



OBSERVATORIO **GECE**

INFORME GECE 04/19

EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS VALENCIANAS: TENDENCIAS Y FACTORES ASOCIADOS

Ivie

Bankia

Este proyecto ha sido realizado por el siguiente equipo investigador:

Alejandro Escribá (Ivie y Universitat de València)

Carlos Albert (Ivie y Universitat de València)

Rodrigo Aragón (Ivie)

Edición:

M^a Cruz Ballesteros (Ivie)

Alicia Raya (Ivie)



Este proyecto ha sido realizado por encargo de:

Bankia

València, 2 de agosto de 2019

Índice

Presentación del Observatorio GECE	5
Resumen ejecutivo	7
Evolución de la competitividad de las empresas valencianas	11
Factores asociados a los distintos niveles de competitividad.....	15
Especialización sectorial.....	15
Tamaño de las empresas.....	19
Estructura de la propiedad	21
Sistemas de gobierno	24
La competitividad de las empresas familiares.....	27
Evolución de la competitividad de las empresas familiares	27
Especialización sectorial.....	29
Tamaño de las empresas.....	30
Estructura de la propiedad	31
Sistemas de gobierno	32
ANEXO 1. Clasificación de empresas por niveles de competitividad	35
ANEXO 2. Descripción de la muestra y valoración de su representatividad.....	37
¿Desea formar parte del Observatorio GECE?	41
Ejemplos de informes personalizados	43
Glosario de términos	47
Referencias	49



► Presentación del Observatorio GECE

El Observatorio sobre Gobierno, Estrategia y Competitividad de las Empresas (GECE) es una iniciativa, promovida por Bankia y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie), que **tiene por objeto el análisis sistemático de la competitividad de las empresas y de los factores internos que pueden contribuir a su mejora**, con especial atención a los sistemas de gobierno empresarial utilizados y a las estrategias competitivas y corporativas que llevan a cabo.

El Observatorio nace con un enfoque primordial en el estudio de la competitividad de las empresas de la Comunitat Valenciana, si bien tiene una vocación nacional y un espíritu comparativo de la situación valenciana con respecto a los promedios nacionales y de otros referentes destacados del territorio nacional.

La estructura empresarial de la Comunitat Valenciana está fuertemente dominada por empresas familiares y pequeñas. Según datos del Instituto de Empresa Familiar (2015), el 91,1% de las sociedades mercantiles de la Comunitat Valenciana son de propiedad familiar, las cuales aportan el 76% del Valor Añadido Bruto y generan el 84,7% del empleo de la región. Así, dada su importancia en la economía valenciana (y española), el Observatorio GECE ofrecerá un análisis específico de la idiosincrasia de este tipo de empresas en cuanto a sus niveles de competitividad, sus órganos de gobierno y sus comportamientos estratégicos, trabajando en colaboración con la Cátedra de Empresa Familiar de la Universitat de València (CEFUV). Además del carácter predominantemente familiar, las empresas valencianas se caracterizan también por tener una dimensión inferior a la del promedio nacional. El tamaño empresarial es un aspecto clave para poder afrontar con suficiente holgura los procesos de desarrollo estratégico para adaptarse a las necesidades actuales y lograr mejores niveles de competi-

tividad. Por esta razón, el Observatorio prestará también atención al comportamiento y evolución de las empresas en función de su dimensión.

Bankia y el Ivie comparten su preocupación por estos problemas y el interés por identificar los determinantes de la competitividad de las empresas de la Comunitat Valenciana. Por ello, este Observatorio pretende convertirse en una herramienta fundamental para analizar los factores y causas internas que contribuyen a la competitividad, proporcionando una visión longitudinal del problema que permita conocer la evolución de la misma, y asociarla a las variaciones en las características de las empresas, las estrategias adoptadas o las modificaciones de los órganos de liderazgo estratégico.

► *Esta visión dinámica ofrecerá a medio plazo una comprensión mucho más completa de los factores que influyen en la mejora de la competitividad empresarial y regional.*

Los resultados del Observatorio se divulgan a través de tres iniciativas diferenciadas:

- a) **Informe GECE.** Informes con carácter cuatrimestral centrados en los tres grandes focos de atención (gobierno, estrategia y competitividad).
- b) **Claves de Competitividad.** Notas divulgativas con periodicidad cuatrimestral.
- c) **Eventos GECE.** Eventos de presentación de resultados y de análisis de casos de éxito en temáticas de gobierno, estrategia y/o competitividad empresarial.

Entidades responsables

Ivie (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas):

El **Ivie** es un centro dedicado al desarrollo y fomento de la investigación económica y a su proyección en el ámbito nacional e internacional. Entre sus actividades, realiza y difunde trabajos de investigación que responden a necesidades prácticas y específicas, y crea bancos de datos que mejoran la información económica, haciéndola accesible para los agentes públicos y la sociedad en su conjunto.

Bankia:

Bankia es una de las principales entidades financieras españolas que cotiza en el Ibex 35, especializada en la prestación de servicios a particulares y empresas. Bankia está fuer-

temente comprometida con la ayuda a las empresas para que puedan vender más, gestionar mejor sus riesgos y conseguir los recursos necesarios para ello.

Entidades colaboradoras

Cátedra de Empresa Familiar de la Universitat de València (CEFUV):

La **CEFUV** es una institución nacida en 2006 de la colaboración de la Universitat de València con **AVE, EDEM, IEF e IVEFA**, y patrocinada por **Bankia y Broseta Abogados**. Tiene como misión contribuir a la mejora de la competitividad y las probabilidades de éxito y perdurabilidad a largo plazo de las empresas familiares.

Resumen ejecutivo

El cuarto Informe GECE, titulado «Evolución de la competitividad de las empresas valencianas: tendencias y factores asociados» persigue una doble finalidad:

1. Analizar la evolución de la competitividad de las empresas valencianas, prestando atención a los cambios que se han producido en los factores asociados a la misma: especialización sectorial, tamaño empresarial, estructura de propiedad y sistemas de gobierno.
2. Ofrecer un análisis específico de la evolución competitiva de las empresas familiares valencianas, comparando su situación con el conjunto de las familiares españolas y con las no familiares de la Comunitat Valenciana.

Evolución de la competitividad de las empresas valencianas

El estudio de la evolución de la competitividad realizado en este informe arroja tres mensajes dignos de ser destacados:

En primer lugar, **las empresas valencianas se sitúan levemente por debajo del nivel medio de competitividad en España**, y no se observa una tendencia favorable en el periodo comprendido en este análisis (2014-2017).

Concretamente, el porcentaje de empresas valencianas que logra situarse entre las empresas que conforman el cuartil de mejor competitividad en España es del 23,4%, es decir 1,6 puntos por debajo del promedio nacional.

En segundo lugar, **la contribución relativa que realizan las empresas “superiores” y “sólidas” a la generación de empleo y valor añadido, se ha moderado ligeramente durante el periodo 2014-2017**. Estos dos grupos de empresas, con mayores niveles de competitividad, han pasa-

do de generar el 72,4% del empleo y el 81,4% del valor añadido en 2014, a contribuir con el 70,2% del empleo y el 79,3% del valor añadido en 2017.

Sin embargo, **la aportación a la economía de las empresas “superiores” de la Comunitat Valenciana sigue pesando mucho más que la de las empresas superiores españolas en promedio**. Así, las empresas superiores valencianas generan el 44,7% del empleo y el 54% del valor añadido en la Comunitat Valenciana, mientras que las superiores españolas aportan el 34% del empleo generado y el 48,7% del valor añadido en 2017.

Factores asociados a la competitividad

El informe aborda seguidamente la revisión de cómo han evolucionado en el periodo 2014-2017 cuatro factores asociados frecuentemente a los niveles de competitividad de las empresas.

Especialización sectorial

En primer lugar, se estudia la especialización sectorial dominante en la Comunitat Valenciana. Los datos obtenidos muestran una **imagen preocupante con respecto a la problemática relativa a una escasa orientación de las empresas valencianas hacia la realización de actividades intensivas en tecnología o en conocimiento**. Este déficit, ya identificado en el primer informe del observatorio, no solo se mantiene, sino que la tendencia apunta hacia una ampliación del *gap* con respecto a la especialización sectorial observada en España de modo agregado.

Mientras que en la Comunitat Valenciana, el valor añadido de las empresas que operan en sectores industriales de alta tecnología no supera el 1% (decrece una décima en el periodo 2014-2017), el peso de las empresas de

este tipo en España se sitúa en el 6,4% (crece dos décimas en el mismo periodo). Las diferencias en cuanto a sectores de servicios intensivos en conocimiento son menos pronunciadas, pero en la Comunitat Valenciana las empresas de servicios de alta intensidad en conocimiento aportan, en términos relativos, casi dos puntos y medio menos de valor añadido que las empresas españolas del mismo tipo.

Este déficit es un tema destacable, en tanto en cuanto, el porcentaje de empresas que operan en sectores intensivos en tecnología o en conocimiento es mayor entre las empresas de altos niveles de competitividad que en las situadas en los grupos de menor competitividad.

Por otro lado, **estudiando la contribución y la evolución de las empresas más jóvenes, no se observa una corrección de este déficit.** El valor añadido de las jóvenes empresas valencianas de elevada intensidad tecnológica o de conocimiento se sitúa también lejos del que aportan, en términos comparativos, las jóvenes empresas españolas de alta intensidad tecnológica en su conjunto. Así pues, será difícil que se recupere el *gap* existente si las nuevas empresas creadas continúan concentrando su actividad en sectores de intensidad tecnológica media o baja.

Por último, las empresas valencianas que logran mejores niveles de competitividad operan en sectores de bajo peso relativo en la economía valenciana, mientras que las que operan en los sectores de mayor peso se sitúan muy próximas, pero por debajo, a los promedios de competitividad nacionales.

Tamaño de las empresas

Uno de los grandes problemas de la empresa valenciana para mejorar sus niveles de competitividad se encuentra en el reducido tamaño de las mismas. En este sentido, **la evolución de la dimensión empresarial en el periodo estudiado es positiva, pero la distancia**

existente con respecto al conjunto de las empresas españolas es todavía elevada. En promedio (sin tener en cuenta a las empresas sin asalariados), las empresas valencianas tienen en 2017 un total de 20,1 empleados, frente a los 25,7 del promedio nacional.

En la muestra de empresas utilizada para este informe, el peso de las microempresas en la Comunitat Valenciana sigue situándose 1,6 puntos por encima del observado en el conjunto de empresas españolas, y el porcentaje de empresas de gran tamaño se limita a un 1%, frente al 1,4% nacional. Sin embargo, aun siendo menos en porcentaje, las grandes empresas valencianas aportan el 41% del empleo (frente al 43,6% en España) y el 50,4% del valor añadido (frente al 61% generado por las grandes empresas españolas), mostrando una contribución proporcionalmente mayor.

Estructura de la propiedad

La evolución de la estructura de la propiedad de las empresas valencianas apunta a una **tendencia hacia una creciente concentración de la propiedad en manos de un único accionista.**

El porcentaje de empresas valencianas con un único accionista ha pasado del 52,9% en 2014, al 57,1% en 2017, cuatro puntos por encima que el promedio nacional. En el caso de las medianas y grandes empresas, este fenómeno es menos frecuente (42,3% con un único accionista en la Comunitat Valenciana y 38,9% en España). Sin embargo, la tendencia es creciente en el caso valenciano mientras decrece en el caso español.

Esta evolución choca con la evidencia de que una mayor concentración del capital se asocia negativamente con el logro de buenos niveles de competitividad. Así, los datos muestran que el porcentaje de empresas con un único accionista es 9 puntos y medio inferior entre las empresas superiores y sólidas (51,6% en 2017), que entre las modestas y frágiles (61,1 en 2017).

Sistemas de gobierno

De modo similar a las estructuras de propiedad, la evolución observada en el uso de sistemas de gobierno señala un leve incremento de la figura del administrador único en las empresas valencianas. En 2017, **la toma de decisiones estratégicas está en manos de una única persona en una de cada cuatro empresas valencianas (75,4%)**, 4,5 puntos por encima del porcentaje en 2014. Esta realidad es mucho más frecuente en el caso de las empresas micro y pequeñas, situándose en el 50,9% en las medianas y grandes en el año 2017.

Una vez más, esta tendencia se contrapone a las evidencias que vinculan la transparencia y la rendición de cuentas con los mejores niveles de competitividad. El uso de los consejos es 10,8 puntos porcentuales más frecuente entre las empresas superiores y sólidas que entre las modestas y frágiles. Por ello, **la reducción del uso de los consejos de administración como sistema de gobierno no contribuye a mejorar las prácticas de buen gobierno y se convierte en un factor limitador** del planteamiento de estrategias que permitan asumir riesgos controlados y mejorar los niveles de competitividad de las empresas valencianas.

En España se observa una tendencia similar, si bien el peso de los consejos de administración se sitúa más de 5 puntos porcentuales por encima que en el caso valenciano.

La competitividad de las empresas familiares

Las empresas familiares constituyen la gran mayoría de las sociedades mercantiles, tanto en España como en la Comunitat Valenciana. Por ello, el Observatorio GECE presta una atención específica a este tipo de empresas en todos sus informes. Para la identificación de esta submuestra de empresas familiares se ha prescindido de las microempresas, dado que muy a menudo no disponen de informa-

ción suficientemente fiable para caracterizar las empresas como familiares o no familiares.

Excluyendo las microempresas, el porcentaje de empresas valencianas que logran situarse en el grupo de las empresas superiores se sitúa en 2017 en el 23,8%. Por su parte, en la muestra de empresas familiares el porcentaje de empresas que alcanza el nivel "superior" ha pasado del 23,6% en 2014, al 25,4% en 2017, con un incremento de 1,8 puntos, pero en el grupo de empresas sólidas se produce una disminución de 7 décimas. En términos generales, puede decirse que **las empresas familiares han incrementado levemente su nivel de competitividad en el periodo estudiado.**

Las empresas familiares de nivel competitivo superior en la Comunitat Valenciana tienen un peso relativo muy elevado en la contribución al empleo y al valor añadido que realiza el conjunto de las empresas familiares. Concretamente, son las responsables del 52,7% del empleo y el 58,4% del valor añadido, un peso 20 puntos superior al de las familiares superiores en España.

