



OBSERVATORIO **GECE**

INFORME GECE 03/19

LA ACTIVIDAD INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS VALENCIANAS Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD



Ivie

Bankia

Este proyecto ha sido realizado por el siguiente equipo investigador:

Alejandro Escribá (Ivie y Universitat de València)

María Iborra (Universitat de València)

Vicente Safón (Universitat de València)

Carlos Albert (Ivie y Universitat de València)

Rodrigo Aragón (Ivie)

Edición:

Alicia Raya (Ivie)



Este proyecto ha sido realizado por encargo de:

Bankia

València, 29 de marzo de 2019

Índice

Presentación del Observatorio GECE.....	5
Resumen ejecutivo	7
Perfil internacional: Actividad exportadora.....	11
Perfil internacional: Filiales en el exterior.....	17
Relación entre actividad internacional y niveles de competitividad.....	21
Descripción de la muestra y valoración de su representatividad	27
Clasificación de empresas por niveles de competitividad	31
¿Desea formar parte del Observatorio GECE?.....	33
Ejemplo de informe personalizado.....	34
Glosario de términos.....	37
Referencias	39



► 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 (Ivие), 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 competitividad. Por esta razón, el Observatorio prestará también atención al comportamiento y evolución de las empresas en función de su dimensión.

Bankia y el Ivие 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 tercer Informe GECE, titulado «La actividad internacional de las empresas valencianas y su relación con la competitividad» se desarrolla a través de dos grandes objetivos:

1. Describir y caracterizar el perfil internacional de las empresas valencianas, tanto en lo relativo a la actividad exportadora, como en lo concerniente a la inversión directa en el exterior a través de filiales extranjeras.
2. Estudiar las relaciones existentes entre los perfiles internacionales y los niveles de competitividad de las empresas.

Perfil internacional: Actividad exportadora

El análisis de actividad internacional de las empresas valencianas revela que el 10,5% de ellas se declaran exportadoras, medio punto por encima del promedio nacional.

La actividad exportadora está notablemente asociada al tamaño empresarial. Mientras que solo un 5% de las microempresas valencianas (4,3% de las españolas) exporta bienes o servicios, el porcentaje asciende al 20,2% en las pequeñas (17,7% a nivel nacional), al 46,2% en las medianas (40,7% en España) y al 59,5% en las grandes empresas (52% en el contexto español). **Para todos los tamaños, el porcentaje de las empresas valencianas que exportan se sitúa por encima del dato nacional.**

Con relación a la actividad exportadora de las empresas en función del carácter familiar, el análisis muestra que las familiares tienen una orientación internacional ligeramente menor a la de las no familiares. Sin embargo, cabe señalar que el **porcentaje de empresas familiares valencianas que exportan se sitúa en el 30,1%, 3 puntos por debajo del de las empre-**

sas no familiares, pero su propensión exportadora está 6 puntos por encima del promedio de las familiares españolas.

Entre las empresas con una actividad exportadora regular que han declarado su porcentaje de ventas internacionales en sus cuentas anuales, el peso de la actividad exportadora valenciana se sitúa en torno al 35 o 40% de las ventas totales. En este ámbito, cabe destacar que **la intensidad de la actividad internacional de las empresas valencianas es superior a la del promedio nacional**, situándose entre 2 y 5 puntos por encima en el caso de las empresas micro, pequeñas y medianas. Las grandes empresas valencianas reportan un dato levemente inferior al obtenido para las españolas en su conjunto.

Con respecto a la intensidad exportadora en función del carácter familiar, **las empresas familiares valencianas declaran un porcentaje de ventas internacionales 5,6 puntos superior al de las familiares españolas (37,4% frente al 31,8%).** Por su parte, las empresas no familiares valencianas tienen un porcentaje de ventas internacional muy similar al de sus homólogas españolas, en torno al 35,5%.

Finalmente, el estudio de los destinos de las exportaciones muestra que la Unión Europea se mantiene como el destino más frecuente, especialmente en el caso de las empresas medianas y grandes. **Asia se sitúa como el segundo destino más citado** (tanto para las empresas españolas en general, como para las valencianas en particular), **seguido de Norteamérica y África.** Existen algunas diferencias por tamaños, observándose más diversificación de mercados en el caso de las empresas de tamaño micro o pequeño, en tanto que en su conjunto atienden nichos de mercado más pequeños pero en un número de zonas más variado. Las empresas familiares valencianas dependen menos de la Unión

Europea que las no familiares (54,1% frente a 65,7%) y se observa un patrón similar en España.

Perfil internacional: Filiales extranjeras

La inversión directa en el extranjero es una opción de mayor compromiso internacional, que conlleva riesgos superiores pero que **confiere un mayor control sobre las operaciones en el exterior**. Su uso es todavía escaso en las empresas valencianas y españolas, siendo **más utilizada en el caso de las empresas medianas (14,1% de las valencianas y 15,2% de las españolas) y, con mucha más intensidad, de las grandes (38,5% y 38,3% de las empresas valencianas y españolas, respectivamente)**.

Las empresas familiares utilizan esta opción con mucha menos frecuencia que las no familiares (a razón de una empresa familiar con filial extranjera, por cada 4 no familiares).

Aproximadamente, **3 de cada 4 empresas valencianas llevan a cabo sus inversiones en filiales extranjeras mediante modalidades de control accionario superior al 51% del capital**, siendo preferida esta opción de modo creciente a medida que se incrementa el tamaño de la empresa. En el caso español, el patrón es muy similar, si bien el porcentaje de empresas que optan por posiciones mayoritarias en el capital se sitúa en torno al 70%.

Las empresas micro son las que más recurren a alianzas internacionales, con posiciones de capital minoritarias, siendo más frecuente esta opción entre las microempresas valencianas (46,9%) que entre las españolas (32,8%).

Las empresas familiares prefieren las opciones de dominio accionario con mayor frecuencia (5 puntos por encima) que las no familiares, tanto en la Comunitat Valenciana como en España.

En cuanto a la localización de las filiales internacionales, se observa una mayor dispersión de áreas que en el caso de las exportaciones. Mientras que el 56,9% de las empresas valencianas y el 58,7% de las españolas tienen a la Unión Europea entre sus destinos de exportación, solo un 36,6% de las empresas valencianas con filiales internacionales (un 35,5% en el caso español) localizan dichas filiales en la Unión Europea.

Así pues, parece que se opta por la inversión directa en el exterior con más frecuencia relativa en otras zonas geográficas, en busca de un mayor control de las operaciones internacionales en mercados más distantes geográfica o culturalmente. **No obstante, son más frecuentes las filiales situadas en las Américas (Norte y Sur) que en Asia o África, de modo que parecen preferirse las localizaciones en las que la distancia geográfica es considerable, pero la distancia cultural es moderada**.

Relación entre actividad internacional y niveles de competitividad

Los perfiles identificados en los dos primeros apartados tienen interesantes conexiones con los niveles de competitividad desarrollados por el Observatorio GECE.

La actividad exportadora está relacionada positivamente con mayores niveles de competitividad. En la Comunitat Valenciana, **el porcentaje de empresas con nivel de competitividad superior que exportan es 4 veces superior al de las empresas en un nivel frágil de competitividad**, y es 3 veces superior en el caso español.

Además, si comparamos los niveles de competitividad de las **empresas exportadoras, un 65,3% de ellas se sitúan en niveles sólidos o superiores**, mientras que las empresas no exportadoras que alcanzan estos niveles se reduce al 42%.

En la misma línea, **la intensidad exportadora** (ventas internacionales sobre ventas totales)

de las empresas situadas en los niveles sólidos y superiores de competitividad es más de 10 puntos superior al de las empresas de los niveles modestos.

En cuanto a los destinos de exportación, no se observan patrones claramente relacionados con los niveles de competitividad. Cada empresa y cada sector pueden tener patrones geográficos muy diferenciados sin que ello tenga relación con los buenos resultados.

Los patrones mencionados son muy similares en el caso de la internacionalización a través de filiales en el extranjero. **Las empresas con niveles superiores de competitividad optan por la inversión directa en el extranjero 4 veces más frecuentemente que las empresas modestas y más del doble que las sólidas.**

Estas filiales se localizan mayoritariamente en la Unión Europea, pero las empresas sólidas y superiores de la Comunitat Valenciana muestran una mayor diversificación geográfica que las de niveles inferiores. Sin embargo, en España las superiores son las que muestran una mayor preferencia por la Unión Europea. Nuevamente, aunque los perfiles de selección de mercados de inversión son diferentes a los de los mercados de exportación, la vinculación de los destinos con los niveles de competitividad no parece guardar un patrón identificable.

A modo de conclusión

Las empresas valencianas muestran una mayor tendencia exportadora que el promedio español, pero a su vez, presentan menor orientación a invertir en filiales extranjeras.

En el caso de las empresas familiares valencianas, este patrón es más acentuado, siendo las valencianas más exportadoras en promedio que las empresas familiares españolas, tanto en el porcentaje de empresas que exportan como en la intensidad de dicha actividad (ventas internacionales sobre ventas totales), pero mucho menos propensas a tener filiales en el exterior.

