje)

A. Porcentajes horizontales

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	6,4	2,3	8,0	3,4	8,3	0,0	5,3	66,3	100,0
Industrias extractivas; energía y agua	7,1	3,3	8,1	7,6	9,5	1,4	4,3	58,6	100,0
Industria manufacturera	7,2	3,3	9,7	6,3	9,8	2,2	6,6	54,7	100,0
Construcción	12,1	7,3	6,9	14,0	6,1	0,6	5,2	47,7	100,0
Comercio y reparación	6,4	3,6	6,0	5,6	7,3	1,3	6,3	63,5	100,0
Transporte y almacenamiento	4,8	2,4	4,1	3,2	4,3	1,7	1,7	77,7	100,0
Hostelería	4,9	4,9	7,3	0,0	0,0	0,0	2,4	80,5	100,0
Información y comunicaciones	4,7	8,2	15,2	13,7	6,7	1,1	3,6	46,8	100,0
Actividades financieras y de seguros	8,0	3,4	11,5	8,6	16,1	0,0	2,3	50,0	100,0
Actividades inmobiliarias	8,5	1,8	7,9	4,3	10,4	3,0	5,5	58,5	100,0
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	6,2	4,6	12,4	9,2	8,2	1,5	3,2	54,8	100,0
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	2,0	6,0	10,0	10,0	8,0	2,0	4,0	58,0	100,0
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	4,3	2,2	13,0	4,3	4,3	2,2	2,2	67,4	100,0
Total España	**6,9**	**3,7**	**8,6**	**6,6**	**8,5**	**1,7**	**5,9**	**58,0**	**100,0**

B. Porcentajes verticales

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1,4	0,9	1,4	0,8	1,5	0,0	1,3	1,7	1,5
Industrias extractivas; energía y agua	1,2	1,1	1,1	1,4	1,3	1,0	0,9	1,2	1,2
Industria manufacturera	50,6	43,0	54,3	46,0	55,0	61,5	53,8	45,3	48,0
Construcción	4,8	5,3	2,2	5,7	1,9	1,0	2,4	2,2	2,7
Comercio y reparación	29,9	31,2	22,4	27,3	27,4	24,3	34,1	35,2	32,1
Transporte y almacenamiento	1,8	1,7	1,3	1,3	1,3	2,6	0,8	3,5	2,6
Hostelería	0,2	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,2
Información y comunicaciones	2,4	7,6	6,1	7,2	2,7	2,3	2,1	2,8	3,5
Actividades financieras y de seguros	1,2	0,9	1,3	1,3	1,9	0,0	0,4	0,9	1,0
Actividades inmobiliarias	1,2	0,5	0,9	0,6	1,1	1,6	0,9	0,9	0,9
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	5,1	7,0	8,2	7,9	5,4	4,9	3,1	5,4	5,7
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	0,1	0,5	0,3	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	0,2	0,2	0,4	0,2	0,1	0,3	0,1	0,3	0,3
Total España	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Las importaciones también suponen una actividad muy importante en la internacionalización de las empresas. El origen de las importaciones españolas está más concentrado geográficamente que las exportaciones, siendo la Unión Europea el origen fundamental y casi exclusivo de la mayoría de las importaciones españolas. El promedio de continentes de los que se importa es de 1,04 para España y para la Comunitat Valenciana (cuadro 4.19). Cataluña (1,06) y Madrid (1,08) presentan una mayor diversificación del suministro y Andalucía (1,03) y País Vasco (1,01) quedan igual o por debajo de la Comunitat Valenciana. Las pymes valencianas diversifican más sus compras que las grandes y las microempresas.

El grado de diversificación geográfica de las importaciones se correlaciona positivamente con la edad de las empresas tanto para el conjunto de España como para las empresas valencianas (cuadro 4.20).

El primer origen para las importaciones españolas es la UE. Asia es el segundo continente para la mayoría de comunidades autónomas y tamaños de empresa (cuadro 4.21). La Comunitat Valenciana no se aleja del perfil nacional en este punto: tras la UE, su 2º continente más frecuente para las importaciones es Asia en todos los tamaños de empresa.

Todas las edades tienen como segundo continente a Asia. Sin embargo, algunas edades cambian de continente si se desciende a nivel autonómico. Las empresas más longevas valencianas cambian Asia por América del Norte como segundo destino (cuadro 4.22).

4.4. Análisis de las filiales

Entre los años 2007 y 2010 se produjo la mayor expansión de la IDE de empresas valencianas desde 2000, años en los que se invirtieron casi 14.000 millones de euros, un promedio de 3.500 millones anuales. Desde 2011 se ha regresado a los niveles previos a 2007. La mayor parte de esa inversión se sustanció en la toma de control de empresas preexistentes y la constitución de nuevas filiales en el extranjero (Mompó y Cicuéndez, 2017).

La creación de filiales propias o participadas en el extranjero se considera la fase final en el proceso de internacionalización de las empresas, las cuales consolidan el proyecto internacional iniciado con las exportaciones asumiendo fuertes compromisos con los países de destino a través de inversiones directas en subsidiarias (propias o participadas) comerciales, de producción, etc. Alcanzar esta etapa exige altos niveles de competitividad y excelencia empresarial, a la vez que otorga a la empresa internacional de una potente plataforma para mantener y mejorar su ventaja competitiva.

En 2016 en nuestra muestra de SABI, había 9.106 empresas en España con filiales en el extranjero[13] (el 1,4% sobre el total de empresas españolas de nuestra base de datos), 766 de las cuales fueron valencianas, esto es, el 0,99% del total de empresas valencianas[14] (gráfico 4.4). Como muestra el gráfico 16, la Comunitat Valenciana queda por debajo de la media nacional y se sitúa en un discreto 10º puesto. Madrid, País Vasco y Navarra son las CC. AA. con más empresas con filiales extranjeras sobre el total de empresas en sus territorios (doblando el dato de la Comunitat Valenciana), y Castilla-La Mancha y Canarias las que menos, con la mitad que las valencianas.

La creación (o la participación en) de filiales extranjeras exige la adquisición de conocimiento internacional, que a su vez requiere de tiempo y capacidades empre-

[13] La cifra de empresas con filiales en el extranjero de nuestra muestra de SABI es mayor que la que ofrece el INE en la 'Estadística de filiales en el exterior' por diversas razones. En primer lugar, los datos que utiliza el INE proceden del Registro de Inversiones donde las empresas no están obligadas a declarar las inversiones realizadas en sociedades cuyo patrimonio sea inferior a 1.502.530 euros. En segundo lugar, tampoco se recogen los resultados de las filiales a partir del tercer nivel de la cadena de participación. En tercer lugar, el INE solo contabiliza las filiales en el extranjero cuyo propietario en última instancia sea residente en su territorio en España. Y, en cuarto lugar, sólo se contabilizan las filiales controladas. En nuestro estudio se incluyen todas las filiales extranjeras de empresas valencianas, tengan o no una matriz extranjera, y estén controladas o no.

[14] El número de empresas totales presentes en España y en la Comunitat Valenciana se toma de la base de datos SABI, con la cual estamos trabajando las filiales. En tanto que esta base de datos tiene una infra representación de las empresas micro y pequeñas, estos datos están sesgados hacia el tamaño medio y grande, por lo que es de suponer que la media poblacional de esta variable sea ligeramente inferior.

Cuadro 4.19. Número medio de continentes de los que se importa según tamaño de la empresa. 2016

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	1,03	1,03	1,05	1,03	1,00
Aragón	1,04	1,03	1,06	1,06	1,00
Asturias (P. de)	1,03	1,03	1,03	1,00	1,00
Balears (Illes)	1,04	1,02	1,05	1,00	2,00
Canarias	1,17	1,19	1,17	1,11	1,00
Cantabria	1,08	1,01	1,22	1,00	-
Castilla y León	1,03	1,03	1,03	1,00	1,00
Castilla-La Mancha	1,07	1,05	1,04	1,28	2,00
Cataluña	1,06	1,05	1,08	1,01	1,15
Comunitat Valenciana	1,04	1,03	1,06	1,05	1,00
Extremadura	1,02	1,02	1,00	1,00	1,00
Galicia	1,02	1,01	1,03	1,08	1,00
Madrid (C. de)	1,08	1,08	1,09	1,05	1,09
Murcia (R. de)	1,06	1,06	1,08	1,00	1,00
Navarra (C. F. de)	1,01	1,01	1,02	1,00	1,00
País Vasco	1,01	1,01	1,02	1,00	1,00
Rioja (La)	1,03	1,04	1,02	1,00	-
Ceuta y Melilla	1,42	1,13	1,33	4,00	-
España	**1,04**	**1,04**	**1,06**	**1,04**	**1,10**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.20. Número medio de continentes de los que se importa según edad de la empresa. 2016

	Según edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	1,01	1,01	1,04	1,05	1,00
Aragón	1,02	1,01	1,04	1,05	1,00
Asturias (P. de)	1,00	1,00	1,04	1,03	1,00
Balears (Illes)	1,00	1,02	1,04	1,06	1,00
Canarias	1,10	1,00	1,18	1,18	1,33
Cantabria	1,00	1,00	1,02	1,31	1,00
Castilla y León	1,00	1,00	1,02	1,06	1,40
Castilla-La Mancha	1,00	1,00	1,05	1,24	1,00
Cataluña	1,02	1,02	1,05	1,10	1,15
Comunitat Valenciana	**1,01**	**1,00**	**1,05**	**1,06**	**1,08**
Extremadura	1,00	1,07	1,01	1,00	-
Galicia	1,00	1,00	1,02	1,04	1,08
Madrid (C. de)	1,02	1,02	1,09	1,13	1,22
Murcia (R. de)	1,13	1,02	1,07	1,04	1,25
Navarra (C. F. de)	1,02	1,00	1,02	1,01	1,00
País Vasco	1,00	1,00	1,01	1,03	1,04
Rioja (La)	1,00	1,07	1,04	1,03	1,00
Ceuta y Melilla	1,00	1,07	1,04	1,03	-
España	**1,01**	**1,01**	**1,05**	**1,08**	**1,12**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.21. Segundo continente más frecuente para la importación según tamaño de la empresa. 2016

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	Asia	Asia	Asia	Asia	-
Aragón	Asia	Asia	Asia	Asia	-
Asturias (P. de)	Asia	Asia	Asia	-	-
Balears (Illes)	Asia	América del Norte	Asia	-	Asia
Canarias	Asia	Asia	Asia	Asia	-
Cantabria	Asia	Asia	Asia	-	-
Castilla y León	Asia	Asia	Asia	-	-
Castilla-La Mancha	Asia	Asia	Asia	América del Norte	América del Norte
Cataluña	Asia	Asia	Asia	Asia	Asia
Comunitat Valenciana	Asia	Asia	Asia	Asia	-
Extremadura	América del Norte	América del Norte	-	-	-
Galicia	América del Norte	Asia	América del Norte	África	-
Madrid (C. de)	Asia	Asia	Asia	Asia	Asia
Murcia (R. de)	Asia	Asia	Asia	Asia	-
Navarra (C. F. de)	Asia	Asia	Asia	-	-
País Vasco	Asia	Asia	Asia	-	-
Rioja (La)	Asia	Asia	Asia	-	Asia
Ceuta y Melilla	Asia	Unión Europea	-	-	-
España	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**Asia**

Nota: el primer origen para las CC. AA. es la UE.

