

Plan estratégico de atracción de inversión extranjera en la Comunitat Valenciana

Equipo investigador

Dirección

Joaquín Maudos (Universitat de València e Ivie)

Vicente Safón (Universitat de València)

Técnicos

Carlos Albert (Ivie)

Marta Solaz (Ivie)

Consuelo Mínguez (Ivie)

Edición y traducción

Belén Miravalles (Ivie)

Julia Teschendorff (Ivie)

Índice

1.	Introducción	5
2.	La IED de España en el contexto internacional.....	8
3.	La IED de la Comunitat Valenciana: comparativa nacional/regional.....	17
	3.1. IED total.....	19
	3.2. Origen geográfico de la IED	25
	3.3. Análisis sectorial	27
4.	La importancia de la IED y sus factores determinantes.....	29
5.	La importancia de la promoción de la IED.....	37
6.	La competitividad y la facilidad de hacer negocios de la Comunitat Valenciana en el contexto nacional e internacional: condicionantes de la IED	43
	6.1. Competitividad de la economía valenciana en el contexto europeo.....	45
	6.2. Facilidad para hacer negocios	52
	6.3. La competitividad de la Comunitat Valenciana en el contexto de las regiones españolas	59
7.	IED y la visión de las empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana	67
	7.1. Investigación cualitativa.....	69
	7.1.1. Principales resultados de la dinámica de grupo	70
	7.2. Investigación cuantitativa	71
	7.2.1. Principales resultados del bloque 1 de la encuesta	72
8.	Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades para la IED en la Comunitat Valenciana	75
	8.1. Identificación de competidores.....	77
	8.2. Posición competitiva de la Comunitat Valenciana en el contexto internacional desde la perspectiva empresarial	80
	8.2.1. Principales reflexiones obtenidas en la dinámica de grupo	80
	8.2.2. Resultados obtenidos de las entrevistas.....	82
	8.2.3. Resultados obtenidos de las encuesta realizadas a filiales de empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.....	83
	8.3. Oportunidades y amenazas.....	94
9.	Recomendaciones para un plan de actuación	97
	9.1. Recomendaciones obtenidas de la dinámica de grupo.....	100
	9.2. Recomendaciones obtenidas de las entrevistas.....	101
	9.3. Recomendaciones obtenidas de la encuesta.....	101
	9.4. Recomendaciones que se derivan de los indicadores de competitividad.....	102
	9.5. Sectores a incentivar la atracción de IED	102
	9.6. Líneas estratégicas de actuación para atraer inversión directa extranjera.....	107
	Apéndice: Cuestionario	111
	Referencias bibliográficas	125

1. Introducción

La inversión es una de las variables más importantes para asegurar el crecimiento económico y la creación de empleo. Sin inversión, no aumenta la capacidad productiva de una empresa, país o región, y cuando esta aumenta la capacidad se genera empleo.

Ahora bien, no todas las inversiones tienen el mismo potencial de generar riqueza en forma de renta y empleo a largo plazo. Este potencial es mayor cuanto mayor crecimiento de la productividad permita la inversión que, a la vez, depende del tipo de activo en el cual se materialice la inversión. Hay activos que, si bien a corto plazo pueden ser muy intensivos en la creación de empleo (como los inmobiliarios), a medio y largo plazo contribuyen en menor medida al crecimiento económico al ser activos con menos potencial de generar valor añadido y aumentar la productividad. Así, las intensas inversiones que se hicieron en el pasado en algunos sectores y activos son un lastre para el futuro, puesto que supuso la reasignación de recursos a destinos poco productivos.

Un tipo de inversión que juega un papel destacado es la llamada *inversión extranjera directa* (IED), que suele dirigirse a sectores con mayor potencial de generar valor añadido, tecnológicamente más avanzados, donde, en general, se necesita mano de obra más cualificada, con experiencia y capital humano. Por estos motivos es fundamental incentivar la captación de este tipo de inversión creando en el ámbito nacional, pero también en el regional, las condiciones más favorables para su atracción e implantación.

En este contexto, el objetivo de este informe es hacer un análisis sobre la situación y evolución de la IED en la Comunitat Valenciana, e identificar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades (DAFO) con el objetivo último de maximizar el valor de este tipo de inversión en la economía valenciana.

Por eso, hay que analizar la evolución reciente y la importancia actual de este tipo de inversión en la Comunitat Valenciana en comparación con el resto de España para tener una primera visión de si la inversión extranjera está de acuerdo con el peso de la economía valenciana en el total nacional en términos de PIB y empleo.

Para identificar las ventajas, pero también las barreras que puedan existir en la Comunitat Valenciana para atraer IED, es importante conocer la opinión de las empresas con capital extranjero que hay a nuestra economía al ser las verdaderas protagonistas de las decisiones de inversión. Por este motivo, una parte del informe se basa en el trabajo de campo realizado mediante dos vías: reuniones con un reducido, pero destacado número de empresas extranjeras implantadas en la Comunitat Valenciana y, más concretamente, con las personas que toman las decisiones de inversión en ellas (presidente, CEO, director general, etc.); y encuestas contestadas, también, por los responsables de tomar decisiones en una muestra representativa de empresas extranjeras implantadas en la Comunitat Valenciana. El primer tipo de reunión ha permitido centrar el cuestionario de trabajo de campo que se ha realizado.

Las posibles barreras que puedan existir en la economía valenciana para atraer IED son de varios tipos. Algunas están relacionadas con la disponibilidad de recursos productivos, como mano de obra abundante y cualificada, unas buenas infraestructuras de transporte (puertos, aeropuertos, ferrocarriles, etc.), condiciones favorables para hacer negocios, un clima de estabilidad política, buenas condiciones climatológicas, un adecuado nivel del estado del bienestar (sanidad y educación, principalmente), etc.

Para identificar todos estos factores relacionados con las condiciones necesarias para que se implante la IED, resulta útil emplear los indicadores de competitividad que elabora la Comisión Europea en el ámbito de las regiones europeas. Son indicadores que permiten situar en la Comunitat Valenciana no solo en el ranking europeo, sino también en comparación con el resto de regiones españolas. Son indicadores de competitividad que condicionan la capacidad de una región para atraer IED. También aportan información valiosa los indicadores del Banco Mundial sobre la facilidad para hacer negocios, que permitirán comparar a España con otros países, como la Comunitat Valenciana con el resto de regiones.

Este informe identifica las regiones que son competidoras potenciales de la Comunitat Valenciana a la hora de captar IED. Esta identificación se hace en función de varios aspectos: a) aquellas regiones españolas donde más contribuye la IED a la generación de riqueza y empleo; b) las regiones españolas más competitivas; c) tanto las regiones españolas como europeas que en otros informes han sido identificadas como regiones líderes o de referencia en el ranking de atracción de IED.

Otro tema relevante son las vías y formas de promoción para atraer IED. Es de especial interés estudiar las prácticas que llevan a cabo las agencias de promoción de este tipo de inversión, con objeto de identificar las mejores prácticas.

Con este objetivo, el informe se estructura de la siguiente manera: La sección 2 analiza la evolución reciente de la IED a escala mundial y el peso de España en esta inversión. La sección 3 se centra en el más reciente análisis de los datos de la IED de las regiones españolas, comparando la evolución reciente y posición actual de la Comunitat Valenciana con el resto de regiones en variables como la inversión, el stock de IED y el empleo. La sección 4 revisa la literatura sobre los determinantes de la IED, así como la evidencia disponible sobre el caso español. En el punto 5 se analiza la importancia que tienen las agencias de promoción para captar IED. Utilizando los indicadores de competitividad que elabora la Comisión Europea, la sección 6 analiza la posición de la Comunitat Valenciana en el ranking tanto de las regiones europeas como españolas, identificando de esta forma algunas barreras a la implantación de la IED. La sección 7 describe el trabajo de campo realizado para pedir la opinión a las empresas extranjeras ubicadas en la Comunitat Valenciana. A partir de esta valiosa información, en la sección 8 se identifican las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la Comunitat Valenciana para atraer IED. Finalmente, en la sección 9 se presentan las recomendaciones que hay que tener en cuenta a la hora de formular un plan de actuaciones para atraer más IED a la economía valenciana.

2. La IED de España en el contexto internacional

Antes de centrar el estudio de la IED en la Comunitat Valenciana, es importante dar una perspectiva internacional de la posición de España respecto al total mundial y europeo.

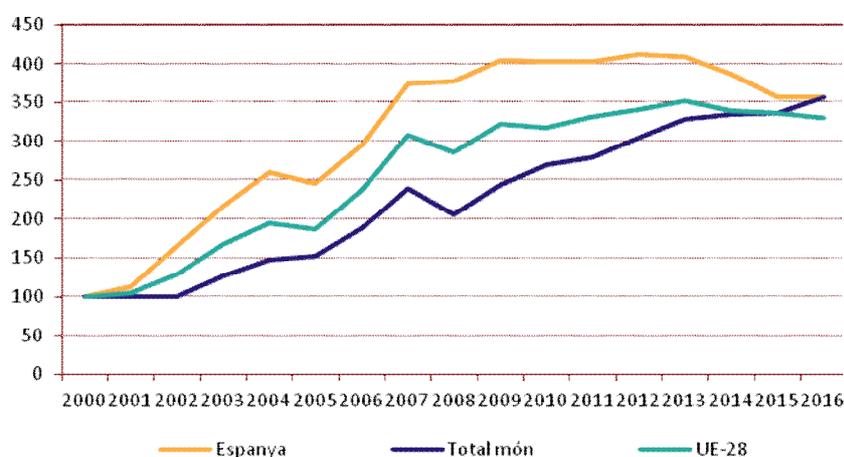
Partiendo de los datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD 2017), la evolución del stock de IED que España ha recibido en el periodo 2000-2016 ha tenido la misma pauta al alza que el stock total mundial y el stock de la UE-28, y ha aumentado de forma más modesta después de la crisis (gráfico 1). El crecimiento ha sido más acusado en los años de expansión hasta el 2007, pero desde entonces se ha retardado y, incluso, ha sido negativo en el periodo 2013-16. El menor crecimiento mundial de los últimos años se atribuye al retroceso de los precios de las materias primas, la menor afluencia de capitales en los mercados emergentes y la creciente volatilidad en los mercados financieros.

Con esta evolución, el peso del stock de la IED recibido en España en la UE-28 y en el mundo aumentó en los primeros años hasta el 2004, volvió a un nivel similar en 2008, y desde entonces ha ido perdiendo peso hasta situarse en un nivel del 2,1 % en 2016, valor similar al de principios de los años 2000 (gráfico 2). Con relación a la UE-28, la evolución es muy parecida y se sitúa en el 7,3 % en 2016.

En cuanto al flujo de la inversión extranjera recibida, el gráfico 3 muestra su evolución a lo largo del periodo considerado. En este caso, la evolución es muy volátil, destacando el intenso crecimiento durante el periodo 2004-2008 y la brusca caída en el 2009. Es una evolución menos estable que la IED mundial y de la UE-28. En el año 2016 el valor de la inversión es un 50 % inferior a la inicial (en 2000), lo cual contrasta con la IED mundial que es un 28 % superior a la inicial.

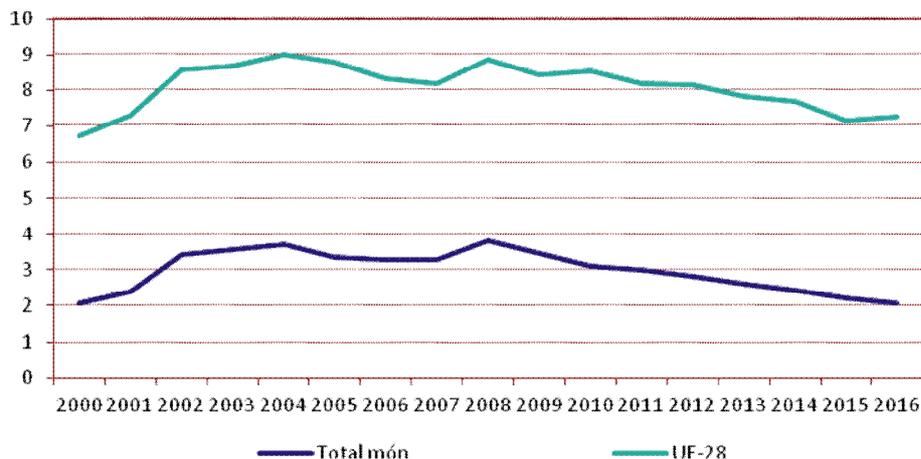
El peso del flujo recibido de IED en el total mundial (gráfico 4) presenta dos repuntes en los años 2002 y 2008, y acaba con un peso del 1,1 % en el 2016. El peso respecto del total de la UE-28 muestra una mayor variación, con un máximo en 2008 de un 25,2 %, una posterior caída del 22,5 % y una tendencia volátil en los otros años, hasta llegar a un 3,3 % en el último año considerado.

Gráfico 1. Evolución del stock de IED recibido en España, UE y el mundo. 2000 = 100



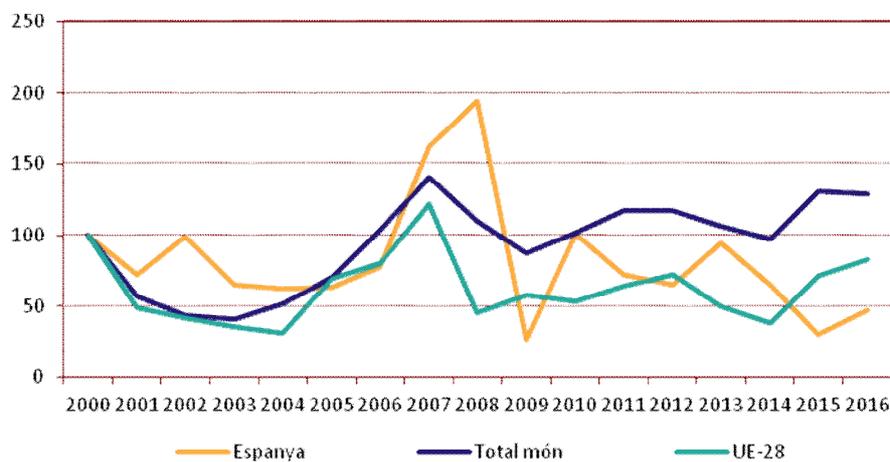
Fuente: UNCTAD, 2017.