Las empresas que optan por la inversión directa en el exterior prefieren en gran medida las posiciones de alto control accionario, con más frecuencia entre las empresas de mayor tamaño y entre las de propiedad familiar.

La actividad internacional está claramente asociada a posiciones de mejor competitividad. Esto no implica, no obstante, causalidad en una dirección concreta. Las empresas más competitivas (caracterizadas en informes anteriores con un tamaño e intensidad tecnológica mayores) están en mejores condiciones para competir internacionalmente, lo cual se refleja en su actividad exportadora e inversora. Sin embargo, la actividad internacional también contribuye a mejorar la competitividad a través de la diversificación de los riesgos, o el aprendizaje de las buenas prácticas y de las innovaciones en otros mercados.

El carácter longitudinal y a largo plazo de este observatorio permitirá seguir profundizando en estas relaciones de causalidad en próximos informes.



► Perfil internacional: Actividad exportadora

En este tercer informe del Observatorio GECE, abordamos el tercer pilar del observatorio: el análisis del comportamiento estratégico de las empresas, y su relación con su competitividad.

Realizamos, pues, una primera aproximación al comportamiento estratégico a través del estudio del perfil internacional de las empresas, tanto en cuanto a su actividad exportadora, como con relación a las inversiones directas en el exterior mediante la constitución de filiales en el extranjero.

En este primer apartado abordamos el estudio de la actividad exportadora, para abordar en el siguiente el perfil de inversión directa en el extranjero. Finalmente abordaremos la relación existente entre estos perfiles y los niveles de competitividad empresarial.

Actividad exportadora de las empresas valencianas. Influencia del tamaño

De acuerdo con los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT (ICEX, 2018), en 2017 la Comunitat Valenciana alcanzó su máximo histórico con 23.163 empresas exportadoras, el 14,4% del total de las exportadoras españolas. Facturaron 29.400 millones de euros, el 10,6% del total nacional, de los cuales el 93,4% lo aportaron los exportadores regulares, que representaron el 32,4% del total de empresas exportadoras valencianas.

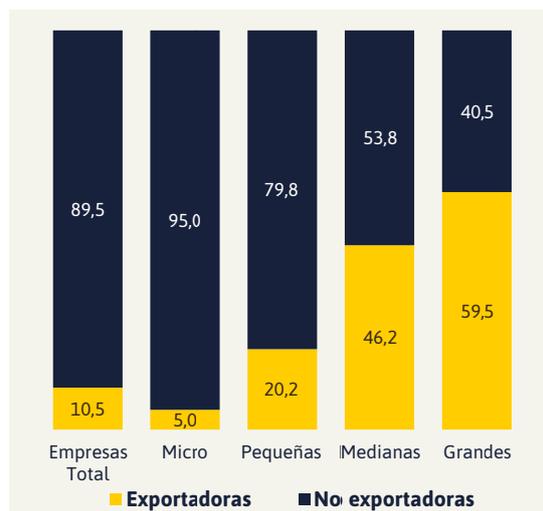
El porcentaje de empresas valencianas con actividad exterior sobre el total de empresas valencianas es del 10,5%, cifra similar a la del conjunto del Estado (gráfico 1, a y b).

Existe una clara correlación entre el tamaño empresarial y la actividad internacional tanto en el caso valenciano como en el español. Las

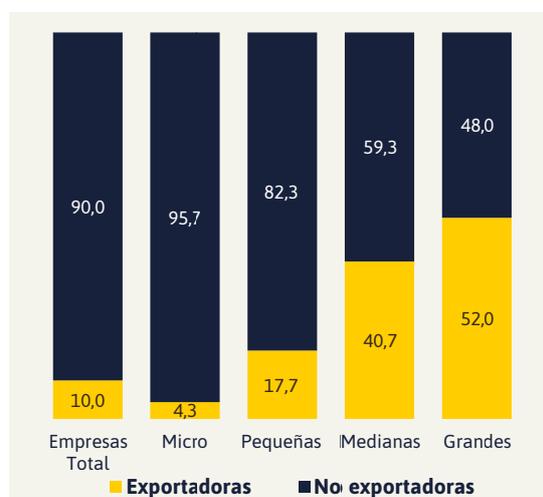
empresas valencianas exportadoras más pequeñas (micro) suponen solo el 5% del total de empresas de ese tamaño; las pequeñas multiplican por 4 esa prevalencia (20,2%), llegando al 46,2% y al 59,5% en el caso de las medianas y grandes, respectivamente. El perfil por tamaños es similar en el caso español, aunque inferior en todos los segmentos al dato valenciano.

Gráfico 1. Distribución de las empresas según actividad exterior y tamaño. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



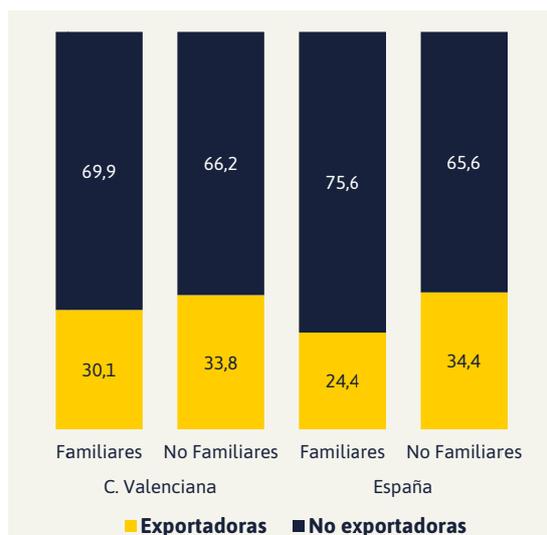
Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Existe una clara relación positiva entre tamaño empresarial y actividad exportadora. Las empresas valencianas muestran una mayor orientación exportadora que las nacionales para todos los tamaños

Actividad exportadora de las empresas valencianas en función de su carácter familiar o no familiar

El gráfico 2 muestra una comparación de la actividad exterior de las empresas valencianas en función del carácter familiar. Para la identificación del carácter familiar se ha seguido el procedimiento detallado en el anexo (Glosario de términos). La información de propiedad y gestión requerida en este proceso es menos fiable para el caso de las empresas muy pequeñas, de modo que en estas muestras se excluyen las microempresas. Por ello, los porcentajes observados en los siguientes gráficos son mayores al promedio general expresado en el punto anterior.

Gráfico 2. Distribución de las empresas según actividad exterior y carácter familiar. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

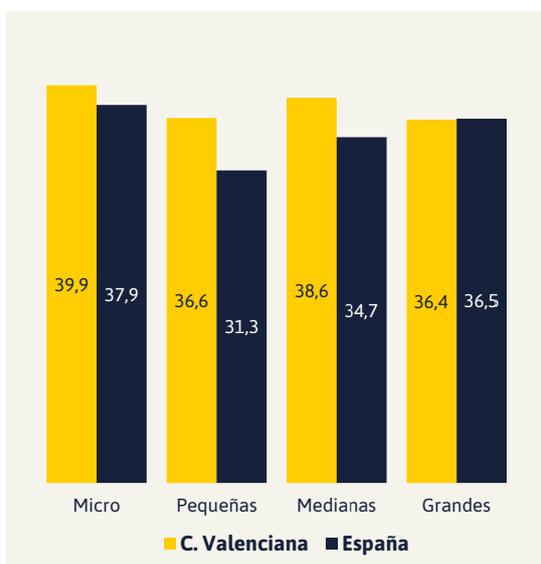
El porcentaje de empresas familiares valencianas exportadoras es casi 4 puntos menor al de las no familiares (30,1% frente al 33,8%). Esta diferencia puede deberse al menor tamaño promedio de las empresas familiares. El perfil valenciano reproduce el nacional, aunque este último exagera más las diferencias entre las familiares (con menos empresas con actividad internacional) y las no familiares. Destaca también el mayor número de empresas familiares exportadoras en el caso valenciano (30,1%), respecto del español (24,4%).

El porcentaje de empresas familiares valencianas exportadoras es superior al dato nacional, pero inferior al de empresas valencianas y españolas no familiares

Análisis de la intensidad de la actividad exportadora

La base de datos SABI incorpora información del porcentaje de exportaciones sobre el total de ventas de las empresas exportadoras, a partir de las declaraciones de las empresas recogidas en sus cuentas e informes anuales. Este microdato está disponible solo para el 5% (aprox.) del total de empresas de nuestra muestra. Sin embargo, esta limitación no es tan grande si se tiene en cuenta que los datos no disponibles se refieren sobre todo a las microempresas, y sí están presentes con mucha más frecuencia en las empresas grandes y medianas (véase el apartado 'Descripción de la muestra y valoración de su representatividad'). Por ello, los porcentajes obtenidos en los análisis que realizamos a continuación muestran cifras relativamente elevadas, fruto del sesgo de los datos hacia el conjunto de empresas con actividad internacional más intensa y regular. No obstante, estos datos ya permiten contar con suficientes unidades para presentar resultados provisionales y sacar algunas conclusiones de interés.