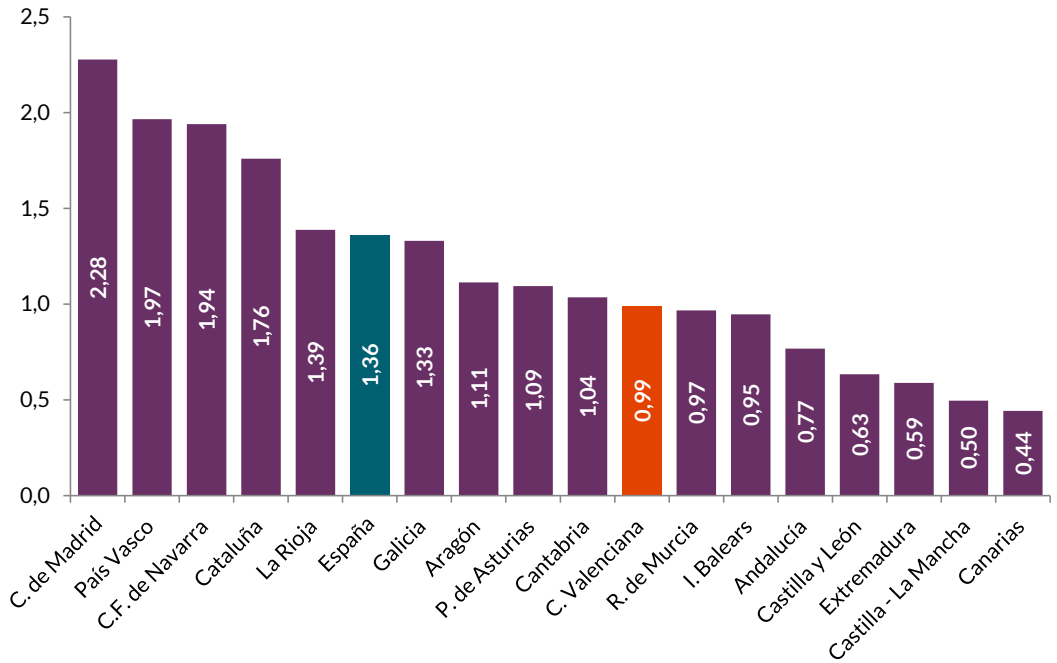
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.22. Segundo continente más frecuente para la importación según edad de la empresa. 2016

	Según edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	Asia	Asia	Asia	Asia	-
Aragón	Asia	Asia	Asia	Asia	-
Asturias (P. de)	Asia	África	Asia	Asia	-
Balears (Illes)	Asia	América del Norte	Asia	Asia	-
Canarias	Asia	Asia	Asia	Asia	América del Norte
Cantabria	-	-	Asia	Asia	-
Castilla y León	Asia	-	Asia	Asia	América del Norte
Castilla-La Mancha	Resto de Europa	América del Norte	Asia	Asia	-
Cataluña	Asia	Asia	Asia	Asia	Asia
Comunitat Valenciana	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**América del Norte**
Extremadura	-	América del Norte	América del Norte	-	-
Galicia	-	Asia	Asia	América del Norte	América del Norte
Madrid (C. de)	Asia	Asia	Asia	Asia	América del Norte
Murcia (R. de)	Resto de Europa	Asia	Asia	Asia	América del Norte
Navarra (C. F. de)	América del Norte	América del Norte	Asia	Asia	-
País Vasco	-	Asia	Asia	Asia	América del Norte
Rioja (La)	-	Asia	Asia	Asia	América del Norte
Ceuta y Melilla	-	-	UE	Asia	-
España	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**Asia**	**América del Norte**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 4.4. Peso de las empresas con filiales extranjeras por comunidades autónomas. 2016 (porcentaje)



Notas: Se contabilizan todas las empresas que cuentan con filiales extranjeras. No se distingue entre empresas exportadoras y el resto. En este gráfico se representa el total de empresas.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

sariales para gestionar la mayor complejidad de las actividades de la empresa, lo que lleva a asociar de forma natural el tamaño y la edad de las empresas a su mayor recurso a las filiales.

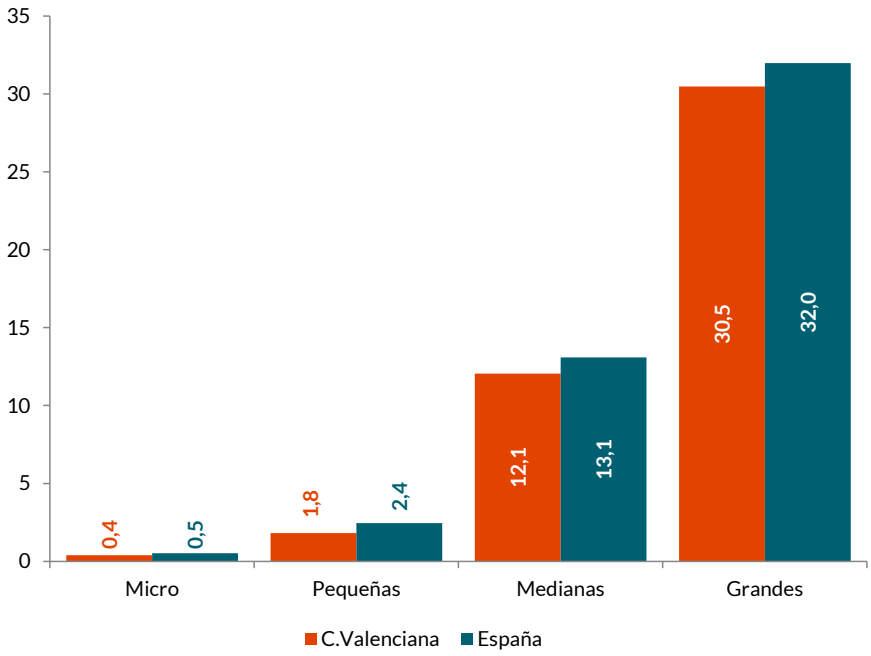
En todos los tamaños de empresa[15], las valencianas presentan un menor porcentaje con filiales con respecto a la referencia nacional, siendo mayor la diferencia entre las empresas grandes (gráfico 4.5). En este tipo de empresas, el 30,5% de las empresas valencianas tiene filiales, frente a una media nacional del 32,0%.

La capacidad de arrastre y liderazgo de las empresas internacionales de gran tamaño sobre las pymes de su territorio es algo aceptado en la literatura. Casos como el de Ford o Anecoop en la Comunitat Valenciana, Volkswagen en Navarra o Inditex en Galicia son buenos ejemplos. Es por ello que es especialmente importante estudiar la internacionalización de este tamaño de empresas. En todas las comunidades autónomas son las empresas grandes las de mayor proporción de empresas con filiales, con Galicia y Navarra con las cifras más elevadas (cuadro 4.23). En comparación con las regiones de referencia, la Comunitat Valenciana tiene más empresas medianas y grandes con filiales que Andalucía, pero menos que Cataluña, Comunidad de Madrid y el País Vasco.

Algunos sectores muy tecnológicos y/o basados en Internet de carácter global permiten la creación de empresas internacionales desde su nacimiento. Tomando como evidencia de este fenómeno a las filiales foráneas, este perfil de las llamadas *born global* no se observa de forma preponderante ni en España ni en la Comunitat Valenciana (gráfico 4.6), pues en ambas geografías las empresas más jóvenes (menos de 5 años) tienen menos filiales extranjeras que la siguiente cohorte por edad (entre 5 y 10 años), hecho que hay que atribuir a nuestro actual modelo productivo, poco tecnológico. Como era de esperar, cuanto más vieja es la empresa, más probable es que tenga filiales en el exterior. Esto se observa tanto en las valencianas como españolas. Todas las edades valencianas tienen menos filiales que las españolas. La diferencia más notable se da entre las más longevas valencianas, con un registro del 9,7% frente al 11,7% del promedio nacional.

[15] La distribución de las empresas con filiales extranjeras en nuestra muestra es la siguiente: 31,6% microempresas, 27,6% pequeñas, 25,4% medianas 15,5% grandes. Esta distribución es coherente con la que suministra el INE a partir del Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía y Competitividad, según la cual, en 2016, para un total de 5.851 empresas con filiales en el extranjero, la distribución fue: 51,7% microempresas, 25,8% pequeñas, 13,4% medianas y 9,1% grandes.

Gráfico 4.5. Peso de las empresas con filiales extranjeras según tamaño de la empresa. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)



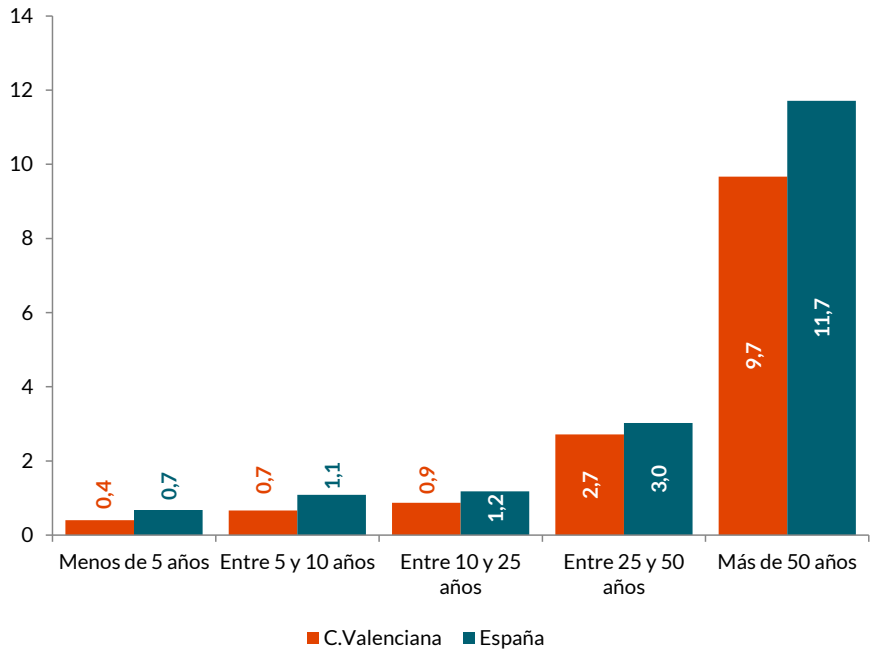
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.23. Peso de las empresas con filiales extranjeras según tamaño de la empresa. 2016 (porcentaje)

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	0,8	0,4	1,5	8,5	23,5
Aragón	1,1	0,4	2,4	12,0	32,2
Asturias (P. de)	1,1	0,4	1,8	13,8	36,2
Balears (Illes)	0,9	0,4	1,1	10,8	34,0
Canarias	0,4	0,2	0,7	4,3	11,5
Cantabria	1,0	0,3	2,7	7,7	29,0
Castilla y León	0,6	0,2	1,2	9,8	23,1
Castilla-La Mancha	0,5	0,2	1,1	8,1	30,6
Cataluña	1,8	0,7	3,2	15,4	31,9
Comunitat Valenciana	1,0	0,4	1,8	12,1	30,5
Extremadura	0,6	0,4	1,0	6,2	7,7
Galicia	1,3	0,5	3,3	15,9	43,4
Madrid (C. de)	2,3	0,9	3,7	14,9	34,5
Murcia (R. de)	1,0	0,4	1,8	7,6	25,8
Navarra (C. F. de)	1,9	0,8	3,5	16,3	40,4
País Vasco	2,0	0,6	2,7	18,6	32,5
Rioja (La)	1,4	0,7	1,6	17,4	25,0
Ceuta y Melilla	0,7	0,4	0,6	8,0	-
España	**1,4**	**0,5**	**2,4**	**13,1**	**32,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 4.6. Peso de las empresas con filiales extranjeras según edad de la empresa. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

En la mayoría de las comunidades autónomas son las empresas de más de 50 años las de mayor proporción de empresas con filiales, a la cabeza de las cuales se encuentra el País Vasco, con el 17,4% de empresas con filiales, frente al 11,7% nacional y el 9,7% valenciano (cuadro 4.24). La edad donde más se aleja la Comunitat Valenciana de la media nacional es en la de más de 50 años. En las empresas de menos de 5 años, Cataluña, Comunidad de Madrid y el País Vasco superan el doble del porcentaje valenciano, lo que puede ser un indicio de que en esas autonomías hay más empresas con modelos de internacionalización acelerados, no secuenciales.

Por sectores, donde hay mayor prevalencia de empresas valencianas con filiales foráneas es en transporte y almacenamiento, y en actividades financieras y de seguros, como también ocurre en España (cuadro 4.25). Nuestros sectores más importantes desde el punto de vista del valor añadido, que son la industria manufacturera y el comercio y reparación, tienen un comportamiento dispar en la comparativa española y valenciana. El primero presenta más filiales que el promedio valenciano (1,9% frente al promedio total valenciano de 1,0%), pero menos que el caso español para ese sector (2,3%). El segundo tiene un dato inferior al promedio valenciano y al español.