Gráfico 2. Peso de España en el stock de IED recibido en la UE y en el mundo. 2000-2016. Porcentaje



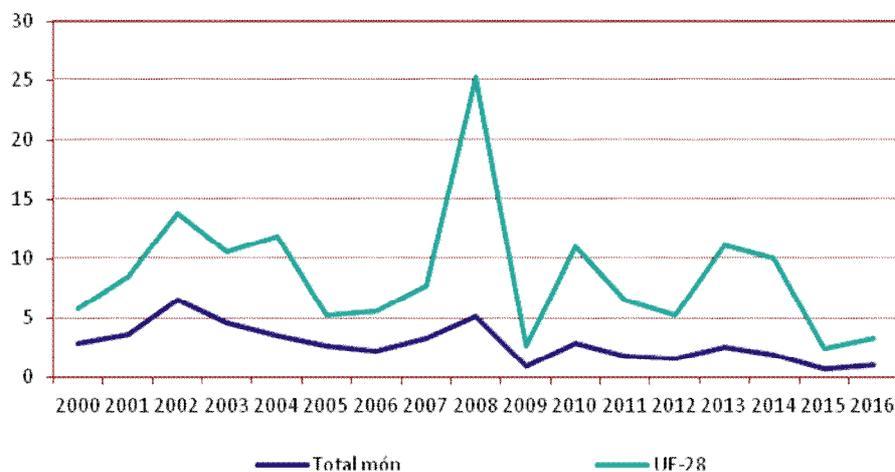
Fuente: UNCTAD, 2017

Gráfico 3. Evolución de la IED recibida. 2000 = 100



Fuente: UNCTAD, 2017

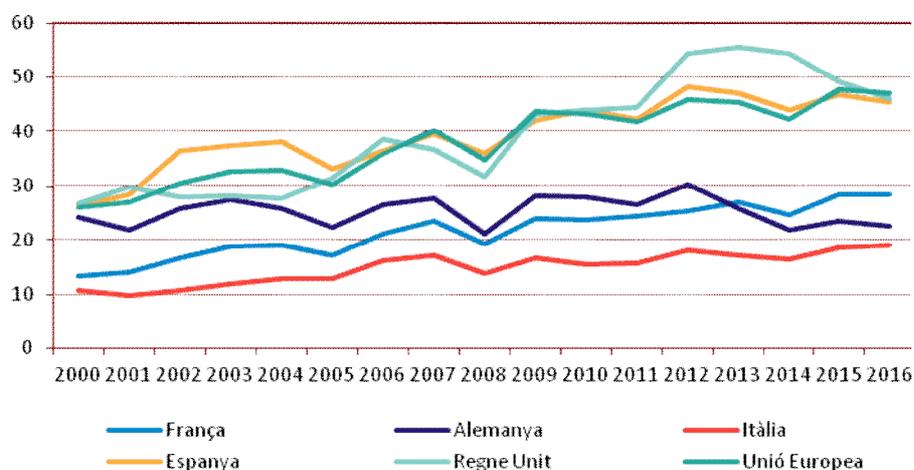
Gráfico 4. Peso de España en el flujo de IED recibido en la UE y en el mundo. 2000-2016. Porcentaje



Fuente: UNCTAD, 2017

Gráfico 5. Stock de IED recibido como porcentaje del PIB. 2000-2016

Porcentaje



Fuente: UNCTAD, 2017.

En el gráfico 5 se compara el caso español en términos relativos según la intensidad inversora recibida (es decir, el stock de IED recibido como porcentaje del PIB) con las principales economías europeas (Francia, Alemania, Italia y Reino Unido). Se observa que España tiene los niveles más altos junto con el Reino Unido, que tiene unos valores muy cercanos a la media de la UE-28, y duplica los de Alemania y de Italia en el último año. A pesar de que tiene mejores resultados que sus socios comunitarios, España ha perdido competencia respecto a las economías emergentes (de forma que hay que aumentar los atractivos de localización con políticas de promoción de la IED).

En cuanto al origen geográfico de la IED recibida en España, se presentan a continuación los datos tanto de flujo como de posición, teniendo en cuenta el último país, es decir, el país del cual procede un inversor o propietario en última instancia que posee la titularidad de la inversión y no los intermediarios de países de tránsito. Además, se consideran los datos sin entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE), centrándonos así en la inversión productiva (y eliminando, por lo tanto, la especulativa). Los socios comunitarios siguen teniendo el porcentaje más alto de las inversiones, aunque en los últimos años su peso ha caído, como podemos ver en el caso de la Unión Europea, con una bajada de 40,9 puntos porcentuales (pp) en el flujo y de 8,4 pp en la posición desde 2008 hasta el último año disponible. Los Estados Unidos, Luxemburgo, Países Bajos, Alemania, Francia y Reino Unido son los que presentan un mayor peso en el último año. Mientras tanto, la participación de los países emergentes se ha incrementado, aunque su peso sigue siendo muy reducido.

Cuadro 1. Origen geográfico, por países, de la IED recibida por España. País último.

Miles de euros y porcentaje

a) Flujo de inversión bruta

Elemento	2000		2008		2016		Variación 2000-2008	Variación 2008-2016
	Miles de euros	%	Miles de euros	%	Miles de euros	%	pp	pp
Todos los países	26.034.750,8		29.578.987,1		24.292.422,7			
OCDE	25.640.451,7	98,5	28.814.513,1	97,4	20.798.506,4	85,6	-1,1	-11,8
Europa	24.441.206,9	93,9	28.175.519,4	95,3	13.318.790,7	54,8	1,4	-40,4
UE-15	23.354.163,4	89,7	27.374.233,5	92,5	12.556.339,9	51,7	2,8	-40,9
UE-28	23.358.803,8	89,7	27.494.335,8	93,0	12.649.558,4	52,1	3,2	-40,9
Alemania	763.383,5	2,9	7.771.093,4	26,3	2.220.642,2	9,1	23,3	-17,1
Austria	17.390,8	0,1	28.771,7	0,1	111.134,5	0,5	0,0	0,4
Bélgica	347.619,6	1,3	207.278,6	0,7	183.909,5	0,8	-0,6	0,1
Bulgaria	184,9	0,0	11,9	0,0	1.201,4	0,0	-0,0	0,0
Chipre		0,0	40.830,6	0,1	1.960,6	0,0	0,1	-0,1
Croacia	345,0	0,0	935,5	0,0	18,5	0,0	0,0	-0,0
Dinamarca	82.445,0	0,3	78.907,0	0,3	21.771,2	0,1	-0,0	-0,2
Eslovenia	844,9	0,0	2.360,2	0,0	125,0	0,0	0,0	-0,0
España	140.499,9	0,5	880.606,2	3,0	369.197,1	1,5	2,4	-1,5
Estonia		0,0	229,2	0,0	158,6	0,0	0,0	-0,0
Finlandia	46.692,3	0,2	8.587,8	0,0	2.530,2	0,0	-0,2	-0,0
Francia	1.159.708,9	4,5	2.380.996,2	8,0	1.884.307,3	7,8	3,6	-0,3
Grecia	2.201,8	0,0	11.542,1	0,0	55.361,9	0,2	0,0	0,2
Hungría	870,3	0,0	13,7	0,0	825,2	0,0	-0,0	0,0
Irlanda	28.688,0	0,1	19.568,1	0,1	484.625,8	2,0	-0,0	1,9
Italia	429.888,4	1,7	276.663,2	0,9	135.078,3	0,6	-0,7	-0,4
Letonia	5,1	0,0	8,4	0,0	693,0	0,0	0,0	0,0
Lituania	12,0	0,0	55,3	0,0	284,3	0,0	0,0	0,0
Luxemburgo	906.560,1	3,5	759.157,5	2,6	2.755.178,3	11,3	-0,9	8,8
Malta	1.127,8	0,0	14.817,2	0,1	40.855,4	0,2	0,0	0,1
Países Bajos	2.218.865,9	8,5	1.186.120,6	4,0	2.261.783,3	9,3	-4,5	5,3
Polonia	642,8	0,0	45.184,1	0,2	45.901,3	0,2	0,2	0,0
Portugal	1.389.496,5	5,3	228.526,7	0,8	431.218,4	1,8	-4,6	1,0
Reino Unido	15.670.247,9	60,2	13.366.901,3	45,2	1.527.533,2	6,3	-15,0	-38,9
República Checa	100,2	0,0	1.573,1	0,0	760,4	0,0	0,0	-0,0
República Eslovaca	38,3	0,0	13.914,3	0,0	31,6	0,0	0,0	-0,0
Rumanía	469,1	0,0	168,8	0,0	403,5	0,0	-0,0	0,0
Suecia	150.475,1	0,6	169.513,1	0,6	112.068,8	0,5	-0,0	-0,1
Norteamérica	1.115.824,3	4,3	625.040,9	2,1	5.816.836,2	23,9	-2,2	21,8
Latinoamérica	208.040,2	0,8	204.129,4	0,7	2.220.034,6	9,1	-0,1	8,4
Resto de América	80.077,6	0,3	87.988,8	0,3	58.983,0	0,2	-0,0	-0,1
Asia Y Oceanía	134.042,4	0,5	294.599,9	1,0	2.808.524,6	11,6	0,5	10,6
África	55.559,4	0,2	191.626,5	0,6	69.253,6	0,3	0,4	-0,4

Cuadro 1. (cont.)

b) Posición

Elemento	2008		2015		Variación 2008-2015
	Miles de euros	%	Miles de euros	%	pp
Todos los países	289.258.677,0		347.745.486,3		
OCDE	279.999.503,4	96,8	303.846.882,7	87,4	-9,4
Europa	212.605.558,2	73,5	222.651.381,2	64,0	-9,5
UE-15	200.205.493,6	69,2	211.042.370,2	60,7	-8,5
UE-28	200.344.219,1	69,3	211.534.327,5	60,8	-8,4
Alemania	28.441.334,6	9,8	27.550.183,2	7,9	-1,9
Austria	736.165,3	0,3	987.632,5	0,3	0,0
Bélgica	2.871.967,7	1,0	2.340.614,2	0,7	-0,3
Bulgaria	4.230,0	0,0	0,0	0,0	-0,0
Chipre	101.044,1	0,0	25.552,0	0,0	-0,0
Croacia	0,0	0,0	4.397,4	0,0	0,0
Dinamarca	1.044.122,5	0,4	883.133,1	0,3	-0,1
Eslovenia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
España	14.625.689,2	5,1	14.242.985,5	4,1	-1,0
Estonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Finlandia	428.063,3	0,1	460.909,7	0,1	-0,0
Francia	44.146.348,5	15,3	40.105.670,5	11,5	-3,7
Grecia	41.487,2	0,0	57.106,3	0,0	0,0
Hungría	13.194,7	0,0	35.041,9	0,0	0,0
Irlanda	1.136.891,3	0,4	1.176.968,7	0,3	-0,1
Italia	19.542.591,4	6,8	40.879.384,1	11,8	5,0
Letonia	0,0	0,0	4.324,0	0,0	0,0
Lituania	0,0	0,0	10.612,3	0,0	0,0
Luxemburgo	8.916.869,9	3,1	18.941.385,0	5,4	2,4
Malta	4.773,3	0,0	157.792,7	0,0	0,0
Países Bajos	13.703.329,1	4,7	12.467.600,4	3,6	-1,2
Polonia	3.601,3	0,0	225.369,8	0,1	0,1
Portugal	13.627.038,5	4,7	2.511.257,1	0,7	-4,0
Reino Unido	46.004.428,1	15,9	44.620.455,5	12,8	-3,1
República Checa	0,0	0,0	13.631,3	0,0	0,0
República Eslovaca	11.882,1	0,0	15.235,9	0,0	0,0
Rumanía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Suecia	4.939.166,8	1,7	3.817.084,6	1,1	-0,6
Norteamérica	43.803.681,7	15,1	54.209.463,0	15,6	0,4
Latinoamérica	21.342.855,1	7,4	44.261.488,8	12,7	5,3
Resto de América	527.609,5	0,2	1.975.818,5	0,6	0,4
Asia Y Oceanía	9.854.173,8	3,4	23.549.427,0	6,8	3,4
África	1.076.668,8	0,4	1.097.907,7	0,3	-0,1

Fuente: DataInVex, 2017.

3. La IED de la Comunitat Valenciana: comparativa nacional/regional

Como muestra el cuadro 2, el objetivo de este apartado es analizar la evolución y posición de la IED de la Comunitat Valenciana en el contexto nacional y del resto de las regiones españolas.

3.1. IED total

La distribución regional de la IED (excluyendo ETVE) en España desde 2007 muestra una elevada concentración en Madrid (47,5 % en 2016), en gran parte debido al efecto sede, es decir, al hecho que muchas multinacionales tienen su sede social en Madrid. La sigue en importancia Cataluña (20,8 %). Estas dos comunidades concentran de media en el periodo 2007-2016 las tres cuartas partes del total (Madrid el 60 %). En este contexto, la Comunitat Valenciana solo representa de media el 2,1 % del total de la IED de España, y cae al 0,7 % en 2016. Se trata del menor valor del periodo analizado, muy lejos del 5,8 % que tenía en el año 2007. Así, frente a una inversión extranjera de 1.742 millones de euros en 2008, el valor ha caído a solo 168 millones en el 2016.

En términos de posición neta inversora (cuadro 3), la visión que se desprende de los datos está distorsionada nuevamente por el efecto sede. Destaca de nuevo la elevada concentración en Madrid (65 % de media en los años analizados), seguido de lejos por Cataluña (15,7% de media). El dato medio de la Comunitat Valenciana es del 1,6 %. Se tiene que destacar que el peso de la Comunitat Valenciana en el total nacional ha ido aumentando en el periodo analizado, pasando del 0,9 % el 2009 al 2,6 % el 2015. Economías más pequeñas que la valenciana tienen un peso en el total de la posición neta inversora de España superior, por ejemplo: 4,8 % en Asturias, 3,5 % en el País Vasco y 2 % en Andalucía.

Debido a las limitaciones que tienen los datos anteriores, «contaminadas» por el efecto sede, una visión más real de la verdadera distribución de la IED en España es la que proporcionan los datos de empleo o inmovilizado material, puesto que la información se imputa en la región donde tiene lugar el proceso productivo. En el primer caso (cuadro 4), tanto en el total nacional como en cada una de las comunidades autónomas (CA), se aprecia un claro descenso de los niveles de empleo a partir de la crisis, aumentando ligeramente esta cifra en un 1,5 % del 2014 al 2015. En 2015, la Comunitat de Madrid junto con Cataluña encabezan la lista de la distribución en el total nacional, con pesos del 28,2 % y el 24 %, respectivamente, muy por debajo del que tiene lugar en términos de la IED, lo cual muestra la importancia del efecto sede. Detrás de Andalucía, la Comunitat Valenciana se sitúa en el cuarto lugar del ranking regional, concentrando el 6,9 % del total del empleo de la IED nacional. Es un peso que se ha mantenido relativamente estable en los últimos años. El año 2015 el empleo valenciano asociado a la IED fue de 82.168 trabajadores.

Si relacionamos el empleo asociado a la IED con el total del empleo (panel c del cuadro 4), y con datos de 2015, la Comunidad de Madrid (11,7 %), Navarra (9,8 %) y Cataluña (9,1 %) son las regiones donde más contribuye la inversión extranjera a la creación de empleo. En el caso valenciano, su cifra se encuentra por debajo de la media nacional (4,3 % vs. 6,5 %), por lo que es la séptima comunidad con menor porcentaje.