Especialización sectorial

La especialización sectorial de las empresas familiares adolece de problemas similares a los observados para el conjunto de las empresas valencianas, si bien cabe señalar que en este caso **se observa cada vez una mayor concentración de la actividad en sectores con intensidad tecnológica media baja o baja, y con baja intensidad en conocimiento.** La fuerte especialización en el sector del comercio y reparación de las empresas familiares y el escaso peso de los sectores con mayor intensidad tecnológica o de conocimiento, sitúan a las empresas valencianas en **una posición poco favorable para afrontar los desafíos que impone la digitalización de la economía.**

Tamaño de las empresas

Aunque las empresas familiares valencianas han incrementado levemente su tamaño en el periodo estudiado, persisten las limitaciones en su dimensión, tanto en comparación con las empresas familiares españolas como con las empresas no familiares. Solo un 1,5% de las empresas familiares valencianas alcanza el tamaño de gran empresa, frente al 14,8% de grandes empresas no familiares. La empresa familiar se enfrenta al desafío de lograr un mayor tamaño, para lo que será necesario, entre otros aspectos, replantear sus estructuras de gobierno.

Estructura de propiedad y sistemas de gobierno

Las empresas familiares cuentan, en promedio, con un mayor número de accionistas que las no familiares, en gran parte como consecuencia de los procesos de sucesión en la propiedad, así como por los casos de fundadores de una misma familia (p.e. hermanos o padres e hijos). El porcentaje de empresas familiares que cuentan con un único accionista se sitúa en el 39,7%, frente al 64,4% de las empresas no familiares. Sin embargo, la mayor dispersión del capital no se refleja en la adopción de sistemas de gobierno más abiertos o participativos.

Solo una de cada tres empresas familiares de nuestra muestra está gobernada a través de un consejo de administración, frente al 45,2% de las empresas no familiares. El escaso uso de sistemas de gobierno basados en órganos colegiados, es una de las asignaturas pendientes de la empresa familiar. La promoción de buenas prácticas en gobierno corporativo debe ser un área prioritaria para todos los agentes sociales.

A modo de conclusión

En el cuarto informe del Observatorio GECE constatamos que las empresas valencianas mantienen un ligero déficit de competitividad con respecto al promedio de las empresas en España. El porcentaje de empresas situadas

en los niveles más altos de competitividad a nivel de España (es decir, que se encuentran en los grupos de empresas “superiores” y “sólidas”) es del 48,6%, 1,4 puntos por debajo del promedio.

La tendencia no parece mejorar en el periodo 2014-2017, y tampoco lo hacen muchos de los factores habitualmente asociados a mejores niveles competitivos. La especialización sectorial de la Comunitat Valenciana constituye un importante limitador de la capacidad competitiva de esta economía. El peso de los sectores de mayor intensidad tecnológica o de conocimiento es muy inferior al promedio nacional, y no parece que esta especialización se corrija con la especialización de las empresas de nueva creación.

En la Comunitat Valenciana hay empresas con altísimos niveles de competitividad, pero pertenecen en muchos casos a sectores con poco peso en la economía valenciana, de modo que su aportación acaba teniendo poco impacto relativo. Persiste el problema de la escasa dimensión de las empresas valencianas, y las tendencias observadas en sus estructuras de capital (cada vez más concentrada en un único accionista) y en los sistemas de gobierno utilizados (con un peso decreciente de los consejos de administración) no favorecen la corrección de las actitudes empresariales limitativas.

Las empresas familiares, por su parte, aunque mejoran levemente su nivel de competitividad en el periodo estudiado, adolecen de problemas muy similares a los planteados para el conjunto de las empresas valencianas.

Los retos derivados de la globalización, la aceleración tecnológica y la digitalización exigirán recursos suficientes, planteamientos muy abiertos al cambio y a la asunción de riesgos controlados. Será necesario, pues, alinear las acciones de todos los actores involucrados en fomentar el crecimiento empresarial, la orientación hacia la tecnología y el conocimiento y la adopción de sistemas de gobierno que fomenten la transparencia y la rendición de cuentas.

► Evolución de la competitividad de las empresas valencianas

Cumplido el primer año de estudios del Observatorio GECE, el cuarto informe aborda la primera evaluación longitudinal de la evolución de la competitividad del conjunto de las empresas de la Comunitat Valenciana.

El Observatorio GECE ha desarrollado un índice de competitividad (Índice GECEcomp) que permite conocer qué porcentaje de las empresas de una determinada zona, o con alguna característica específica (p.e. propiedad familiar, tamaño, tipo de sistema de gobierno), se sitúa entre el grupo de empresas más competitivas del país.

El índice GECEcomp: Indicador de la posición relativa de las empresas en términos de competitividad

La construcción del índice GECEcomp parte de la ordenación de todas las empresas disponibles en nuestra base de datos de empresas españolas a partir de 7 indicadores relacionados con la competitividad empresarial. Las empresas reciben una puntuación de 0 a 100 para cada indicador, basada en la posición relativa de sus resultados con respecto a los de las empresas de su sector (véase una explicación detallada en el anexo 1 “Clasificación de empresas por niveles de competitividad”).

Una vez puntuadas todas las empresas, se identifican cuatro grupos en función de su nivel de competitividad. Cada uno de los grupos reúne una cuarta parte del total de las empresas españolas. El primero de los grupos recoge al 25% de empresas de mayor competitividad, denominadas empresas “superiores”. El segundo grupo, las empresas “sólidas” se corresponde con el 25% que le sigue en competitividad. A continuación, se sitúan los grupos de empresas “modestas” y “frágiles”.

Indicadores de competitividad del Índice GECEcomp

1. **Rentabilidad a C/P:** Resultados antes de impuestos/Activo total
2. **Rentabilidad a L/P:** Reservas/Activo total
3. **Solvencia a C/P:** (Activo circulante - Pasivo circulante)/Activo total
4. **Solvencia a L/P:** Fondos propios/Pasivo exigible total
5. **Capacidad de generar liquidez:** (Rdo. ejercicio + Deprec.)
6. **Productividad (activos):** EBIT/Activo total
7. **Productividad del trabajo:** Valor Añadido/Empleo

Con datos al cierre del ejercicio 2014, el porcentaje de empresas valencianas que se encontraban incluidas en el grupo de empresas “superiores” se situaba en el 23,2%, casi dos puntos por debajo del promedio nacional (25%). En los años sucesivos, este porcentaje fluctúa alrededor de esa cifra situándose en el 23,4% en 2017. Es decir, en los últimos 4 años observados, el porcentaje de empresas valencianas “superiores” se ha mantenido al menos un punto y medio por debajo del promedio de las empresas españolas.

Gráfico 1. Distribución de las empresas según nivel de competitividad. C. Valenciana, 2014-2017 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

En cuanto a las empresas “sólidas”, el porcentaje de empresas valencianas que se encuentran en este grupo se sitúa muy próximo a las cifras nacionales. Aunque puntualmente este porcentaje se sitúa por debajo del 25% (año 2015), las empresas valencianas de este grupo se sitúan ligeramente por encima del promedio nacional.

Por el contrario, con relación a los grupos de empresas “modestas” y “frágiles”, el porcentaje de empresas valencianas que se encuentran clasificadas en estos niveles se encuentra por encima del 25% en el caso de las “modestas” y en torno al 26% en el de las “frágiles”. No se observa una mejora del posicionamiento relativo en estos grupos por parte de las empresas valencianas.

Las empresas valencianas se sitúan levemente por debajo de la competitividad media en España y no se observa una tendencia clara de reducción de este déficit en el periodo estudiado

Contribución al valor añadido y al empleo por niveles de competitividad

Las empresas con niveles de competitividad más elevados contribuyen en mayor medida a la generación de riqueza y empleo en la sociedad en que se encuentran inmersas. El gráfico 2 muestra que el peso de las empresas “superiores” (el 23,4% de las valencianas) en la generación de empleo es del 44,7%, y aportan el 54% del valor añadido en la Comunitat Valenciana en 2017.

El peso relativo de las empresas de mayor competitividad (superiores y sólidas) se mantiene por encima del 70% de la generación de empleo y casi en el 80% de la creación de valor añadido, a lo largo de todo el periodo comprendido entre 2014 y 2017. Sin embargo, la evolución observada muestra que el repar-

to de dicho peso varía levemente entre los dos grupos más competitivos, ganando importancia la contribución de las empresas sólidas (crece 1,4 puntos porcentuales en contribución al empleo y 2,9 p.p. en su aportación al valor añadido) y minorando levemente la aportación relativa de las superiores (cuya contribución al empleo y al valor añadido se reducen en 3,6 p.p., y 5 p.p. respectivamente).

Gráfico 2. Empleo y valor añadido según nivel de competitividad. C. Valenciana, 2014-2017 (distribución porcentual)



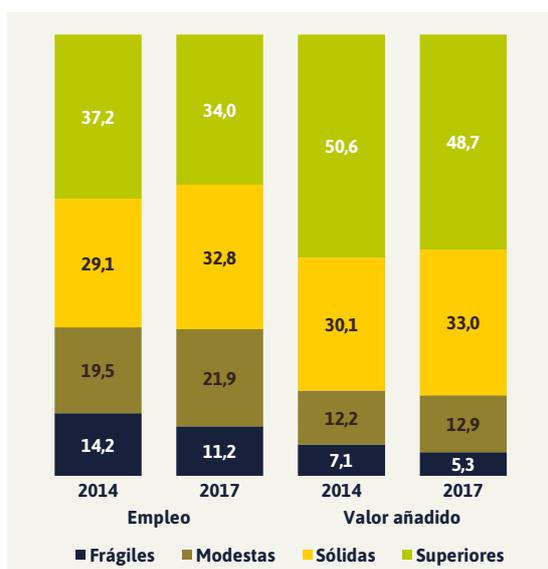
Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Estos cambios en el peso relativo de la contribución de los distintos grupos indica que las diferencias existentes en el nivel de competitividad entre las empresas de los cuatro niveles identificados se han ido moderando levemente, al tiempo que ha mejorado la situación económica general de la economía, dando algo más de holgura a las empresas con mayores dificultades.

El análisis de esta misma evolución en España (promedio nacional) muestra una realidad similar, en la que el peso relativo de la contribución de las empresas superiores y sólidas es muy significativo (gráfico 3). Sin embargo, cabe señalar algunas diferencias notables entre el caso valenciano y el español.

Por un lado, el peso relativo de las empresas superiores es mucho más elevado en el caso de las empresas valencianas, cuya aportación a la generación de empleo es entre 8 y 10 puntos mayor a la de las empresas españolas superiores. Asimismo, las superiores valencianas aportan relativamente entre 5 y 8 puntos más a la generación de valor añadido que las empresas españolas del mismo grupo.

Gráfico 3. Empleo y valor añadido según nivel de competitividad. España, 2014-2017 (distribución porcentual)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Por otro lado, el peso conjunto de las superiores y sólidas valencianas en la generación de empleo es también ligeramente superior al de sus homólogas en España, el 70,2% del empleo en la Comunitat Valenciana y el 66,8% en España, en el año 2017.

Sin embargo, la aportación de estos dos grupos de mayor competitividad a la creación de valor añadido es muy similar en la Comunitat Valenciana (79,3% del valor añadido en 2017) y en España (81,7% del valor añadido en 2017), siendo incluso ligeramente superior en el caso nacional.

A modo de recapitulación de este análisis, los datos nos muestran una mayor concentración de la contribución a la generación de empleo y valor añadido en las empresas de competitividad superior en el caso de la Comunitat Valenciana con respecto al promedio nacional.

En la Comunitat Valenciana, la generación de empleo y valor añadido se concentra de modo más acentuado en las empresas superiores que en el promedio español

Este hecho tiene connotaciones positivas y negativas. Entre las primeras, es destacable la existencia de un grupo de empresas de elevada competitividad (23,4% del total) que tienen una gran influencia en la economía regional y que pueden servir de referentes y locomotoras del desarrollo socioeconómico. En contraposición, entre los aspectos negativos puede señalarse la disparidad de los niveles competitivos y las altas diferencias entre grupos, que denota una menor fortaleza de las empresas situadas en los niveles intermedios de competitividad, y una debilidad notoria de las empresas en posiciones menos competitivas.

► Factores asociados a los distintos niveles de competitividad

Este apartado tiene por objeto caracterizar las empresas valencianas con diferentes niveles de competitividad en función de diferentes criterios, comenzando por su especialización sectorial y abordando su tamaño, su estructura de propiedad y sus sistemas de gobierno, con el objeto de destacar las diferencias existentes entre las empresas que se sitúan en los diferentes niveles de competitividad identificados.

Especialización sectorial

Uno de los aspectos más relevantes a la hora de identificar los factores que contribuyen o limitan la competitividad de las regiones es el tipo de especialización sectorial predominante en ellas. Este es uno de los factores con un carácter más estructural, cuya modificación requiere tiempo y toma de conciencia por parte de todos los actores implicados (empresarios, emprendedores, Administración, sociedad, instituciones financieras, etc.).