El desarrollo de filiales propias o en colaboración es una respuesta a la cuestión del modo de entrada internacional (*el cómo*) o al modo de desarrollo en el país en caso de estar ya presentes. Antes de decidir éste, las empresas deben resolver *el dónde*, esto es, a qué país interesa entrar. El cuadro 4.26 muestra la distribución de las empresas según la ubicación de las filiales extranjeras. La UE es la ubicación más frecuente, con el 43,4% de los casos, seguida a mucha distancia de América del Sur, con el 19,5% de los casos y América del Norte (14,7%). La ubicación menos frecuente es Oceanía. Con respecto a la media nacional, la Comunitat Valenciana reduce su presencia en América Central y Caribe, América del Sur, Oceanía y resto de Europa. En el resto de continentes, tiene más empresas con filiales que el promedio, especialmente en África. Algunas CC. AA. han realizado importantes apuestas por continentes más emergentes o muy alejados como el País Vasco, el cual supera con mucho a la Comunitat Valenciana en su presencia en Asia u Oceanía.

Cuadro 4.24. Peso de las empresas con filiales extranjeras según edad de la empresa. 2016 (porcentaje)

	Edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	0,5	0,7	0,7	1,6	5,9
Aragón	0,5	0,7	1,0	2,2	14,3
Asturias (P. de)	0,8	0,6	0,7	2,6	14,9
Balears (Illes)	0,2	0,9	0,8	2,1	6,9
Canarias	0,2	0,2	0,4	1,2	1,2
Cantabria	0,3	1,1	0,9	1,7	15,4
Castilla y León	0,3	0,4	0,5	1,7	7,0
Castilla-La Mancha	0,4	0,4	0,4	1,1	4,0
Cataluña	0,9	1,2	1,4	3,6	11,8
Comunitat Valenciana	**0,4**	**0,7**	**0,9**	**2,7**	**9,7**
Extremadura	0,5	0,5	0,6	0,8	0,0
Galicia	0,5	1,1	1,2	3,9	10,8
Madrid (C. de)	1,2	2,1	2,2	4,2	15,9
Murcia (R. de)	0,8	0,6	0,7	2,7	6,5
Navarra (C. F. de)	1,2	1,8	1,5	3,9	8,9
País Vasco	0,8	1,5	1,7	3,9	17,4
Rioja (La)	0,5	1,6	1,2	2,7	6,3
Ceuta y Melilla	0,0	0,7	0,5	2,7	0,0
España	**0,7**	**1,1**	**1,2**	**3,0**	**11,7**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.25. Peso de las empresas con filiales extranjeras según sector de actividad de la empresa. 2016 (porcentaje)

	C. Valenciana	España
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1,5	1,1
Industrias extractivas; energía y agua	1,0	1,4
Industria manufacturera	1,9	2,3
Construcción	0,6	0,8
Comercio y reparación	0,8	0,9
Transporte y almacenamiento	3,2	3,0
Hostelería	0,1	0,3
Información y comunicaciones	1,2	2,4
Actividades financieras y de seguros	3,0	5,7
Actividades inmobiliarias	0,6	0,9
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	0,9	1,8
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	0,3	0,4
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	0,3	0,5
Total	**1,0**	**1,4**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.26. Distribución de las empresas según la ubicación de las filiales extranjeras. 2016 (porcentaje)

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Andalucía	11,3	4,0	11,0	18,1	4,3	0,5	3,3	47,5	100,0
Aragón	5,5	1,7	12,1	19,1	7,2	0,3	6,1	48,0	100,0
Asturias (P. de)	6,9	6,4	11,3	28,4	7,8	1,0	3,4	34,8	100,0
Balears (Illes)	6,4	18,0	19,5	9,4	3,4	0,4	4,5	38,6	100,0
Canarias	18,9	18,9	11,3	17,9	1,9	0,0	2,8	28,3	100,0
Cantabria	8,9	1,3	21,5	15,2	5,1	0,0	3,8	44,3	100,0
Castilla y León	5,5	2,4	11,8	20,4	5,9	0,8	2,4	51,0	100,0
Castilla-La Mancha	8,1	2,9	8,1	15,7	5,2	0,0	2,9	57,0	100,0
Cataluña	5,4	3,1	13,9	18,3	7,8	0,6	5,0	45,8	100,0
Comunitat Valenciana	**8,3**	**3,4**	**15,7**	**16,7**	**8,0**	**0,3**	**3,7**	**43,8**	**100,0**
Extremadura	2,9	2,9	5,9	10,3	0,0	0,0	0,0	77,9	100,0
Galicia	6,7	4,7	10,8	21,2	5,8	0,5	3,4	46,9	100,0
Madrid (C. de)	5,6	5,7	16,6	22,2	5,6	1,0	3,4	40,0	100,0
Murcia (R. de)	11,4	0,0	12,4	12,4	4,0	0,5	6,0	53,2	100,0
Navarra (C. F. de)	5,3	2,7	17,6	19,8	9,2	1,1	3,8	40,5	100,0
País Vasco	6,6	2,6	16,8	18,3	11,7	1,6	4,2	38,3	100,0
Rioja (La)	4,6	0,0	12,3	15,4	9,2	0,0	0,0	58,5	100,0
Ceuta y Melilla	66,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	100,0
España	**6,6**	**4,5**	**14,7**	**19,5**	**6,7**	**0,8**	**3,9**	**43,4**	**100,0**

Notas: Se contabilizan todas las empresas que cuentan con filiales extranjeras y se distribuyen en función de dónde están esas filiales.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.27. Distribución de las empresas filiales extranjeras según su ubicación. 2016 (porcentaje)

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Andalucía	9,1	3,4	12,8	22,5	5,0	0,5	2,9	43,7	100,0
Aragón	4,7	1,7	8,7	19,7	6,5	0,2	4,6	53,9	100,0
Asturias (P. de)	5,8	3,3	25,2	22,1	5,4	0,6	2,3	35,5	100,0
Balears (Illes)	6,5	17,8	17,3	8,9	2,5	0,2	3,5	43,3	100,0
Canarias	13,8	22,7	12,7	20,4	1,1	0,0	1,7	27,6	100,0
Cantabria	4,4	0,6	13,9	13,9	12,0	0,0	7,0	48,1	100,0
Castilla y León	4,0	2,8	13,3	17,0	8,4	0,9	2,3	51,4	100,0
Castilla-La Mancha	5,9	2,5	8,1	14,8	4,7	0,0	2,5	61,4	100,0
Cataluña	4,7	3,1	12,4	19,2	7,6	0,4	3,8	48,8	100,0
Comunitat Valenciana	**6,7**	**3,3**	**13,3**	**17,3**	**8,0**	**0,2**	**2,9**	**48,3**	**100,0**
Extremadura	1,9	3,7	4,6	10,2	0,0	0,0	0,0	79,6	100,0
Galicia	7,0	5,2	9,1	22,7	6,5	0,4	4,2	44,8	100,0
Madrid (C. de)	4,0	7,4	16,9	25,3	4,3	0,8	2,1	39,3	100,0
Murcia (R. de)	9,5	0,0	9,8	13,9	7,5	0,3	5,4	53,6	100,0
Navarra (C. F. de)	4,1	2,1	19,1	16,5	6,4	0,6	6,2	44,8	100,0
País Vasco	4,0	1,9	16,9	15,7	9,6	0,8	3,3	47,7	100,0
Rioja (La)	4,7	0,0	11,8	14,1	8,2	0,0	0,0	61,2	100,0
Ceuta y Melilla	55,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	44,4	100,0
España	**5,1**	**5,2**	**14,7**	**21,2**	**6,0**	**0,6**	**3,0**	**44,3**	**100,0**

Notas: En este caso la distribución por continente se realiza sobre las propias filiales extranjeras según su ubicación.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Tomando ahora como muestra el conjunto de filiales en el extranjero, y no el de empresas con filiales, el cuadro 4.27 permite ver su distribución geográfica. El 44,3% de todas las filiales extranjeras de empresas españolas se ubica en la UE. La segunda ubicación más frecuente es América del Sur y la tercera América del Norte. La Comunitat Valenciana supera el porcentaje medio nacional en tres continentes: UE, Asia y África.

El cuadro 4.28 añade información sobre la distribución geográfica de las filiales, llevando a cabo un desglose por sectores. Como ya se tuvo ocasión de mostrar, el sector exportador valenciano concentra su valor añadido en dos sectores: industria manufacturera, y comercio y reparación. El primero está más diversificado geográficamente tanto en el caso valenciano como español si atendemos al domicilio de las filiales, ubicando en la UE menos filiales que el promedio para ese continente. Además, el caso valenciano está más diversificado que el nacional para ese sector, concentrando menos filiales extranjeras en la UE que el promedio nacional (45,7% frente al 50,9%). En este sector hay más filiales valencianas que el promedio nacional en América del Sur, pero menos en América del Norte. En África tenemos casi el doble que el promedio nacional, y no tenemos presencia en Oceanía ni en América Central y Caribe, donde el promedio español aflora cierta presencia. Comercio y reparación presenta una mayor concentración de filiales en la UE en el caso valenciano y español, frente al dato para el conjunto de sectores (65,1% frente a 64,6% y 67,8% frente a 60,0%, respectivamente). En este sector la distribución por continentes valenciana y española se parece bastante. En ambos casos es América del Sur el segundo continente por frecuencia de filiales, con el 17,8% de filiales valencianas y el 16,7% de filiales españolas. En el resto de sectores también hay diferencias pero hay que tomarlas con reservas por el reducido número de empresas en cada submuestra.

Cuadro 4.28. Distribución de las empresas filiales extranjeras según su ubicación y sector de actividad. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

A. C. Valenciana

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5,9	0,0	0,0	23,5	0,0	0,0	0,0	70,6	100,0
Industrias extractivas; energía y agua	7,7	0,0	0,0	3,8	3,8	0,0	0,0	84,6	100,0
Industria manufacturera	9,1	0,0	9,1	22,0	11,6	0,0	2,4	45,7	100,0
Construcción	9,4	0,0	3,8	18,9	3,8	0,0	0,0	64,2	100,0
Comercio y reparación	4,0	0,0	5,8	17,8	4,4	0,4	2,5	65,1	100,0
Transporte y almacenamiento	2,1	0,0	3,1	4,2	1,0	0,0	0,0	89,6	100,0
Hostelería	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	33,3	33,3	100,0
Información y comunicaciones	0,0	0,0	4,2	41,7	0,0	0,0	4,2	50,0	100,0
Actividades financieras y de seguros	2,9	0,0	5,7	22,9	0,0	0,0	0,0	68,6	100,0
Actividades inmobiliarias	11,6	0,0	0,0	14,0	0,0	0,0	0,0	74,4	100,0
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	2,7	0,0	2,7	20,5	3,6	0,0	5,4	65,2	100,0
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	0,0	0,0	18,2	18,2	0,0	0,0	0,0	63,6	100,0
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	7,7	0,0	0,0	30,8	7,7	0,0	0,0	53,8	100,0
Total C. Valenciana	**5,3**	**0,0**	**5,0**	**18,1**	**4,6**	**0,1**	**2,2**	**64,7**	**100,0**

B. España

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	14,0	0,8	1,6	23,3	1,6	0,4	0,8	57,6	100,0
Industrias extractivas; energía y agua	3,9	0,1	5,4	21,8	4,3	0,7	5,9	58,0	100,0
Industria manufacturera	5,4	0,1	13,2	17,3	9,3	0,6	3,0	50,9	100,0
Construcción	6,9	0,2	6,5	31,6	3,2	0,6	1,5	49,5	100,0
Comercio y reparación	3,8	0,2	4,8	16,7	3,3	0,3	3,1	67,8	100,0
Transporte y almacenamiento	3,9	0,5	2,5	6,6	0,8	0,4	0,6	84,7	100,0
Hostelería	4,1	0,8	15,0	21,1	0,8	0,0	0,4	57,7	100,0
Información y comunicaciones	1,1	0,2	11,4	39,2	2,2	0,1	2,1	43,6	100,0
Actividades financieras y de seguros	1,9	1,4	6,3	30,9	1,9	0,4	0,5	56,6	100,0
Actividades inmobiliarias	3,5	0,0	1,4	14,5	0,6	0,0	0,6	79,4	100,0
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	2,3	0,0	5,3	28,4	3,1	0,8	2,1	57,9	100,0
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	0,8	0,0	9,4	26,8	3,9	0,8	1,6	56,7	100,0
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	3,9	0,0	8,4	30,0	1,0	0,5	1,0	55,2	100,0
Total España	**4,0**	**0,3**	**6,9**	**22,3**	**3,8**	**0,5**	**2,3**	**60,0**	**100,0**

Notas: En este caso la distribución por continente se realiza sobre las propias filiales extranjeras según su ubicación.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

4.4.1. Estudio de las filiales extranjeras de las empresas exportadoras.

Los análisis anteriores los hemos realizado tomando como base el total de empresas. En los siguientes párrafos profundizamos en el caso particular de las empresas exportadoras valencianas, que son el objeto fundamental de este informe.