Cuadro 2. Distribución regional de la IED (excluida ETVE)

a) Miles de euros

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Andalucía	247.969	238.560	325.220	1.234.596	636.734	612.910	346.838	295.199	593.223	415.047
Aragón	208.785	99.652	134.084	47.494	38.342	151.232	168.692	113.774	62.998	37.928
Asturias, P. de	11.890	6.974	11.304	29.323	505.267	62.737	872.498	487.173	1.510.223	292.492
Baleares, Islas	169.560	545.672	420.348	175.461	424.682	294.768	784.149	271.751	267.818	564.586
Canarias	127.892	20.844	80.193	168.909	90.993	70.432	45.460	147.586	87.422	34.909
Cantabria	59.370	72.955	12.945	3.865	20.122	22.033	15.545	8.783	8.947	20.342
Castilla y León	23.620	46.197	68.671	56.976	190.504	17.407	168.712	149.077	44.316	41.282
Castilla-La Mancha	22.234	110.497	178.349	56.069	462.594	51.657	24.543	129.904	54.263	104.451
Cataluña	2.640.189	2.362.820	1.564.336	4.856.683	3.058.343	2.675.904	3.575.061	3.046.471	4.936.400	5.051.522
Ceuta y Melilla	2.614	630	727	3	36	1.400	368	3.660	16.289	605
C. Valenciana	1.741.593	279.449	443.687	132.957	397.778	102.482	173.542	823.253	257.626	168.265
Extremadura	3.663	4.944	28.338	30.405	36.260	31.554	15.951	250.172	44.194	62.131
Galicia	44.691	27.190	182.465	50.483	219.165	185.822	227.332	54.796	86.109	118.319
Madrid, C. de	22.908.154	23.928.327	8.050.462	4.451.264	17.506.647	9.364.513	8.813.228	10.780.730	10.351.076	11.543.408
Murcia, R. de	43.716	191.880	11.681	28.595	72.065	24.572	52.622	43.854	517.168	67.208
Navarra, C. F.	10.789	23.115	31.121	111.510	49.302	161.339	11.105	28.680	19.309	836.294
País Vasco	1.562.772	326.272	95.132	179.640	528.405	430.489	1.095.890	1.408.749	854.098	493.721
Rioja, La	2.822	7.664	3.596	36.414	2.550	10.268	62.219	3.358	30.751	7.619
<i>Sin asignar</i>	<i>225.083</i>	<i>1.285.344</i>	<i>774.311</i>	<i>705.120</i>	<i>4.554.638</i>	<i>426.624</i>	<i>669.781</i>	<i>2.179.734</i>	<i>4.071.285</i>	<i>4.432.294</i>
Total	30.057.407	29.578.987	12.416.970	12.355.767	28.794.427	14.698.141	17.123.535	20.226.703	23.813.515	24.292.423

b) Distribución porcentual

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Andalucía	0,8	0,8	2,6	10,0	2,2	4,2	2,0	1,5	2,5	1,7
Aragón	0,7	0,3	1,1	0,4	0,1	1,0	1,0	0,6	0,3	0,2
Asturias, P. de	0,0	0,0	0,1	0,2	1,8	0,4	5,1	2,4	6,3	1,2
Baleares, Islas	0,6	1,8	3,4	1,4	1,5	2,0	4,6	1,3	1,1	2,3
C. Valenciana	5,8	0,9	3,6	1,1	1,4	0,7	1,0	4,1	1,1	0,7
Canarias	0,4	0,1	0,6	1,4	0,3	0,5	0,3	0,7	0,4	0,1
Cantabria	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
Castilla y León	0,1	0,2	0,6	0,5	0,7	0,1	1,0	0,7	0,2	0,2
Castilla-La Mancha	0,1	0,4	1,4	0,5	1,6	0,4	0,1	0,6	0,2	0,4
Cataluña	8,8	8,0	12,6	39,3	10,6	18,2	20,9	15,1	20,7	20,8
Ceuta y Melilla	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Extremadura	0,0	0,0	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	1,2	0,2	0,3
Galicia	0,1	0,1	1,5	0,4	0,8	1,3	1,3	0,3	0,4	0,5
Madrid, C. de	76,2	80,9	64,8	36,0	60,8	63,7	51,5	53,3	43,5	47,5
Murcia, R. de	0,1	0,6	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	2,2	0,3
Navarra, C. F. de	0,0	0,1	0,3	0,9	0,2	1,1	0,1	0,1	0,1	3,4
País Vasco	5,2	1,1	0,8	1,5	1,8	2,9	6,4	7,0	3,6	2,0
Rioja, La	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1	0,4	0,0	0,1	0,0
<i>Sin asignar</i>	<i>0,7</i>	<i>4,3</i>	<i>6,2</i>	<i>5,7</i>	<i>15,8</i>	<i>2,9</i>	<i>3,9</i>	<i>10,8</i>	<i>17,1</i>	<i>18,2</i>

Fuente: DataInVex, 2017.

Cuadro 3. Posición neta inversora

a) Millones de euros

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Andalucía	5.499	6.178	6.384	6.486	6.569	6.815	7.498
Aragón	2.625	2.988	3.533	2.724	2.602	2.512	2.996
Asturias, P. de	13.625	15.876	15.654	16.357	12.960	16.184	17.576
Baleares, Islas	4.100	4.714	4.378	5.086	6.258	6.631	6.737
Canarias	1.573	1.474	1.896	1.830	1.776	2.180	2.037
Cantabria	507	510	403	3.579	3.600	3.194	3.050
Castilla y León	1.609	1.219	1.401	1.069	1.367	1.568	1.246
Castilla-La Mancha	914	1.335	1.230	1.099	1.281	1.476	1.392
Cataluña	49.405	51.462	51.539	51.232	50.548	52.182	47.706
Ceuta y Melilla	5	5	5	5	3	5	3
C. Valenciana	2.832	4.184	3.941	4.592	4.632	7.868	9.113
Extremadura	87	177	223	263	269	949	1.130
Galicia	3.836	4.387	4.268	5.617	7.236	6.947	7.013
Madrid, C. de	219.159	207.329	208.521	201.100	186.346	218.121	224.457
Murcia, R. de	2.651	2.053	1.436	1.337	1.150	976	1.148
Navarra, C. F. de	1.663	1.827	1.860	1.931	1.299	1.401	1.255
País Vasco	10.270	10.706	10.640	11.041	11.221	11.886	12.937
Rioja, La	315	412	263	422	496	434	453
Total	320.677	316.835	317.573	315.770	299.614	341.330	347.745

b) Distribución porcentual

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Andalucía	1,7	1,9	2,0	2,1	2,2	2,0	2,2
Aragón	0,8	0,9	1,1	0,9	0,9	0,7	0,9
Asturias, P. de	4,2	5,0	4,9	5,2	4,3	4,7	5,1
Baleares, Islas	1,3	1,5	1,4	1,6	2,1	1,9	1,9
Canarias	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Cantabria	0,2	0,2	0,1	1,1	1,2	0,9	0,9
Castilla y León	0,5	0,4	0,4	0,3	0,5	0,5	0,4
Castilla-La Mancha	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4
Cataluña	15,4	16,2	16,2	16,2	16,9	15,3	13,7
Ceuta y Melilla	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
C. Valenciana	0,9	1,3	1,2	1,5	1,5	2,3	2,6
Extremadura	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3
Galicia	1,2	1,4	1,3	1,8	2,4	2,0	2,0
Madrid, C. de	68,3	65,4	65,7	63,7	62,2	63,9	64,5
Murcia, R. de	0,8	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
Navarra, C. F. de	0,5	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4
País Vasco	3,2	3,4	3,4	3,5	3,7	3,5	3,7
Rioja, La	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1

Fuente: MINECO, 2017.

Cuadro 4. Distribución regional del empleo asociado a la IED (excluido ETVE)

a) Empleo

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Andalucía	115.348	127.503	117.843	117.960	107.861	107.799	98.613	98.378	99.344
Aragón	53.466	54.894	52.478	50.029	49.351	47.889	44.559	41.544	43.931
Asturias, P. de	28.506	28.313	24.862	25.705	27.478	27.856	25.297	25.218	24.294
Baleares, Islas	20.078	19.533	19.602	22.265	20.019	23.504	22.566	17.778	19.408
Canarias	31.516	32.528	30.673	29.136	29.782	30.743	27.406	29.094	29.780
Cantabria	15.781	16.443	12.846	13.836	13.957	14.991	13.087	12.565	13.917
Castilla y León	60.125	60.616	53.657	53.615	50.821	49.813	50.611	52.872	55.994
Castilla-La Mancha	28.589	34.506	29.547	33.448	30.180	29.645	27.233	31.507	30.219
Cataluña	347.626	367.793	329.549	316.988	308.363	298.507	285.449	285.495	283.592
Ceuta y Melilla	410	591	685	405	512	810	263	228	260
C. Valenciana	91.520	100.782	83.597	81.370	76.487	73.956	75.035	77.673	82.168
Extremadura	10.298	12.180	8.634	8.703	7.982	9.345	7.381	8.538	8.738
Galicia	54.233	54.414	51.211	50.802	50.828	53.284	53.924	49.555	48.289
Madrid, C. de	389.780	409.292	378.714	372.145	352.658	345.244	333.386	327.242	333.749
Murcia, R. de	22.607	28.364	21.500	21.366	20.500	20.933	18.967	17.077	17.992
Navarra, C. F. de	29.662	32.634	29.119	30.791	33.787	27.160	26.903	27.007	26.027
País Vasco	70.201	73.093	63.505	64.030	61.413	60.989	55.020	56.368	58.093
Rioja, La	5.627	7.642	8.295	7.262	6.036	6.828	6.478	7.175	7.248
Total	1.375.373	1.461.120	1.316.319	1.299.858	1.248.015	1.229.294	1.172.177	1.165.315	1.183.041

b) Distribución porcentual

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Andalucía	8,4	8,7	9,0	9,1	8,6	8,8	8,4	8,4	8,4
Aragón	3,9	3,8	4,0	3,8	4,0	3,9	3,8	3,6	3,7
Asturias, P. de	2,1	1,9	1,9	2,0	2,2	2,3	2,2	2,2	2,1
Baleares, Islas	1,5	1,3	1,5	1,7	1,6	1,9	1,9	1,5	1,6
Canarias	2,3	2,2	2,3	2,2	2,4	2,5	2,3	2,5	2,5
Cantabria	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1	1,2
Castilla y León	4,4	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,3	4,5	4,7
Castilla-La Mancha	2,1	2,4	2,2	2,6	2,4	2,4	2,3	2,7	2,6
Cataluña	25,3	25,2	25,0	24,4	24,7	24,3	24,4	24,5	24,0
Ceuta y Melilla	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
C. Valenciana	6,7	6,9	6,4	6,3	6,1	6,0	6,4	6,7	6,9
Extremadura	0,7	0,8	0,7	0,7	0,6	0,8	0,6	0,7	0,7
Galicia	3,9	3,7	3,9	3,9	4,1	4,3	4,6	4,3	4,1
Madrid, C. de	28,3	28,0	28,8	28,6	28,3	28,1	28,4	28,1	28,2
Murcia, R. de	1,6	1,9	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6	1,5	1,5
Navarra, C. F. de	2,2	2,2	2,2	2,4	2,7	2,2	2,3	2,3	2,2
País Vasco	5,1	5,0	4,8	4,9	4,9	5,0	4,7	4,8	4,9
Rioja, La	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6

Cuadro 4. (cont.)

c) Peso del empleo de la IED en el total

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Andalucía	3,6	4,0	4,1	4,1	3,9	4,2	3,8	3,7	3,5
Aragón	8,6	8,6	9,8	9,1	9,2	8,9	8,2	7,9	8,0
Asturias, P. de	6,5	6,1	6,3	6,3	6,9	7,6	6,7	6,7	6,5
Baleares, Islas	4,0	3,8	4,4	4,7	4,3	4,5	4,8	3,6	3,9
Canarias	3,4	3,7	4,0	3,8	3,8	4,1	3,6	3,9	3,7
Cantabria	6,0	6,3	5,5	5,8	5,9	6,7	5,7	5,5	6,2
Castilla y León	5,5	5,6	5,4	5,4	5,1	5,4	5,5	5,7	5,9
Castilla-La Mancha	3,3	4,1	3,8	4,4	3,9	4,3	3,7	4,4	4,2
Cataluña	9,8	10,4	10,5	10,1	10,0	10,1	9,4	9,3	9,1
Ceuta y Melilla	0,8	1,1	1,5	0,9	0,9	1,9	0,5	0,4	0,5
C. Valenciana	4,1	4,5	4,3	4,2	4,0	4,1	4,1	4,3	4,3
Extremadura	2,6	2,9	2,3	2,3	2,2	2,9	2,2	2,5	2,4
Galicia	4,5	4,4	4,7	4,6	4,6	5,1	5,3	4,9	4,7
Madrid, C. de	12,6	13,8	13,1	12,8	12,3	12,9	12,2	11,9	11,7
Murcia, R. de	3,5	4,2	3,9	3,8	3,8	4,1	3,6	3,2	3,4
Navarra, C. F. de	10,0	11,1	10,4	11,3	12,5	9,9	10,3	10,2	9,8
País Vasco	7,0	7,1	6,7	6,8	6,6	7,1	6,2	6,4	6,5
Rioja, La	3,7	4,9	6,1	5,4	4,6	5,6	5,1	5,8	5,5
Total	6,7	7,2	7,2	7,0	6,8	7,1	6,7	6,6	6,5

Fuente: DataInVex, 2017.

Los datos anteriores muestran que las regiones españolas competidoras de la valenciana, aquellas que más capacidad tienen de atraer IED, son: Madrid, Cataluña, Andalucía, País Vasco y Navarra. Excepto Andalucía, como veremos más adelante, todas comparten una característica y es su mayor productividad. Esta tiene su origen en variables como la intensidad en I+D+i, su mayor capital humano, un porcentaje de empresas más grandes, una mayor internacionalización, un mayor peso de las actividades económicas basadas en el conocimiento, etc.

El análisis de la importancia regional de la IED también corrige el efecto sede cuando se realiza utilizando la variable inmovilizado material (cuadro 5). El problema que comporta utilizar esta variable es la pérdida de información del total de stock de capital porque el inmovilizado material tiene un peso inferior al 30 % del stock total. En este caso, Cataluña (22,1 %), Comunidad de Madrid (18,5 %) y Andalucía (14,6 %) son las CA que concentran la mayor parte del inmovilizado asociado a la IED; la Comunitat Valenciana se sitúa en cuarta posición, con un porcentaje del 6,8 %. El crecimiento del inmovilizado en la Comunitat Valenciana ha sido mayor que el de España en los últimos años, lo cual explica que, del año 2008 al 2015, haya ganado 1,8 pp.