Gráfico 3. Porcentaje de exportaciones sobre ventas de las empresas exportadoras según tamaño. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El gráfico 3 ilustra que el porcentaje medio de ventas internacionales de las empresas valencianas que exportan regularmente se sitúa entre el 35% y el 40% de las ventas totales. No se observa un patrón claro en la segmentación por tamaños.

Sin embargo, es destacable que para todos los tamaños las exportadoras valencianas presentan porcentajes de ventas internacionales entre 2 y 5 puntos superiores al promedio nacional salvo en las grandes empresas, que reportan un dato casi igual al obtenido para las españolas.

En el análisis de la intensidad internacional en función del carácter familiar, el caso valenciano se aleja también del español. Como se ilustra en el gráfico 4, las empresas familiares valencianas están mucho más internacionalizadas que las familiares españolas, llegando sus ventas foráneas al 37,4% de sus ventas totales, 5,4 puntos más que el dato obtenido para el conjunto de las empresas españolas. Las no familiares valencianas y españolas comparten registros similares.

Gráfico 4. Porcentaje de exportaciones sobre ventas de las empresas exportadoras según el carácter familiar. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El porcentaje de exportaciones de las empresas familiares valencianas supera en más de 5 puntos porcentuales el dato de las familiares españolas

Destinos de las exportaciones

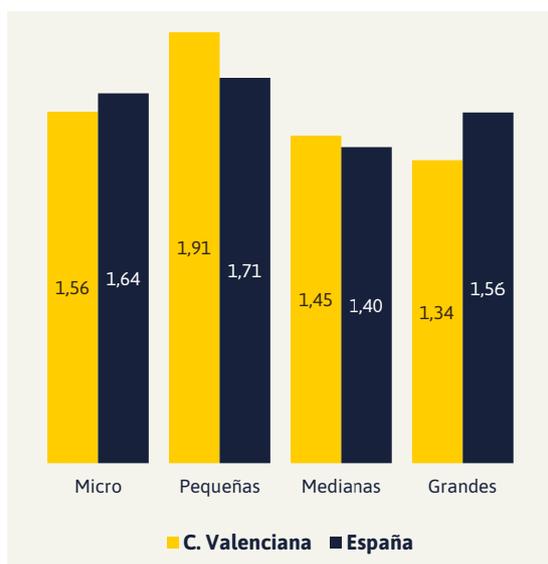
Para el estudio de los destinos más habituales de las exportaciones se han calculado los datos empresa a empresa, tomando el número de continentes a los que exporta cada empresa. Los continentes contemplados son América del Norte, América Central y Caribe, América del Sur, Unión Europea, resto de Europa, Asia, África y Oceanía.

El número medio de continentes abordados por las exportaciones de las empresas valencianas es de 1,61 continentes, y el de las españolas de 1,55, siendo la UE el primer continente de destino de las exportaciones. Las empresas que más diversificadas tienen sus exportaciones son las pequeñas, tanto para el caso valenciano como español. Las empresas

de este tamaño llegan en promedio a 1,91 y 1,71 continentes, para el caso valenciano y español, respectivamente (gráfico 5). Las empresas valencianas grandes están menos diversificadas que el resto de tamaños y también menos que las grandes españolas, con 1,34 continentes en promedio frente a 1,56 de las españolas. El caso valenciano muestra una correlación negativa entre diversificación geográfica de las exportaciones y el tamaño empresarial, más clara que en el español, donde el gran tamaño presenta un repunte en esta variable.

Geográficamente, las empresas familiares valencianas están ligeramente más diversificadas que las familiares españolas

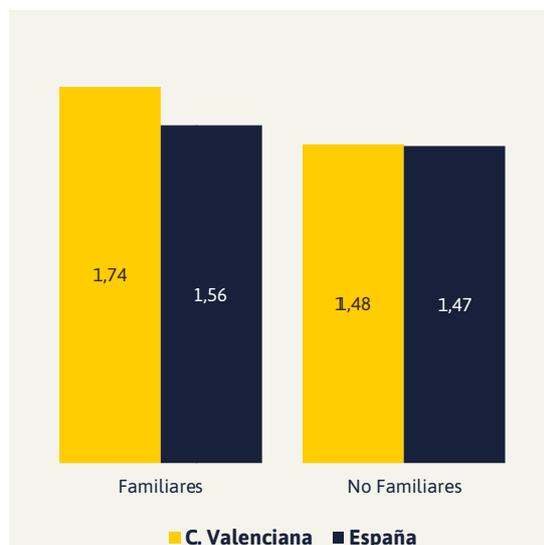
Gráfico 5. Número medio de continentes a los que se exporta según el tamaño de la empresa. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Por su parte, las empresas familiares están ligeramente más diversificadas geográficamente que las no familiares, y las familiares valencianas algo más que las familiares españolas (gráfico 6).

Gráfico 6. Número medio de continentes a los que se exporta según el carácter familiar de la empresa. C. Valenciana y España, 2016



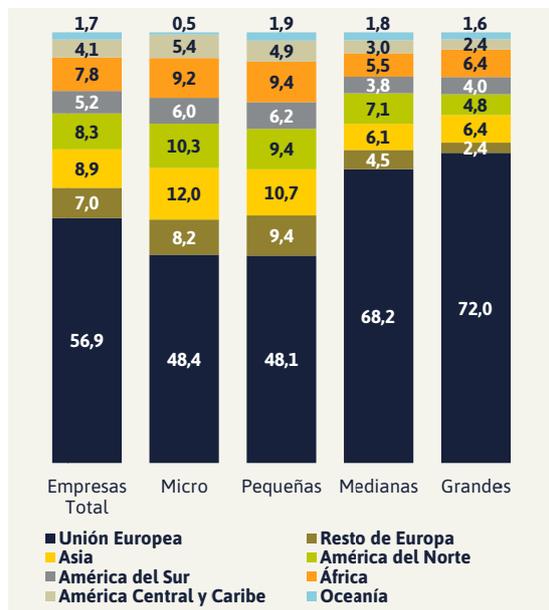
Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Para un estudio más preciso de los destinos de las exportaciones, dado que no se dispone del dato de las exportaciones por continente, se ha procedido de la siguiente manera. Si una empresa está presente en dos continentes se contabiliza una empresa en el continente 1 y otra empresa en el continente 2. Por ejemplo, supongamos que tenemos dos empresas. La primera ha vendido en la UE y en Asia, y la segunda en la UE y en África. En nuestra base de datos anotamos cuatro casos. Al operar, obtenemos que la UE supone el doble de frecuencia que Asia y África (2/4 partes frente a 1/4 parte).

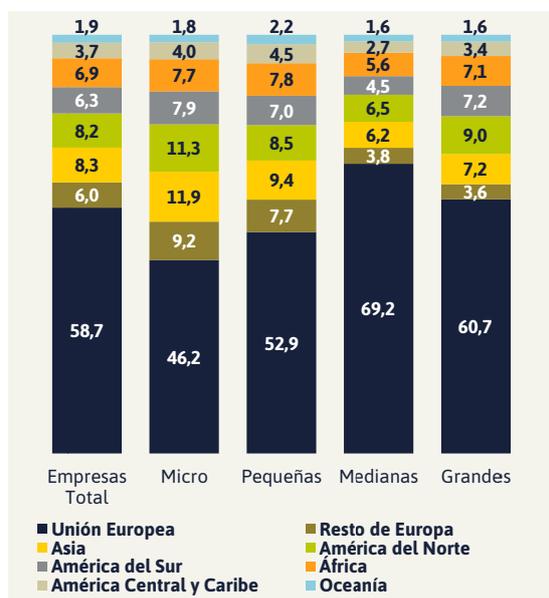
A partir de estos datos, nuestro análisis revela que el destino más frecuente de las exportaciones de las empresas valencianas en 2016 fue la UE, y el segundo Asia, destinos que también son los más frecuentes para las empresas españolas.

Gráfico 7. Distribución de las empresas según destino de las exportaciones y tamaño. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El estudio por tamaños (gráfico 7, a y b) muestra que el destino con mayor prevalencia es la UE para todos los tamaños, pero hay cambios en el segundo destino más frecuente. Las empresas exportadoras valencianas de tamaño micro o pequeño optaron más frecuente-

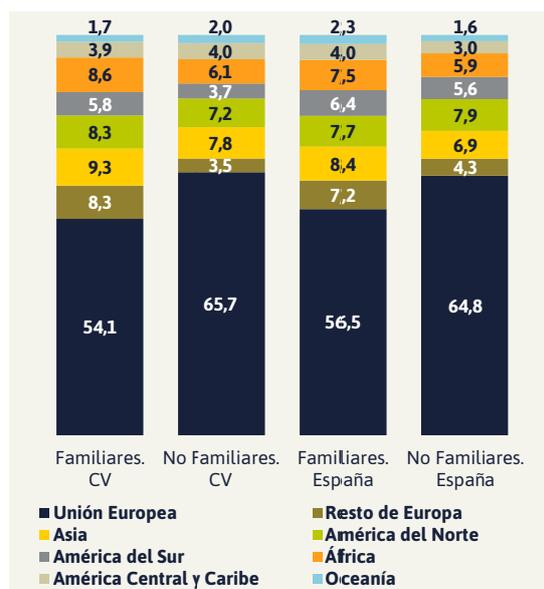
mente por Asia, las medianas por América del Norte y las grandes por Asia y África. El caso español es parecido, aunque se observa una mayor inclinación hacia las Américas entre las grandes empresas, las cuales, además, dependen en menor medida de la UE.