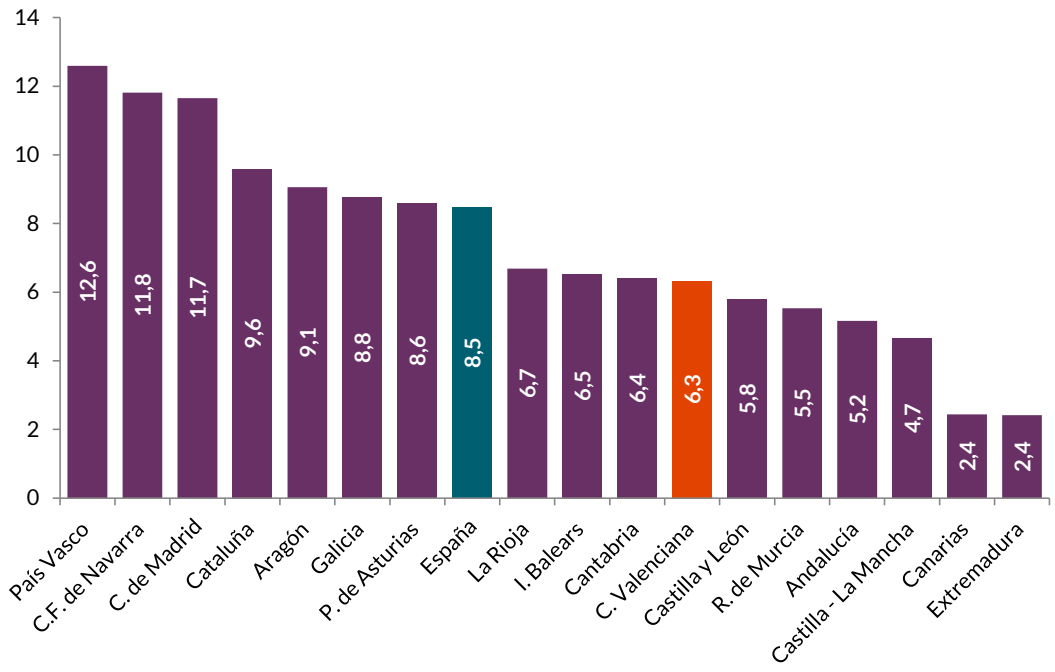
Como hemos dicho anteriormente, en 2016 había 9.106 empresas en España con filiales en el extranjero, 766 de las cuales fueron valencianas. En la muestra de exportadoras, las cifras se reducen a 3.520 empresas españolas exportadoras con filiales foráneas[16], el 8,5% sobre el total de empresas exportadoras españolas, y 361 valencianas, que suponen el 6,3% de las exportadoras valencianas (gráfico 4.7). La Comunitat Valenciana queda por debajo de la media nacional, y se sitúa en el puesto 11º. País Vasco, Navarra y Madrid son las CC. AA. con más empresas exportadoras con filiales extranjeras, con porcentajes que doblan el de las valencianas. Extremadura y Canarias son las CC. AA. con menos empresas exportadoras con filiales.

El 45,06% de las empresas valencianas exportadoras más grandes tienen filiales en el extranjero, dato inferior a la media nacional para ese tamaño en más de 4 puntos (gráfico 4.8). En todos los tamaños de empresa, las valencianas presentan un menor porcentaje de empresas con filiales que las españolas.

En la mayoría de las comunidades autónomas, las empresas exportadoras grandes son las de mayor proporción de empresas con filiales, con Galicia a la cabeza (cuadro 4.29). La Comunitat Valenciana ocupa el 9º lugar entre las regiones con más empresas con filiales en el microtamaño, el 8º entre las pequeñas, el 12º entre las medianas y el 9º entre las grandes, evidenciando una debilidad general en todos los tamaños y específica del mediano tamaño.

[16] Esta reducción se debe a que existen muchas empresas con filiales en el extranjero que están clasificadas en SABI como empresas sin actividad internacional. Cabría pensar que una empresa con una filial en el extranjero está realizando actividad internacional, pero no es necesariamente así pues la empresa filial puede llevar a cabo su actividad propia independientemente de que la empresa matriz realice importaciones o exportaciones.

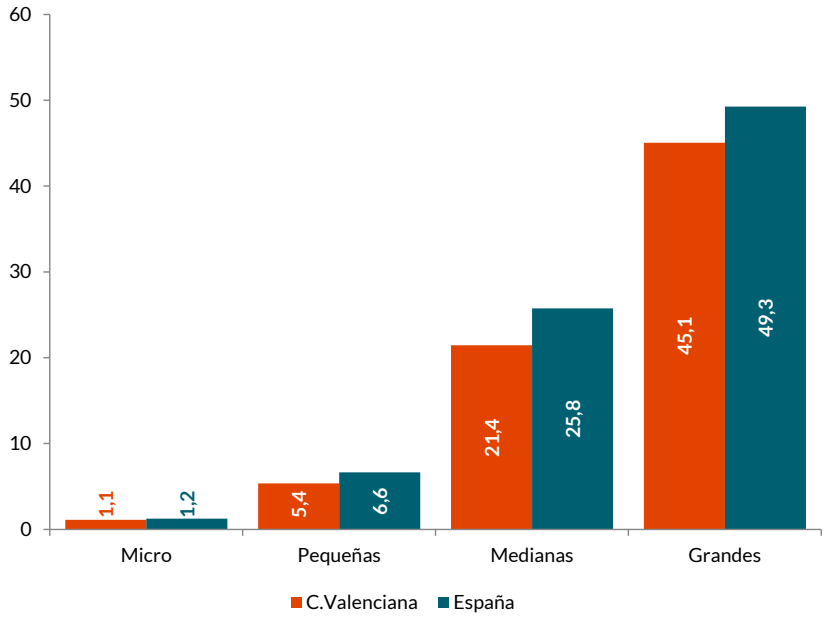
Gráfico 4.7. Peso de las empresas exportadoras con filiales extranjeras por comunidades autónomas. 2016 (porcentaje)



Notas: Se contabilizan todas las empresas que cuentan con filiales extranjeras y que también son empresas exportadoras.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 4.8. Peso de las empresas exportadoras con filiales extranjeras según tamaño de la empresa. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.29. Peso de las empresas exportadoras con filiales extranjeras según tamaño de la empresa. 2016 (porcentaje)

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	5,2	0,9	4,6	18,7	45,7
Aragón	9,1	0,8	7,8	22,4	51,7
Asturias (P. de)	8,6	1,3	4,9	21,7	57,9
Balears (Illes)	6,5	0,3	4,2	33,3	45,5
Canarias	2,4	0,5	2,4	23,5	20,0
Cantabria	6,4	0,7	5,9	13,1	41,7
Castilla y León	5,8	1,2	3,7	19,7	34,5
Castilla-La Mancha	4,7	0,5	3,3	15,3	44,1
Cataluña	9,6	1,5	7,8	28,4	47,2
Comunitat Valenciana	6,3	1,1	5,4	21,4	45,1
Extremadura	2,4	0,0	1,1	13,6	7,7
Galicia	8,8	1,3	6,3	27,2	59,8
Madrid (C. de)	11,7	1,7	10,3	31,8	53,6
Murcia (R. de)	5,5	0,7	4,7	12,9	43,5
Navarra (C. F. de)	11,8	1,8	9,9	25,2	43,5
País Vasco	12,6	1,5	7,1	34,3	54,3
Rioja (La)	6,7	1,4	1,9	29,1	28,6
Ceuta y Melilla	1,4	-	-	33,3	-
España	**8,5**	**1,2**	**6,6**	**25,8**	**49,3**

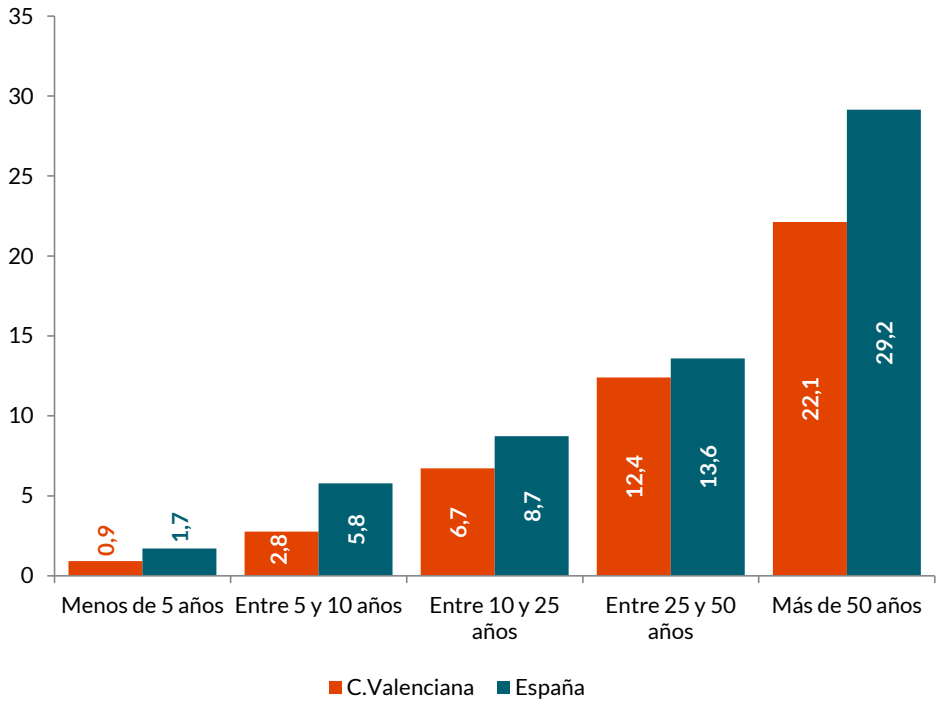
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Anteriormente hemos mostrado que la edad se correlaciona con el número de filiales foráneas. El gráfico 4.9 vuelve a verificar esta evidencia en el caso de las exportadoras. El 22,1% de las empresas exportadoras valencianas de más de 50 años tiene filiales, un porcentaje muy inferior al promedio nacional en esa edad (29,2%). También en el resto de tamaños el dato nacional es superior al valenciano, aunque las diferencias son menores. El cuadro 4.30 ofrece los datos por comunidad autónoma. Se observan perfiles más precoces en comunidades autónomas de referencia como la Comunidad de Madrid o Cataluña, que doblan o incluso triplican el porcentaje de empresas con filiales entre las empresas de menos de 10 años en su comparación con la Comunitat Valenciana. Entre las más jóvenes, destacan las vascas, con 4,6% de empresas exportadoras con filiales, frente al 0,9% valenciano para esa edad.

Por sectores, donde hay mayor prevalencia de empresas valencianas exportadoras con filiales es en actividades financieras y de seguros, con el 35,3% de empresas con filiales, algo que también ocurre en el conjunto del España (cuadro 4.31). Nuestros sectores más importantes desde el punto de vista del valor añadido, industria manufacturera y comercio y reparación, tienen un comportamiento comparado dispar. El primero, industria manufacturera, tiene más empresas con filiales (8,6%) que el promedio valenciano (6,3%), pero menos que el dato nacional para ese sector (10,6%). El segundo, comercio y reparación, sitúa el dato en el 4,3%, inferior al promedio valenciano (6,3%) y al dato español para ese sector (4,8%).