Cuadro 5. Inmovilizado material asociado a la IED (excluidas ETVE)

a) Millones de euros

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Andalucía	14.446	10.456	16.700	18.417	18.404	16.906	15.249	15.926
Aragón	5.083	3.941	5.517	5.481	4.624	4.499	3.801	4.024
Asturias, P. de	4.260	4.034	3.675	4.182	4.216	4.307	4.238	4.032
Baleares, Islas	2.724	1.415	3.476	3.787	4.326	3.972	3.432	3.629
Canarias	4.200	2.574	4.405	4.671	4.761	4.357	3.923	4.071
Cantabria	1.553	1.439	1.579	1.957	1.904	1.749	1.662	1.228
Castilla y León	4.194	3.629	4.061	4.838	4.879	5.387	5.044	5.070
Castilla-La Mancha	2.409	2.668	3.261	3.287	3.357	3.013	3.215	3.345
Cataluña	25.995	16.876	25.949	26.945	27.725	24.956	23.058	24.020
Ceuta y Melilla	32	27	29	245	56	240	188	201
C. Valenciana	5.162	4.858	5.513	6.067	5.886	6.186	6.473	7.360
Extremadura	685	628	1.270	1.406	1.922	2.662	1.750	2.000
Galicia	3.332	2.374	3.387	3.869	4.431	4.182	3.410	4.256
Madrid, C. de	21.483	18.915	19.670	19.293	19.163	16.252	19.146	20.154
Murcia, R. de	2.896	2.704	2.749	2.781	2.784	2.286	2.060	2.460
Navarra, C. F. de	1.778	1.825	2.186	2.177	2.067	2.113	1.961	1.937
País Vasco	3.545	3.288	3.285	3.370	3.912	4.081	4.814	4.409
Rioja, La	444	443	651	863	1.277	522	690	666
Total	104.223	82.094	107.364	113.637	115.694	107.669	104.114	108.787

b) Distribución porcentual

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Andalucía	13,9	12,7	15,6	16,2	15,9	15,7	14,6	14,6
Aragón	4,9	4,8	5,1	4,8	4,0	4,2	3,7	3,7
Asturias, P. de	4,1	4,9	3,4	3,7	3,6	4,0	4,1	3,7
Baleares, Islas	2,6	1,7	3,2	3,3	3,7	3,7	3,3	3,3
Canarias	4,0	3,1	4,1	4,1	4,1	4,0	3,8	3,7
Cantabria	1,5	1,8	1,5	1,7	1,6	1,6	1,6	1,1
Castilla y León	4,0	4,4	3,8	4,3	4,2	5,0	4,8	4,7
Castilla-La Mancha	2,3	3,2	3,0	2,9	2,9	2,8	3,1	3,1
Cataluña	24,9	20,6	24,2	23,7	24,0	23,2	22,1	22,1
Ceuta y Melilla	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2	0,2	0,2
C. Valenciana	5,0	5,9	5,1	5,3	5,1	5,7	6,2	6,8
Extremadura	0,7	0,8	1,2	1,2	1,7	2,5	1,7	1,8
Galicia	3,2	2,9	3,2	3,4	3,8	3,9	3,3	3,9
Madrid, C. de	20,6	23,0	18,3	17,0	16,6	15,1	18,4	18,5
Murcia, R. de	2,8	3,3	2,6	2,4	2,4	2,1	2,0	2,3
Navarra, C. F. de	1,7	2,2	2,0	1,9	1,8	2,0	1,9	1,8
País Vasco	3,4	4,0	3,1	3,0	3,4	3,8	4,6	4,1
Rioja, La	0,4	0,5	0,6	0,8	1,1	0,5	0,7	0,6

Fuente: MINECO.

3.2. Origen geográfico de la IED

Este apartado muestra una comparación del origen geográfico por país último del flujo de IED a cada comunidad autónoma. Teniendo en cuenta que la distribución geográfica a veces cambia mucho de un año a otro, se ha estimado conveniente utilizar medias de los periodos 2008-2013 y 2014-2016, comparando así el periodo de crisis con el de recuperación posterior. El foco del análisis lo ponemos en la Comunitat Valenciana en comparación con la media nacional. Es importante recordar que la información se tiene que interpretar con cautela, puesto que los datos de la IED (que son los únicos que ofrecen información en el ámbito regional del origen geográfico de la inversión) están influidas por el efecto sede.

Como muestra el cuadro 6, en el periodo más reciente, 2014-2016, en la Comunitat Valenciana el 72,9 % de la IED provenía de países pertenecientes a la OCDE, 3,9 pp menos que en el periodo 2008-2013. Europa concentra el 70,2 % de la IED en los años más recientes, 2,4 pp menos que el periodo anterior de crisis. En el caso de la UE-28 y de la UE-15, su peso es muy similar (alrededor del 63 %), lo cual demuestra la marginal importancia de los países no pertenecientes a la UE. Por lo tanto, la mayoría de las inversiones extranjeras directas provenientes del continente europeo en la Comunitat Valenciana tienen su origen en los socios comunitarios, que representan casi dos terceras partes del total.

Del resto de zonas geográficas, se ve una clara pérdida de importancia de las inversiones en la Comunitat Valenciana procedentes de Norteamérica, que pasan de un 5,1 % a un 0,6 % en cada periodo considerado. También es significativa la caída del porcentaje de inversiones proveniente de Latinoamérica, que pasa de ser un 14,5 % en el periodo 2008-2013 a un 3,3 % en 2014-2016. África casi no tiene importancia en comparación con las otras regiones, ya que disminuye su peso del 0,5 % al 0,1 %. En contraposición, el porcentaje de inversiones procedentes de Asia y Oceanía ha tenido un claro aumento, de un 7,1 % en el periodo anterior a un 25,7 % en el último periodo. Los resultados van de acuerdo con el aumento de la importancia de los países emergentes a la hora de invertir en otros países.

Si bajamos al detalle a escala de país, se ven claras diferencias en la procedencia de las inversiones entre periodos. En el periodo 2008-2013, la mayor parte de las inversiones dentro del continente europeo provenían de Francia (37,4 %), seguida de Alemania (5,7 %), Países Bajos (4,9 %), Reino Unido (3,9 %) y Luxemburgo (3,4 %). En cambio, en el periodo 2014-2016, el porcentaje de inversiones europeas provenía mayoritariamente de Luxemburgo (23,9 %) y Reino Unido (23,7 %), que experimentaron un gran crecimiento en comparación con el periodo anterior. Con porcentajes ahora menores, se sitúan Francia (4,7 %), e Italia y los Países Bajos (los dos con un 3,5 %). Comparando la Comunitat Valenciana con la media nacional, en el periodo de crisis (2008-2013), España tenía un mayor peso de IED procedente de países de la OCDE y de Europa, de los cuales era el más importante el Reino Unido, seguido de Francia y Alemania. En el conjunto español también tenían un mayor peso Norteamérica y Asia y Oceanía, mientras que presentaba unas menores inversiones provenientes de Latinoamérica que en el caso de la Comunitat Valenciana.

Cuadro 6. Origen geográfico por países de la IED recibimiento de las CA. País último. Flujos inversión bruta. Porcentaje

a) 2008 - 2013

	AND	ARA	AST	BAL	CAN	CANT	CL	CLM	CAT	CEU + MEL	CV	EXT	GAL	MAD	MUR	NAV	PV	RIO	Sin asignar	Total
OCDE	84,3	83,4	64,9	89,9	81,5	87,7	83,6	98,8	93,3	70,4	76,8	83,3	72,2	91,2	93,3	95,7	81,0	97,3	50,6	87,3
Europa	81,5	73,8	39,6	93,1	48,7	70,4	72,5	86,0	85,0	92,7	72,6	42,2	64,1	82,1	93,8	78,2	69,3	98,1	45,8	78,8
UE-15	72,9	61,7	39,1	77,8	34,8	67,3	66,4	85,9	77,5	70,4	66,9	34,6	63,0	80,0	78,6	76,5	67,5	96,8	42,1	75,1
UE-28	73,8	61,7	39,1	79,1	36,3	68,4	66,9	85,9	78,2	71,8	68,0	41,4	63,1	80,4	78,6	76,8	67,5	97,3	42,6	75,5
Alemania	2,1	6,6	1,0	13,7	11,5	0,0	3,5	0,9	10,8	0,2	5,7	9,7	0,3	14,7	7,3	0,3	3,9	49,3	0,7	11,7
Austria	0,6	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	6,4	0,0	0,6	0,0	0,3	0,0	0,3	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,3	0,4
Bélgica	0,9	0,2	0,0	0,5	0,7	0,0	13,0	0,0	0,7	0,0	0,8	0,0	2,1	1,1	0,2	0,8	0,0	4,8	0,1	1,0
Dinamarca	0,8	0,0	0,1	0,4	1,1	0,0	4,4	0,3	0,3	0,0	1,5	0,0	0,0	0,1	0,0	0,5	0,6	0,0	0,1	0,2
España	9,1	0,1	0,0	0,5	0,6	0,5	0,5	2,0	1,1	0,0	1,1	0,0	0,8	5,3	0,3	4,6	29,5	0,0	0,4	4,5
Francia	6,4	12,6	0,3	45,9	0,4	42,7	1,6	64,7	11,5	1,0	37,4	0,1	2,0	11,0	1,8	34,6	3,4	1,8	25,7	13,2
Irlanda	0,5	0,5	0,0	0,0	0,2	0,0	3,0	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0	0,5
Italia	28,5	5,9	0,0	0,7	1,0	0,2	8,0	2,2	2,7	0,1	2,2	0,6	28,2	0,9	36,6	1,2	0,5	0,0	0,1	2,3
Luxemburgo	1,6	21,6	0,0	1,7	2,4	1,4	1,0	1,3	14,3	0,0	3,4	3,3	6,1	4,8	0,8	23,1	12,7	0,6	4,5	6,3
Malta	0,3	0,0	0,0	0,5	0,1	0,0	0,3	0,0	0,2	0,2	0,2	6,3	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
Países Bajos	8,3	12,1	3,8	3,8	8,6	21,9	6,8	4,6	18,1	17,8	4,9	0,5	1,6	7,1	0,7	8,2	8,6	38,1	5,0	8,6
Polonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Portugal	1,9	1,6	33,0	0,3	0,0	0,0	0,3	9,9	1,0	0,0	2,2	9,7	9,1	0,9	0,9	0,2	0,5	0,0	0,1	1,5
Reino Unido	11,7	0,4	0,9	6,5	7,7	0,5	17,3	0,1	13,0	51,3	3,9	2,0	12,6	31,9	29,8	3,1	7,3	0,2	5,0	23,5
Suecia	0,4	0,0	0,0	2,5	0,3	0,0	0,5	0,0	1,2	0,0	2,6	8,5	0,3	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	1,2
Chipre	0,2	0,0	0,0	0,4	0,5	0,0	0,1	0,0	0,3	0,0	0,4	0,3	0,0	0,1	0,0	0,3	0,0	0,5	0,3	0,1
Norteamérica	3,2	7,3	24,9	1,4	6,2	12,6	0,8	12,8	8,5	0,0	5,1	2,1	1,6	7,9	0,1	1,2	8,2	0,0	5,3	7,6
Latinoamérica	3,7	0,6	1,4	1,6	6,8	16,7	15,2	0,6	2,6	0,1	14,5	9,2	27,3	2,2	0,1	2,3	5,3	0,7	0,5	2,7
Resto América	1,6	1,0	0,0	2,5	4,4	0,3	0,0	0,0	1,3	0,0	0,1	0,0	0,4	0,6	0,0	0,1	0,1	0,2	0,3	0,7
Asia y Oceanía	5,8	17,3	34,0	1,2	32,9	0,0	9,5	0,6	2,3	0,0	7,1	46,5	6,5	7,1	4,8	18,2	12,9	1,1	47,7	9,8
África	4,2	0,0	0,0	0,1	1,0	0,0	2,0	0,0	0,3	7,2	0,5	0,0	0,1	0,2	1,3	0,0	4,3	0,0	0,4	0,5

b) 2014 - 2016

	AND	ARA	AST	BAL	CAN	CANT	CL	CLM	CAT	CEU + MEL	CV	EXT	GAL	MAD	MUR	NAV	PV	RIO	Sin asignar	Total
OCDE	80,7	92,7	48,0	92,2	78,4	97,1	94,6	90,5	89,9	96,9	72,9	87,9	53,5	80,0	32,0	98,7	78,8	88,5	88,0	82,0
Europa	86,0	88,7	0,9	91,8	55,9	89,6	77,3	65,7	66,5	96,9	70,2	77,3	45,9	62,0	26,9	97,7	48,2	87,2	43,0	58,7
UE-15	67,6	83,4	0,8	78,5	36,3	81,0	76,6	65,5	60,7	96,9	62,8	76,6	25,8	57,9	15,5	96,5	47,2	85,1	42,6	54,5
UE-28	69,4	83,5	0,8	80,3	39,1	82,8	76,7	65,5	61,5	96,9	63,3	76,8	25,9	58,2	15,5	96,5	47,8	85,1	42,6	54,9
Alemania	0,9	5,2	0,0	27,0	4,0	14,9	3,2	0,2	7,4	0,0	0,9	0,1	0,6	3,8	9,8	89,9	0,6	4,8	0,1	5,1
Austria	0,1	1,0	0,0	0,9	0,0	0,0	22,5	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	2,3	0,0	0,4	0,0	0,0	0,3
Bélgica	2,8	2,0	0,0	0,1	1,2	0,0	1,0	4,5	1,4	1,3	1,2	1,1	0,0	0,3	0,0	1,2	1,4	0,0	0,0	0,6
Dinamarca	0,9	0,0	0,0	0,3	0,6	0,0	0,0	0,4	0,1	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
España	1,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	3,9	1,2	1,9	0,0	0,2	0,0	1,8	3,4	0,0	0,1	0,1	0,0	28,2	6,4
Francia	2,7	2,9	0,1	5,3	1,1	14,4	31,5	41,4	14,4	0,0	4,7	0,1	4,3	7,9	0,1	1,5	4,8	9,8	10,1	8,9
Irlanda	0,2	3,1	0,0	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	2,3	0,1	0,0	0,9	0,0	0,2	1,5
Italia	2,3	5,2	0,0	0,9	17,3	1,6	0,7	0,2	0,8	0,0	3,5	0,1	0,4	0,2	0,6	0,1	1,8	0,0	0,1	0,6
Luxemburgo	29,7	39,3	0,1	2,7	2,0	43,7	6,4	16,7	16,1	0,0	23,9	65,5	1,4	16,5	1,1	1,9	4,7	0,0	2,4	13,2
Malta	0,0	0,0	0,0	1,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
Países Bajos	11,0	2,3	0,6	10,4	0,2	1,2	0,8	0,0	11,1	78,0	3,5	0,0	0,2	13,2	0,9	0,7	5,7	68,5	0,6	9,3
Polonia	1,6	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Portugal	0,5	0,3	0,0	0,0	1,1	0,0	0,2	0,0	0,5	0,0	0,2	9,7	7,9	2,6	0,0	0,3	0,2	0,1	0,1	1,5
Reino Unido	14,9	21,6	0,0	29,2	5,4	5,2	6,5	0,9	4,3	17,5	23,7	0,0	9,2	6,5	0,4	0,8	24,6	1,9	0,6	6,4
Suecia	0,4	0,1	0,0	1,4	1,6	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,5	0,0	0,0	0,7	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
Chipre	0,1	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Norteamérica	3,5	6,6	47,0	4,3	19,8	0,0	2,8	24,7	9,5	0,0	0,6	11,2	0,4	12,1	5,9	0,1	27,5	0,6	45,2	17,8
Latinoamérica	3,5	3,9	0,2	1,0	8,4	10,4	9,4	0,2	16,0	0,0	3,3	0,0	18,4	14,2	0,0	0,6	15,2	11,7	0,5	10,8
Resto América	0,3	0,0	0,2	1,0	0,0	0,0	1,9	0,0	0,3	0,0	0,2	0,0	1,6	0,4	0,0	0,0	0,6	0,0	0,1	0,6
Asia y Oceanía	6,2	0,5	51,7	1,8	14,8	0,0	8,6	4,1	7,6	2,4	25,7	11,5	33,5	11,1	67,2	1,4	8,3	0,5	11,2	11,8
África	0,5	0,3	0,0	0,1	1,1	0,0	0,0	5,4	0,1	0,7	0,1	0,0	0,2	0,3	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2

Nota: AND: Andalucía; ARA: Aragón; AST: Principado de Asturias; BAL: Islas Baleares; CAN: Canarias; CANT: Cantabria; CL: Castilla y León; CLM: Castilla-La Mancha; CAT: Cataluña; CEU+MEL: Ceuta y Melilla; CV: Comunitat Valenciana; EXT: Extremadura; GALO Galicia; MAD: Comunidad de Madrid; MUR: Región de Murcia; NAV: Comunidad Foral de Navarra; PV: País Vasco; RIO: La Rioja.