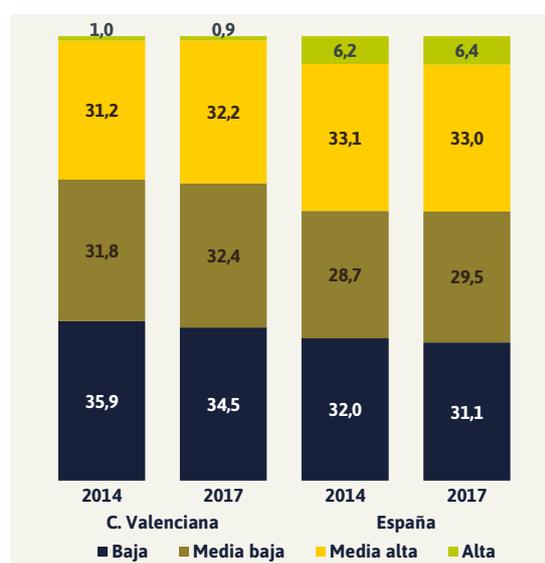
La Comunitat Valenciana necesita cambiar su modelo productivo hacia el desarrollo de las industrias y sectores más intensivos en tecnología y conocimiento

La Comunitat Valenciana adolece de una especialización poco intensiva en tecnología y en conocimiento. El gráfico 4 muestra que el peso de los sectores de intensidad tecnológica alta o media-alta en el valor añadido correspondiente a los sectores industriales de la Comunitat Valenciana se sitúa en el 33,1%, más de 6 puntos por debajo del peso de estos sectores en España (39,4%). Asimismo, en los sectores de servicios, la contribución al valor añadido que se deriva de sectores con alta

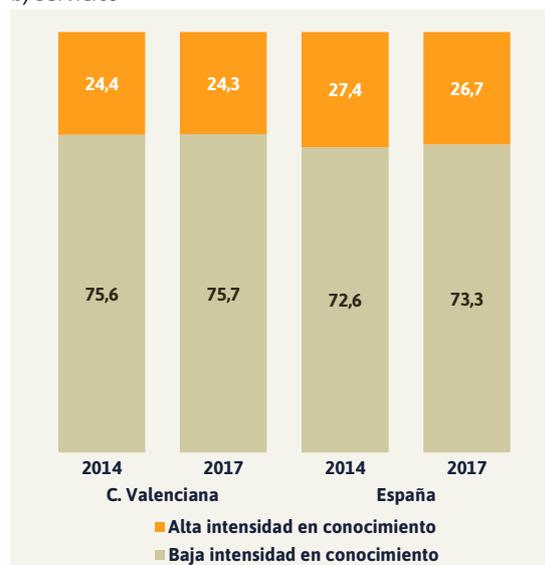
intensidad en conocimiento es del 24,3%, frente al 26,7% del conjunto nacional.

Gráfico 4. Distribución del valor añadido según intensidad tecnológica o de conocimiento. C. Valenciana y España, 2014-2017 (distribución porcentual)

a) Industria



b) Servicios



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Esta especialización sectorial lastra de un modo relevante la capacidad de la Comunitat Valenciana para mejorar en su posición relativa en comparación con el resto de las regiones españolas.

En este sentido, el gráfico 5 muestra que en el grupo de mayor competitividad (empresas superiores) es donde se observa un mayor porcentaje de empresas con mayor intensidad tecnológica y de conocimiento. Esto ocurre tanto en el caso español como en el valenciano, siendo menor la presencia de empresas intensivas en tecnología y en conocimiento a medida que descendemos por los grupos de menor nivel de competitividad.

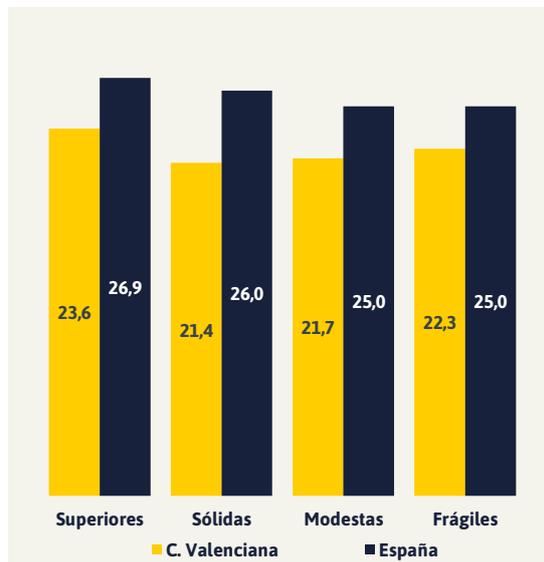
Cabe señalar, nuevamente, que el peso de las empresas con alta intensidad tecnológica o de conocimiento es claramente inferior en el contexto valenciano para todos los niveles de competitividad.

Existe un mayor porcentaje de empresas con elevada intensidad tecnológica o de conocimiento en los grupos de mayor nivel de competitividad. Sin embargo, todavía se mantiene una brecha negativa entre las empresas valencianas y españolas en todos los niveles

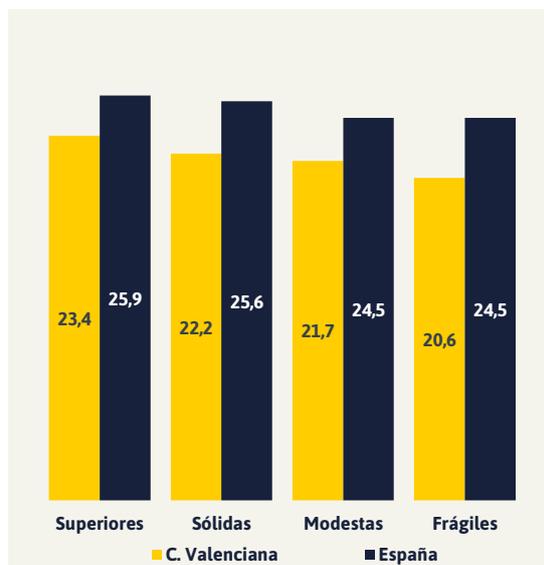
Estudiando la evolución del peso de las empresas con alta intensidad tecnológica o de conocimiento, el caso valenciano muestra un leve aumento de la presencia en el grupo de las empresas sólidas, reduciendo además el déficit en comparación con las españolas tanto en las superiores como en las sólidas.

Gráfico 5. Peso de las empresas con intensidad tecnológica alta o media-alta o intensivas en conocimiento según nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2014-2017 (porcentaje)

a) 2014



b) 2017



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Dada la dificultad que entraña el cambio de modelo económico, y ante la evidencia de este déficit en el tipo de especialización sectorial de la Comunitat Valenciana, conviene analizar en qué medida la creación de nuevas empresas puede estar corrigiendo o no el escaso peso de los sectores intensivos en tecnología y conocimiento. Para ello, es útil estudiar la evolución de la especialización sectorial de las empresas más jóvenes.

La contribución de las nuevas empresas valencianas con elevada intensidad tecnológica o de conocimiento no está corrigiendo el déficit de la Comunitat en este ámbito. Se sitúa todavía lejos del promedio general nacional, y su peso relativo es menor que el aportado por las jóvenes empresas españolas

Se observa en el gráfico 6 que la contribución al valor añadido por parte de las empresas industriales jóvenes con alta o media-alta intensidad tecnológica se encuentra todavía lejos de los promedios nacionales (véase el gráfico 4a), y que incluso es ligeramente inferior a la observada entre las jóvenes empresas en España (gráfico 6a). En la Comunitat Valenciana el 29,5% del valor añadido generado por las empresas con menos de 5 años de vida se asocia a sectores de tecnología alta o media-alta. El promedio nacional es 9,9 puntos superior (gráfico 4a), y la cifra de contribución de las empresas jóvenes de alta o media-alta tecnología se sitúa en España en el 33,5% del valor añadido (gráfico 6a). Respecto al valor añadido generado por los sectores de servicios (gráfico 6b), las empresas jóvenes valencianas pertenecientes a sectores intensivo en conocimiento contribuyen con un 29,1%, más de 10 puntos por debajo de la contribución de sus equivalentes españolas, pero en este caso, la contribución de las jóve-

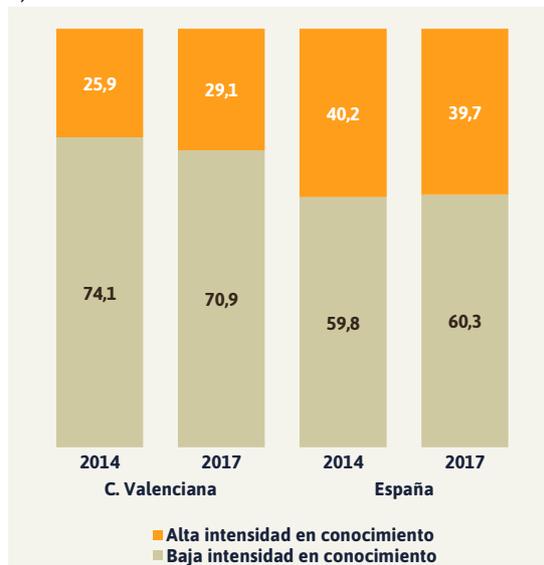
nes es algo superior al promedio general de las empresas pertenecientes a los sectores de alta intensidad en conocimiento a nivel nacional (véase la cifra de 26,7% en el gráfico 4b).

Gráfico 6. Distribución del valor añadido según intensidad tecnológica o de conocimiento de las empresas jóvenes (hasta 5 años). C. Valenciana y España, 2014-2017 (porcentaje)

a) Industria



b) Servicios



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El peso de la contribución al valor añadido de los sectores con mayor intensidad en conocimiento es mayor entre las empresas jóvenes del sector servicios que en el conjunto de la economía valenciana, pero se mantiene en porcentajes similares para el caso de los sectores industriales. Estos datos apuntan una tendencia hacia una tímida corrección del déficit tecnológico en la especialización sectorial, aunque sus efectos a largo plazo son inciertos, pues dependen en gran medida de la supervivencia y consolidación de estas nuevas empresas.

Además, cabe señalar que el peso de la contribución de los sectores de alta intensidad tecnológica y en conocimiento por parte de empresas nuevas es creciente desde 2014. En los sectores de carácter industrial dicha contribución ha pasado del 20,8% en el año 2014 al 29,5% en el año 2017, y en los sectores de servicios ha crecido desde el 25,9% de 2014 hasta el 29,1% en 2017.

Sin embargo, a pesar de que la evolución apunta una tendencia positiva, debe observarse que la Comunitat Valenciana todavía se encuentra por detrás del promedio español en este aspecto. El valor añadido generado por empresas jóvenes en sectores de alta tecnología y conocimiento es inferior al observado entre las empresas jóvenes españolas. Así pues, será difícil reducir la distancia con el conjunto de la nación si la transformación sectorial evoluciona más lentamente que en el resto del país.

Por último, el estudio de la competitividad de las empresas valencianas en los diferentes sectores permite comprobar que, aunque existen empresas con niveles de competitividad muy elevados en ciertos sectores, en la mayoría de los casos el buen rendimiento empresarial se da en sectores con escaso peso en la economía de la Comunitat Valenciana. Asimismo, en los sectores de mayor importancia, la competitividad de las empresas valencianas se sitúa muy próxima a los

promedios nacionales y, en algunos casos, significativamente por debajo.

Gráfico 7. Peso de las empresas superiores según sector de actividad. C. Valenciana, 2017 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Así, el gráfico 7 muestra que los casos en los que la representación de las empresas valencianas en el grupo de empresas “superiores” está por encima del promedio (es decir, por encima del 25%), se dan principalmente en sectores cuyo peso en la generación de valor añadido es relativamente baja.

Cabe señalar el buen comportamiento de la industria relacionada con los productos minerales no metálicos, entre los que se encuentra el sector cerámico (4,7% del valor añadido y

25,6% de empresas superiores), así como en los sectores relacionados con los vehículos a motor (4,5% del valor añadido y 58,8% de empresas superiores), la industria química (3,4% del valor añadido y 41,6% de empresas superiores), y la industria del caucho y plásticos (2,6% del valor añadido y 27,4% de empresas superiores). Los sectores de comercio y reparación (29,9% del valor añadido), la hostelería (3,7% del valor añadido) y el sector del transporte, (8,3% de valor añadido) se sitúan muy próximos en la media nacional en cuanto al porcentaje de empresas altamente competitivas (ligeramente por debajo al 25%, pero por encima del 23,8%, valor medio de todas las empresas valencianas).

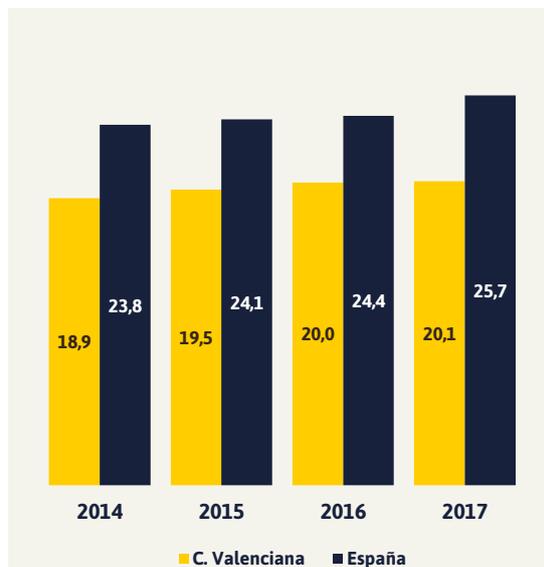
Asimismo, se observa una menor presencia de empresas altamente competitivas en sectores de cierta importancia relativa (p.e. construcción o inmobiliario), y en aquellos de alta intensidad tecnológica o basados en el conocimiento (p.e. actividades profesionales; información y comunicación), áreas en las que la Comunitat Valenciana no está logrando los niveles de competitividad del conjunto nacional.

Las empresas valencianas logran niveles de competitividad más elevados en sectores con poco peso relativo en la economía, y se sitúan en niveles muy próximos al promedio en los de mayor contribución relativa

Tamaño de las empresas

Otra de las principales debilidades del entramado empresarial valenciano se encuentra en el reducido tamaño de las organizaciones que lo forman. Las empresas valencianas son, en promedio, más pequeñas que las españolas y estas últimas son también de menor tamaño que las de otros países con mejores niveles de competitividad global.

Gráfico 8. Tamaño medio de la empresa. C. Valenciana y España, 2014-2017 (empleados por empresa)



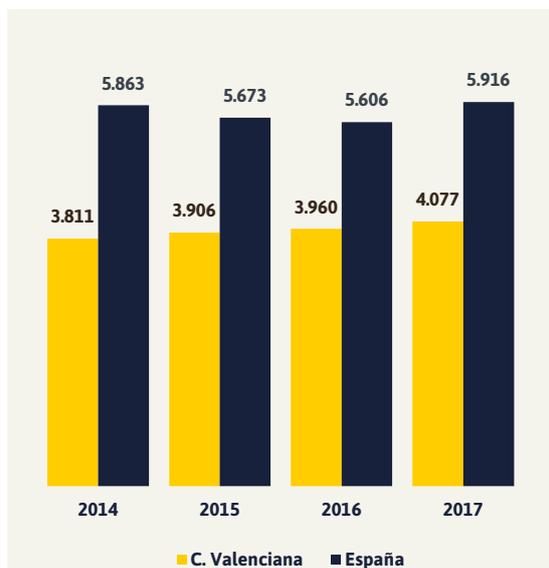
Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El tamaño de la empresa valenciana está mostrando un paulatino crecimiento desde el inicio de los trabajos del observatorio. Si no se tiene en cuenta a las empresas sin asalariados, en 2014 el tamaño medio empresarial se situaba en 18,9 trabajadores por empresa en la Comunitat Valenciana, y en 23,8 empleados en el promedio español. A pesar del incremento de los últimos años, las empresas valencianas mantienen un déficit de tamaño en comparación con las españolas. En 2017, las valencianas poseen en promedio 20,1 empleados, frente a los 25,7 empleados, por término medio, de las empresas españolas.