Las empresas exportadoras valencianas dependen más de la UE que las españolas y apuestan por Asia como segundo destino más frecuente

El estudio de los principales destinos de las exportaciones según el carácter familiar, muestra que la mayoría de empresas familiares valencianas y españolas atienden mercados de la UE y Asia (gráfico 8).

Las familiares valencianas dependen menos de la UE que las no familiares valencianas (54,1% frente a 65,7%), incrementando especialmente su presencia en Resto de Europa (8,3% frente a 3,5%), África (8,6% frente a 6,1%) y América del Sur (5,8% frente a 3,7%).

Gráfico 8. Distribución de las empresas según destino de las exportaciones y el carácter familiar. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.



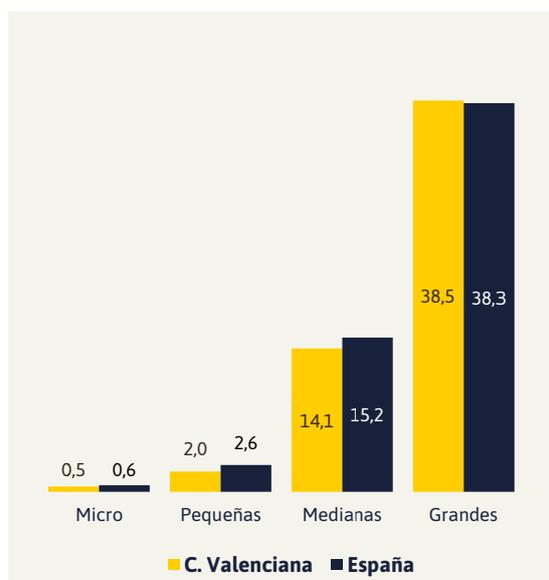
► Perfil internacional: Filiales en el exterior

Tras la descripción del perfil exportador de las empresas valencianas, analizamos en este apartado la actividad internacional a través de la inversión en filiales en el extranjero. La inversión directa en el exterior constituye un modo de internacionalización que entraña un riesgo mayor, pero que confiere a su vez un mayor control de la actividad internacional.

Inversión directa en el extranjero

La inversión en filiales en el exterior es una opción que requiere mayor capacidad financiera y de control de operaciones que la exportación. Esto se refleja de modo evidente en la relación entre el tamaño de las empresas y el uso de filiales internacionales (gráfico 9). Mientras que su utilización es marginal en las empresas de tamaño micro o pequeño, cerca del 15% de las medianas empresas y más del 38% de las empresas grandes recurren a esta opción.

Gráfico 9. Porcentaje de empresas con filiales extranjeras según su tamaño. C. Valenciana y España, 2016

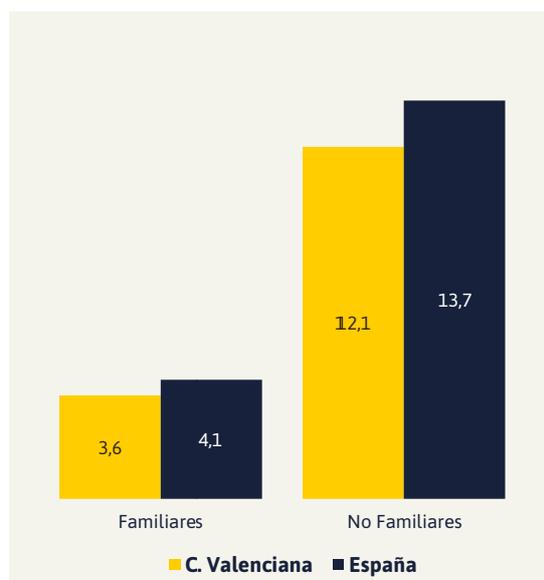


Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

No se observan, en este caso, diferencias notables entre las empresas valencianas y españolas.

Con respecto al uso de filiales en función del carácter familiar o no familiar de las empresas (gráfico 10), los datos muestran que las empresas no familiares utilizan esta opción con una frecuencia mucho mayor a la de las empresas familiares. El carácter más conservador o la aversión a la pérdida de las empresas familiares, y el mayor riesgo que conlleven estas operaciones, frente a la opción de exportar, puede ser un elemento determinante que limita el uso de esta alternativa por parte de las empresas familiares. El tamaño también puede estar detrás de este resultado, pues es significativamente menor en el caso de las empresas familiares respecto de las no familiares, tanto en el caso valenciano como español (GECE 2018).

Gráfico 10. Porcentaje de empresas con filiales extranjeras según el carácter familiar. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Las empresas familiares tienen menos tendencia a la inversión en filiales extranjeras que las empresas no familiares

Modos de entrada

La inversión en filiales internacionales puede realizarse con diferentes niveles de implicación y contando, o no, con la participación de otras empresas (casi siempre del mercado de destino) en la propiedad de dichas filiales.

En el gráfico 11 (a y b) mostramos la distribución de empresas valencianas y españolas en función de las modalidades de inversión utilizadas, y que proporcionan mayor o menor control de la propiedad (y de las operaciones) sobre la filial extranjera.

En dicho gráfico puede observarse que las opciones utilizadas por las empresas valencianas no distan notablemente de las de las españolas. El 35,1% de las empresas valencianas y el 37% de las españolas con filiales en el extranjero optan por controlar el 100% del capital.

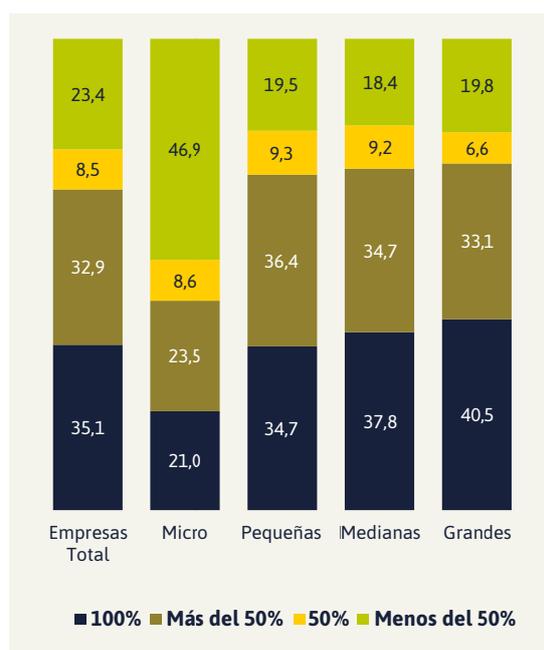
Del resto de empresas, que comparte la inversión con otros accionistas, un 32,9% de las empresas valencianas y un 31,3% de las españolas, mantienen una posición de control clara al poseer más del 50% de las acciones. Un 8,6% de las empresas valencianas (8,2% para las españolas) optan por posiciones del 50% del capital. En este caso pueden darse situaciones de acuerdos con otros accionistas al 50%, o posiciones de dominio relativo, si el resto del capital está fragmentado entre varios accionistas. En todo caso, se observa claramente que las microempresas son las que recurren con mayor frecuencia al uso de alianzas con otros actores, usando con mayor frecuencia posiciones minoritarias de capital.

Un 46,9% de las microempresas valencianas, y un 32,8% de las españolas, recurren al uso de posiciones minoritarias en filiales internacio-

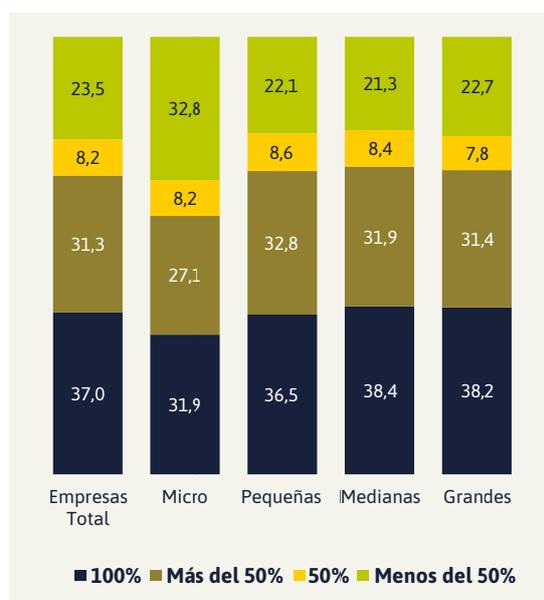
nales. Estos porcentajes caen por debajo del 23% entre el resto de tamaños en España, y por debajo del 20% entre las valencianas pequeñas, medianas y grandes.