Fuente: DataInVex.

En los años más recientes (2014-2016), el peso de la IED procedente de la OCDE era más grande en España que en la Comunitat Valenciana. En cambio, el peso de los países europeos era menor. Dentro de estos tienen más importancia las economías de Luxemburgo, Países Bajos y Francia. En este periodo, las inversiones de Norteamérica y Latinoamérica ganaron peso en España, a diferencia de lo que pasó en la Comunitat Valenciana. Asia y Oceanía también aumentaron su importancia en el territorio español, aunque, como se ha mencionado antes, la variación positiva fue mayor en la región valenciana.

3.3. Análisis sectorial

El análisis por sectores de actividad del destino de la IED en las regiones españolas solo puede realizarse con datos de flujos de IED, variable afectada por el efecto sede. Comparando la Comunitat Valenciana con España (cuadro 7) en los años más recientes, 2014-16, en la Comunitat Valenciana destacaron dos sectores: la industria manufacturera (que concentraba el 48,3 % del total de la IED recibida, 18,6 pp más que en España) y las actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento (17,1 % del total, enfrente solo del 1 % en España). También era más importante en la Comunitat Valenciana la IED en el sector del transporte (8,1 %, frente al 4,3 % en España) y las actividades financieras y de seguros (17,5 % vs. 12,8 %). En cambio, en la Comunitat Valenciana, la importancia de la IED era menor en el sector de la energía (su importancia era marginal, frente al 12,9 % que representa del total en España), las actividades inmobiliarias (5 % vs. 13,4 % en España), la construcción (6,3 % vs. 14,3 %) y el comercio al por mayor (4,4 % vs. 11,5%).

En los años de crisis, 2008-13, el sector de las manufacturas concentraba en la Comunitat Valenciana casi el 50 % de la IED, más del doble que en España (21 %). Nuevamente destacaba otro sector de especialización en la economía valenciana en términos de IED: las actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento, que pesaron en su IED total 11,7 pp más que en España (13,3 % vs. 1,6%). En cambio, los sectores con menor peso de la IED en la Comunitat Valenciana con relación a España eran la energía (11,6 pp menos), actividades financieras y de seguros (8,8 pp menos) y comercio al por mayor (7,4 pp menos).

Si comparamos la distribución sectorial de la IED de la Comunitat Valenciana entre los dos subperiodos analizados, destaca el fuerte crecimiento de la inversión exterior en el sector financiero, en menor grado, en el sector del transporte, y la caída en el de la energía.

Cuadro 7. Distribución regional en cada uno de los sectores. Flujos de inversión bruta
Porcentajes

	España		Comunitat Valenciana		Comunitat Valenciana - España	
	2008-2013	2014-2016	2008-2013	2014-2016	2008-2013	2014-2016
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	0,34	1,96	0,33	0,69	-0,01	-1,27
Industrias extractivas	0,51	1,75	2,25	0,06	1,73	-1,69
Industria manufacturera	20,93	13,07	48,27	31,64	27,34	18,57
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	12,24	12,86	0,66	0,11	-11,57	-12,75
Suministro agua, actividades de saneamiento, gestión residuos, descontaminación	1,13	0,69	0,01	0,00	-1,12	-0,69
Construcción	4,76	14,27	9,16	6,32	4,40	-7,95
Comercio mayor y detalle; reparación vehículos motor y motocicletas	16,13	11,47	8,72	4,45	-7,41	-7,02
Transporte y almacenamiento	8,08	4,34	1,20	8,11	-6,88	3,77
Hostelería	1,30	3,41	1,07	2,72	-0,23	-0,69
Información y comunicaciones	8,21	2,97	1,86	0,19	-6,35	-2,78
Actividades financieras y de seguros	12,71	12,83	3,94	17,51	-8,77	4,67
Actividades inmobiliarias	6,39	13,43	3,06	5,03	-3,32	-8,40
Actividades profesionales, científicas y técnicas	2,60	2,59	0,94	3,82	-1,66	1,23
Actividades administrativas y servicios auxiliares	2,14	0,94	4,80	1,39	2,67	0,45
Administración pública y defensa; Seguridad social obligatoria	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,01
Educación	0,15	0,79	0,02	0,42	-0,13	-0,38
Actividades sanitarias y de servicios sociales	0,65	1,18	0,35	0,38	-0,30	-0,80
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	1,58	0,98	13,31	17,14	11,72	16,16
Otros servicios	0,15	0,46	0,03	0,02	-0,12	-0,44
Actividades hogar, empleadores pers. doméstico o productos bienes-serv. uso propio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: DataInvex.

4. La importancia de la IED y sus factores determinantes

La IED constituye la modalidad más importante de acceso a los mercados internacionales, por el volumen de recursos que compromete en comparación con otras formas de internacionalización. En cuanto a las estrategias de entrada en los mercados de destino, se pueden distinguir varios tipos de IED: las empresas conjuntas o *joint ventures* y las filiales propias. Estas pueden ser adquiridas a partir de operaciones de fusiones y adquisiciones o filiales de nueva creación, también conocidas como IED nueva o *greenfield*. Los dos tipos de internacionalización empresarial más relevantes son las inversiones *greenfield* y las fusiones y adquisiciones transfronterizas (F&A).

La creación de una empresa conjunta o *joint venture*, también conocida como alianza estratégica, es un tipo de inversión compartida que supone la asociación de dos o más empresas con el objetivo de desarrollar un negocio. Debajo esta modalidad, las empresas comparten el control, la toma de decisiones, los beneficios y los riesgos en función de la aportación de cada una de las partes.

La adquisición implica la compra del capital de una empresa establecida en el mercado de destino con el objetivo de ejercer el control sobre esta. Puede ser total (si se adquiere el 100 % del capital) o parcial. Este tipo de IED permite una entrada rápida y proporciona acceso al conocimiento y recursos del mercado local. Sin embargo, pueden aparecer problemas de integración de tipo cultural y organizativo con la empresa comprada.

La inversión nueva o *greenfield* se refiere a la creación de una nueva filial en el extranjero. Esta opción es la más arriesgada y la que implica un mayor coste para la empresa, con la ventaja de que la empresa tiene el control total de la operación.

Poniendo el foco en el ámbito regional, los condicionantes de la región receptora son claves para la decisión de localización de la IED. Algunos de ellos son la disponibilidad de recursos a precios competitivos, el tamaño del mercado, la fiscalidad, la estabilidad social, la facilidad para hacer negocios, el estado de las infraestructuras, etc. También son importantes los determinantes de la región de donde proviene la inversión para que esta se lleve a cabo.¹

Dunning (1977) formuló el llamado «paradigma OLI», también llamado enfoque ecléctico, que tenía en cuenta las teorías de los costes de transacción y de localización industrial. *O* se refiere a la existencia de activos o ventajas de propiedad, la tenencia de activos tecnológicos, de gestión, marketing o capital humano, ventajas propias de las empresas inversoras. *L* se refiere a las ventajas de localización, las cuales están ligadas a las características de los países de destino, como los bajos costes de producción. Finalmente, *I* se refiere a los elementos vinculados al potencial de internalizar, que es una opción de diversificar la localización de las actividades respecto de otras opciones, como la exportación o la concesión de licencias.

¹ Este apartado utiliza como referencia la contribución y *survey* de Myro y Álvarez (2014).

Como señalan Myro y Álvarez (2014), los determinantes de la IED se estudian principalmente distinguiendo dos grupos de inversión: la de carácter horizontal (IEDh) y la de carácter vertical (IEDv). Por un lado, la IEDh se fundamenta en replicar las producciones de la empresa principal en otros países, mientras que la IEDv se basa en establecer en otros países segmentos de la cadena de producción según las ventajas de costes existentes a cada país receptor de la inversión. Esta última se ha visto incrementada en el ámbito mundial por la expansión de los países en vías de desarrollo como países receptores. La distinción entre los dos tipos de IED es importante porque los determinantes influyen de diferente manera según el carácter de la inversión (por ejemplo, los altos costes de transporte y las barreras al comercio afectan positivamente a la IEDh, puesto que hacen más costoso exportar que implantarse en el nuevo mercado, y negativamente a la IEDv porque los productos intermedios producidos en el exterior tienen que retornar al país de origen, incurriendo en un coste adicional mayor).

La IEDh se llevará a cabo si a la empresa inversora le resulta más costoso exportar al mercado al que quiere acceder que crear una filial en este y asumir los costes fijos que comporta (Helpman 2011). Igual que la fundamentación teórica existente para los flujos de comercio, también se están utilizando modelos de gravedad para explicar la IEDh. Determinantes fundamentales como el PIB del país emisor y receptor, y la distancia geográfica entre los dos países juegan un papel muy diferente si nos referimos a la IED. Este último determinante tiene un impacto negativo en el comercio, es decir, cuanto mayor sea la distancia, mayores serán los costes variables de exportar (transporte, logística, barreras arancelarias y no arancelarias). En este caso se optará por la IEDh como alternativa para introducirse en el nuevo mercado. Pero hay que señalar que, a veces, la exportación y la IED avanzan en la misma dirección, por lo que la exportación un primer paso (Johanson y Vahlne 1977) o también es la IED una garantía del éxito en la exportación (Guillén y García-Canal 2011).

Otro de los determinantes que impulsa la IEDh es la importancia que tienen las economías de escala de empresa en las empresas inversoras respecto a las economías de escala de planta de producción. Las primeras fomentan la multiplicidad de plantas, puesto que, al estar vinculadas con la explotación de los activos intangibles como la tecnología, sus costes no varían con el número de plantas. Mientras tanto, las economías de escala de planta fomentarán la exportación para poder conseguir una alta ocupación de las instalaciones y reducir los costes medios.

La heterogeneidad empresarial es otro de los determinantes clave para la IEDh, manifestada a través de diferentes tamaños y niveles de productividad entre empresas (Helpman *et al.* 2004). Las empresas más productivas y de mayor dimensión exportarán e invertirán más en el exterior, focalizando la IED en países más alejados, como hemos mencionado anteriormente. Además, aquellas empresas con menor productividad elegirán países más grandes y ricos, y con similares características lingüísticas para invertir y, así, poder incrementar su competitividad en un entorno más favorable.

La similitud entre el país de destino y el país de origen, tanto en tamaño como en dotación y precio de factores productivos, propicia la inversión exterior. En primer lugar, si existe similitud en el tamaño de los países es de esperar que la producción se lleve a cabo en ambos mercados, incentivando así la inversión en los dos sentidos, y, en segundo lugar, la evidencia empírica muestra que si existen claras desigualdades en las ventajas comparativas entre regiones, estas se traducirán en flujos comerciales y no en IEDh.

El papel de la calificación de la mano de obra no tiene un claro impacto en la IED, pero se puede afirmar que la IED tiende a buscar países receptores con niveles no muy bajos de calificación.

Myro y Álvarez (2014) también mencionan aquellas barreras de acceso al mercado con las cuales se encuentra la IED, fruto de posiciones dominantes por parte de las compañías nacionales (el caso de Endesa, adquirida por Enel para entrar al mercado eléctrico, y ONO, adquirida por Vodafone para afianzar su posición en el territorio nacional, son dos ejemplos de estrategias de compras de empresas españolas en mercados oligopolísticos por parte de empresas extranjeras).

Afectan a la IED otras características del país receptor como son los niveles educativos, el entorno de negocio, la innovación, los costes de establecimiento de las empresas a través de políticas impositivas o costes sociales y administrativos, o los beneficios que comportarán las inversiones en infraestructuras, capital humano o capital tecnológico. Negativamente, también son determinantes los desequilibrios macroeconómicos que puedan darse en el país receptor de la inversión, ya sea en el tipo de cambio, en las políticas económicas, en el ámbito regulador e institucional o en la estabilidad política.

Para finalizar con los determinantes de la IEDh, los diversos acuerdos de integración económica existentes no han tenido un mismo impacto. En algunos casos, como el de NAFTA, la IED ha disminuido por un abaratamiento de los costes de transporte, que ha hecho aumentar el flujo exportador. Pero en el caso de la Unión Europea, ha tenido un efecto positivo en las inversiones, que ha aumentado la IED recibida hasta llegar a un efecto de creación de inversión (Baldwin *et al.* 1996), incluso medida con la ratio de IED/PIB. Esto se ha atribuido a la integración no solo económica sino también institucional y política que ha comportado el acuerdo entre los países miembros.

La IEDv se basa en el aprovechamiento de las ventajas de costes localizados en los países receptores de la inversión, para así ganar competitividad, centrándose sobre todo en el comercio de bienes intermedios en un ámbito intraempresa. Se lleva a cabo deslocalizando una parte de la producción al extranjero a través de una filial que producirá bienes intermedios. La IEDv contribuye de este modo a la igualación internacional de los precios de los factores. Mientras que la IEDh reemplaza el comercio, la IEDv crea comercio intrafirma, puesto que los productos intermedios se importarán y se exportarán entre las empresas del grupo hasta generar el producto final.

Como se ha mencionado anteriormente, los elevados costes de transporte y obstáculos al comercio impactan negativamente en la IEDv, en contraposición con el efecto en la IEDh, relacionando parcialmente estos determinantes con la distancia. En cambio, las diferencias de precios de los factores entre países afectan positivamente a la IEDv. En la IEDv, igual que la IEDh, la heterogeneidad empresarial también es un factor importante, puesto que para llevar a cabo la internalización productiva se necesita una elevada productividad que permita hacer frente a los elevados costes fijos que comporta, y esta situación es más probable si existe una mayor heterogeneidad, en términos de diferentes tamaños y niveles de productividad (Antràs y Helpman 2004; Nunn y Trefler 2008).