Crece el tamaño de las empresas valencianas, pero está todavía por debajo del promedio nacional

El análisis de las diferencias de tamaño y la evolución del mismo utilizando datos de ventas de las empresas arroja una realidad muy similar. La facturación media de las empresas valencianas ha ido creciendo durante el periodo 2014-2017, pero se sitúa todavía por debajo del promedio nacional.

Gráfico 9. Tamaño medio de la empresa (cifra de ventas). C. Valenciana y España, 2014-2017 (miles de euros por empresa)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

En cuanto a la distribución por tamaños, en la muestra de empresas utilizada para este informe (ver Anexo 2) el porcentaje de empresas valencianas que han alcanzado la dimensión de gran empresa, se mantiene por debajo del 1,1% en todos los años del periodo analizado. En España, sin embargo, dicho porcentaje se sitúa en torno al 1,5%. La mayor presencia de microempresas en la Comunitat Valenciana (en torno al 66% de las empresas, y entre 2 puntos y 1,5 puntos más que en el promedio del país) constituye un hándicap importante a la hora de afrontar los desafíos que impone el entorno.

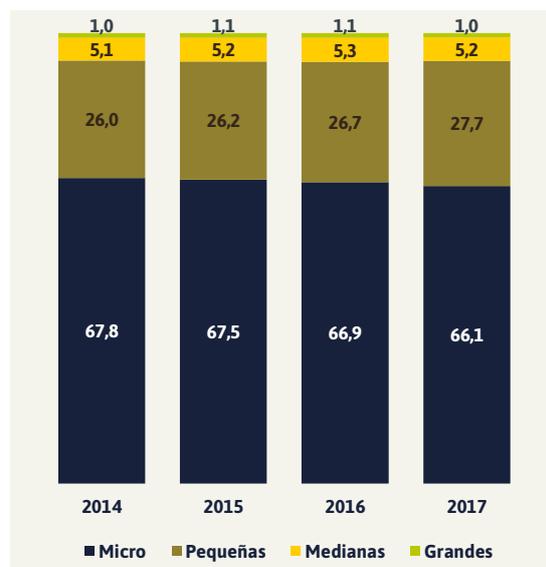
Las empresas valencianas deben enfrentar las barreras culturales y de gestión que limitan su crecimiento y su capacidad de contribuir a generar más valor y más empleo

Manteniendo cifras similares durante todo el periodo estudiado, en 2017 las grandes y medianas empresas son responsables de la ma-

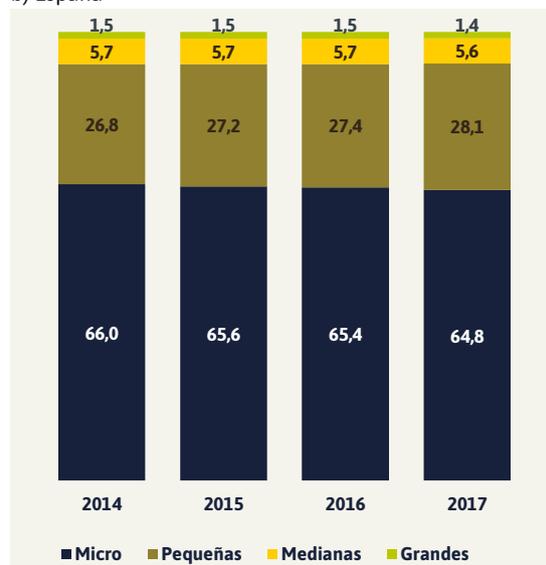
yor parte de la generación de empleo (62,4%) y creación de valor añadido (67,1%) en la Comunitat Valenciana, y en España, la contribución de las grandes y medianas es todavía mayor (69,3% del empleo y 78% del valor añadido).

Gráfico 10. Distribución de las empresas según tamaño de la empresa. C. Valenciana y España, 2014-2017 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España

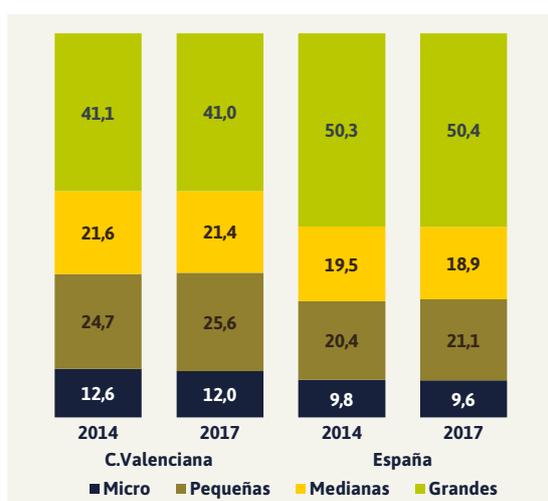


Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

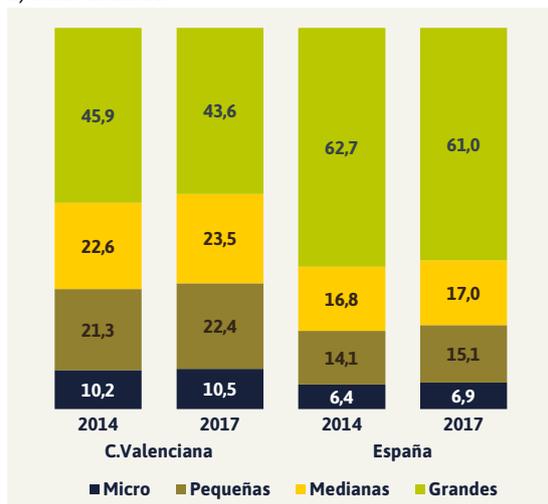
Las grandes empresas actúan de motores de la economía en toda el área de influencia. Generan un mayor número de puestos de trabajo, dinamizan los sectores auxiliares, generalmente pagan salarios más elevados y mejoran el poder adquisitivo, generando una serie de externalidades positivas que deben ser puestas en valor.

Gráfico 11. Empleo y valor añadido según tamaño de la empresa. C. Valenciana y España, 2014-2017 (distribución porcentual)

a) Empleo



b) Valor añadido



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El fomento del crecimiento es, por tanto, otro de los principales desafíos más relevantes que debe afrontar la economía valenciana.

Lograr una mayor orientación al crecimiento de las empresas valencianas, y facilitar los procesos para que se produzca, deben ser aspectos prioritarios para todos los agentes sociales

Dada la magnitud de este gran desafío, cabe preguntarse qué papel están jugando en la mejora de la competitividad y de los procesos de crecimiento empresarial, las características de las empresas en cuanto a sus estructuras de poder y de toma de decisiones. Estos aspectos se concretan en el modo en que se estructura la propiedad de las empresas, y en qué sistemas de gobierno se establecen en las mismas.

Los siguientes apartados abordan el estudio de la evolución de estos aspectos y su relación con la competitividad de las empresas.

Estructura de la propiedad

El segundo informe elaborado por el observatorio mostraba una alta concentración de la propiedad en una gran mayoría de las empresas, tanto en España como en la Comunitat Valenciana.

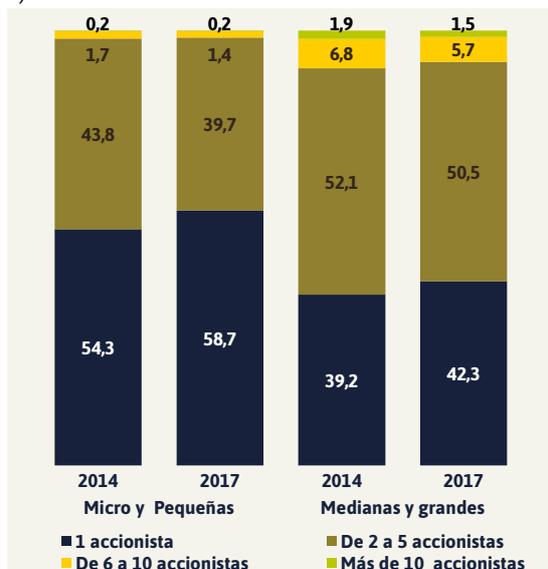
Durante el periodo 2014-2017 (gráfico 12) se observa un crecimiento de los casos con dominio accionarial por parte de un único accionista en la Comunitat Valenciana. En 2017 el porcentaje de empresas con un accionista único se sitúa en el 57,1%, cuatro puntos por encima del mismo dato en España. Esta tendencia es mucho más acentuada entre las empresas de tamaño micro, donde se observa en 2 de cada 3 empresas. En el resto de tamaños, la existencia de un único accionista también es creciente durante el periodo analizado, pero se sitúa en cifras del 46,5% para las pequeñas, 42,6% para las medianas y 41,1% para las grandes empresas en el año 2017.

Gráfico 12. Distribución de las empresas según número de accionistas y tamaño de la empresa. C. Valenciana, 2014-2017 (porcentaje)

a) Total



b) Por tamaño

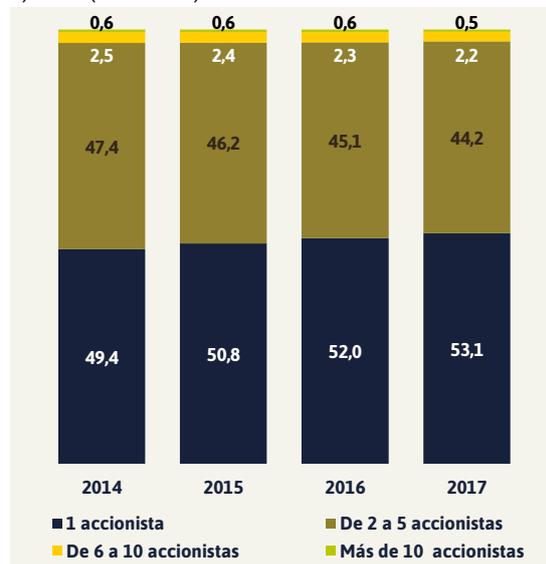


Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

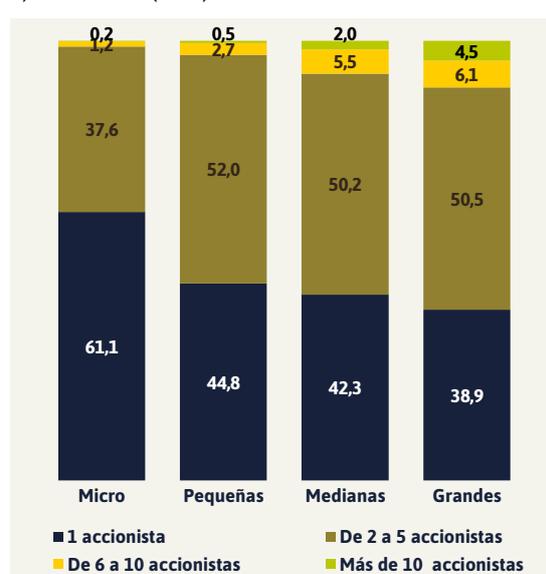
La comparativa por tamaños con España (gráfico 13) refleja un menor porcentaje de accionistas únicos en el caso de las microempresas (61,1%), y cifras similares, aunque también algo menores, para el resto de tamaños (44,8% en las pequeñas, 42,3% en las medianas y 38,9% en las grandes).

Gráfico 13. Distribución de las empresas según número de accionistas y tamaño de la empresa. España, 2014-2017 (porcentaje)

a) Total (2014-2017)



b) Por tamaño (2017)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Las implicaciones de esta realidad, en la que predominan las posiciones de dominio accionarial por parte de un único actor, son variadas. Por un lado, la concentración del poder en la toma de decisiones reduce las posibilidades de que se planteen diversas alternativas ante los retos empresariales, imponiéndose la posición dominante.

Aunque en muchos casos el actor dominante pueda tener una visión adecuada de aquello que conviene al negocio, la falta de posiciones críticas entraña el riesgo de que se tomen decisiones poco justificadas o reflexionadas.

Por otro lado, los datos publicados en el segundo informe de este observatorio muestran que, en general, las estructuras menos concentradas son más frecuentes en las empresas con mejores niveles competitivos. En esta misma línea, el estudio de la evolución de la relación entre los niveles de competitividad de las empresas y su estructura accionarial revela también algunos aspectos dignos de mención.

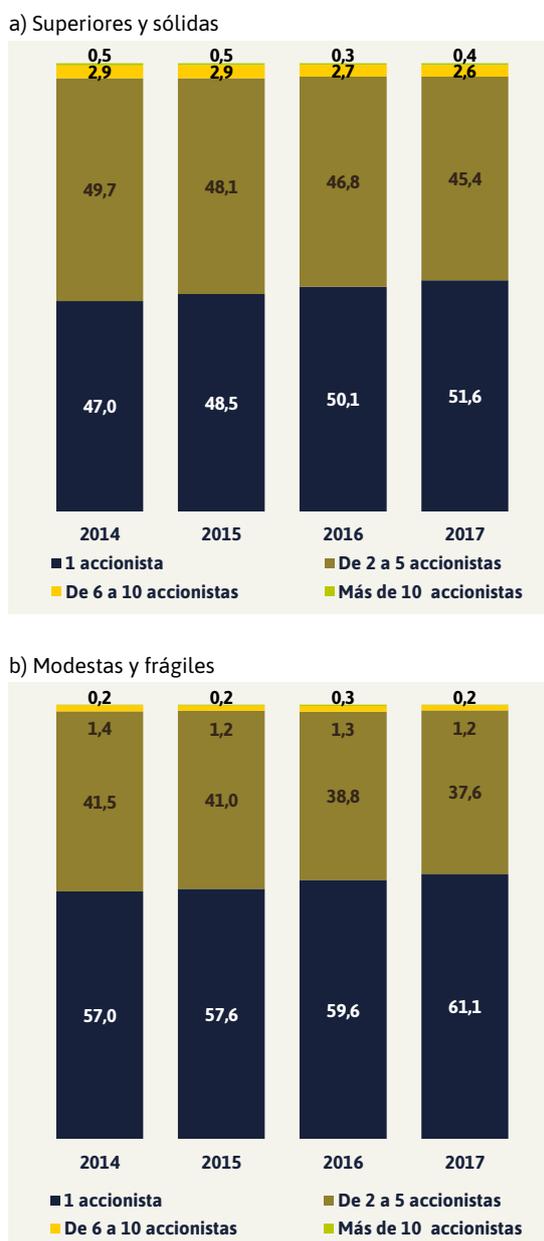
Aunque también se observa una tendencia creciente a la concentración de la propiedad en un solo accionista en todos los niveles de competitividad, se mantiene la evidencia observada en informes anteriores con respecto a la asociación entre mejores niveles de competitividad y la existencia de un mayor número de accionistas. En 2017, el porcentaje de empresas de nivel superior con un único accionista (49,4%) es 15,9 puntos inferior al observado en las empresas con nivel de competitividad frágil (65,3%).