Gráfico 11. Distribución de las empresas según tamaño de la empresa y participación en la filial extranjera. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



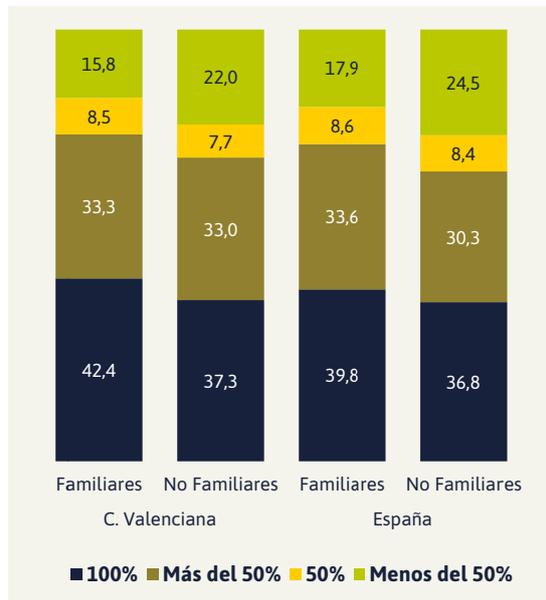
b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Con excepción de las empresas de tamaño micro, no se observan grandes diferencias en las posiciones de control de las filiales por parte de empresas de distintos tamaños. La mayoría de las empresas prefieren opciones que confieren alto control accionario

Gráfico 12. Distribución de las empresas según carácter familiar de la empresa y participación en la filial extranjera. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

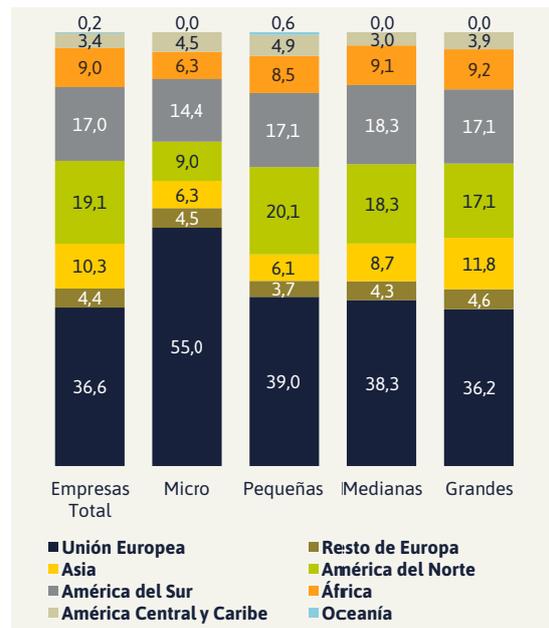
Sin embargo, el análisis en función del carácter familiar de la empresa muestra un patrón diferente entre las familiares y las no familiares (gráfico 12). En este caso, los datos revelan que la recurrencia a posiciones de control es más elevada en el caso de las empresas familiares. Tanto en la Comunitat Valenciana como en España, el porcentaje de empresas familiares que poseen más del 50% de las acciones de sus filiales extranjeras es aproximadamente 5 puntos superior al de las empresas no familiares, siendo 3 de cada 4 las que prefieren estas posiciones de dominio.

Localización de la inversión directa

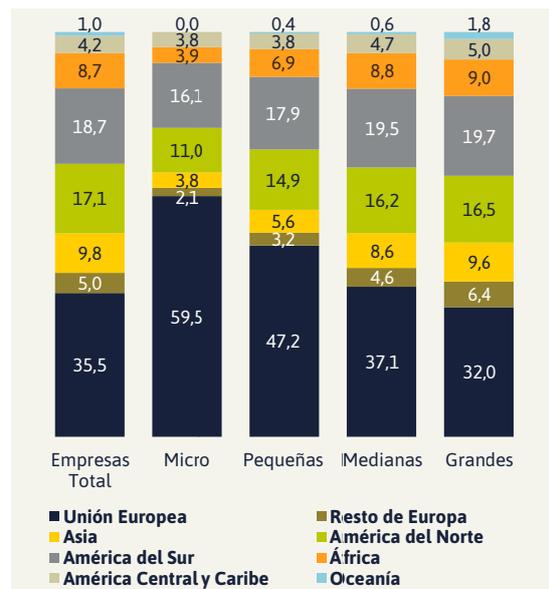
En cuanto a la localización de las filiales extranjeras, se observan algunas diferencias relevantes con respecto a los destinos más frecuentes de las exportaciones.

Gráfico 13. Distribución de las filiales por localización según tamaño de la empresa. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

El gráfico 13 (a y b) muestra un claro predominio de las filiales ubicadas en países de la Unión Europea, pero a diferencia de los destinos de exportación, las siguientes localizaciones en importancia son América del Norte y del Sur, relegando a Asia al tercer o cuarto puesto en importancia.

Nuevamente, las diferencias de localización de las filiales no muestran grandes diferencias en función del tamaño de la empresa, si bien las más grandes muestran un perfil medio más diversificado, con mayor peso de Asia y África.

Las filiales de las empresas españolas y valencianas están localizadas principalmente en la Unión Europea y en las Américas (Norte y Sur). Estos destinos son zonas más próximas desde un punto de vista económico y cultural

► Relación entre actividad internacional y niveles de competitividad

En este apartado, nos detenemos en el estudio de la relación existente entre los perfiles internacionales descritos en los puntos anteriores y los diferentes niveles de competitividad de las empresas, tanto en el caso de las empresas españolas como en las de la Comunitat Valenciana.

Como se describe en el apartado “Clasificación de empresas por niveles de competitividad”, las empresas se clasifican en cuatro niveles de competitividad, que de menor a mayor son los siguientes: frágiles, modestas, sólidas y superiores.

Actividad exportadora y niveles de competitividad

Respecto a la actividad internacional exportadora, el gráfico 14 (a y b) muestra que tanto en la Comunitat Valenciana como en España el porcentaje de empresas exportadoras es mayor cuanto mayor es nivel de competitividad de la empresa.

El porcentaje de empresas exportadoras entre las empresas valencianas que se encuentran en los niveles más altos de competitividad superan en 15 puntos al de las empresas frágiles. En el caso de España la diferencia es algo menor y alcanza los 12,5 puntos.

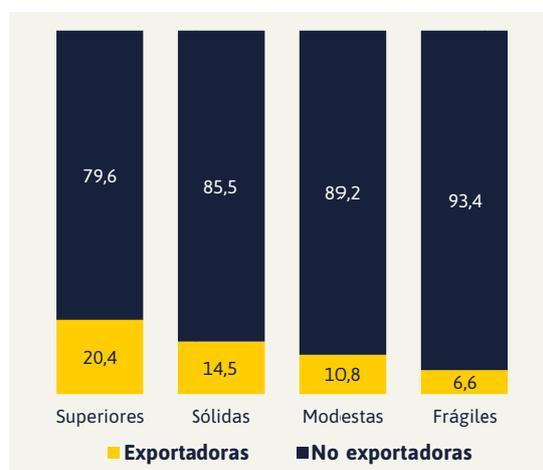
Entre las empresas valencianas, una de cada cinco empresas con nivel de competitividad superior es exportadora; sin embargo, solo exporta una de cada quince empresas frágiles

En el caso de la Comunitat Valenciana el porcentaje de empresas exportadoras en los estadios superiores (20,4%) y sólidos (14,5%) supera claramente a la media de empresas exportadoras valencianas (10,5%), mientras que el porcentaje de empresas exportadoras

en estadios modestos (10,8%) se acercan a la media situándose el porcentaje de empresas exportadoras entre las empresas frágiles más de 4 puntos por debajo de la media.

Gráfico 14. Distribución de empresas según su actividad exterior en los diferentes niveles de competitividad. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Igualmente, en el caso de España, la distribución de empresas exportadoras supera a la media nacional en los niveles de empresas

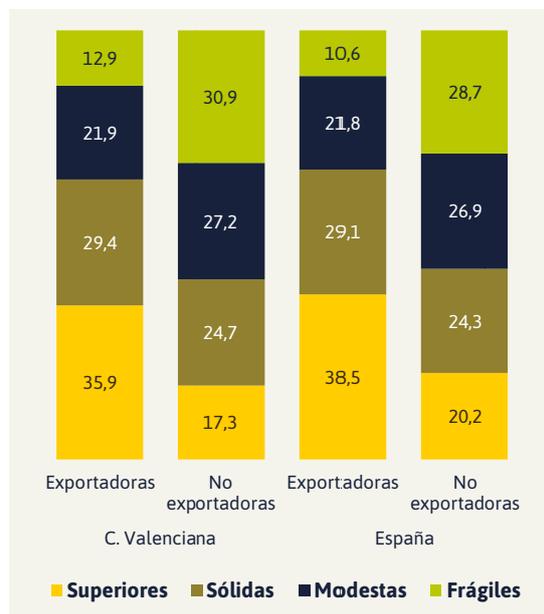
superiores y sólidas, igualándolo en las modestas y siendo claramente inferior entre las frágiles. Así, el porcentaje de empresas exportadoras en los estadios superiores (17,8%) y sólidos (13,2%) supera claramente a la media de empresas exportadoras en España (10%), mientras que el porcentaje de empresas exportadoras en estadios modestos (10,1%) se acerca a la media. El porcentaje de empresas exportadoras entre las empresas frágiles se encuentra más de 4 puntos por debajo.