El cuadro 4.32 muestra la distribución de las empresas exportadoras según la ubicación de las filiales. La Unión Europea es la ubicación más frecuente para las empresas exportadoras nacionales, seguida a mucha distancia de América del Sur y del Norte, con la mitad de frecuencia. Asia y África son las ubicaciones más frecuentes tras éstas, seguidas de resto de Europa, América Central y Caribe, y Oceanía, el continente menos frecuente. Con respecto a la media nacional, la Comunitat Valenciana, que también ubica sus filiales preferentemente en Europa, reduce su presencia en América Central y Caribe, América del Sur, y Oceanía; y la supera en el resto. Algunas comunidades autónomas han realizado importantes apuestas por continentes más emergentes o muy alejados como el País Vasco, el cual supera con mucho a la Comunitat Valenciana en su presencia en Asia u Oceanía.

Gráfico 4.9. Peso de las empresas exportadoras con filiales extranjeras según edad de la empresa. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.30. Peso de las empresas con filiales extranjeras según edad de la empresa. 2016 (porcentaje)

	Según edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	0,8	4,7	7,1	8,9	20,8
Aragón	0,7	5,0	9,5	12,6	38,6
Asturias (P. de)	1,1	4,6	6,1	16,1	55,0
Balears (Illes)	0,0	6,1	8,3	17,5	14,3
Canarias	0,7	0,8	3,1	10,5	0,0
Cantabria	0,0	3,7	6,8	7,7	40,0
Castilla y León	0,9	4,9	5,4	8,9	29,4
Castilla-La Mancha	1,2	2,3	6,2	6,9	6,3
Cataluña	2,3	5,7	8,1	13,7	28,0
Comunitat Valenciana	**0,9**	**2,8**	**6,7**	**12,4**	**22,1**
Extremadura	0,0	1,9	3,4	3,1	0,0
Galicia	1,7	7,2	8,2	16,4	20,8
Madrid (C. de)	2,6	8,3	15,5	18,4	37,0
Murcia (R. de)	2,8	1,8	5,4	9,9	20,0
Navarra (C. F. de)	1,9	12,1	8,5	19,0	20,7
País Vasco	4,6	10,2	11,6	14,6	33,8
Rioja (La)	0,0	15,2	3,3	9,8	20,0
Ceuta y Melilla	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0
España	**1,7**	**5,8**	**8,7**	**13,6**	**29,2**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.31. Peso de las empresas exportadoras con filiales extranjeras según sector de actividad de la empresa. 2016 (porcentaje)

	C. Valenciana	España
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2,9	5,3
Industrias extractivas; energía y agua	8,7	17,1
Industria manufacturera	8,6	10,6
Construcción	8,8	13,1
Comercio y reparación	4,3	4,8
Transporte y almacenamiento	11,7	13,9
Hostelería	0,0	1,7
Información y comunicaciones	8,1	15,3
Actividades financieras y de seguros	35,3	35,7
Actividades inmobiliarias	0,0	2,5
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	6,9	13,9
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	8,0	11,0
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	0,0	3,8
Total	**6,3**	**8,5**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 4.32. Distribución de las empresas exportadoras según la ubicación de las filiales extranjeras. 2016 (porcentaje)

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Andalucía	14,6	6,0	14,9	18,9	7,7	1,1	4,3	32,4	100,0
Aragón	5,7	1,0	14,0	21,8	10,4	0,5	6,7	39,9	100,0
Asturias (P. de)	8,0	7,1	15,9	26,5	9,7	1,8	4,4	26,5	100,0
Balears (Illes)	6,6	16,4	21,3	8,2	4,9	0,0	8,2	34,4	100,0
Canarias	23,3	23,3	10,0	16,7	3,3	0,0	3,3	20,0	100,0
Cantabria	16,7	0,0	25,0	19,4	5,6	0,0	8,3	25,0	100,0
Castilla y León	6,7	2,5	15,0	18,3	9,2	0,8	1,7	45,8	100,0
Castilla-La Mancha	9,4	2,4	12,9	20,0	7,1	0,0	3,5	44,7	100,0
Cataluña	6,6	3,6	17,5	16,7	11,3	0,9	4,9	38,5	100,0
Comunitat Valenciana	**9,2**	**3,1**	**18,3**	**18,4**	**10,3**	**0,5**	**4,2**	**36,0**	**100,0**
Extremadura	0,0	0,0	16,7	8,3	0,0	0,0	0,0	75,0	100,0
Galicia	8,7	5,0	13,2	18,7	8,7	0,5	5,8	39,3	100,0
Madrid (C. de)	7,7	5,9	18,9	22,3	8,4	1,3	4,1	31,4	100,0
Murcia (R. de)	16,0	0,0	16,0	17,9	6,6	0,0	7,5	35,8	100,0
Navarra (C. F. de)	7,8	2,3	20,3	19,5	10,2	0,8	5,5	33,6	100,0
País Vasco	6,4	2,6	17,7	18,4	13,7	2,1	5,0	33,9	100,0
Rioja (La)	6,9	0,0	13,8	20,7	13,8	0,0	0,0	44,8	100,0
Ceuta y Melilla	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
España	**8,1**	**4,4**	**17,4**	**19,3**	**9,8**	**1,0**	**4,7**	**35,3**	**100,0**

Notas: Se contabilizan todas las empresas exportadoras que cuentan con filiales extranjeras y se distribuyen en función de dónde están esas filiales.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

5. ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN LA COMUNITAT VALENCIANA A TRAVÉS DE LAS MATRICES FORÁNEAS

El objetivo de este epígrafe es analizar la inversión directa extranjera (recibida) a través de las empresas valencianas cuyas matrices con control de más del 50% de capital social son empresas foráneas[17]. Según este criterio, en nuestra muestra hay 5.517 filiales en España, de las cuales 321 están en la Comunitat Valenciana.

Las empresas extranjeras están presentes en España fundamentalmente a través de mercantiles micro (muchas de ellas simples oficinas comerciales) o pequeñas. Estos dos tamaños representan el 72,3% de todas las filiales extranjeras españolas (cuadro 5.1)[18]. Algunas comunidades autónomas presentan un perfil diferente en la distribución de las empresas con matrices extranjeras según el tamaño de la empresa participada. Por ejemplo, menos del 39% de las filiales asturianas son micro y pequeñas empresas; y por el contrario, este porcentaje se eleva a algo menos del 84% en Andalucía o Canarias. La Comunitat Valenciana reproduce el perfil promedio español mostrado en el citado gráfico, con el 72,6% concentrado en los tamaños micro y pequeño.

El cuadro 5.2 muestra la distribución de las empresas con matrices extranjeras según la edad de la empresa participada. Donde menos presencia de matrices extranjeras se observa es en las filiales de más de 50 años, tanto en el caso español como valenciano, siendo excepciones Asturias y la Rioja.

Muchas empresas extranjeras entran a España y a la Comunitat Valenciana creando su propia filial[19]. Es por ello que son especialmente relevantes los datos de la cohorte más joven (menos de 5 años) que da cuenta del *momentum* que vive la entrada de capital extranjero en cada territorio. La IDE en la Comunitat Valenciana es relativamente activa en este grupo de filiales (24,9% del total de filiales valencianas, frente al nacional situado en el 23,3%). Illes Balears presenta el dato más activo (37%). País Vasco y Cataluña tienen menos filiales con matriz extranjera que la Comunitat Valenciana en esa cohorte; Andalucía tiene un porcentaje similar; y Madrid es más dinámica, concentrando asimismo menos filiales en las edades superiores a 10 años con respecto al promedio nacional, lo que da cuenta de la situación que vive esa autonomía desde el punto de vista de la IDE extranjera en relación con las otras comunidades autónomas de referencia.

[17] Otros estudios previos sobre IDE utilizan un enfoque similar. Por ejemplo Afi (2015), en su estudio de la IDE británica en España.

[18] La distribución de las empresas con matrices extranjeras según tamaño de la empresa participada obtenida de nuestra muestra es similar a la publicada por el INE para 2016 (44,5% microempresas; 25,6% pequeñas; 21,4% medianas y 8,5% grandes).

[19] Según el Plan estratégico de atracción de inversión extranjera a la Comunitat Valenciana (Maudos *et al.* 2017), más de la mitad de las empresas extranjeras entraron a la Comunitat Valenciana mediante operaciones *greenfield* (desarrollo interno) y un tercio lo hicieron vía adquisiciones de empresas ya existentes.

Cuadro 5.1. Distribución de las empresas con matrices extranjeras según tamaño de la empresa participada. 2016 (porcentaje)

	Según tamaño				Total
	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes	
Andalucía	59,8	23,5	11,9	4,9	100,0
Aragón	23,8	27,6	30,5	18,1	100,0
Asturias (P. de)	22,6	16,1	29,0	32,3	100,0
Balears (Illes)	46,7	35,2	14,5	3,5	100,0
Canarias	55,0	28,3	10,8	5,8	100,0
Cantabria	26,3	31,6	15,8	26,3	100,0
Castilla y León	33,3	30,5	28,6	7,6	100,0
Castilla-La Mancha	27,5	37,3	25,5	9,8	100,0
Cataluña	41,8	31,8	17,6	8,7	100,0
Comunitat Valenciana	**48,9**	**23,7**	**17,8**	**9,7**	**100,0**
Extremadura	42,9	28,6	23,8	4,8	100,0
Galicia	59,0	17,3	13,5	10,3	100,0
Madrid (C. de)	47,2	24,7	16,1	12,1	100,0
Murcia (R. de)	41,9	32,6	16,3	9,3	100,0
Navarra (C. F. de)	31,0	17,2	34,5	17,2	100,0
País Vasco	26,0	31,4	28,5	14,0	100,0
Rioja (La)	36,4	36,4	9,1	18,2	100,0
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-
España	**44,9**	**27,4**	**17,5**	**10,2**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 5.2. Distribución de las empresas con matrices extranjeras según edad de la empresa participada. 2016 (porcentaje)

	Edad					Total
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años	
Andalucía	24,7	22,0	40,5	11,4	1,5	100,0
Aragón	12,4	16,2	44,8	24,8	1,9	100,0
Asturias (P. de)	16,1	9,7	45,2	16,1	12,9	100,0
Balears (Illes)	37,0	16,3	33,0	11,0	2,6	100,0
Canarias	33,3	14,2	38,3	12,5	1,7	100,0
Cantabria	10,5	21,1	52,6	15,8	0,0	100,0
Castilla y León	23,8	18,1	40,0	16,2	1,9	100,0
Castilla-La Mancha	13,7	15,7	49,0	17,6	3,9	100,0
Cataluña	16,4	18,3	40,6	20,4	4,4	100,0
Comunitat Valenciana	**24,9**	**23,7**	**35,2**	**13,4**	**2,8**	**100,0**
Extremadura	14,3	19,0	42,9	14,3	9,5	100,0
Galicia	17,3	47,4	20,5	12,2	2,6	100,0
Madrid (C. de)	28,5	25,4	29,7	13,3	3,0	100,0
Murcia (R. de)	30,2	4,7	34,9	30,2	0,0	100,0
Navarra (C. F. de)	13,8	13,8	41,4	22,4	8,6	100,0
País Vasco	13,6	13,6	45,0	23,1	4,5	100,0
Rioja (La)	18,2	27,3	36,4	9,1	9,1	100,0
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-	-
España	**23,3**	**21,8**	**35,6**	**16,0**	**3,4**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

El principal origen de la IDE en filiales españolas es la UE (77,55% de las filiales españolas), seguido de América del Norte (9,8%) y Asia (5,0%) (cuadro 5.3). El origen menos frecuente es África, con el 0,2% de los casos. Las filiales valencianas reproducen este esquema, al igual que otras comunidades autónomas de referencia, como Cataluña o la Comunidad de Madrid. La comunidad autónoma con una distribución más dispar es La Rioja, con muchas matrices concentradas en Asia y América del Norte, además de la Unión Europea. Los cuadros 5.4 y 5.5 muestran la distribución por continentes, edades y tamaños.

El análisis por sectores arroja nuevas e interesantes evidencias sobre la procedencia de la IDE en la Comunitat Valenciana. El origen más frecuente de las matrices de las filiales valencianas tomadas conjuntamente es la UE (sección a, cuadro 5.6). Sin embargo, en el sector de información y comunicaciones es América del Norte el primer origen. Cinco sectores concentran todas las matrices en la UE. Solo dos sectores, industria manufacturera y comercio y reparación (los dos más importantes desde el punto de vista del valor añadido), tienen filiales con matrices africanas; y Oceanía solo tiene presencia en industria manufacturera y actividades profesionales.