Crece el porcentaje de empresas controladas por un único accionista, a pesar de que se mantienen la evidencia de que la diversidad de perspectivas se asocia a mejores niveles de competitividad

La frecuencia de casos con un único accionista es mucho menor entre las empresas pertenecientes a los grupos con niveles de competitividad más elevados. En la Comunitat Valenciana, el porcentaje de empresas superiores o sólidas con un único accionista se sitúa en 2017 en el 51,6% (véase el gráfico 14a), cinco puntos y medio por debajo del promedio general (gráfico 12a), y nueve puntos y

medio menos que el porcentaje observado entre las empresas modestas y frágiles.

Gráfico 14. Distribución de las empresas según número de accionistas y nivel de competitividad de la empresa. C. Valenciana, 2014-2017 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

En España se observa el mismo patrón, habiendo más empresas con un único accionista en los niveles de menor nivel de competitividad, si bien los porcentajes se sitúan siempre ligeramente por debajo del caso valenciano en todos los niveles.

Sistemas de gobierno

Otro de los aspectos asociados a la toma de decisiones es la elección de los sistemas de gobierno utilizados por las empresas. En este sentido, como ya se adelantó en informes anteriores de este observatorio, una de las características notables de las empresas valencianas es la prevalencia de los sistemas de gobierno corporativo a través de la figura del administrador único.

En nuestro primer informe sobre sistemas de gobierno (Informe 02/2019) se constataba, además, que el uso de los consejos de administración crece a medida que lo hace el tamaño de la empresa, pero también está asociado de modo positivo con las empresas que pertenecen a grupos con niveles de competitividad más elevado.

Con los datos más recientes disponibles se observan las mismas relaciones. El uso de consejos de administración como sistema de gobierno se da únicamente en una de cada cinco microempresas, mientras que las grandes recurren a los consejos en una proporción de dos de cada tres.

La mejora en las prácticas de transparencia y rendición de cuentas, asociadas a posiciones de mayor competitividad, no se está viendo facilitada a través de sistemas de gobierno. Crece el porcentaje de empresas apoyadas en administradores únicos

En el periodo comprendido entre 2014 y 2017, se observa una tendencia creciente al uso del “administrador único” como método preferido para organizar el gobierno corporativo de las empresas (gráfico 15a). Esta tendencia se da prácticamente en todos los tamaños organizativos con mayor o menor intensidad.

Gráfico 15. Distribución de las empresas según tipo de órgano de gobierno y tamaño de la empresa. C. Valenciana, 2014-2017 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Por tamaños, el crecimiento del uso del administrador único entre las empresas de tamaño micro o pequeño es de 4,7 puntos. En las microempresas, el porcentaje de empresas con “administrador único” pasa del 78,9% al 84% en cuatro años y en el caso de las pequeñas empresas pasa del 63,8% al 68,3%.

Entre las empresas medianas y grandes, también se incrementa en 3,6 puntos el uso del administrador único como sistema de gobierno. En las medianas se pasa del 50,5% al 55% , y en el caso de las grandes empresas, la presencia del administrador único fluctúa en torno al 33%, siendo el único caso en el que no se observa una tendencia creciente de este modelo de gobierno.

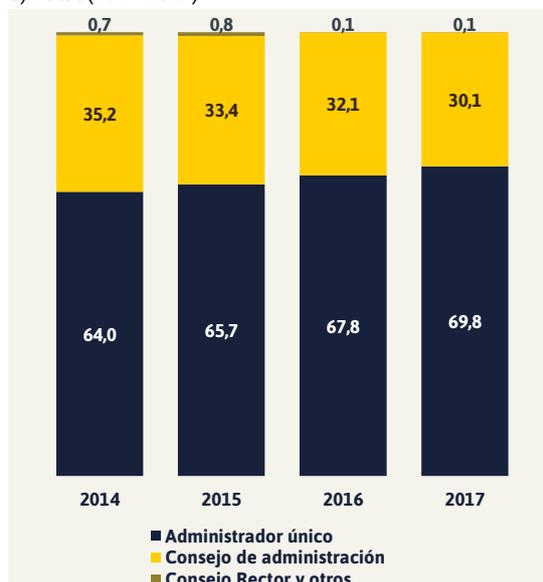
En el ámbito nacional (gráfico 16), se repiten las mismas tendencias observadas para la Comunitat Valenciana, pero nuevamente las cifras del promedio español son un poco más bajas en cuanto al uso de sistemas de gobierno basados en el administrador único. Como se puede observar en el gráfico anterior, el porcentaje de empresas con administrador único en el conjunto de empresas españolas se sitúa, para todos los tamaños, entre 3 y 7 puntos por debajo del porcentaje en las empresas valencianas.

La prevalencia del administrador único no es un fenómeno poco esperable dada la escasez de grandes empresas en la Comunitat Valenciana, pero su crecimiento no es una buena noticia en términos de promoción de las prácticas de buen gobierno, de la rendición de cuentas y del aprovechamiento del conocimiento diverso y de la variedad de perspectivas y criterios que mejoren los procesos de toma de decisiones en las empresas, especialmente en el ámbito de la adopción de estrategias empresariales.

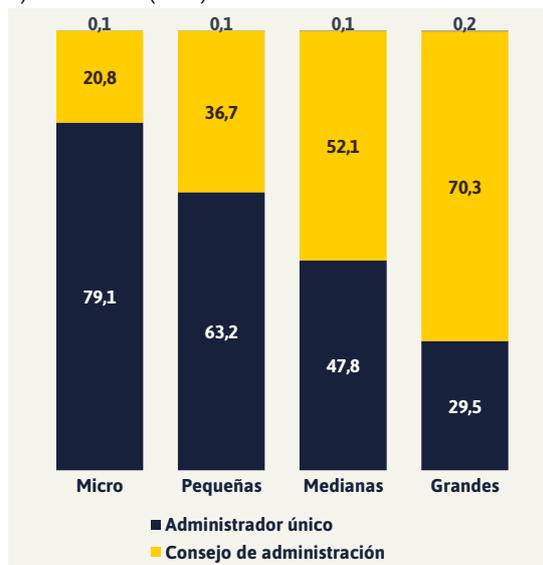
El escaso uso de los consejos de administración limita la adopción de perspectivas de gestión más apoyadas en la reflexión, la racionalización de las decisiones y la dación de cuentas. El descenso en su uso no es una buena noticia para la mejora de la competitividad

Gráfico 16. Distribución de las empresas según tipo de órgano de gobierno y tamaño de la empresa. España, 2014-2017 (porcentaje)

a) Total (2014-2017)



b) Por tamaño (2017)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

De hecho, en el informe 2/2019 del Observatorio GECE ya se constataba que el uso de modelos de gobierno a través de consejos de administración es más habitual entre las empresas con mejores niveles de competitividad que en las que se encuentran en los grupos menos favorecidos (empresas modestas o frágiles).

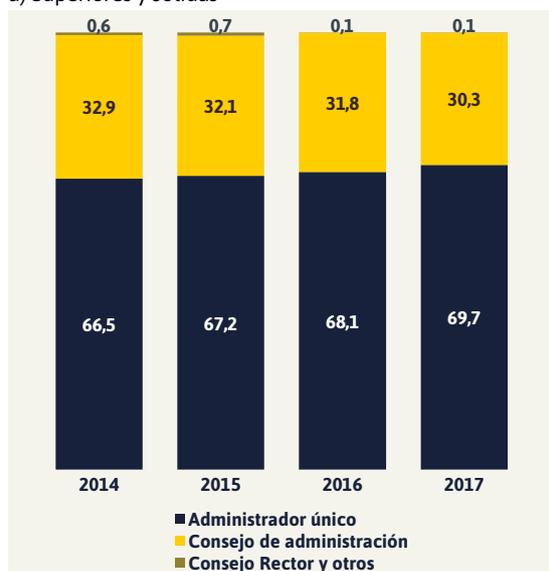
Esta evidencia se sigue constatando con los datos más actuales, a pesar del crecimiento generalizado de la presencia del modelo del “administrador único”.

Tal y como puede observarse en el gráfico 17, el uso de los consejos de administración como sistema de gobierno supera el 30% entre

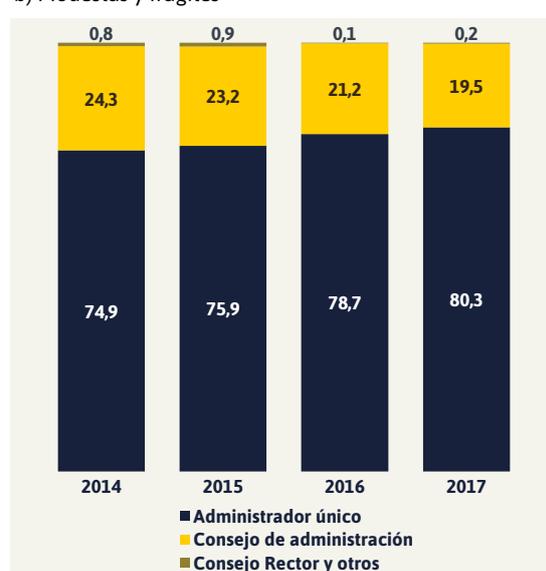
las empresas situadas en los grupos de empresas denominadas superiores o sólidas de acuerdo a su nivel de competitividad, mientras que no superan el 20% entre las modestas y frágiles.

Gráfico 17. Distribución de las empresas según tipo de órgano de gobierno y nivel de competitividad de la empresa. C. Valenciana, 2014-2017 (porcentaje)

a) Superiores y sólidas



b) Modestas y frágiles



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

► La competitividad de las empresas familiares

Evolución de la competitividad de las empresas familiares

Las empresas familiares constituyen, según el Instituto de Empresa Familiar (2015) alrededor del 88,8% de las sociedades mercantiles en España y del 91% de las de la Comunitat Valenciana. Por esta razón, el Observatorio presta una especial atención a este tipo de empresas, en tanto en cuanto su idiosincrasia tiene importantes implicaciones en los mecanismos y sistemas de gobierno y dirección que las caracterizan.

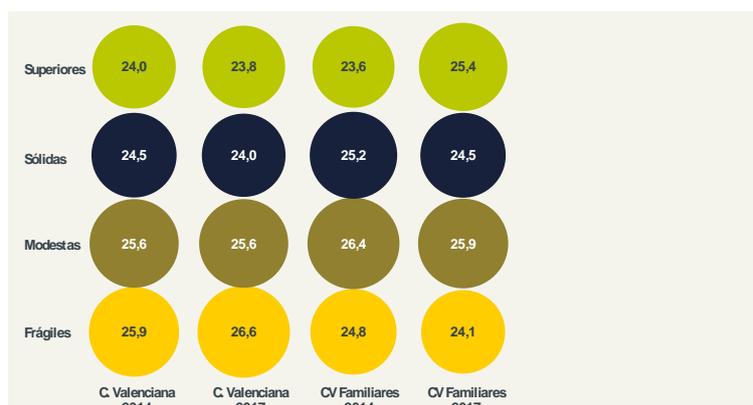
Para su estudio, excluimos de nuestra muestra las “microempresas”, dado que la información disponible sobre las mismas es menos precisa y distorsiona la identificación y caracterización de las empresas familiares (véanse los detalles sobre la identificación y construcción de las muestras en el anexo 2).

Al excluir las microempresas del análisis, es necesario advertir que el reparto de empresas por niveles de competitividad varía ligeramente sobre el conjunto. Por ello, además de la distribución de empresas familiares por niveles de competitividad, en el gráfico 18, mostramos también la distribución por niveles del conjunto de empresas valencianas (excluyendo las microempresas), con el fin de que la comparación se haga sobre el mismo tipo de sociedades.

A la vista de los datos, la evolución de la competitividad en la submuestra de empresas familiares valencianas es algo mejor a la del conjunto de la economía de la Comunitat Valenciana. El porcentaje de empresas familiares valencianas que se incluyen en el grupo de las superiores pasa del 23,6% en 2014 al 25,4% en 2017, con una mejora de 1,8 puntos. Aunque las empresas familiares situadas en el grupo de empresas “sólidas” disminuyen ligeramente (0,7 puntos) en el mismo periodo, el

conjunto muestra una leve mejoría del nivel competitivo de las empresas familiares en el conjunto del periodo analizado.

Gráfico 18. Distribución de las empresas familiares según nivel de competitividad. C. Valenciana, 2014-2017 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

En contraposición, se reduce durante ese periodo el porcentaje de empresas familiares valencianas situadas en los grupos de menor nivel de competitividad, modestas y frágiles, en 0,5 puntos y 0,7 puntos respectivamente.

Crece 1,8 puntos el porcentaje de empresas familiares que logran situarse en el grupo de empresas “superiores”

La mejora competitiva se produce también en la empresa familiar española en su conjunto. De hecho, al analizar los datos promedio en España, se observa que el porcentaje de empresas familiares situadas en el grupo de empresas con mejor competitividad (superiores) crece 1,9 puntos, se mantienen prácticamente estables los de las empresas sólidas (-0,1 puntos) y modestas, y decrece notablemente el porcentaje de empresas familiares frágiles (-1,3 puntos). Así pues, aunque la competitividad de las empresas familiares valencianas ha mejorado en este periodo, la tendencia es

similar, o incluso mejor, en el conjunto del país.