La actividad exportadora se asocia a mejores niveles de competitividad. El porcentaje de empresas exportadoras que se sitúa en niveles superiores de competitividad duplica al de las no exportadoras

En la misma línea de análisis, comparamos la distribución por niveles de competitividad de las empresas exportadoras y no exportadoras (gráfico 15). Puede observarse que en la Comunitat Valenciana, un 65,3% de las empresas exportadoras se sitúa en niveles de competitividad superiores o sólidos, mientras que solo un 42% de las no exportadoras alcanzan dichos niveles. Cabe señalar que las exportadoras situadas en el nivel superior de competitividad (35,9%) duplican el porcentaje de las no exportadoras en el mismo nivel (17,3%).

Por otro lado, más de un tercio de las empresas valencianas no exportadoras se encuentran en el nivel de competitividad de fragilidad mientras que, entre las exportadoras, solo un 12,9% se encuentran en dicho nivel. Por cada empresa frágil entre las exportadoras valencianas hay 2,4 empresas frágiles entre las no exportadoras. En España el porcentaje de empresas frágiles entre las no exportadoras es 2,7 veces superior al porcentaje de empresas frágiles entre las exportadoras en España.

Gráfico 15. Distribución de las empresas exportadoras y no exportadoras según sus niveles de competitividad. C. Valenciana y España, 2016
(porcentaje)



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

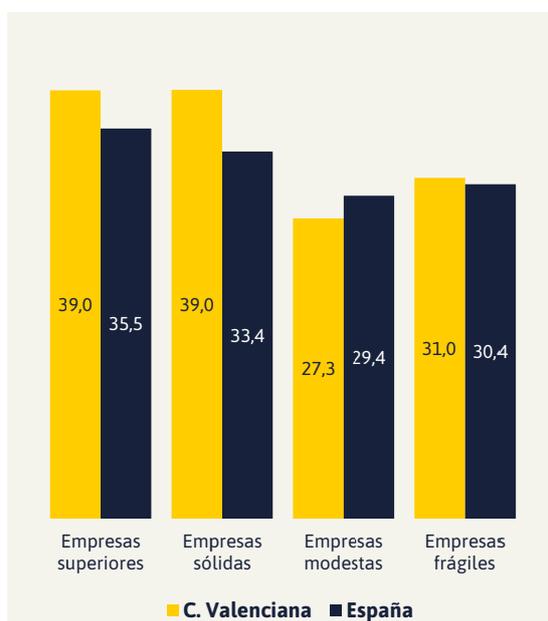
La relación entre la actividad internacional de la empresa y sus resultados puede ser bidireccional, es decir, las empresas más competitivas tienen mejores condiciones para exportar, pero a su vez, una reducción de la dependencia de un único mercado y la diversificación del riesgo pueden contribuir a lograr mejores resultados.

Como último análisis de la relación entre la actividad exportadora y los niveles de competitividad, estudiamos las diferencias en el porcentaje de ventas internacionales declarado por las empresas de los distintos niveles de competitividad.

Como se ha indicado anteriormente, en el primer bloque de este informe, debe tenerse en cuenta que los porcentajes disponibles se corresponden, muy probablemente, a los de empresas con una actividad internacional relevante y regular, que son las que suelen proporcionar estos microdatos en sus cuentas anuales (aproximadamente el 5% de empresas de nuestra muestra).

Así, en el gráfico 16 se observa que las empresas exportadoras situadas entre las empresas superiores y sólidas muestran una orientación internacional más elevada, ya que el peso de las ventas en el extranjero sobre el total de sus ventas es aproximadamente 10 puntos superior al peso de las ventas internacionales de las empresas exportadoras situadas en los niveles modestos o frágiles.

Gráfico 16. Porcentaje de exportaciones sobre ventas de las empresas exportadoras según su nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

En los niveles de competitividad de empresas superiores y sólidas de la Comunitat Valenciana, casi el 40% de las ventas proviene del exterior a través de la exportación. En España estos porcentajes son algo menos elevados, situándose en el 35,5% de las ventas para el caso de empresas del estadio superior y en un 33,4% en el de las empresas sólidas.

Destinos de exportación y niveles de competitividad

Mientras que la imagen que se extrae de la relevancia de la actividad exterior y de su intensidad con relación a los niveles de com-

petitividad es bastante clara (las empresas más competitivas muestran mayores porcentajes de actividad exportadora y mayor porcentaje de ventas exteriores), la dispersión geográfica por número de continentes no ofrece diferencias evidentes según los niveles de competitividad.

Entre las empresas con actividad internacional regular, el peso de las ventas en el extranjero de las de nivel competitivo superior o sólido es 10 puntos superior al de las empresas de nivel modesto o frágil

No obstante, si analizamos con mayor detalle los destinos más frecuentes en función de los diferentes estadios de competitividad en los que se encuentran las empresas, observamos que la Unión Europea es siempre el principal destino de las exportaciones entre las empresas exportadoras, tanto en España como en la Comunitat Valenciana (gráfico 17).

En la Comunitat Valenciana, en todos los niveles de competitividad, el destino preferente es Europa con más del 50% de las empresas exportando a la UE o al resto de Europa.

No parece existir un patrón claro de relación entre los destinos de las exportaciones y los niveles de competitividad de las empresas

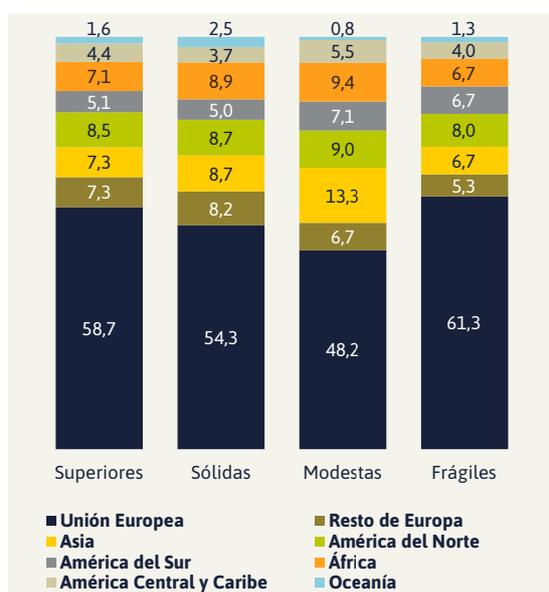
En España el porcentaje es algo superior y en todos los niveles de competitividad el destino preferente es Europa con más del 60% de las empresas exportando a la UE o al resto de Europa.

Relación entre la inversión directa en el extranjero y niveles de competitividad

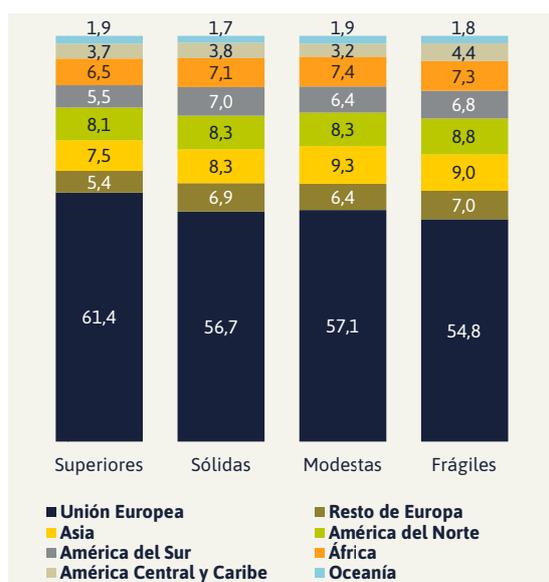
El análisis de los comportamientos internacionales de mayor compromiso y riesgo revela una importante relación con los niveles de competitividad empresarial (gráfico 18).

Gráfico 17. Distribución de las empresas según destino de las exportaciones y nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2016 (porcentaje)

a) C. Valenciana



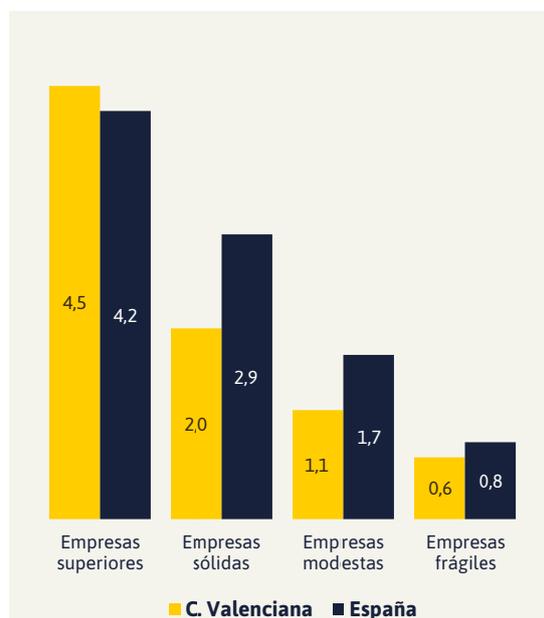
b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Tanto en España como en la Comunitat Valenciana, el porcentaje de empresas que posee filiales internacionales crece a medida que lo hace su nivel de competitividad. En el caso valenciano, el porcentaje de empresas superiores con filiales internacionales es más de dos veces mayor al de las empresas sólidas, y cuatro veces más alto que el de las empresas modestas. En España, se repite este patrón, si bien las diferencias son algo menos acentuadas.