La sección b del cuadro 5.6 muestra los mismos datos pero para el conjunto de filiales españolas. Como era de esperar por el mayor número de filiales consideradas, la muestra de filiales se reparte en mayor número de continentes. Los dos sectores de mayor importancia desde el punto de vista de la aportación de valor añadido, (industria manufacturera y comercio y reparación), no muestran diferencias importantes entre el caso valenciano y el español.

Cuadro 5.3. Distribución de las empresas con matrices extranjeras según la ubicación de la matriz. 2016 (porcentaje)

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Andalucía	0,0	4,2	10,0	1,2	2,7	2,7	8,5	70,6	100,0
Aragón	0,0	2,9	10,6	1,0	2,9	0,0	1,0	81,7	100,0
Asturias (P. de)	0,0	0,0	19,4	0,0	0,0	3,2	3,2	74,2	100,0
Balears (Illes)	0,0	3,5	4,4	0,4	0,4	1,3	3,1	86,7	100,0
Canarias	0,0	4,2	4,2	0,8	5,8	0,8	8,3	75,8	100,0
Cantabria	0,0	0,0	5,3	0,0	5,3	0,0	5,3	84,2	100,0
Castilla y León	0,0	0,0	12,4	1,0	1,9	1,9	9,5	73,3	100,0
Castilla-La Mancha	0,0	0,0	9,8	2,0	2,0	0,0	3,9	82,4	100,0
Cataluña	0,2	3,2	9,2	0,9	7,0	0,3	2,4	76,9	100,0
Comunitat Valenciana	**0,6**	**1,2**	**8,1**	**1,2**	**5,3**	**0,6**	**4,7**	**78,2**	**100,0**
Extremadura	0,0	0,0	9,5	0,0	0,0	0,0	4,8	85,7	100,0
Galicia	0,6	0,0	7,1	3,2	3,8	0,0	1,3	84,0	100,0
Madrid (C. de)	0,3	3,0	11,0	1,4	4,5	0,6	2,0	77,3	100,0
Murcia (R. de)	0,0	2,3	11,6	0,0	7,0	2,3	2,3	74,4	100,0
Navarra (C. F. de)	0,0	1,7	0,0	0,0	6,9	0,0	5,2	86,2	100,0
País Vasco	0,4	0,4	10,3	0,8	6,6	0,4	0,4	80,6	100,0
Rioja (La)	0,0	0,0	18,2	0,0	27,3	0,0	0,0	54,5	100,0
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-
España	**0,2**	**2,7**	**9,6**	**1,2**	**5,0**	**0,7**	**3,0**	**77,6**	**100,0**

Notas: Se contabilizan todas las empresas que cuentan con una matriz no ubicada en España y cuyo porcentaje de participación total es superior al 50%.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 5.4. Distribución de las empresas con matrices extranjeras según ubicación de la matriz y edad de la empresa participada. 2016 (porcentaje)

A. C. Valenciana

	Edad					Total
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años	
África	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	100,0
América Central y Caribe	0,0	25,0	50,0	25,0	0,0	100,0
América del Norte	38,5	7,7	42,3	7,7	3,8	100,0
América del Sur	25,0	25,0	25,0	25,0	0,0	100,0
Asia	35,3	23,5	29,4	11,8	0,0	100,0
Oceanía	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0
Resto de Europa	26,7	20,0	46,7	6,7	0,0	100,0
Unión Europea	23,1	25,9	33,5	14,3	3,2	100,0
Total C. Valenciana	**24,9**	**23,7**	**35,2**	**13,4**	**2,8**	**100,0**

B. España

	Edad					Total
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años	
África	38,5	15,4	46,2	0,0	0,0	100,0
América Central y Caribe	23,3	18,7	33,3	23,3	1,3	100,0
América del Norte	24,2	15,1	39,1	17,5	4,2	100,0
América del Sur	34,4	12,5	42,2	10,9	0,0	100,0
Asia	23,7	13,1	35,0	22,3	5,8	100,0
Oceanía	15,4	25,6	48,7	7,7	2,6	100,0
Resto de Europa	31,1	20,4	35,3	13,2	0,0	100,0
Unión Europea	22,7	23,5	35,0	15,4	3,4	100,0
Total C. Valenciana	**23,3**	**21,8**	**35,6**	**16,0**	**3,4**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 5.5. Distribución de las empresas con matrices extranjeras según ubicación de la matriz y tamaño de la empresa participada. 2016 (porcentaje)

A. C. Valenciana

	Según tamaño				Total
	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes	
África	50,0	50,0	0,0	0,0	100,0
América Central y Caribe	75,0	25,0	0,0	0,0	100,0
América del Norte	34,6	30,8	11,5	23,1	100,0
América del Sur	75,0	25,0	0,0	0,0	100,0
Asia	47,1	23,5	17,6	11,8	100,0
Oceanía	50,0	0,0	50,0	0,0	100,0
Resto de Europa	60,0	33,3	6,7	0,0	100,0
Unión Europea	49,0	22,3	19,5	9,2	100,0
Total C. Valenciana	**48,9**	**23,7**	**17,8**	**9,7**	**100,0**

B. España

	Según tamaño				Total
	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes	
África	46,2	38,5	7,7	7,7	100,0
América Central y Caribe	49,3	23,3	20,7	6,7	100,0
América del Norte	40,2	29,1	18,3	12,5	100,0
América del Sur	54,7	20,3	20,3	4,7	100,0
Asia	30,7	25,9	29,2	14,2	100,0
Oceanía	53,8	23,1	23,1	0,0	100,0
Resto de Europa	54,5	26,9	14,4	4,2	100,0
Unión Europea	45,7	27,5	16,5	10,2	100,0
Total España	**44,9**	**27,4**	**17,5**	**10,2**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Cuadro 5.6. Distribución de las empresas con matrices extranjeras según ubicación de la matriz y sector de actividad de la empresa participada. 2016 (porcentaje)

A. C. Valenciana

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Industrias extractivas; energía y agua	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Industria manufacturera	1,7	0,0	13,3	3,3	8,3	1,7	1,7	70,0	100,0
Construcción	0,0	12,5	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	62,5	100,0
Comercio y reparación	0,9	0,9	10,4	0,9	7,5	0,0	3,8	75,5	100,0
Transporte y almacenamiento	0,0	0,0	0,0	0,0	6,3	0,0	0,0	93,8	100,0
Hostelería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	66,7	100,0
Información y comunicaciones	0,0	0,0	50,0	0,0	10,0	0,0	0,0	40,0	100,0
Actividades financieras y de seguros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Actividades inmobiliarias	0,0	5,6	0,0	0,0	5,6	0,0	16,7	72,2	100,0
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	0,0	0,0	6,1	3,0	3,0	3,0	0,0	84,8	100,0
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Total C. Valenciana	**0,6**	**1,2**	**8,1**	**1,2**	**5,3**	**0,6**	**4,7**	**78,2**	**100,0**

B. España

	Continente								Total
	África	América Central y Caribe	América del Norte	América del Sur	Asia	Oceanía	Resto de Europa	Unión Europea	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1,1	5,2	9,9	0,0	4,8	0,0	2,9	76,1	100,0
Industrias extractivas; energía y agua	0,2	0,5	3,4	0,0	1,1	0,0	2,1	92,8	100,0
Industria manufacturera	0,1	1,4	10,8	1,2	8,8	1,3	3,0	73,5	100,0
Construcción	0,0	8,8	4,7	1,1	2,5	2,4	4,7	75,9	100,0
Comercio y reparación	0,1	0,9	10,8	1,1	8,6	0,1	3,0	75,2	100,0
Transporte y almacenamiento	0,5	3,2	4,6	0,5	3,5	0,7	1,8	85,3	100,0
Hostelería	0,0	2,6	7,4	0,8	0,8	1,1	8,6	78,8	100,0
Información y comunicaciones	0,6	1,3	19,8	0,6	4,2	0,4	4,3	68,9	100,0
Actividades financieras y de seguros	0,3	6,0	10,5	3,0	4,1	1,9	2,1	72,2	100,0
Actividades inmobiliarias	0,4	7,5	4,5	1,4	1,0	0,0	4,3	80,9	100,0
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	0,3	2,3	13,1	1,6	3,3	1,0	1,6	76,8	100,0
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales	0,0	0,0	6,3	2,1	1,0	1,4	1,2	87,9	100,0
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	0,0	2,1	9,2	0,0	2,0	1,3	2,4	83,0	100,0
España	**0,2**	**2,7**	**9,6**	**1,2**	**5,0**	**0,7**	**3,0**	**77,6**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

6. CONCLUSIONES

La Comunitat Valenciana tiene más de 23.000 empresas exportadoras, el 6,6% del total de empresas valencianas. Sus exportaciones suponen una importante contribución al PIB regional y a la competitividad de nuestro territorio.

A pesar de la importancia de este actor económico, son muy pocos los trabajos que han analizado el caso valenciano en profundidad, y ninguno lo ha hecho desde una perspectiva de empresa, para toda la Comunitat Valenciana y con una muestra suficientemente representativa de nuestras empresas. Esta escasez la sufre especialmente el Gobierno Valenciano, pues tal *input* es vital para que su acción ejecutiva, que requiere de análisis rigurosos y contemporáneos, se desarrolle con eficacia.

Es por ello que el objetivo fundamental de este trabajo es tomar una instantánea, lo más actual posible, del momento que viven las empresas exportadoras valencianas con la mejor y más representativa muestra de empresas con la que se puede trabajar actualmente en España. Con este fin hemos realizado un estudio desde lo general (variables macro) a lo concreto (variables micro a nivel de empresa), utilizando bases de datos de comercio y de empresas. Apoyados en estas fuentes de información, se analizan las características y estrategias de la empresa exportadora valenciana y se compara con sus homólogas en otras comunidades autónomas y con las empresas valencianas no exportadoras.

A continuación resumimos los principales resultados y concluimos el trabajo con algunas reflexiones y recomendaciones.

Resultados

- Las exportaciones de la Comunitat Valenciana, las terceras en el *ranking* autonómico, han recuperado peso en España tras el declive experimentado en los años previos a la reciente crisis internacional. Sin embargo, siguen siendo muy dependientes de los sectores del automóvil y el de bienes de consumo duradero, el sector de las semi-manufacturas, la alimentación, bebidas y tabaco, y las manufacturas de consumo, y de la multinacional Ford, responsable de una cuarta parte de las exportaciones valencianas.
- El peso de la Comunitat Valenciana en el empleo de la IDE nacional es inferior al que le correspondería por empleo total, lo que sigue evidenciando la ventaja comparativa endémica que tiene Madrid sobre el resto de comunidades autónomas en la atracción de IDE hacia España. Los países de la UE-28 concentran dos terceras partes de la IDE que recibe la Comunitat Valenciana, observándose cambios importantes en la inversión que llega desde América Latina, Asia-Oceanía, y América del Norte.
- La Comunitat Valenciana es la cuarta autonomía con mayor porcentaje de empresas exportadoras, por detrás del País Vasco, Comunidad de Madrid, Cataluña y La Rioja. En 2017 alcanzó el 14,4% del total de las exportadoras españolas, pero se quedó en el 10,6% de la facturación nacional. Esta cifra, similar al peso de la economía valenciana en el PIB y empleo nacional, corrige a la baja la imagen que se tiene de la Comunitat Valenciana como *campeona* de la exportación. Además, dos terceras partes del

total de empresas valencianas no tienen una estrategia de exportación regular sostenida en el tiempo, lo que implica no tener una estrategia internacional planificada. Por tanto, a la debilidad propia del pequeño tamaño y la falta de un número mayor de grandes empresas exportadoras, se suma la falta de planes de exportación y de estrategias de internacionalización sostenidos en el tiempo en una gran cantidad de empresas.

- Otro aspecto crítico es la excesiva concentración sectorial. El 75,5% del valor añadido aportado por las empresas valencianas exportadoras se concentra en dos sectores: la industria manufacturera, y el sector del comercio y reparación, más del doble de la concentración observada en las empresas valencianas no exportadoras. Esta concentración tiene su explicación y sus ventajas, pero limita el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen otros sectores en otros lugares del mundo.