En cuanto a la aportación que cada uno de los grupos de empresas familiares, según su nivel de competitividad, realiza a la generación de empleo y riqueza (valor añadido), los datos para el conjunto de empresas familiares muestran que, en 2017, las empresas familiares de nivel superior concentran el 52,7% del empleo y el 58,4% del valor añadido, generados por el conjunto de las familiares valencianas. Este peso se ha moderado levemente en los últimos años. En 2014, estas cifras se situaban en el 54,9% y 61,4% respectivamente (gráfico 19).

La cuarta parte de las empresas familiares valencianas con mejor nivel de competitividad concentran el 58,4% del valor añadido generado por el total de empresas familiares. Existe una gran disparidad de contribución entre las más competitivas y el resto

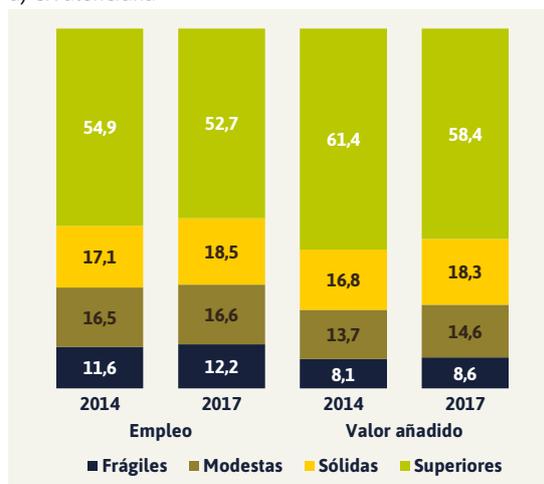
Las empresas familiares situadas en el grupo de empresas “sólidas”, en contraposición, han aumentado relativamente su aportación durante el mismo periodo. Además, la diferencia en la contribución de las familiares superiores valencianas y las españolas es un aspecto digno de mención. Las empresas valencianas familiares de nivel competitivo superior tienen un peso en la generación de empleo 21,1 puntos superior al de sus equivalentes en España. En el caso de la contribución al valor añadido, la diferencia es también 17,9 puntos superior para las valencianas. De nuevo, se observa para este conjunto una gran concentración de la contribución a la economía por parte de la cuarta parte de las empresas con mayor nivel de competitividad, lo que deja en evidencia una disparidad notable con el resto de empresas familiares de la Comunitat Valenciana. Al igual que se ha valorado anteriormente, esta realidad indica que existen empresas de gran capacidad competitiva que

pueden constituir referentes para el resto, pero existe también una distancia apreciable entre las mejores y el resto de las empresas.

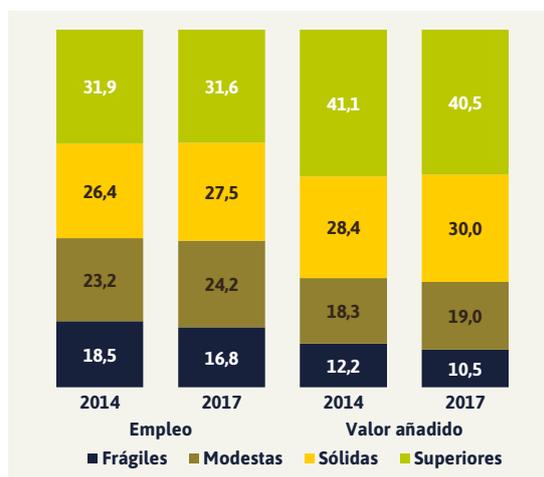
Anteriores estudios han mostrado cierto déficit de competitividad de las empresas familiares con respecto al promedio, y todavía más respecto a las empresas no familiares.

Gráfico 19. Empleo y valor añadido de las empresas familiares según nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2014-2017 (porcentaje)

a) C.Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

En España, aunque las empresas superiores también contribuyen en mayor medida que el resto a la generación de empleo y valor añadido, las diferencias entre grupos son más moderadas, habiendo menos distancia entre las superiores y las sólidas.

Especialización sectorial

La problemática que caracteriza a la Comunitat Valenciana en torno a la especialización sectorial poco intensiva en tecnología y conocimiento se acentúa más, si cabe, en el caso de las empresas familiares.

Las empresas familiares valencianas tienen poca presencia en sectores de alta intensidad tecnológica o en conocimiento. Además, el peso de estos sectores en la contribución al valor añadido, sobre el total generado por las empresas familiares, se ha ido reduciendo en el periodo estudiado, de modo que su contribución a la economía de la Comunitat Valenciana se sustenta cada vez más en actividades con escasa intensidad tecnológica o de conocimiento.

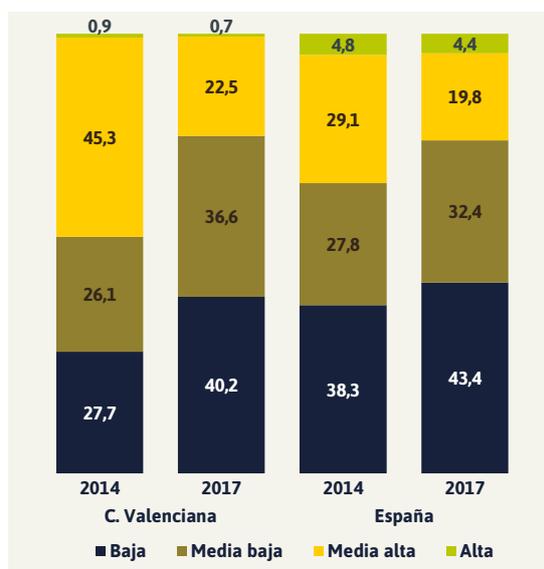
La contribución de las empresas familiares a la generación de riqueza se sustenta cada vez más en actividades de baja o moderada intensidad tecnológica y de conocimiento. Esta realidad sitúa a las empresas familiares valencianas en una posición poco favorable para afrontar los desafíos impuestos por la digitalización de la economía

En un contexto caracterizado por una creciente digitalización de la economía, es fundamental que las empresas dispongan de personal capacitado para afrontar los desafíos que implica la transformación de las organizaciones, de los procesos y actividades empresariales, y el rediseño de muchos de los puestos de trabajo existentes hoy en día. Las empresas que operan en contextos de mayor intensidad en conocimiento y tecnología disponen generalmente de un mayor nivel de capacitación digital de sus empleados, lo cual las sitúa en una posición más ventajosa para afrontar con éxito estos retos. La realidad de las empresas familiares valencianas constitu-

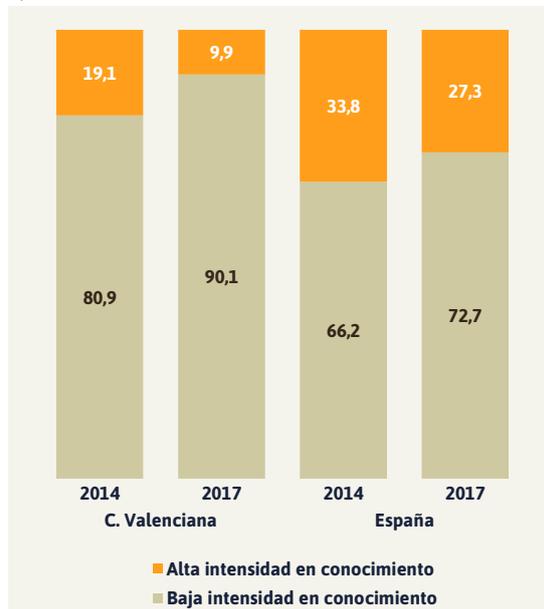
ye, pues, una amenaza relevante en este ámbito.

Gráfico 20. Distribución del valor añadido según intensidad tecnológica o de conocimiento. Empresas familiares. C. Valenciana y España, 2014-2017 (porcentaje)

a) Industria



b) Servicios



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Una de las causas de esta escasa intensidad tecnológica y en conocimiento de las empresas familiares valencianas se encuentra en el elevado peso que tiene el sector del comercio

y reparación entre este tipo de empresas (gráfico 21). El 49,1% del valor añadido generado por las empresas familiares valencianas se concentra en el sector del comercio, mostrando una especialización marcadamente más acentuada que en el caso de las empresas familiares españolas en su conjunto (13% del valor añadido en el sector del comercio y reparación). El peso del resto de los sectores en la contribución al valor añadido por parte de las empresas familiares valencianas no difiere en gran medida del promedio español, con la excepción del menor peso observado en actividades profesionales y técnicas (4,7% del valor añadido por las familiares valencianas frente al 10% de las españolas).

Las empresas familiares valencianas concentran la mayor parte de su actividad en el sector del comercio, una especialización que limita la mejora en intensidad tecnológica y en conocimiento

Tamaño de las empresas

Las limitaciones del tamaño de las empresas valencianas son también un rasgo muy destacable de las empresas valencianas. En el periodo 2014-2017 se observa un crecimiento del porcentaje de empresas que alcanzan una dimensión mediana o grande, aspecto que también se observa en el caso español (gráfico 22). Como se ha indicado previamente, en el estudio de las empresas familiares se ha excluido el grupo de las microempresas. Así, sobre la muestra restante se observa un incremento del porcentaje de empresas de tamaño grande y mediano tanto en España como en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 21. Especialización productiva. Distribución de valor añadido por sectores. Empresas Familiares. C. Valenciana, 2017 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

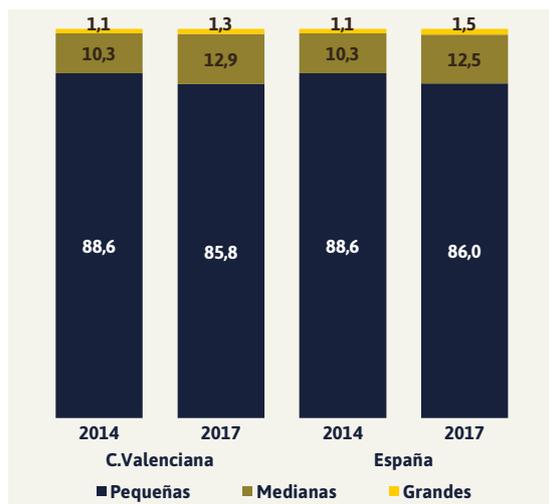
El porcentaje de empresas familiares de gran dimensión pasa del 1,1% al 1,3% en Valencia y del 1,1% al 1,5% en España. Asimismo, el porcentaje de empresas familiares medianas crece 2,6 puntos en la Comunitat Valenciana, y 1,8 puntos en España (gráfico 22a).

Comparativamente, las empresas familiares encuentran muchas más limitaciones al crecimiento que las empresas no familiares. Se observa también un crecimiento en el tamaño de estas últimas, pero el porcentaje de medianas y grandes empresas se situaba en el 39,9% en 2014 y asciende hasta el 45,2% de las empresas no familiares valencianas en 2017. De modo similar, crece también el tamaño de las no familiares españolas, que se sitúa en 2017 en 47,8% de las empresas no familiares (excluyendo las microempresas).

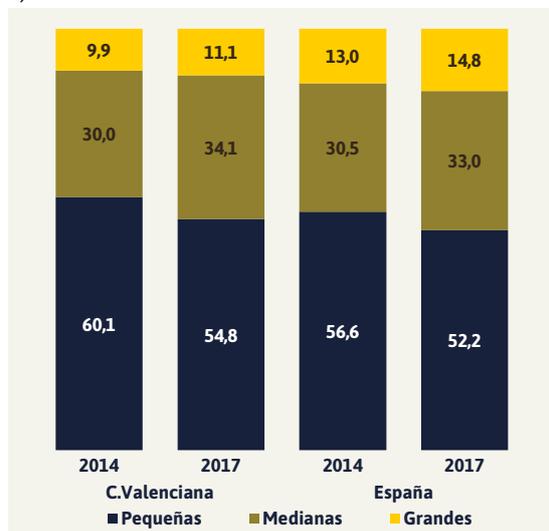
Estas dificultades de las empresas familiares para abordar procesos de crecimiento son uno de los hándicaps más persistentes y relevantes para la mejora de la competitividad empresarial.

Gráfico 22. Distribución de las empresas familiares y no familiares según tamaño de la empresa. C. Valenciana y España, 2014-2017 (porcentaje)

a) Familiares



b) No Familiares



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

En el caso de las empresas familiares, las dificultades para afrontar procesos de crecimiento están, generalmente, fuertemente asociadas a las reticencias para asumir decisiones que puedan poner en riesgos el mantenimiento del control absoluto de las opera-

ciones, o la escasa disposición a delegar poder en otros actores ajenos a la propiedad o a la familia propietaria.

Crece levemente la dimensión media de la empresa familiar valenciana, pero persisten las limitaciones de tamaño en comparación con las familiares españolas y, sobre todo, con las empresas no familiares

Al igual que hemos hecho en el análisis general de las empresas valencianas, en los siguientes apartados revisamos la estructura de la propiedad y los sistemas de gobierno más característicos de las empresas familiares, en tanto que son aspectos conectados con la toma de decisiones y los procesos de desarrollo y crecimiento empresarial.

Estructura de la propiedad

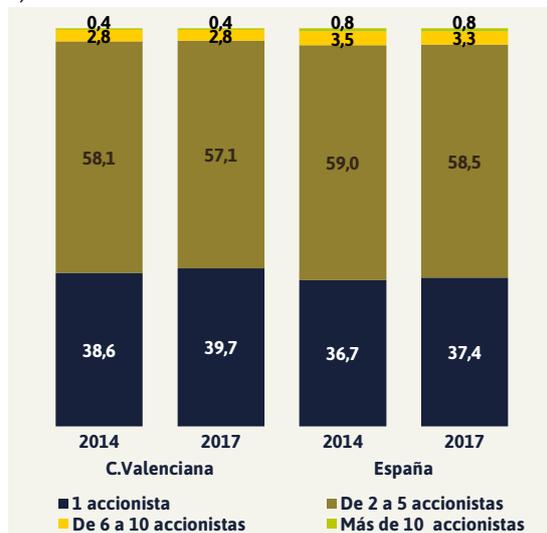
Un rasgo destacable de la estructura de propiedad de las empresas familiares es que, a pesar de que generalmente suele asumirse lo contrario, el capital se encuentra más disperso entre diferentes individuos que en el caso de las empresas no familiares.