Gráfico 18. Porcentaje de empresas con filiales extranjeras según el nivel de competitividad. C. Valenciana y España, 2016



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Las empresas más competitivas muestran una mayor tendencia a internacionalizar su actividad mediante modalidades de alto compromiso

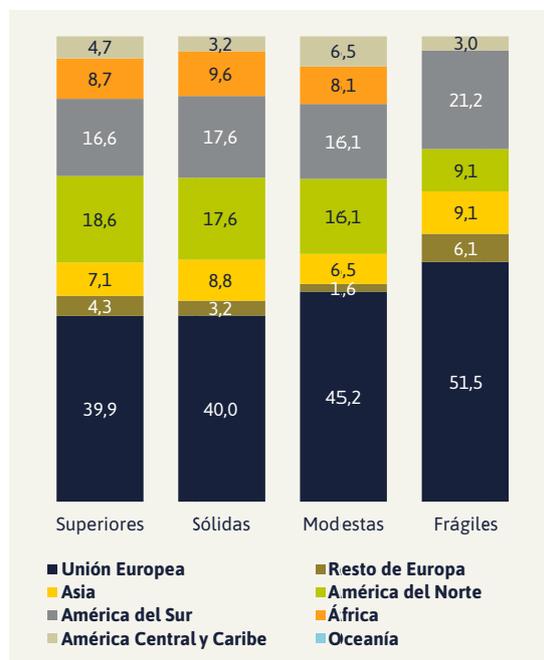
Localización de filiales extranjeras y niveles de competitividad

En el plano de la localización geográfica de las filiales extranjeras, una vez más, no parece existir una asociación evidente entre los niveles de competitividad y la ubicación escogida para la inversión directa en el exterior (gráfico 19, a y b).

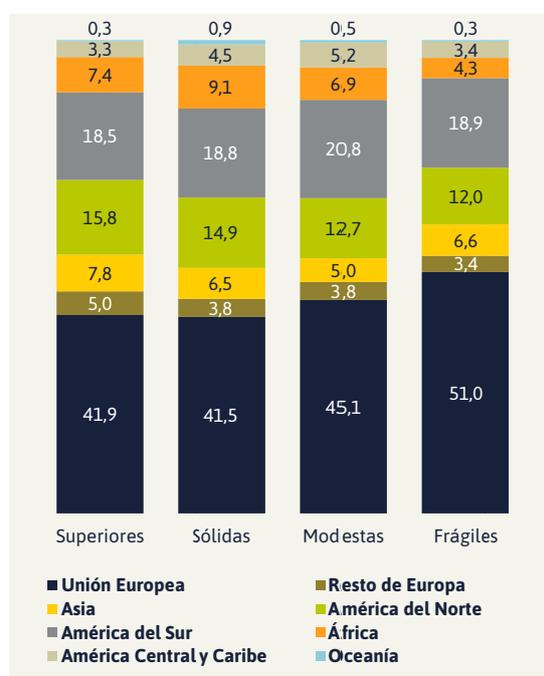
Mientras que en el caso de la Comunitat Valenciana se observa una mayor diversificación geográfica de las filiales a medida que crece el nivel de competitividad, el caso español muestra la relación contraria.

Gráfico 19. Distribución de las empresas según nivel de competitividad de la empresa y ubicación de la filial extranjera. C. Valenciana y España, 2016

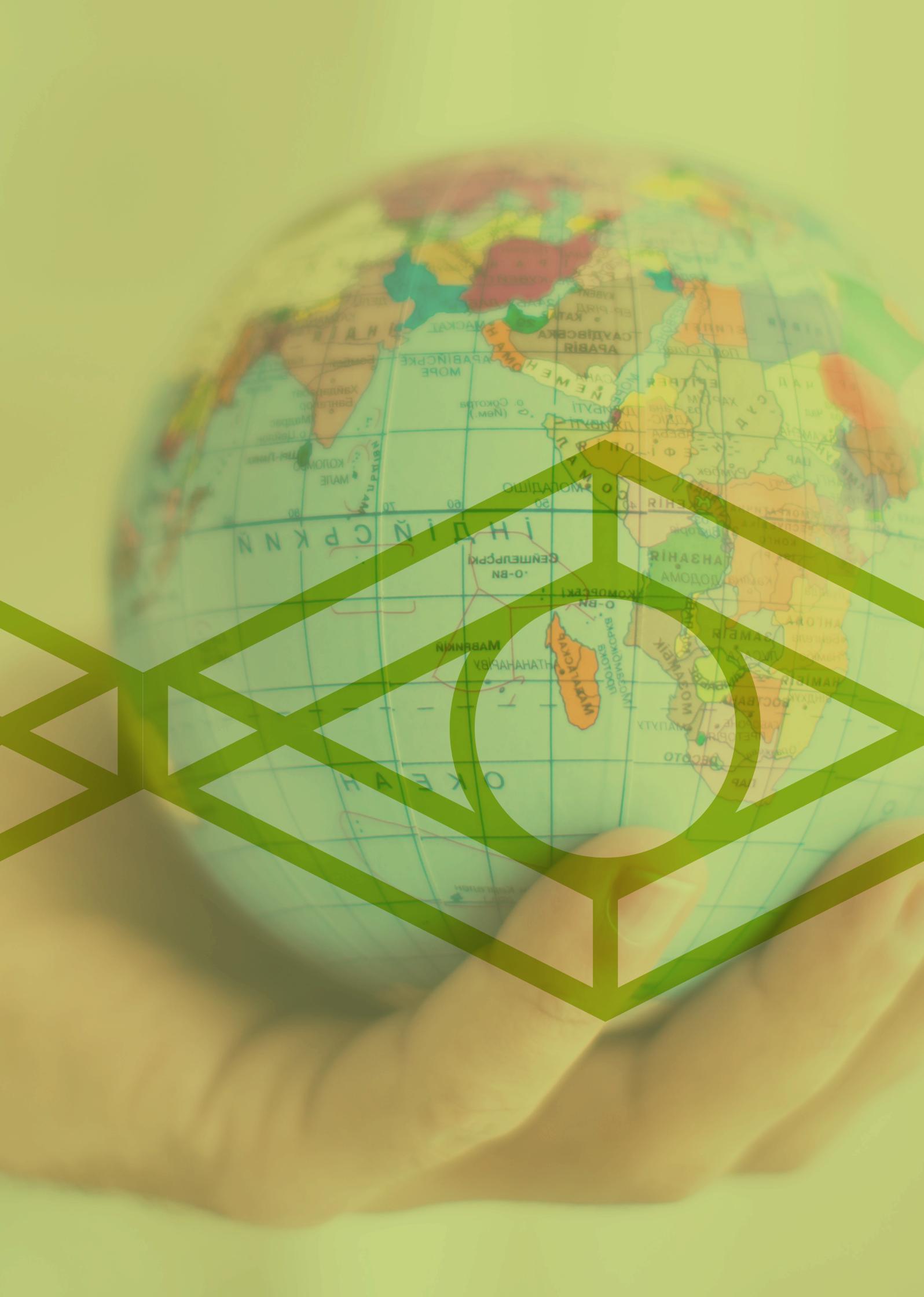
a) C. Valenciana



b) España



Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.



► 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 al ejercicio 2016. 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, y 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. Por último, han sido suprimidas todas aquellas empresas para las que la rentabilidad sobre activo (ROA) estaba fuera del intervalo definido por el valor del percentil 25 menos una vez y media el rango intercuartílico y el valor del percentil 75 más una vez y media el rango intercuartílico de esta misma ratio.

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 derivadas 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 210.888 empresas españolas. Para una población total de empresas españolas de 1.444.673 empresas en 2016, 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 27.353 empresas. Considerando que según el DIRCE hay 158.400 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 37.827 empresas familiares y 13.367 empresas no familiares.

Destacar las limitaciones en cuanto al porcentaje de ventas internacionales sobre el total. Solo el 5% de las empresas de la muestra aportan esta información. En el caso de las muestras de empresas familiares (EF) y no familiares (ENF), el porcentaje de empresas con este dato es mayor (por encima del 15% para todas las submuestras).