- Un elemento positivo a destacar es que las empresas exportadoras valencianas tienen un desempeño relativo superior a las exportadoras españolas y un perfil financiero de mayor solidez. A pesar de tener una tamaño medio mucho menor que las exportadoras españolas, crecen más, son más rentables, tienen más liquidez, son más solventes y tienen un menor riesgo de impago. Sin embargo, tienen una menor productividad aparente del trabajo, y los costes laborales por unidad de venta son superiores, lo cual evidencia algunas de sus debilidades. En la comparación con las empresas no exportadoras valencianas salen muy favorecidas, salvo en la solvencia, pues las exportadoras están más apalancadas que las no exportadoras, lo cual puede ser un problema si el entorno de bajos tipos de interés cambia.

- La Comunitat Valenciana es la 5ª más diversificada en exportaciones, con 1,61 continentes abordados, y la 7ª en importación, con 1,04 continentes. Estas posiciones son ligeramente superiores a otros *rankings* que ordenan las ventas, el empleo o el valor añadido asociado a las exportaciones valencianas. Sin embargo, las empresas grandes valencianas están menos diversificadas que el resto de tamaños y también menos que las grandes españolas, con 1,35 continentes en promedio. El primer destino de las exportaciones valencianas es la UE. Tres sectores tienen niveles de diversificación geográfica muy bajos: industrias extractivas, hostelería y actividades artísticas.

- La existencia de filiales en el extranjero es una muestra de un proyecto internacional sólido y a largo plazo. Desgraciadamente, en todos los tamaños de empresa las firmas valencianas presentan un menor porcentaje de empresas con filiales extranjeras con respecto a la referencia nacional, siendo mayor la diferencia entre las empresas grandes, tan importantes para el desarrollo industrial por su efecto tractor. África singulariza el caso valenciano en relación con la ubicación de las filiales extranjeras, siendo la UE su ubicación más frecuente.

Recomendaciones

- Son muchos los estudios que subrayan el hándicap del menor tamaño empresarial en la competitividad de la empresa valenciana. Esta desventaja también la sufre la empresa exportadora valenciana. Conseguir que nuestras empresas crezcan es fundamental para combinar el dinamismo del pequeño tamaño con la solidez, liderazgo y efecto tractor y diseminador de las medianas y grandes empresas. En la Comunitat Valenciana tenemos muy pocas empresas en el grupo de grandes empresas exportadoras y además hay un vacío entre Ford y las siguientes grandes empresas. Necesitamos más empresas grandes y dentro de éstas, empresas de mayor tamaño. Apostar por el crecimiento de las grandes empresas exportadoras con filiales foráneas como por ejemplo, Anecoop, con filiales en varios países de Europa, Rusia y China, será crítico para que nuestras empresas "tractoras" crezcan y consoliden la internacionalización de nuestras ventas.

- Otro problema que hemos identificado es la excesiva concentración sectorial de nuestras exportaciones. Estudios previos pero recientes cuantifican la ventaja competitiva de nuestros sectores (Maudos *et al.* 2017) y deberían ser los de mayor productividad y especialización los que recibieran una mayor atención por parte de la política industrial valenciana, pues servirán para reducir la concentración sectorial hacia aquellos sectores con mayor nivel de competitividad internacional.

- Recientemente se ha presentado el informe sobre *Los mercados del comercio exterior valenciano: diversificación vs concentración* realizado por la Cámara de València (Mompó y Cicuéndez, 2018), que aboga por diversificar los mercados de exportación de las empresas valencianas y reducir su concentración en Europa, sobre todo en la zona euro, con el fin de evitar los riesgos que implica la dependencia de unos pocos mercados. En este informe hemos obtenido evidencia que apoya esta recomendación, a pesar de que nuestras empresas están más diversificadas que el promedio nacional. La diversificación permite aprovechar mayor cantidad de oportunidades globales, no perder cuota en las zonas de mayor crecimiento, y reducir el impacto de los ciclos económicos regionales adversos.

- Hemos analizado con profundidad el perfil económico financiero de las empresas exportadoras valencianas y obtenido buenos resultados, a pesar del endémico menor tamaño. En este momento tenemos empresas agresivas y rentables, pero más apalancadas que las no exportadoras. La economía europea se está enfriando y los tipos de interés solo pueden evolucionar al alza. En este futuro contexto, las empresas exportadoras valencianas deberían ganar en solvencia con un mayor recurso a la autofinanciación (reduciendo así su endeudamiento), para entrar en la próxima crisis con mayor capacidad de resistencia que la que mostraron las empresas valencianas en la última crisis (Pérez *et al.* 2015).
- El *stock* de empresas exportadoras valencianas es elevado, pero crece menos que la media nacional y hay una mayor proporción de exportadores irregulares. Convendría estudiar en profundidad por qué estamos creciendo menos (y sobre todo al colectivo de exportadores irregulares) para poder desarrollar acciones de política industrial conducentes a consolidar sus ventas foráneas.
- Todas las iniciativas que favorecen la llegada de IDE –mucha de la cual se sustancia en filiales valencianas muy exportadoras, productivas y tecnológicas– y el desarrollo empresarial valenciano, son bienvenidas. Trabajos previos ya han trazado algunos caminos, como el sugerido por el Ivie (2017), el cual recomienda, entre muchas otras estrategias, el desarrollo de centros logísticos intermodales para ser puerta de entrada de Oriente Medio, China y África; el desarrollo del Parque de Sagunto-Puerto de Sagunto; o el fomento de clústeres "campeones" (por ejemplo, en microelectrónica). Todas estas iniciativas mejorarán las condiciones para la internacionalización de la empresa valenciana.
- La literatura especializada ha desarrollado el concepto de país y filial trampolín, una especie de puente entre un origen y un destino que se encuentran demasiado alejados por razones geográficas, culturales, etc. La Comunitat Valenciana puede servir de región trampolín para empresas europeas o asiáticas que desean desarrollarse en Latinoamérica, pero también para empresas latinoamericanas que buscan su entrada o crecimiento en Europa desde la Comunitat Valenciana. Crear las condiciones para el desarrollo e implantación de estas filiales valencianas de empresas extranjeras también sería recomendable. La Comunitat Valenciana recibe cada vez menos IDE procedente de América Latina. Un examen de este hecho ayudaría a entender algunas debilidades subyacentes de nuestro territorio frente a otros nacionales con los que compartimos la ventaja del efecto trampolín.

ANEXO 1. REPRESENTATIVIDAD DE LA MUESTRA

La muestra de empresas utilizada para este informe procede de la base de datos *Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI)*, gestionada por Informa, que contiene datos históricos de las Cuentas Anuales depositadas en el Registro Mercantil. Los datos analizados corresponden al ejercicio fiscal 2016, el último para el cual está cargada toda la información en el momento de hacer este informe.

Gran parte de los análisis y reflexiones vertidas en este documento provienen de esta fuente, de modo que sus limitaciones y sesgos también son asumidos aquí. Entre sus limitaciones se encuentra que no cubre el 100% de empresas españolas, ya que solo recoge las cuentas de aquellas que han depositado cuentas y que no ofrece información que no esté contenida en las cuentas anuales o en registros públicos. Actualmente contiene información de 1,6 millones empresas. En todo caso es una muestra representativa y la mejor disponible en España para estudios como el realizado en este informe. Por la naturaleza del proceso de captación de la información (el Registro Mercantil), la base de datos infrarrepresenta las empresas de menor tamaño, especialmente las microempresas, de modo que los resultados de este informe están sesgados hacia el tamaño mediano y grande, cuando, por ejemplo, se obtiene una media o se distribuye una variable.

La selección de la muestra ha sido realizada a partir de la aplicación de una serie de criterios que tienen por objeto disponer de un conjunto de datos representativo y fiable. En primer lugar, se han considerado únicamente aquellas empresas que presentan estados financieros individuales (no consolidados), ya que al no conocer qué compañías componen cada uno de los grupos de los que se dispone de los estados consolidados en cada ejercicio, se estaría duplicando información. Además, la utilización de estados contables consolidados implicaría agregar información de sectores heterogéneos, especialmente en el caso de grupos empresariales con inversiones en sectores diversos.

En segundo lugar, se han incluido exclusivamente las empresas cuya forma jurídica es societaria y aquellas individuales que hubiesen depositado cuentas anuales en el Registro Mercantil, quedando excluidas las empresas que, aun presentado información económico-financiera completa, tuviesen alguna de las siguientes formas jurídicas: corporación local, congregación religiosa, organismo autónomo, sociedad civil, congregaciones e instituciones religiosas, asociación y no definidas. Además, se han eliminado aquellas empresas que no se encuentran económicamente activas.

Así pues, la muestra utilizada no pretende proporcionar descripción completa y comprehensiva de toda la economía de la Comunitat Valenciana ni de España, sino una muestra representativa de la misma que resulte útil para los fines del presente informe. Por ello, es necesario advertir que pueden existir ciertas diferencias en las valoraciones con respecto a otros estudios que analicen la totalidad de la población por ejemplo, los basados en datos de DIRCE o Datacomex, o que estudien muestras diferentes (que incluyan o excluyan determinados sectores) o que utilicen definiciones alternativas para algunas de las variables estudiadas. Así pues, cualquier comparación de resultados entre muestras diferentes debe ser realizada con precaución.

Dado que uno de los objetivos del informe es analizar la empresa exportadora valenciana teniendo en cuenta la especialización sectorial, se han excluido aquellas empresas para las que no se dispone del código de actividad de acuerdo a la CNAE 2009. La información de actividad ha sido obtenida de la base de datos SABI de acuerdo a la CNAE 2009 a cuatro dígitos indicada como código de actividad primario.

En 2016 había 148 mil empresas exportadoras en España según Datacomex, de las cuales 22.169 eran valencianas, esto es el 14,9%. Hemos trabajado con 41.584 empresas exportadoras (26,3% de la población), de las cuales 5.722 valencianas (25,8% de la población), esto es el 13,8%, porcentaje similar al de la población que mantiene el error de estimación por debajo del 0,6%.

Cuadro A.1. Muestra de empresas utilizada y representatividad.

	SABI 2016								DATACOMEX 2016		MUESTRA
	Empresas que exportan e importan (1)		Empresas que exportan (2)		Empresas que importan		Empresas exportadoras (3)=(1)+(2)		Empresas que exportan (4)		(3)/(4)
	Número	Porcentaje sobre el total nacional	Número	Porcentaje sobre el total nacional	Número	Porcentaje sobre el total nacional	Número	Porcentaje sobre el total nacional	Número	Porcentaje sobre el total nacional	Porcentaje
Andalucía	2.850	9,2	1.117	10,5	2.238	9,7	3.967	9,5	20.827	10,6	19,0
Aragón	1.043	3,4	382	3,6	888	3,9	1.425	3,4	4.518	2,3	31,5
Asturias (P. de)	477	1,5	176	1,7	468	2,0	653	1,6	1.999	1,0	32,7
Balears (Illes)	407	1,3	98	0,9	479	2,1	505	1,2	2.750	1,4	18,4
Canarias	750	2,4	111	1,0	648	2,8	861	2,1	6.676	3,4	12,9
Cantabria	245	0,8	67	0,6	219	0,9	312	0,8	1.157	0,6	27,0
Castilla y León	1.053	3,4	518	4,9	1.034	4,5	1.571	3,8	5.280	2,7	29,8
Castilla-La Mancha	863	2,8	425	4,0	609	2,6	1.288	3,1	5.000	2,5	25,8
Cataluña	7.258	23,4	2.330	22,0	4.596	19,9	9.588	23,1	48.006	24,4	20,0
Comunitat Valenciana	**4.260**	**13,7**	**1.462**	**13,8**	**2.719**	**11,8**	**5.722**	**13,8**	**22.169**	**11,2**	**25,8**
Extremadura	273	0,9	223	2,1	225	1,0	496	1,2	1.643	0,8	30,2
Galicia	2.062	6,7	573	5,4	1.699	7,4	2.635	6,3	6.692	3,4	39,4
Madrid (C. de)	5.832	18,8	1.696	16,0	3.512	15,2	7.528	18,1	41.819	21,2	18,0
Murcia (R. de)	909	2,9	428	4,0	547	2,4	1.337	3,2	4.814	2,4	27,8
Navarra (C. F. de)	508	1,6	203	1,9	568	2,5	711	1,7	14.831	7,5	4,8
País Vasco	1.889	6,1	652	6,2	2.367	10,3	2.541	6,1	1.589	0,8	159,9
Rioja (La)	254	0,8	120	1,1	192	0,8	374	0,9	2.579	1,3	14,5
Ceuta y Melilla	63	0,2	7	0,1	47	0,2	70	0,2	184	0,1	38,0
No determinado	-	-	-	-	-	-	-	-	4.560	2,3	-
Total	**30.996**	**100,0**	**10.588**	**100,0**	**23.055**	**100,0**	**41.584**	**100,0**	**197.093**	**100,0**	**21,1**

Fuente: Datacomex y SABI.