Este hecho se explica por la propia idiosincrasia de las empresas familiares, en tanto que a medida que se producen sucesiones generacionales, el capital se reparte entre los diferentes herederos de una misma familia. En otros casos, además, los fundadores pueden ser diferentes personas de una misma familia, existiendo una mayor dispersión accionarial incluso desde el origen de la empresa.

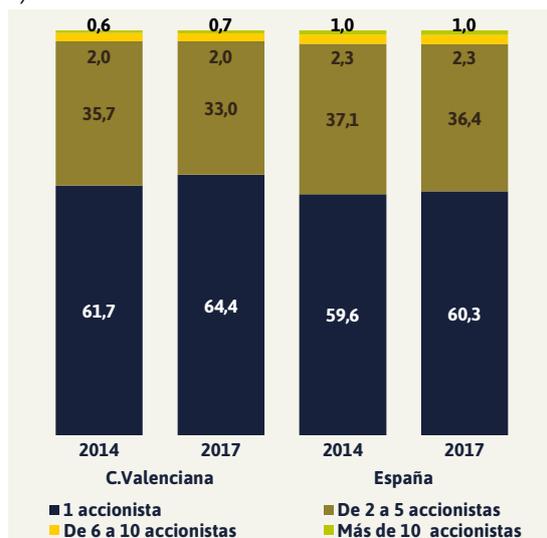
De hecho, en el gráfico 23 puede observarse como es mucho más común la existencia de dos o más accionistas en el capital en las empresas familiares (gráfico 23a) que en el caso de las empresas no familiares (gráfico 23b). En el año 2017, el 60,3% de las empresas familiares valencianas, y el 62,6% de las familiares españolas, tenían más de un accionista (gráfico 23a), frente al 35,7% de las no familiares valencianas o el 39,7% de las no familiares españolas.

Gráfico 23. Distribución de las empresas familiares y no familiares según número de accionistas. C. Valenciana y España, 2014-2017 (porcentaje)

a) Familiares



b) No Familiares



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

En el periodo estudiado se observa un leve crecimiento de la presencia de accionistas únicos tanto en las empresas familiares como en las no familiares, y tanto en España como en la Comunitat Valenciana.

Las empresas familiares cuentan con un mayor número de accionistas por empresa que las empresas no familiares, pero esto no se refleja en órganos de gestión más abiertos y participativos

Sin embargo, como se verá a continuación, esta dispersión del capital en un mayor número de accionistas no se refleja en la existencia de sistemas de gobierno más abiertos y participativos que se traduzcan en planteamientos más transparentes, y en una mayor necesidad de rendir cuentas ante terceros. En muchos casos, la participación de distintos accionistas en el capital se canaliza a través de un único actor que domina la toma de decisiones empresariales.

Sistemas de gobierno

Uno de los aspectos que parece estar asociado a las limitaciones que encuentran las empresas familiares para abordar procesos de desarrollo y crecimiento se encuentra en sus estructuras de gobierno.

A pesar de que las empresas familiares suelen tener estructuras accionariales menos concentradas, los órganos de gobierno predominantes siguen siendo los “administradores únicos”. En el año 2017, el uso de los consejos (habiendo excluido a las microempresas del análisis) se limita a un tercio de las empresas familiares (32%) en la Comunitat Valenciana y a un 36,4% en el caso español. En comparación, el 45,2% de las empresas no familiares valencianas (y el 52,7% de las españolas) optan por los consejos de administración como sistema de gobierno corporativo.

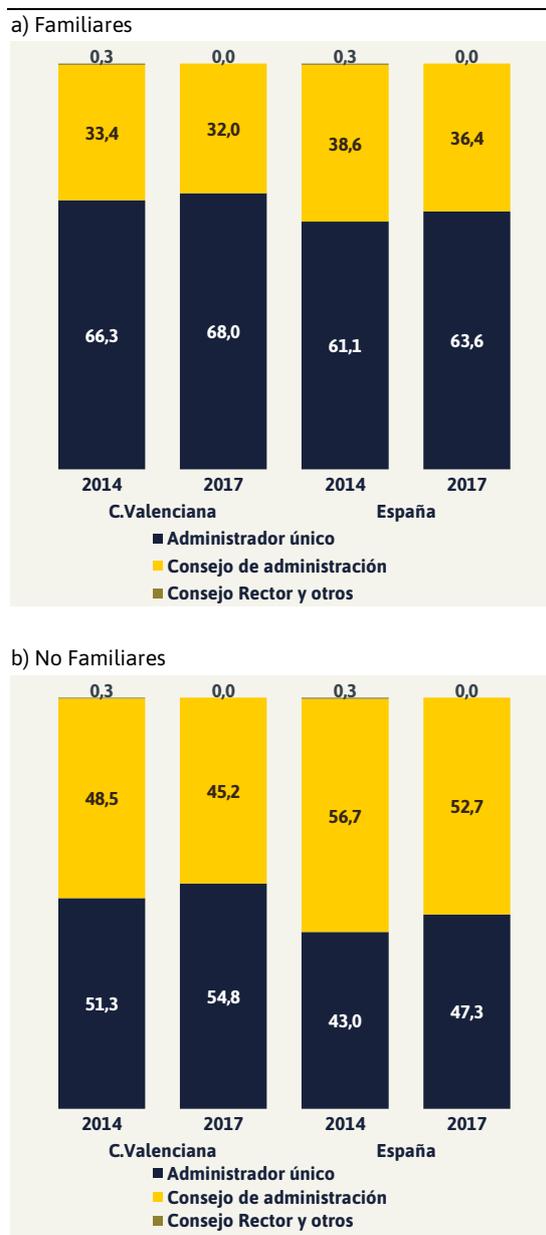
La aportación de los consejos a la toma de decisiones, a través de la crítica constructiva, la promoción de la posibilidad de asumir riesgos controlados para lograr mejor competitividad, o la aportación de puntos de vista diversos y profesionalizados, son elementos que

necesariamente deben incorporarse para afrontar procesos de desarrollo estratégicos y apuestas por el crecimiento empresarial más decididos y ambiciosos.

El escaso uso de sistemas de gobierno basados en órganos colegiados, es una de las asignaturas pendientes de la empresa familiar. La promoción de buenas prácticas en gobierno corporativo debe ser un área prioritaria para todos los agentes sociales

Es evidente que queda todavía mucho camino por recorrer en el terreno de la toma de conciencia por parte de los propietarios y directivos de las empresas familiares, así como en el ámbito de la formación sobre sistemas de gobierno corporativo de los propietarios y miembros de familias empresarias.

Gráfico 24. Distribución de las empresas familiares y no familiares según tipo de gobierno. C. Valenciana y España, 2014-2017 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.



► Anexo 1. Clasificación de empresas por niveles de competitividad

El estudio de la relación entre las diferentes características de las estructuras de propiedad y de los sistemas de gobierno, con los niveles de competitividad empresarial se apoya este informe en la clasificación de empresas por niveles de competitividad realizada por el Observatorio GECE en noviembre de 2018, a partir del indicador de competitividad GECEcomp.

Para realizar esta clasificación el Observatorio se apoya en 7 indicadores íntimamente relacionados con la competitividad y supervivencia de las empresas. Incluyen valoraciones, tanto a corto como largo plazo, de la rentabilidad de la empresa y su solvencia, y considera también su productividad y su capacidad de generación de liquidez, aspectos que atienden los intereses de la propiedad, pero también los de otros *stakeholders* tales como clientes, proveedores o acreedores de diferentes tipos.

Indicadores de competitividad del Índice GECEcomp

- **Rentabilidad a C/P:** Resultados antes de impuestos/Activo total
- **Rentabilidad a L/P:** Reservas/Activo total
- **Solvencia a C/P:** (Activo circulante - Pasivo circulante)/Activo total
- **Solvencia a L/P:** Fondos propios/Pasivo exigible total
- **Capacidad de generar liquidez:** (Resultado del ejercicio + Depreciación)
- **Productividad (activos):** EBIT/Activo total
- **Productividad (empleo):** Valor Añadido/Empleo

A partir de estos indicadores, el proceso de clasificación de las empresas es el siguiente:

Para cada sector o industria, se ordenan las empresas de la muestra de mejor a peor valor en cada uno de los 7 indicadores

Se asigna, para cada indicador una puntuación de 0 a 100 para cada empresa. Esta puntuación se deriva del percentil en el que se encuentra situada la empresa en cada indicador, con respecto a las empresas de su sector.

Se suman los valores asignados en los 7 indicadores a cada empresa, obteniendo un valor entre 0 y 700.

Se distribuye la muestra completa de empresas en cuatro partes (cuartiles) iguales, cada una conteniendo un 25% de las empresas de la muestra.

Se etiqueta a cada empresa en función del grupo en el que se sitúa.

El grupo de empresas “superiores” reúne al 25% de las empresas españolas con mejores puntuaciones en el índice GECEcomp.

El siguiente grupo es el de las empresas “sólidas”, seguido de las “modestas” y por último las empresas “frágiles”.

De este modo, para estudiar el nivel de competitividad de un determinado grupo de empresas (p.e. las empresas valencianas o las familiares), se calcula qué porcentaje de las empresas de la muestra estudiada está etiquetado en cada uno de los niveles.



► Anexo 2. Descripción de la muestra y valoración de su representatividad

La muestra de empresas utilizada para este informe procede de las bases de datos SABI (Bureau van Dijk). Estas bases de datos contienen datos históricos de las cuentas anuales depositadas en los registros mercantiles, además del sector de actividad de la empresa, el estado, la forma jurídica, etc.

Los estados financieros analizados corresponden a los ejercicios 2014-2017. Los resultados del análisis a partir de estos datos, y las conclusiones derivadas, han de matizarse teniendo en cuenta el alcance y calidad de los datos de partida, y que aun siendo una muestra lo más representativa posible de la realidad, existen sesgos que pueden afectar al análisis.

Selección de muestra

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.

Dado que uno de los objetivos del observatorio es analizar la competitividad empresarial 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 clasificación nacional de actividades económicas (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.

Por último, han sido eliminadas todas aquellas empresas con cifra de negocios y activo total iguales a cero, con número de empleados iguales a cero, las que no cumplen determinadas condiciones de fiabilidad en la información o las que la suma de determinados ítems no coincidiese con su total ofrecido por la base de datos.

El Observatorio GECE se apoya, pues, en información detallada y rigurosa de las empresas, obtenida de sus cuentas anuales, con el objeto de diagnosticar la situación actual y evaluar su relación con las características de sus órganos de gobierno y comportamientos estratégicos.

Limitaciones de la muestra

Sin embargo, es necesario advertir que, si bien la utilización de la base de datos SABI presenta la ventaja de poder disponer de una amplia muestra de empresas de todos los sectores de actividad, también presenta limitaciones deri-

vadas de la propia naturaleza de la fuente estadística original que utiliza: la información contable depositada en los registros mercantiles.

Por lo tanto, el uso de esta base de datos permite trabajar con una muestra significativa del tejido empresarial español y conocer la dinámica de la competitividad entre diferentes tipos de empresas y sectores. Las limitaciones relativas a la información disponible implican que el objetivo del análisis no debe centrarse en la evaluación de los datos agregados, sino que su interés recae en la posibilidad de analizar comparativamente diferentes tipos de empresas así como la dinámica de su competitividad a lo largo del tiempo.

Así pues, la muestra utilizada no pretende proporcionar descripción completa y comprensiva 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 Observatorio. 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 (i.e. basados en datos de DIRCE o Eurostat), 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. Los criterios para la definición de los subgrupos en los que se ha clasificado la muestra son los que aparecen en el glosario de términos. En el cuadro 1 se presenta la distribución de empresas para cada

uno de los grupos utilizados en la elaboración de este informe en la Comunitat Valenciana y España.

Representatividad de las muestras

La muestra inicial sobre la que trabaja este informe es de 243.268 empresas españolas de media en el periodo 2014-2017. Para una población total de empresas españolas de 1.445.868 empresas en ese mismo periodo, según el Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística, la muestra ofrece margen de error máximo del 0,2% para un intervalo de confianza del 95%.

A partir de ella se elaboran diferentes submuestras con la siguiente representatividad. Para la Comunitat Valenciana, nuestra submuestra incluye 28.921 empresas. Considerando que según el DIRCE entre 2014 y 2017 de media hay 158.124 empresas, el error muestral se corresponde con una tasa del 0,5% para un intervalo de confianza del 95%.

El cuadro 2 ofrece la distribución de empresas utilizadas en la elaboración de este informe, pero en función el tipo de propiedad (familiar y no familiar). El motivo de la utilización de una submuestra específica para empresas familiares y no familiares radica en la metodología seguida para su clasificación a partir de las fuentes originales.

La submuestra específica de empresas familiares y no familiares utilizada para elaborar este informe cuenta para España con 46.893 empresas familiares y 17.354 empresas no familiares.

Cuadro 1. Descripción de la muestra de empresas, promedio 2014-2017

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total	Número	% sobre el total
Total Empresas	28.921	100,0	243.268	100,0
Grandes	305	1,1	3.612	1,5
Medianas	1.503	5,2	13.840	5,7
Pequeñas	7.720	26,7	66.640	27,4
Micro	19.394	67,0	159.177	65,4

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Cuadro 2. Descripción de la submuestra específica de empresas familiares y no familiares, promedio 2014-2017

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total (EF+ENF)	Número	% sobre el total (EF+ENF)
Familiares (EF)	5.578	77,4	46.893	73,0
No Familiares (ENF)	1.629	22,6	17.354	27,0

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.



► ¿Desea formar parte del Observatorio?

Para desarrollar un mejor conocimiento de la relación entre las características de los órganos de gobierno y liderazgo de las empresas, así como de la orientación estratégica de las mismas, sobre la evolución de la competitividad empresarial, el Observatorio necesita disponer de información de carácter primario (ofrecida por las empresas estudiadas), no disponible en bases de datos ni en informes o documentos ya elaborados.