La IEDv cuenta con una opción alternativa, la subcontratación. Por eso, aquellas barreras que existen para la subcontratación actuarán como determinantes clave en la IEDv, causando que las multinacionales opten por la internacionalización de la producción de los bienes intermedios mediante la creación de filiales. La barrera más importante en la subcontratación es la llamada teoría de los contratos incompletos (Grossman y Hart 1986; Antràs y Helpman 2004). Estos contratos crean incertidumbre en las partes contratantes debido a la amenaza de un comportamiento oportunista (*hold up*) y acaban en rechazo de la operación, que es más probable cuanto mayor es la cuantía de la inversión. Además, la empresa puede temer que el subcontratista se apropie de su *know-how*, que el producto resultante no sea de la calidad esperada o que los costes de agencia sean muy elevados. Todo esto potencia la decisión de invertir por parte de las empresas.

La evidencia constata que en productos intensivos en capital e I+D es más probable la integración vertical a través de una filial por el alta monitorización y calidad que necesitan, mientras que en productos intensivos en trabajo se prefiere una subcontratación. En este caso los *inputs* intermedios adquiridos constituyen una parte relevante del valor de los productos que se fabrican, puesto que tienen más ventajas en costes laborales (Antràs 2002; Nunn y Trefler 2008).

Finalmente, son determinantes beneficiosos para las IEDv la fortaleza del marco legal de protección de los contratos y los derechos de propiedad en el país receptor de la inversión (Nunn y Trefler 2008).

Centrándonos en la IED recibida, que es el objeto de análisis principal en este informe, los principales determinantes de la IED son el tamaño del mercado, la dotación y los precios de los factores productivos, la estabilidad política y las políticas macroeconómicas adoptadas. En el terreno empírico, las variables más utilizadas en el análisis son el PIB y su crecimiento (*proxy* del tamaño y expansión del mercado), los niveles de urbanización, las dotaciones de infraestructuras, el nivel de capital humano, los salarios y costes laborales relativos, la facilidad para hacer negocios, las tarifas arancelarias y el grado de apertura al exterior, los impuestos, etc. En líneas generales, variables como el tamaño del mercado, el grado de urbanización, el desarrollo de las infraestructuras, la facilidad para hacer negocios, etc. afectarán

positivamente al atractivo de la IED, mientras que unos mayores tipos impositivos sobre beneficios no atraerán la inversión.

La evidencia de los determinantes de la IED en el caso español es abundante. En los años 70 se citaban como atractivos un mercado en rápida expansión, un ambiente propicio a la inversión, un reducido índice de presión fiscal, la estabilidad política, el coste favorable de mano de obra y la disponibilidad de esta. Más tarde, Dunning (1981), mediante un estudio basado en su paradigma OLI, concluía que España tenía su atractivo fundamental en las materias primas, en el turismo y en la red de infraestructuras, además del crecimiento positivo de su PIB.

Bajo-Rubio (1991) también cita como determinante principal el PIB per cápita y la integración a la UE, con efectos positivos, y la tasa de inflación, que influye negativamente. En este estudio, los costes laborales presentaban signo negativo, lo cual no es de esperar, pero tiene sentido con aquello que se ha dicho anteriormente en el apartado de la IEDh, donde se señala que esta no tiene como preferencia buscar costes laborales bajos. Bajo-Rubio (1991) realiza un estudio sectorial que mezcla las ventajas de localización del paradigma OLI con la teoría del ciclo de vida del producto de Vernon (1966), utilizando variables como el conjunto de barreras de entrada, la calificación laboral, y variables referidas a las condiciones de la industria del país receptor relacionadas con la competitividad, como son los costes laborales, las exportaciones e importaciones y la protección efectiva. Por un lado, Bajo-Rubio señala un signo negativo de las barreras de entrada, las cuales estimulan la concentración de la producción en el país de origen y la exportación, pero no la IEDh. Gastos en publicidad y de capital fijo tienen un efecto positivo y significativo, la tasa de protección también impacta positivamente porque incrementa el coste de exportar en la región receptora, y el nivel de penetración de importaciones que muestra también un signo positivo al revelar un mercado no cubierto, que necesita proveerse con las IED.

Bajo-Rubio y López-Pueyo (2002) vuelven a detectar la sensibilidad de España a las importaciones, una dependencia que actúa como atrayente para la inversión de las multinacionales extranjeras como vía de oferta complementaria. La inversión es más grande en el sector tecnológico, donde las empresas extranjeras tienen ventajas competitivas. La propensión a exportar y la productividad del trabajo también afectan positivamente. Anteriormente se daba un signo negativo a la propensión a exportar porque se creía que si los productores nacionales eran más competitivos en sus exportaciones, esto frenaba la entrada de inversión extranjera, lo cual era erróneo.

Bajo-Rubio y López-Pueyo (2002) estudian, además, el impacto positivo de las economías de escala de empresa ante el impacto negativo de las de planta, y la relación positiva que existe entre la IED recibida con el esfuerzo tecnológico, viendo las necesidades en tecnología de un sector. En este estudio, la calificación laboral tiene un impacto positivo, sin producirse un impacto negativo de los costes laborales unitarios, y se concluye que la IEDh busca mayores

niveles de calificación. Además, encuentran una relación positiva de la IED con la depreciación de la moneda, con las expectativas de apreciación y con la expansión del mercado.

Martín y Velázquez (1997) obtienen un efecto positivo del capital humano y las infraestructuras del transporte del país receptor, y la ventaja tecnológica del país emisor, avalando el paradigma OLI. También encuentran un efecto negativo de las barreras reguladoras, y positivo con la oferta de trabajadores cualificados y con los menores costes laborales relativos en España ante sus socios comunitarios. Muñoz-Guarasa (1999) y Fernández-Otheo (2000) añaden el tamaño del mercado y las economías de aglomeración como atractivos de la inversión en España.

Villaverde y Maza (2012) realizan un análisis factorial de las variables explicativas de la IED agrupándolas en varios grupos: potencial económico (productividad, I+D, capital humano y tecnológico y PIB per cápita), condiciones laborales (tasa de actividad, paro y costes laborales unitarios), tamaño del mercado (PIB y población) y competitividad (infraestructuras, apertura al exterior).

Fernández Cela (2015) afirma que la inestabilidad macroeconómica originada a partir de la crisis económica también ha afectado a los niveles de IED recibidos en España, por lo cual es muy importante incrementar la seguridad y las garantías de la inversión ante posibles situaciones de quiebra. Rentabilidad y seguridad jurídica son determinantes clave para la IED, para menguar en todo lo posible el diferencial de riesgo de los flujos y prevenir su desviación hacia otras regiones. También pone de manifiesto la importancia de la proximidad geográfica, elemento que permite un mejor conocimiento de la economía y de las oportunidades de inversión en España.

Finalmente, Gutiérrez-Portilla *et al.* (2016) concluyen que el tamaño del mercado, el capital humano relativo a los salarios, las condiciones de trabajo, las dotaciones de infraestructuras y las características propias de la capital de la región son los principales determinantes de la IED en España.

Los determinantes de la IED se han estudiado también en el ámbito regional, pero estos datos están «contaminados» con «el efecto sede», sobre todo en la Comunidad de Madrid, seguida por Cataluña, cosa que impide un análisis en profundidad. Pelegrín (2002; 2003) resalta el impacto positivo del tamaño del mercado, la concentración de actividades de I+D, los incentivos públicos, la aglomeración de manufacturas y la disponibilidad y calidad del capital humano. En 2005, Rodríguez C. recoge un índice con las ventajas de localización fundamentales de las regiones españolas en base al mercado, el comercio internacional, las infraestructuras de transporte y comunicación, las capacidades tecnológicas, el capital humano y los costes laborales. En estudios posteriores, Pelegrín y Bolancé (2008) resaltan las economías de aglomeración, y Rodríguez y Pallas (2008) añaden el potencial exportador y el diferencial entre productividad y coste laboral.

5. La importancia de la promoción de la IED

El principal objetivo de las agencias de promoción de la inversión (API) es captar inversores extranjeros e influir en sus decisiones de localización (UNCTAD, 2013). Además de crear una imagen o «marca país» para promocionar el territorio como destino de las inversiones extranjeras, los esfuerzos de las API tienen que orientarse a incrementar la información disponible para las empresas extranjeras interesadas en invertir en el territorio, así como asesorarlas y proporcionar una serie de servicios que facilitan su atracción e implantación.

El plan estratégico de las agencias de promoción se tiene que definir a partir de unos objetivos: ¿Hacia qué sectores o segmentos productivos se quiere atraer la inversión? ¿Cuál es el tipo de inversor potencial? En esta línea, un elemento clave es identificar los sectores estratégicos de la economía. Se trata, fundamentalmente, de aquellos sectores o actividades donde la región dispone de una ventaja comparativa, que se identificará en base a información y datos precisos. Es lo que se denomina especialización inteligente, y es uno de los elementos centrales de la agenda del *Research and Innovation Smart Specialisation Strategy* (RIS3) de la Unión Europea en el marco del programa Horizonte 2020. En el diseño de esta estrategia de especialización inteligente también es recomendable dirigir los esfuerzos a captar actividades de mayor valor añadido.

Por lo tanto, las agencias de promoción tienen que confeccionar un análisis detallado y actualizado de las tendencias en cada uno de los sectores estratégicos y facilitar el acceso a esta información, con el objetivo de reducir el coste de investigación de información por parte del inversor. La mayoría de las agencias disponen en sus páginas web de una sección específica donde proporcionan información detallada de los sectores estratégicos de la economía. Es el caso de agencias como ICEX-Invest in Spain o la alemana GTAI (German Trade&Invest). También Invest CV cuenta con una sección dedicada a los sectores con informes de cada uno de ellos (<http://www.invest-cv.com/index.php/es/oportunidades>).

En cuanto al tipo de cliente, el perfil del inversor en el campo de la IED ha ido cambiando con la aparición de nuevos actores. En los últimos años han ganado importancia, por ejemplo, las denominadas *start-ups* tecnológicas. Las agencias de atracción de la inversión tienen que desarrollar nuevas estrategias para captar este tipo de inversores. Por ejemplo, la iniciativa ICEX-Invest in Spain dispone de un programa específico dirigido a la atracción de *start-ups* (Rising startup Spain). La agencia Invest in Hong Kong también tiene una página web dedicada específicamente a la atracción de *start-ups* (<http://www.startmeup.hk/>).

Otro aspecto importante, y donde destacan las mejores agencias de promoción internacional, es el desarrollo de una red de colaboradores. Además de las API, los agentes privados u otras instituciones también pueden colaborar en la captación de inversiones. Un buen ejemplo de red que pone en contacto las agencias de promoción con distintos actores privados es la iniciativa *Connect Ireland* de la agencia IDA Ireland. Esta iniciativa permite que cualquier particular ponga en contacto a un inversor con la agencia, y si la inversión acaba materializándose, esta persona recibirá un mínimo de 1500 euros por cada puesto de trabajo que la nueva empresa cree en el territorio receptor. Por lo tanto, el establecimiento de una red que

implique a otras instituciones y agentes privados es una buena práctica que puede contribuir a captar inversores extranjeros.

Un elemento fundamental para captar inversores e influir en sus decisiones de localización es disponer de servicios de información y asesoramiento de calidad. La existencia de un modelo de prestación de servicios orientado y adaptado a las necesidades de cada inversor y que proporcione apoyo en cada fase del proceso (desde la idea hasta la implantación en el territorio de destino) es un aspecto muy relevante. La mayoría de las agencias disponen de este tipo de servicios. Es el caso también de Invest CV, que proporciona apoyo en las distintas fases y dispone, además, del programa *FindKapital*, que pone en contacto empresas de la Comunitat Valenciana con capital extranjero interesado en participar en nuevos proyectos llevados a cabo por empresas valencianas. También dispone de un programa de fidelización (lo denominado servicio *after care*) que continúa prestando apoyo a las empresas extranjeras ya instaladas.

Un tipo de servicio especialmente importante es el relacionado con el apoyo en la búsqueda de socios locales. Mediante este servicio, la agencia puede poner en contacto a los inversores extranjeros con proveedores o colaboradores locales. Por ejemplo, la agencia alemana GTAI dispone de un buscador que permite identificar aquellas empresas que pueden responder a las necesidades del inversor y tienen interés en cooperar. Posteriormente, los pone en contacto y organiza visitas con las empresas. Este tipo de prácticas pueden desembocar en colaboraciones muy beneficiosas para ambas partes.

Hay que tener en cuenta que las empresas extranjeras que se implantan en un territorio se enfrentan a lo que se ha denominado *liability of foreignness*. Este concepto se refiere a todos los costes adicionales a los que se enfrenta una empresa que opera en un mercado extranjero en comparación con las empresas locales (Zaheer 1995). Con sus actuaciones, las agencias de promoción pueden reducir notablemente estos costes. Por ejemplo, poniendo en contacto al inversor extranjero con las empresas locales y otras instituciones públicas y privadas (universidades, centros de investigación, etc.) para crear una red de contactos con los agentes locales que estimule la colaboración. Además, la conexión del inversor extranjero con los agentes locales puede facilitar la transmisión de las externalidades positivas que pueda generar la IED. Hay que tener en cuenta que, para que estas se produzcan, es necesario que las empresas locales tengan capacidad de absorción. Este concepto se refiere a que el tejido empresarial sea capaz de asimilar la tecnología y el *know-how* del inversor extranjero, beneficiándose así de la IED.

La capacidad de absorción de un territorio puede mejorar con la aplicación de políticas horizontales encaminadas a aumentar los niveles de capital humano, la inversión en I+D+i, la mejora de las infraestructuras, etc. Estos aspectos son competencia de la política industrial y no directamente de las API. Sin embargo, es recomendable una estrecha colaboración entre los agentes económicos para identificar y reforzar aquellas áreas susceptibles de mejora.

También es importante mantener el contacto y hacer un seguimiento de las empresas extranjeras establecidas en el territorio. Es de lo que se encargan los servicios llamados *after care*, que pueden servir para fidelizar al inversor extranjero, consiguiendo así incrementar su compromiso a largo plazo y que la empresa extranjera reinvierta en el territorio receptor. Esta reinversión es tan importante como la atracción de IED inicial.

Las agencias de promoción también pueden prestar apoyo a los inversores extranjeros en todo aquello relacionado con los trámites de extranjería. Las API pueden facilitar y agilizar los procedimientos de tramitación de visados para los inversores extranjeros. Por ejemplo, ICEX-Invest in Spain dispone de este servicio, que va más allá de un simple servicio de información.

A nivel organizativo, las recomendaciones de buenas prácticas están relacionadas con la implicación del sector privado en la actividad de las agencias de promoción. Aunque las agencias de atracción y promoción de inversiones son públicas, algunas de las mejores agencias (Alemania, Reino Unido e Irlanda) han permitido la participación del sector privado (ejecutivos de empresas privadas con una notable experiencia) en los niveles de gestión más altos de la agencia.

Se observa también que algunas de las mejores agencias de promoción, aunque integran el fomento de las exportaciones y la atracción de IED, llevan a cabo una gestión independiente de la atracción de inversiones respecto a la promoción de exportaciones. Es importante que cada sección sea autónoma e independiente.

En la esfera de las políticas de comunicación y marketing de las agencias se recomienda aumentar la participación en las redes sociales. En otras API, estas ya constituyen el principal canal de difusión de información para inversores extranjeros.