Cuadro A.2. Muestra de empresas con % de exportaciones sobre ventas según tamaño de la empresa. 2016 (número)

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	1.143	266	462	325	90
Cataluña	4.482	1.067	1.839	1.227	349
Comunitat Valenciana	2.019	477	815	578	149
Galicia	1.020	209	417	302	92
Madrid (C. de)	2.632	575	836	775	446
País Vasco	1.269	249	548	369	103
España	**15.961**	**3.495**	**6.299**	**4.639**	**1.528**

Fuente: SABI.

Gráfico A.3. Muestra de empresas con % de exportaciones sobre ventas según edad de la empresa. 2016 (número)

	Edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	72	118	550	366	37
Cataluña	186	328	1.727	1.917	324
Comunitat Valenciana	116	154	853	810	86
Galicia	56	95	452	380	37
Madrid (C. de)	184	284	1.068	910	186
País Vasco	75	127	491	454	122
España	**861**	**1.372**	**6.607**	**6.166**	**954**

Fuente: SABI.

Gráfico A.4. Muestra de empresas con % de exportaciones sobre ventas según sector de actividad de la empresa. 2016 (número)

	C. Valenciana	España
Industria manufacturera	1.003	7.033
Comercio y reparación	808	6.051
Total	**2.019**	**15.961**

Fuente: SABI.

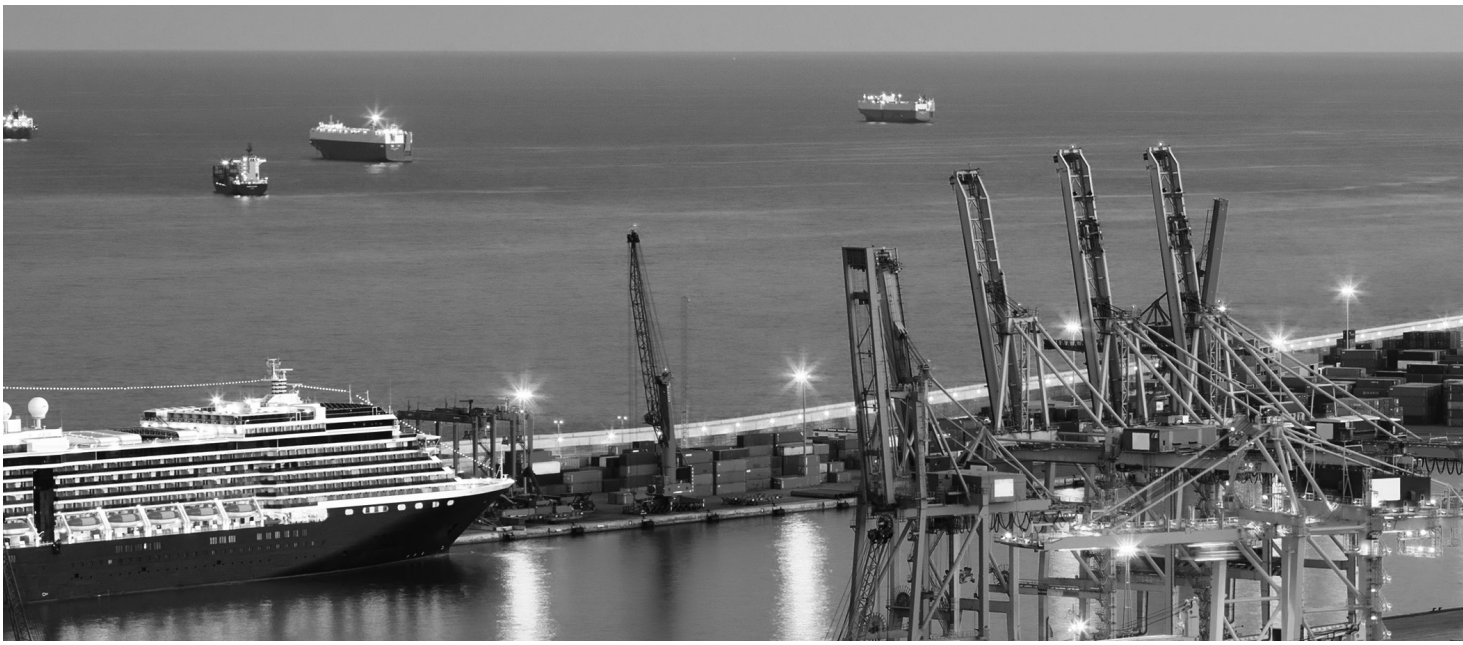


Gráfico A.5. Muestra de empresas con % de importaciones sobre ventas según tamaño de la empresa. 2016 (número)

	Total	Según tamaño			
		Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Andalucía	1.360	961	325	63	11
Cataluña	3.046	1.986	825	188	47
Comunitat Valenciana	1.836	1.225	519	80	12
Galicia	1.194	845	283	52	14
Madrid (C. de)	2.127	1.339	543	151	94
País Vasco	1.764	1.332	377	45	10
España	**14.832**	**9.928**	**3.849**	**836**	**219**

Fuente: SABI.

Gráfico A.6. Muestra de empresas con % de importaciones sobre ventas edad de la empresa. 2016 (número)

	Según edad				
	Menos de 5 años	Entre 5 y 10 años	Entre 10 y 25 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Andalucía	250	237	674	193	6
Cataluña	273	478	1.450	797	48
Comunitat Valenciana	271	290	870	392	13
Galicia	194	195	578	214	13
Madrid (C. de)	309	349	955	476	38
País Vasco	272	311	854	302	25
España	**1.992**	**2.356**	**7.113**	**3.181**	**190**

Fuente: SABI.

Gráfico A.7. Muestra de empresas con % de importaciones sobre según sector de actividad de la empresa. 2016 (número)

	C. Valenciana*	España*
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca		191
Industrias extractivas; energía y agua		90
Industria manufacturera	461	2.838
Construcción	67	662
Comercio y reparación	1.078	8.756
Transporte y almacenamiento		163
Hostelería		206
Información y comunicaciones		477
Actividades financieras y de seguros		
Actividades inmobiliarias		180
Act. profesionales, científicas y técnicas; administrativas y serv. auxiliares	66	843
AA.PP.; educación; sanidad y servicios sociales		136
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios		263
Total	**1.836**	**14.832**

*Celdas en blanco por muestra insuficiente.

Fuente: SABI.

16t

ANEXO 2. RIESGO DE IMPAGO FALCON

El indicador FALCON es una herramienta para medir el riesgo de impago entendido como la probabilidad de que una compañía incurra en impago. El modelo FALCON es un modelo global de riesgo de crédito con nueve variables cuantitativas diferentes, que distingue 17 industrias y 10 clases diferentes de puntuación. Las variables y sus ponderaciones se determinan en el riesgo de impago expresado en porcentaje. La Tabla A2.1 muestra los ratings usados. El cálculo de la puntuación se basa en 9 variables (Tabla A2.2), sus valores en los respectivos sectores y el riesgo país.

Cuadro A2.1. Escala de puntuación

Score	Situación
10	Fuerte
9	Buena
8	Buena
7	Buena
6	Suficiente
5	Suficiente
4	Suficiente
3	Débil
2	Débil
1	Muy Débil
D	Incumpliendo pagos

Fuente: SABI - Guía del usuario.

Cuadro A2.2. Variables usadas en la puntuación FALCON

Variable
Crecimiento de ventas
Rentabilidad sobre ventas
Liquidez
Plazo de cobro
Apalancamiento
Solvencia
Valor neto de los activos tangibles
Ratio de cobertura de intereses
Deuda/EBITDA

Fuente: SABI - Guía del usuario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Afi (2015). Barómetro sobre clima y perspectivas de la inversión británica en España. Mayo. Afi y British Chamber of Commerce in Spain.

Bureau Van Dijk (2017). Sistema de Análisis de Datos Ibéricos (SABI). Base de datos distribuida por Bureau van Dijk (Electronic Publishing). Disponible en DVD. Abril de 2017.

Dolz, C., Iborra, M., y Safón, V. (2018). Improving the likelihood of SME survival during financial and economic crises: The importance of TMTs and family ownership for ambidexterity. BRQ Business Research Quarterly, en prensa. Disponible en: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2340943618300197

EADA (2018). IX Diagnóstico financiero de la empresa española. EADA Business School y Cepyme. Junio 2018.

Escribá, A., Albert, C. y Aragón, R. (2018). Observatorio GECE: Examen del estado de la competitividad de las empresas en la Comunitat Valenciana. València: Ivie y Bankia, 31 pp. (Informe GECE 01/18).

Gil, S. y Llorca, R. (2017). El comportamiento del sector exportador de la Comunitat Valenciana. Sèrie Estudis Econòmics. Núm. 5. Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball. Generalitat Valenciana.

ICEX (2018a). Revista el Exportador. Sección Exportadores/Empresas. Disponible en https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/en-cifras/index.html [fecha de consulta: 25 de octubre de 2018].

ICEX (2018b). Perfil de los exportadores de la Comunidad Valenciana. Informe generado a demanda el 25 de octubre de 2018 de https://www.icex.es.

Informa (2018). Las empresas españolas con actividad internacional. Mayo 2018. Disponible en: https://cdn.informa.es

IVACE (2018). Exportación de la Comunitat Valenciana 2017. València: Ivace, Generalitat Valenciana.

Martín, C. y Rodríguez, A. (2009). Determinantes principales de la decisión de exportar de las empresas españolas. Banco de España, Boletín Económico, diciembre, pp. 30-42.

Maudos, J., Safón, V. (dirs.), Albert, C., Solaz, M. y Mínguez, C. (2017). Plan estratégico de atracción de inversión extranjera en la Comunitat Valenciana. València: Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial. Disponible en: http://www.gvaoberta.gva.es/documents/7843050/162503991/Plan+Estrategico+Atraci%C3%B3n+Inversiones+CV_cas.pdf/3209546b-bc7b-4d00-acbc-63a31239cf6e.

Ministerio de Economía y Competitividad. DATACOMEX, Estadísticas del comercio exterior. Madrid. Disponible en internet: http://datacomex.comercio.es [fecha de consulta: 18 de noviembre de 2018]

Ministerio de Economía y Competitividad. DATAINVEX, Estadísticas de inversión exterior. Madrid. Disponible en internet: http://datainvex.comercio.es [fecha de consulta: 18 de noviembre de 2018]

Mompó, V. y Cicuéndez, G. (2017). Empresas exportadoras de la provincia de València. Su distribución en el territorio. València: Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de València. Disponible en: http://crm.camaravalencia.com/Personalizado/images/Prensa/notas-de-prensa/340_Informe_EExportadoras_Provincia_Valencia.pdf

Mompó, V. y Cicuéndez, G. (2018). Los mercados del comercio exterior valenciano. Diversificación vs. Concentración. València: Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de València. Disponbible en: http://crm.camaravalencia.com/Personalizado/images/Prensa/notas-de-prensa/405_Informe%20Mercados%20Comercio%20Exterior%20CV_Nov18.pdf

Pérez, F., A. Escribá-Esteve, M. Iborra, V. Safón, P. Chorén, J. Salamanca y C. Albert (2015). Caminos para mejorar la competitividad de las empresas valencianas. Valencia: Asociación Valenciana de Empresarios (AVE), 191 pp.

Ivie
GENERALITAT
VALENCIANA