Le invitamos, pues, a formar parte del panel de empresas del Observatorio, que se constituye como un punto de conexión entre el interés particular de las empresas que desean saber más sobre sus niveles de competitividad, o sobre la adecuación de sus planteamientos estratégicos y sus estructuras de gobierno y liderazgo, y el interés de los investigadores del observatorio por disponer de información difícilmente accesible sin una relación directa con la empresa

¿Qué beneficios tiene inscribirse?

Las empresas participantes podrán obtener informes específicos (véase una muestra en el apartado siguiente) en los que podrán comparar sus características y su situación con respecto a ciertos referentes establecidos. Por ejemplo, el observatorio generará, progresivamente, informes que permitirán abordar cuestiones como las siguientes:

- ¿Cuál es la posición de mi empresa en el ranking de competitividad de mi industria?
 - ¿Cuál es el rendimiento de mi empresa en los principales aspectos que componen un buen nivel de competitividad? ¿Cómo está la empresa en comparación con el promedio de las empresas con rendimiento superior? ¿y con respecto a las de alto crecimiento?
- ¿Se ha dotado mi empresa de los órganos de gobierno y liderazgo adecuados a su nivel de complejidad y de exigencia competitiva?
 - ¿Qué perfil estratégico tienen las empresas que está alcanzando mejores niveles de competitividad en mi sector?
 - En el caso de las empresas familiares, ¿Cómo se ha estructurado la relación familia-empresa en aquellas compañías de complejidad similar y de elevada competitividad?

¿Qué implica formar parte del panel?

La vinculación al Observatorio GECE a través de la pertenencia al panel de empresas no tiene coste económico. La empresa debe, únicamente, comprometerse a responder periódicamente a un reducido número de cuestiones elaboradas por el equipo responsable del observatorio.

Se estima que cada empresa puede recibir entre 2 y 3 solicitudes de respuesta anualmente. Cada una de estas solicitudes podrá ser respondida fácilmente, mediante un sistema online, en menos de 5 minutos.

¿Cómo y dónde puede inscribirse?

Basta con cumplimentar el formulario a través de la web:

www.observatorigece.es/inscripcion

Si tiene alguna duda puede enviar un email a la dirección **info@observatorigece.es** y le guiaremos en el proceso.



La ENVIPE 2013 permite conocer que entre los motivos que llevan a la población víctima de un delito a no denunciar, están las circunstancias atribuidas a la autoridad, como una pérdida de tiempo y la desconfianza en la autoridad.

	2010	2011
Causas atribuidas a la autoridad	61.3	62.3
Otras causas	38.7	37.7
Total	100	100



Del total de las denuncias recibidas en el 2011, esta cifra se refiere a las denuncias que no fueron atendidas.

► Ejemplo de informe personalizado

INFORME PERSONALIZADO GECE 2019/01

1. Datos de la empresa

Nombre	Empresa Ficticia
CIF empresa	A46000000

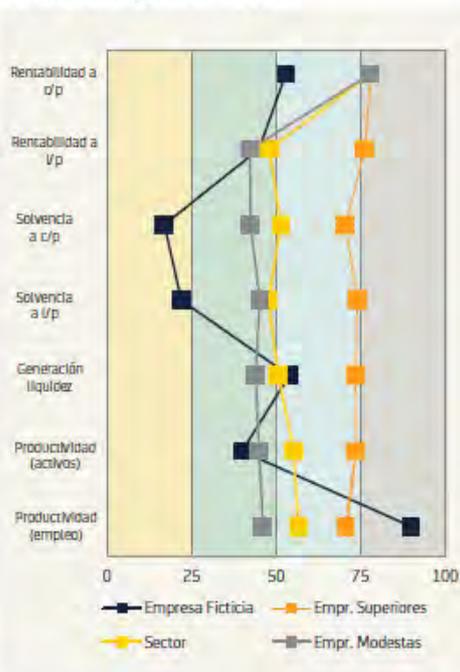


2. Evolución de la competitividad de la empresa

Posición en el ranking de competitividad



Perfil de competitividad 2017



Informe generado por el Observatorio GECE en fecha 25/6/2019, de carácter estrictamente privado y confidencial. Uso exclusivo para la empresa Empresa Ficticia

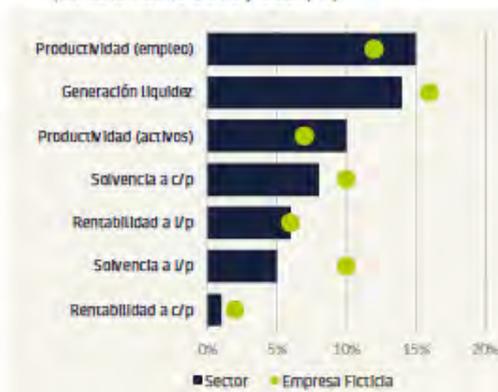
3. Análisis de situación de la empresa

La empresa Empresa Ficticia está clasificada en 2017 dentro de las empresas sólidas con un percentil de competitividad de 52,5 puntos, por debajo de la media de su sector y por encima de la media de las empresas de la Comunitat Valenciana.

Evolución de los Indicadores del ranking de competitividad, 2015-2017

En este apartado se representa la evolución de los indicadores de la empresa en relación a las empresas de su sector, de su nivel de competitividad, de su tamaño empresarial y de su perfil internacional.

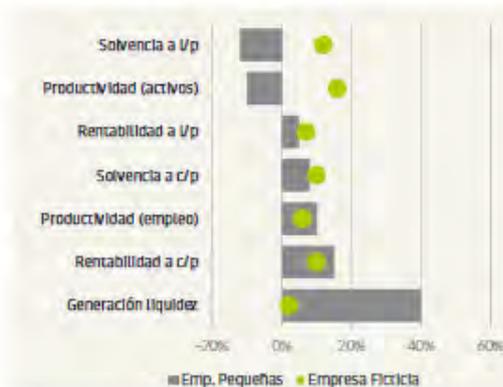
- Evolución de la empresa en relación al sector (variación entre 2015 y 2017, %)



- Evolución de la empresa en relación al nivel de competitividad (variación entre 2015 y 2017, %)



- Evolución de la empresa en relación al tamaño (variación entre 2015 y 2017, %)



- Evolución de la empresa en relación al perfil internacional (variación entre 2015 y 2017, %)



INFORME PERSONALIZADO GECE 2019/02

1. Datos de la empresa

Nombre	Empresa Ficticia
CIF empresa	A46000000



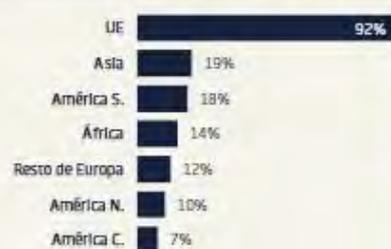
2. Perfil Internacional de la empresa



3. Análisis del perfil internacional de la empresa

En este apartado se identifican las zonas geográficas con mayor presencia de empresas que exportan y/o importan en relación al sector, al carácter familiar, al tamaño y al nivel de competitividad de la empresa analizada.

% Empr. exportadoras del sector con presencia en:



% Empr. importadoras del sector con presencia de:



 Con presencia de la empresa en la zona
 Sin presencia de la empresa en la zona

% Empr. No Familiares y Empr. Familiares exportadoras con presencia en:



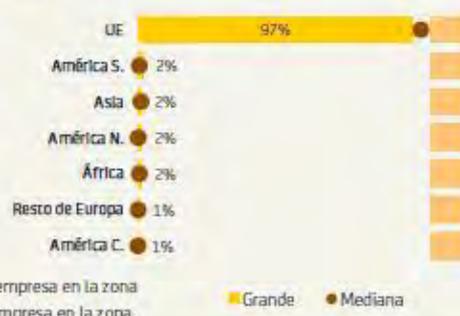
% Empr. No Familiares y Empr. Familiares Importadoras con presencia en:



% Empr. Grandes y Empr. Medianas exportadoras con presencia en:



% Empr. Grandes y Empr. Medianas importadoras con presencia en:



% Empr. Superiores y Empr. Sólidas exportadoras con presencia en:



% Empr. Superiores y Empr. Sólidas importadoras con presencia en:



► Glosario de términos

Clasificación de Empresas Familiares y No Familiares

Se ha seguido la metodología utilizada por el Instituto de Empresa Familiar en sus informes sobre la Empresa Familiar en España, a partir de la información secundaria existente en la base de datos SABI (Bureau van Dijk).

En primer lugar, se establecen una serie de criterios para identificar la población de empresas:

- *Forma jurídica: Sociedad anónima (SA) y Sociedad de responsabilidad limitada (SL).*
- *Empresas activas en los años 2014-2015.*
- *Tamaño mínimo: facturación de 2 millones de euros al año y disponer de 10 o más empleados.*

En segundo lugar, a partir de la dispersión o concentración en la estructura de la propiedad (basándose en el indicador de independencia que ofrece SABI) se establecen tres grandes grupos:

- *Empresas de Propiedad Concentrada*

Aquellas con un indicador de independencia C (Sociedades con un accionista registrado con un porcentaje total o porcentaje total calculado de la propiedad superior al 50%) y D (Un accionista conocido con una propiedad directa superior al 50%).

Para este tipo de empresas, se consideran como familiares aquellas en que el accionista familiar controle la propiedad con un porcentaje elevado (50,01%), o bien en la que existan accionistas-directores con una participación superior al 50,01%. Asimismo, aquellas que no cumplan este criterio, podrían considerarse no familiares.

- *Empresas de Propiedad Dispersa.*

Aquellas catalogadas en SABI con un indicador de independencia A (ningún accionista posee más del 25% de propiedad directa o total) o B (sociedades que tienen accionistas sin un porcentaje de propiedad -directo, total o total calculado- de más del 50%, pero con alguno con más del 25%).

Para aquellas empresas que cumplen con el anterior criterio de la propiedad, se consideran empresas familiares las que, además, tienen accionistas/directores con una participación en la propiedad superior al 20% o administradores que son personas físicas y accionistas. También se consideran familiares aquellas empresas cuyo principal accionista es una matriz que cumple a su vez con los criterios descritos anteriormente.

Por el contrario, todas aquellas que no cumplen con el criterio de la propiedad, se considerarían automáticamente como no familiares. Sin embargo, aquellas que cumplen con el criterio de propiedad pero no con el de gobierno, tampoco se clasifican como no familiares sino como dudosas y se excluyen de la submuestra específica de empresas familiares y no familiares.

- *Empresas de propiedad desconocida*

Estas empresas se catalogan como de propiedad desconocida (indicador de independencia U).

No obstante, aquellas cuyo número de accionistas sea superior a cero y que cuenten con accionistas/directores con una participación en la propiedad o administradores que son personas físicas y accionistas se clasifican como empresas familiares. El resto de empresas se catalogan como dudosas y se excluyen

de la submuestra específica de empresas familiares y no familiares.

Clasificación por tamaño de empresa

- *Grande*: 250 empleados o más o 43 millones de euros de facturación o más.
- *Mediana*: entre 50 y 249 empleados o entre 10 y 43 millones de euros de facturación.
- *Pequeña*: entre 10 y 49 empleados o entre 2 y 10 millones de euros de facturación.
- *Micro*: menos de 10 empleados y menos de 2 millones de euros de facturación.

Empresa Familiar (EF)

Empresas en las que la mayoría de las acciones con derecho a voto son, directa o indirectamente, propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o de sus cónyuges, padres, descendiente(s) o herederos directos estos y en las que al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.

En las empresas cotizadas se considera que existe un dominio familiar de la propiedad cuando el porcentaje de acciones o derechos de voto en manos de la familia es superior al 25%.

Empresa No Familiar (ENF)

Empresas que no cumplen con los requisitos para ser clasificadas como familiares (véase EF).

Empresas por niveles de competitividad

Empresas clasificadas en función del nivel de competitividad (véase apartado 'Clasificación de empresas por niveles de competitividad').

Empresas por niveles de competitividad

Empresas clasificadas en función del nivel de competitividad (véase apartado 'Clasificación de empresas por niveles de competitividad').

Tipos de órganos de gobierno

SABI establece cuatro tipos de órganos de gobierno de una empresa: Administrador único; Consejo de Administración; Consejo Rector; Otros.

Sectores económicos según intensidad tecnológica (sectores industriales según la clasificación elaborada por Eurostat)

- *Alta*: (21) Productos farmacéuticos; (26) Productos informáticos, electrónicos y ópticos.
- *Media alta*: (20) Industria química; (27) Material y material eléctrico; (28) Maquinaria y equipo n.c.o.p.; (29) Vehículos de motor; (30) Otro material de transporte.
- *Media baja*: (19) Coquerías y refino de petróleo; (22) Caucho y plástico; (23) Otros productos minerales no metálicos; (24) Metalurgia; (25) Productos metálicos; (33) Reparación e instalación de maquinaria y equipo.
- *Baja*: resto de sectores de manufacturas.

Sectores económicos intensivos en conocimiento (según la clasificación elaborada por Eurostat) (50) Transporte marítimo; (51) Transporte aéreo; (58-63) Información y comunicaciones; (64-66) Actividades financieras y de seguros; (69-75) Actividades profesionales, científicas y técnicas; (78) Actividades relacionadas con el empleo; (80) Actividades de investigación; (84-88) Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales; (90-93) Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.

Valor añadido (VA)

Resultado de la agregación del beneficio de explotación, costes de personal, depreciación, amortización y gastos financieros.

Referencias

- Instituto de la Empresa Familiar (2015). *La Empresa Familiar en España*.
- Base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) elaborada por Bureau van Dijk.
- Fernández de Guevara, J. *La productividad sectorial en España. Una perspectiva micro*. Fundación BBVA, 2011
- Observatorio GECE. Informe GECE 01/18: Examen del estado de la competitividad de las empresas valencianas.
- Observatorio GECE. Informe GECE 02/19: Estructura de propiedad y sistemas de gobierno de las empresas valencianas: Caracterización y relación con la competitividad.
- Observatorio GECE. Informe GECE 03/19: La actividad internacional de las empresas valencianas y su relación con la competitividad.



OBSERVATORIO **GECE**

Ivie

Bankia

Más información: info@observatoriergece.es
www.observatoriergece.es