6. La competitividad y la facilidad de hacer negocios en la Comunitat Valenciana en el contexto nacional e internacional: condicionantes de la IED

Teniendo en cuenta las variables que la literatura y la evidencia empírica postulan como determinantes de la IED, el objetivo de esta sección es analizar la posición de la Comunitat Valenciana en el ranking de las regiones europeas (y, dentro de ellas, las españolas) en aquellas variables para las cuales la Comisión Europea ofrece información. Adicionalmente, dada la importancia que la facilidad para hacer negocios tiene a la hora de atraer IED, también se analiza la posición de España (puesto que implícitamente afecta a la Comunitat Valenciana y al resto de regiones) en el índice agregado que elabora el Banco Mundial, como también los indicadores desagregados que cubren diferentes aspectos de la facilidad para hacer negocios. Aprovechando que en 2015 el Banco Mundial elaboró un informe específico de las regiones españolas, también se utilizan estos indicadores para posicionar la Comunitat Valenciana en el ranking de las regiones españolas.

Finalmente, para el caso de las regiones españolas, se analiza la posición de la Comunitat Valenciana en varios indicadores que pueden ser de interés a la hora de valorar su atractivo para la IED, así como los condicionantes que la limitan. Son indicadores relacionados con la productividad, el mercado de trabajo, las dotaciones en infraestructuras, el tejido empresarial y la apertura exportadora, como también una serie de variables relacionadas con el uso del conocimiento en la actividad productiva (capital humano, esfuerzo inversor en I+D y porcentaje del valor añadido que se genera en sectores intensivos en conocimiento).

6.1. Competitividad de la economía valenciana en el contexto europeo

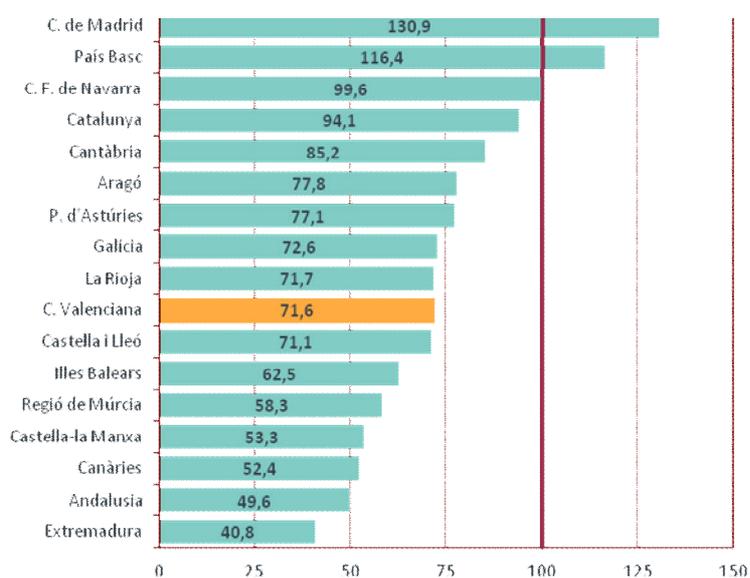
La Comisión Europea elabora un índice de competitividad regional (*Regional Competitiveness Index-RCI*, Annoni *et al.* 2017) para las 263 regiones europeas. Este índice permite identificar las fortalezas y debilidades de la Comunitat Valenciana en el contexto europeo, e incluso su posición con relación al resto de regiones españolas. El indicador sintético se compone, a su vez, de tres bloques que integran once aspectos relevantes de la competitividad: a) los llamados motores básicos (calidad de las instituciones, estabilidad macroeconómica, infraestructuras, sanidad y educación básica); b) la calificación y eficiencia del mercado laboral (formación del capital humano, tasa de empleo y tamaño del mercado), y c) la innovación (acceso en Internet, sofisticación empresarial e I+D+i). La última información disponible se refiere a 2016, a pesar de que, por construcción, algunos datos se corresponde a años anteriores². De los diversos indicadores, se seleccionan aquellos para los cuales existe variabilidad dentro de las regiones españolas, puesto que para el resto el dato que se utiliza en la construcción del indicador es la misma para todas las regiones de un mismo país (como la estabilidad macroeconómica).

² El índice de competitividad regional (RCI) se puso en marcha en 2010 y se publica cada tres años. Toma como modelo el planteamiento del índice de competitividad global del Foro Económico Mundial (GCI-WEF, por sus siglas en inglés). Se basa en las regiones estadísticas de la NUTS (Nomenclatura Común de Unidades Territoriales Estadísticas) de nivel 2. El RCI se compone de once pilares que describen los diferentes aspectos de la competitividad. Por medio de estos pilares, el índice evalúa los puntos fuertes y débiles de cada región.

El gráfico 6 muestra el índice global de competitividad de las regiones españolas, haciendo base 100 la media de la UE. Solo dos regiones españolas (Madrid y País Vasco) superan la media de las regiones europeas, entre las que la Comunitat Valenciana se sitúa un 28,4 % por debajo de la competitividad europea y en la posición 10 del ranking de las regiones españolas (y en la posición 186 de las 263 regiones europeas). Junto con Madrid y País Vasco, Navarra y Cataluña encabezan el ranking español de la competitividad regional. Por lo tanto, este indicador refuerza el mensaje de que son estas CA las candidatas a ser las competidoras naturales de la Comunitat Valenciana a la hora de atraer IED.

Gráfico 6. Índice de competitividad de las regiones españolas, 2016

UE = 100



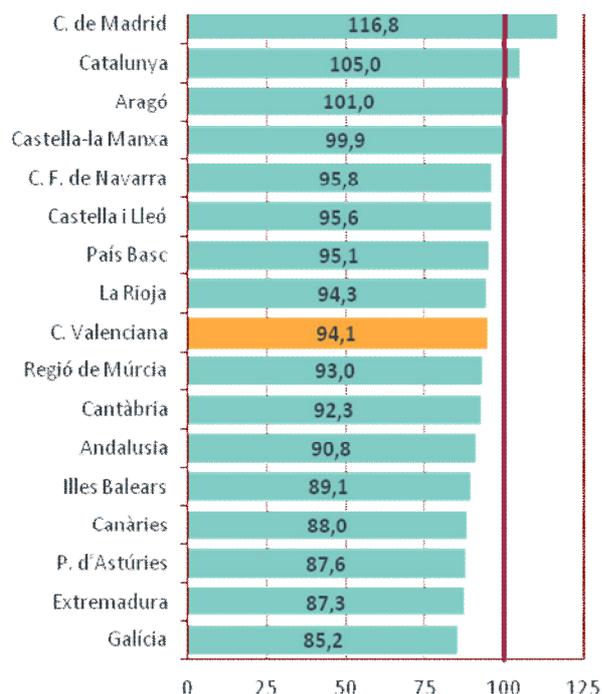
Fuente: Comisión Europea y elaboración propia.

En el bloque del indicador de competitividad relacionado con aquel que la Comisión Europea denomina «motores básicos» (gráfico 7), mejora bastante la posición relativa de la Comunitat Valenciana, con un valor del índice que supone el 94,1 % de la media de la UE, si bien mantiene la posición intermedia en el ranking de las regiones españolas. En este caso, Madrid, Cataluña y Aragón presentan una posición por encima de la media europea, situándose de nuevo Madrid, Cataluña, País Vasco y Navarra por delante de la Comunitat Valenciana.

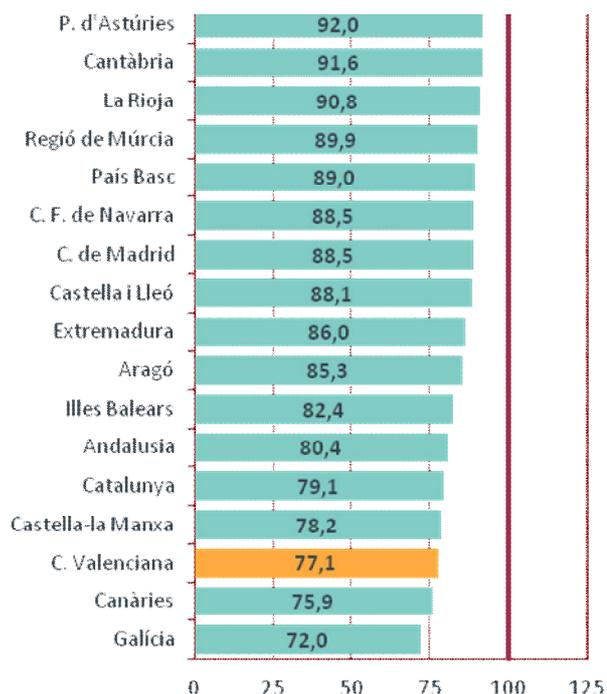
De las variables que intervienen en la elaboración de este índice que refleja los motores básicos de la competitividad, el gráfico 7 recoge tres: la importancia de las instituciones, las infraestructuras y la sanidad. En el primer caso (que recoge aspectos como la calidad del gobierno, la corrupción, la imparcialidad, etc.), todas las regiones españolas están por debajo de la media de la UE, y la Comunitat Valenciana es la tercera de las españolas peor posicionada, con un indicador que es un 22,9 % inferior a la media europea. En el caso de las infraestructuras, las diferencias entre las regiones españolas son enormes, situándose cuatro de ellas por encima de la media europea (Madrid, Cataluña, Castilla-La Mancha y Aragón). La Comunitat

Gráfico 7. Motores básicos de la competitividad de las regiones españolas, 2016. UE = 100

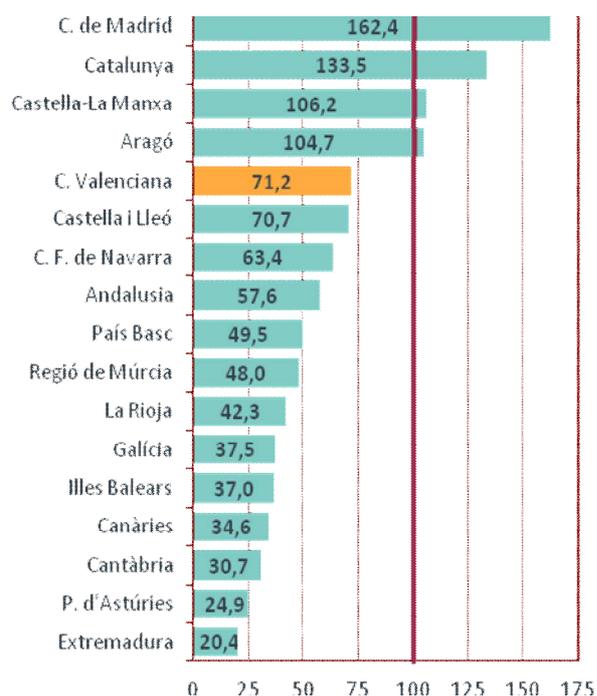
a) Total



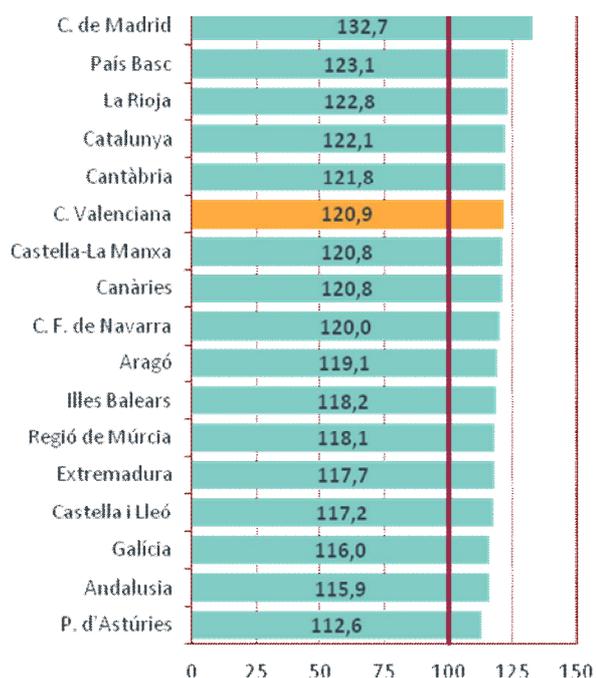
b) Instituciones



c) Infraestructuras



d) Sanidad



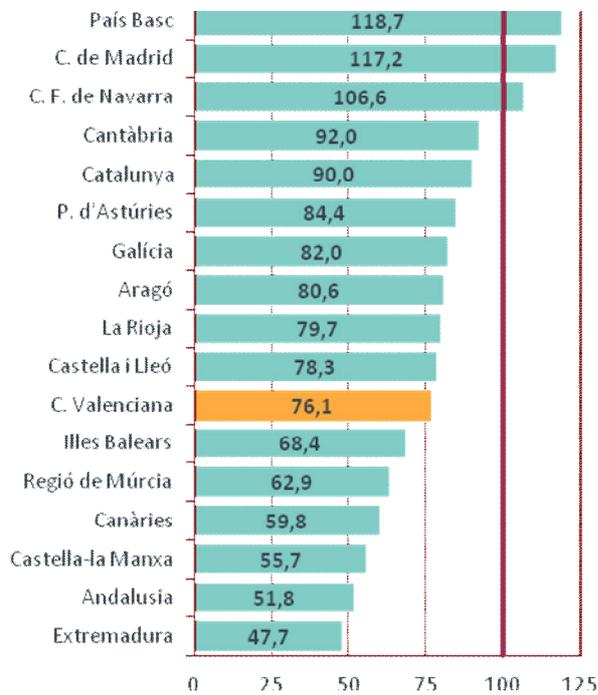
Fuente: Comisión Europea y elaboración propia, 2017.

Valenciana aparece en quinta posición, aunque con un indicador que es casi un 30 % inferior a la media de la UE. Finalmente, en el indicador que engloba aspectos relacionados con la sanidad, todas las regiones españolas aparecen mejor posicionadas que la media europea, y

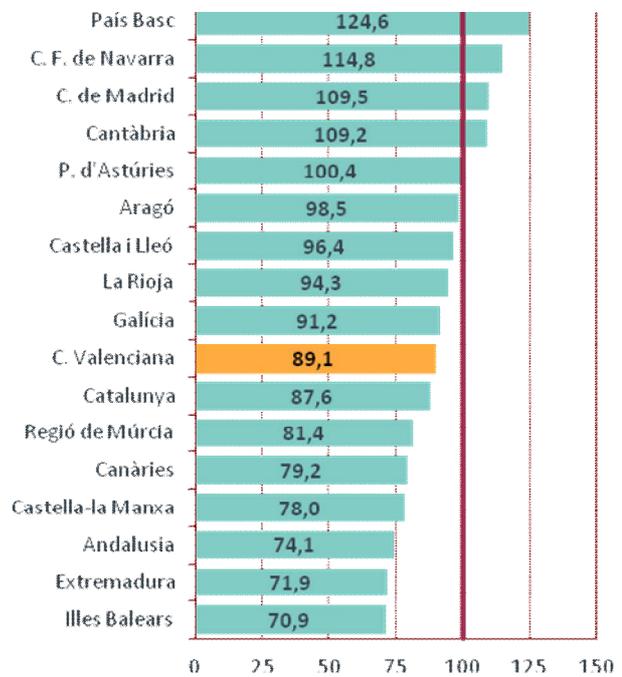
es la Comunitat Valenciana la sexta del ranking español por debajo de Madrid, País Vasco, La Rioja, Cataluña y Cantabria.