Cuadro 1. Descripción de la muestra de empresas

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total	Número	% sobre el total
Total Empresas	27.353	100,0	210.888	100,0
Grandes	205	0,7	2.579	1,2
Medianas	1.126	4,1	10.246	4,9
Pequeñas	6.202	22,7	52.016	24,7
Micro	19.820	72,5	146.047	69,3

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Cuadro 2. Descripción de la submuestra específica de empresas familiares y no familiares

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total (EF+ENF)	Número	% sobre el total (EF+ENF)
Familiares (EF)	4.544	78,4	37.827	73,9
No Familiares (ENF)	1.252	21,6	13.367	26,1

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Cuadro 3. Muestra de empresas con porcentaje de exportaciones sobre ventas según tamaño de la empresa (porcentaje sobre el total de empresas de cada grupo)

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total de empresas	Número	% sobre el total de empresas
Total Empresas	1.317	4,8	10.458	5,0
Grandes	111	54,1	1.148	44,5
Medianas	424	37,7	3.450	33,7
Pequeñas	568	9,2	4.401	8,5
Micro	214	1,1	1.459	1,0

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.

Cuadro 4. Muestra de empresas con porcentaje de exportaciones sobre ventas según el carácter familiar de la empresa (porcentaje sobre el total de empresas de cada grupo)

	C. Valenciana		España	
	Número	% sobre el total de empresas	Número	% sobre el total de empresas
Total empresas	1.017	17,5	8.334	16,3
Familiares	706	15,5	4.778	12,6
No Familiares	311	24,8	3.556	26,6

Fuente: Bureau van Dijk y elaboración propia.



► 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)/Activo total
- **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:

1. Para cada sector o industria, se ordenan las empresas de la muestra de mejor a peor valor en cada uno de los 7 indicadores
2. Se asigna, para cada indicador una puntuación de 0 a 100 a 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.
3. Se suman los valores asignados en los 7 indicadores a cada empresa, obteniendo un valor entre 0 y 700.
4. Se distribuye la muestra completa de empresas en cuatro partes (cuartiles) iguales, cada una conteniendo un 25% de las empresas de la muestra.
5. Se etiqueta a cada empresa en función del grupo en el que se sitúa.
6. El grupo de empresas "superiores" reúne al 25% de las empresas españolas con mejores puntuaciones en el índice GECEcomp.
7. 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.



► ¿Desea formar parte del observatorio GECE?

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 que nos envíe un email a la dirección info@observatoriogece.es y le guiaremos en el proceso. La inscripción puede realizarse también en la web: www.ivie.es/observatoriogece

Si lo desea, también puede contactar con nosotros a través del Ivie: ivie@ivie.es

► Ejemplo de informe personalizado

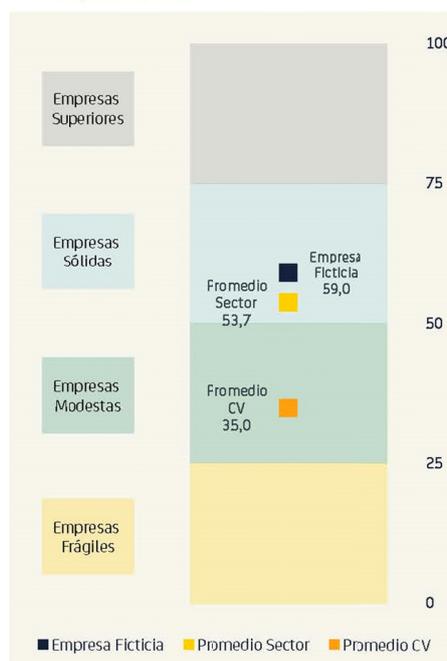
INFORME DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

1. Datos de la empresa

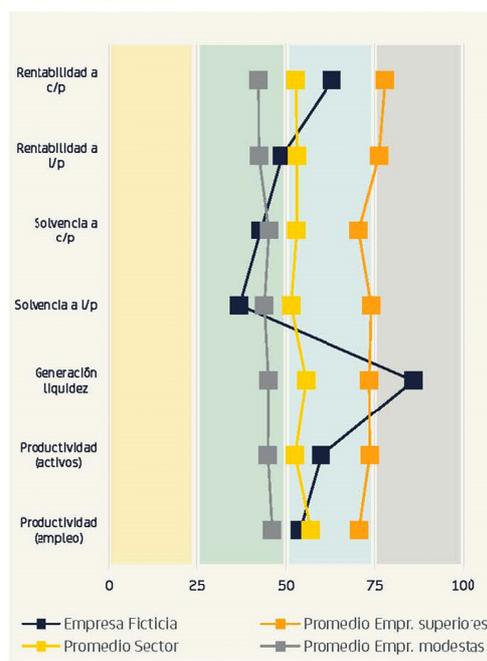
Empresa	Empresa Ficticia
CIF empresa	A46XXXXXX
Actividad principal	Sector 46. Comercio al por mayor, excepto de vehículos de motor y motocicletas

2. Resultados

Posición en el ranking de competitividad



Perfil competitivo



3. Análisis de situación de la empresa

La empresa Empresa Ficticia está clasificada dentro de las empresas sólidas con un percentil de competitividad de 59, puntos, por encima de la media de su sector y por encima de la media de las empresas de la Comunitat Valenciana.

ASPECTOS POSITIVOS

En este apartado se identifican los indicadores de la empresa que están por encima del promedio del sector y del promedio de las empresas superiores.

Diferencias de posición en el ranking de competitividad

- Aspectos por los que está por encima de la media del sector
- Aspectos por los que está por encima de la media de las empresas superiores

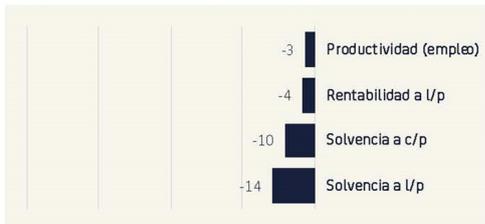


ASPECTOS A MEJORAR

En este apartado se identifican los indicadores de la empresa que están por debajo del promedio del sector y del promedio de las empresas modestas.

Diferencias de posición en el ranking de competitividad

- Aspectos por los que está por debajo de la media del sector
- Aspectos por los que está por debajo de la media de las empresas modestas



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

4. Metodología

La muestra de empresas utilizada para este informe procede de las bases de datos AMADEUS y 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 2014-2015. 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.

5. Directorio de indicadores

Los indicadores utilizados para calcular la posición en el ranking de competitividad son los siguientes:

1. Rentabilidad a corto plazo: Resultados antes de impuestos/Activo total.
2. Rentabilidad a largo plazo: Reservas/Activo total.
3. Solvencia a corto plazo: (Activo circulante - Pasivo circulante)/Activo total.
4. Solvencia a largo plazo: Fondos propios/Pasivo exigible total.
5. Capacidad de generar liquidez: (Resultado del ejercicio + Depreciación)/Activo total.
6. Productividad (activos): EBIT/Activo total.
7. Productividad (empleo): Valor Añadido/Empleo.

6. Advertencias

Informe generado a partir de la información depositada en el Registro Mercantil. La inexactitud de algún dato puede alterar los resultados mostrados en este análisis. La empresa debe comprobar si existen discrepancias con la información que figura en sus propios registros.

7. Contacto

Para más información: info@observatoriogece.es

► Glosario de términos

Actividad internacional

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

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 Exportadoras

Se definen como empresas que solo exportan y empresas que exportan e importan.

Empresas No Exportadoras

Se definen como empresas que solo importan y empresas sin actividad internacional.

Empresas por niveles de competitividad

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

Indicador de Independencia

La base de datos SABI define un indicador de independencia para expresar el grado de independencia de una empresa en relación a sus accionistas. Incluye:

- Indicador de independencia A, sociedades son de ningún accionista posee más del 25% de propiedad directa o total.
- Indicador de independencia 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%.
- Indicador de independencia C, sociedades con un accionista registrado con un porcentaje total o porcentaje total calculado de la propiedad superior al 50%
- Indicador de independencia D, sociedades con un accionista conocido con una propiedad directa superior al 50%.
- Indicador de independencia U, sociedades no incluidas en el indicador de independencia A, B, C o D.

Referencias

- BUREAU VAN DIJK. SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). Base de datos distribuida por Bureau van Dijk (publicación electrónica). Disponible en DVD-ROM.
- ESCRIBÁ, Alejandro, Carlos ALBERT y Rodrigo ARAGÓN (2018). *Observatorio GECE: Examen del estado de la competitividad de las empresas en la Comunitat Valenciana*. València: Ivie: Bankia (Informe GECE 01/18)
- ESCRIBÁ, Alejandro, Carlos ALBERT y Rodrigo ARAGÓN (2019). *Observatorio GECE: Estructura de propiedad y sistemas de gobierno de las empresas valencianas: Caracterización y relación con la competitividad*. València: Ivie: Bankia (Informe GECE 02/19)
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA, Juan (2011). *La productividad sectorial en España. Una perspectiva micro*. Bilbao: Fundación BBVA.
- ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES (2018). *El Exportador: Revista para la internacionalización. En cifras*. Madrid: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Disponible en internet: <https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/en-cifras/index.html> [consulta: 25 de octubre de 2018]
- INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR (2015). *La Empresa Familiar en España*. Barcelona.



OBSERVATORIO **GECE**

Ivie

Bankia

Más información: info@observatorigece.es