Gráfico 8. Calificación y eficiencia del mercado laboral, 2016 UE = 100

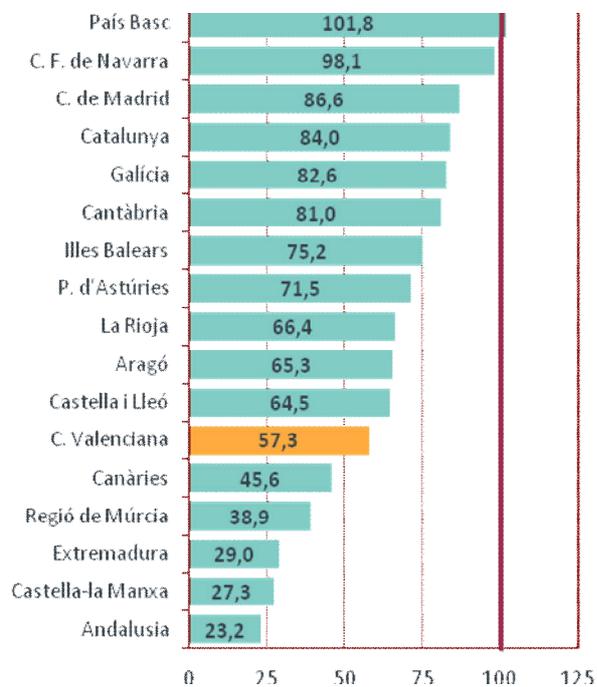
a) Total



b) Formación del capital humano



c) Tasa de empleo



d) Tamaño del mercado

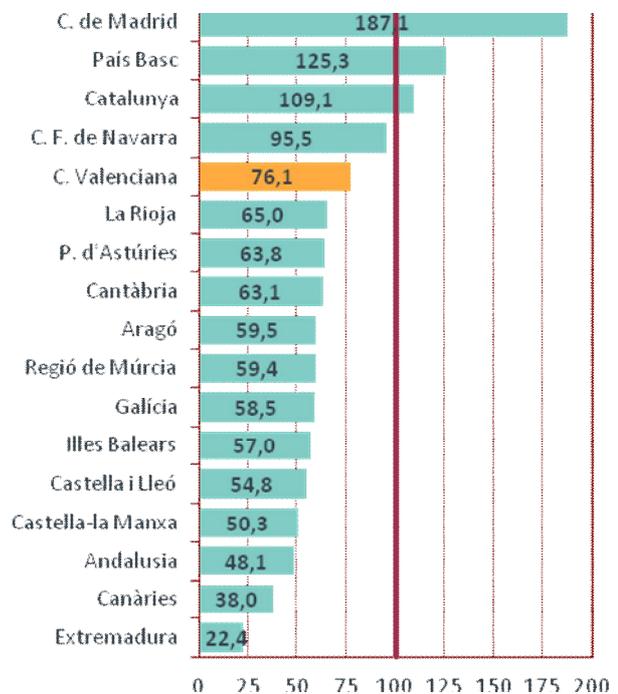
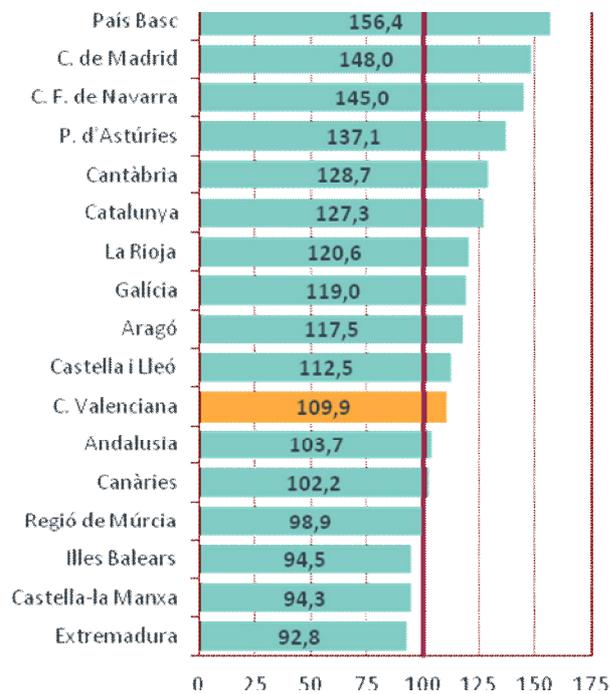
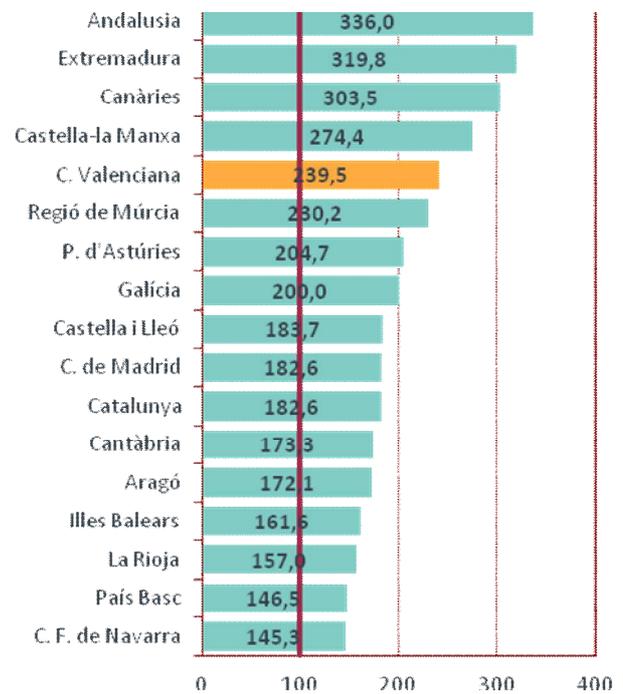


Gráfico 8. (cont.)

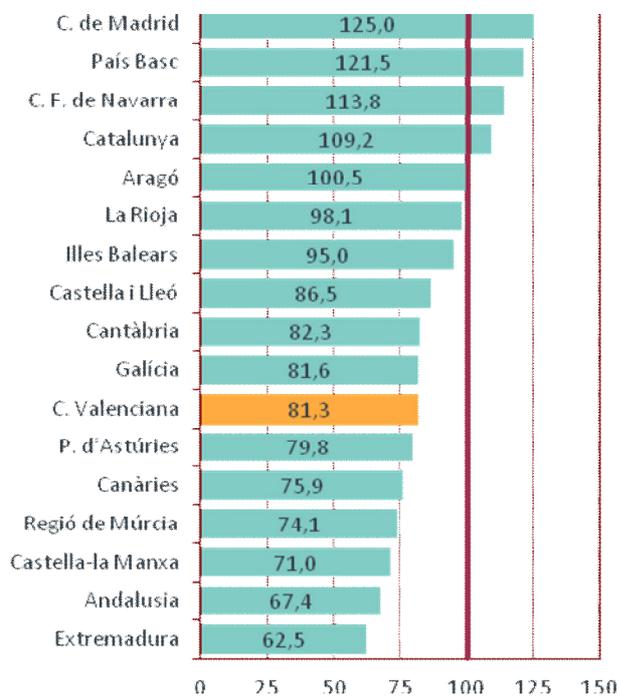
e) Empleados con educación superior



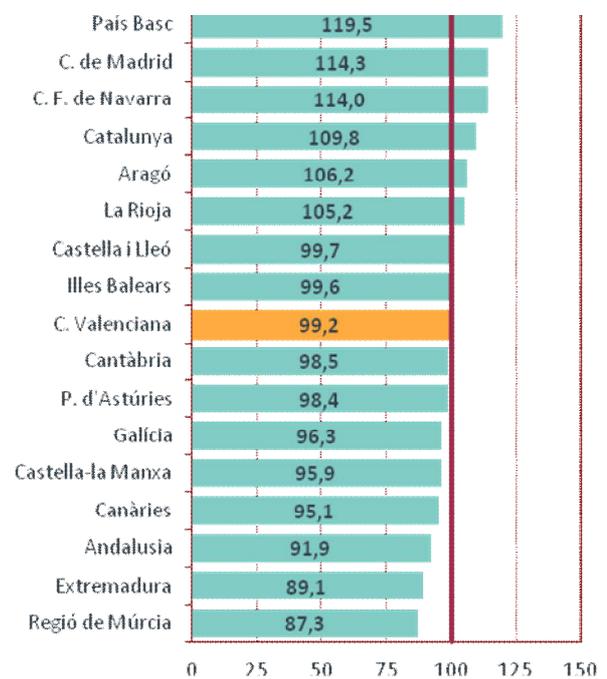
f) Tasa de paro



g) PIB per cápita



h) Productividad del trabajo



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

El segundo bloque de indicadores está relacionado con la calidad y eficiencia del mercado laboral, y en su construcción se utiliza información de variables relacionadas con el capital humano, la tasa de paro y de empleo, la productividad, etc. Como muestra el gráfico 8, la

Comunitat Valenciana ocupa la posición 11 del ranking de las comunidades españolas con un índice que es el 76,1 % de la media de las regiones de la UE. Solo País Vasco, Madrid y Navarra presentan un indicador por encima de la media europea.

En el indicador de formación del capital humano, la Comunitat Valenciana ocupa la décima posición en España, con un valor un 11 % inferior a la media de las regiones europeas. Nuevamente destacan País Vasco, Navarra y Madrid, a las cuales hay que añadir Cantabria y Asturias, con una formación del capital humano mejor que la media de la UE. La visión es parecida en términos de otro indicador que suele utilizarse para aproximar el capital humano, como el porcentaje de la población empleada con estudios superiores. A pesar de que la Comunitat Valenciana nuevamente se sitúa por debajo de la media de las regiones españolas, supera, en cambio, el valor medio de las europeas.

Como es ampliamente conocido, España destaca en el contexto europeo por su elevada tasa de paro. De hecho, como se muestra al gráfico correspondiente, ninguna región española presenta una tasa de paro por debajo de la media de la UE, y la Comunitat Valenciana no sale bien parada en el ranking nacional. El último dato disponible en el momento de redactar este informe es el correspondiente al tercer trimestre de 2017, y la tasa de paro de la Comunitat Valenciana (17,5 %) supera a la de España (16,4 %). Algo parecido pasa en términos de la tasa de empleo donde, excepto el País Vasco, todas las regiones españolas tienen tasas inferiores a la media de la UE, y la Comunitat Valenciana se sitúa en la posición 12 del ranking (ordenados de mayor a menor).

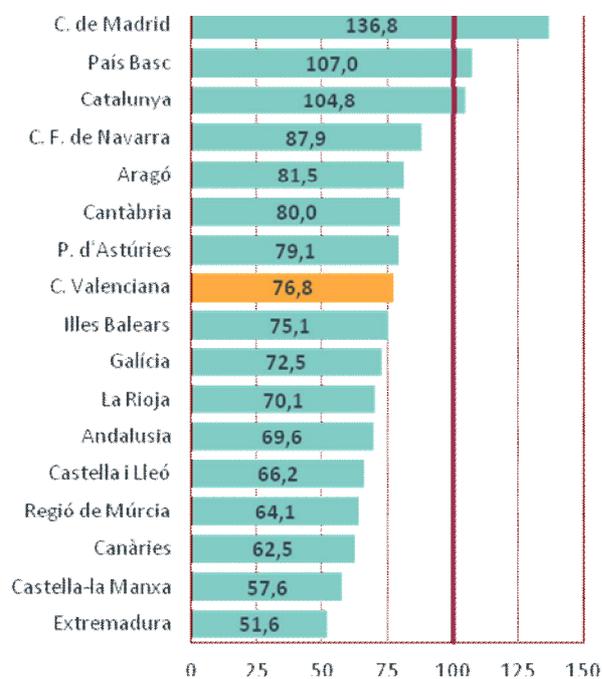
Finalmente, se tiene que destacar que la economía valenciana tiene una productividad del trabajo similar a la media de la UE, pero por debajo de la media nacional. En términos de PIB per cápita (indicador de tamaño de mercado según la Comisión Europea), la Comunitat Valenciana tampoco sale muy parada en el ranking nacional ni en el europeo, puesto que nuestra renta por habitante es un 19 % inferior a la media de la UE y también claramente inferior a la media de España.

En el tercer bloque de indicadores relacionados con las actividades tecnológicas (gráfico 9) solo tres regiones españolas (Madrid, País Vasco y Cataluña) superan la media europea; la Comunitat Valenciana se sitúa un 23 % por debajo de la UE. Por aspectos concretos, en los tres analizados, la economía valenciana está alejada de la media de la UE, sobre todo en aquello que se refiere al esfuerzo inversor en I+D+i, con un índice que es un 35 % inferior al de las regiones europeas y donde la Comunitat Valenciana se sitúa en el lugar 10 del ranking español. En los otros dos indicadores (acceso a Internet —porcentaje de hogares que tienen acceso, hacen compras en línea, etc.— y sofisticación empresarial —porcentaje del empleo / VAB en sectores tecnológicamente avanzados, y porcentaje de pymes con acuerdos de colaboración en actividades tecnológicas—), también la economía valenciana se sitúa por debajo de la media de las regiones europeas (un 15 % por debajo en el indicador), aunque en el ranking nacional ocupa la posición quinta en sofisticación empresarial, pero la catorceava en

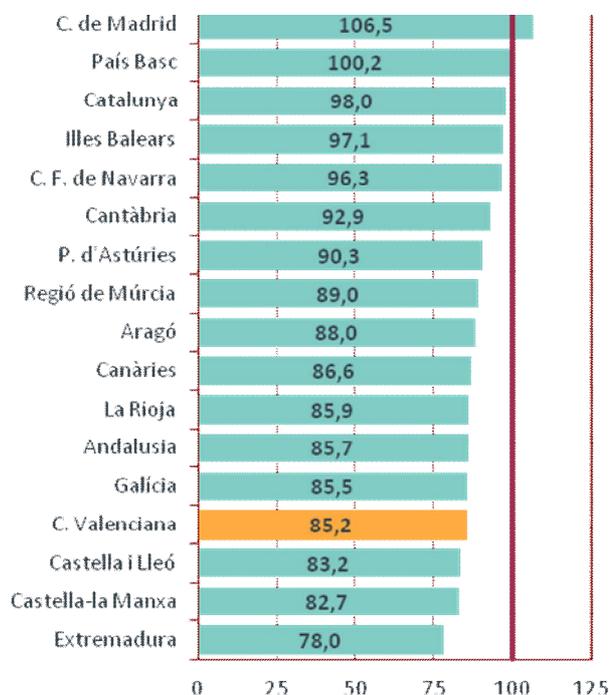
acceso y uso de Internet. Madrid, País Vasco y Cataluña siempre son las regiones españolas mejor posicionadas.

Gráfico 9. Innovación y actividad investigadora, 2016 UE = 100

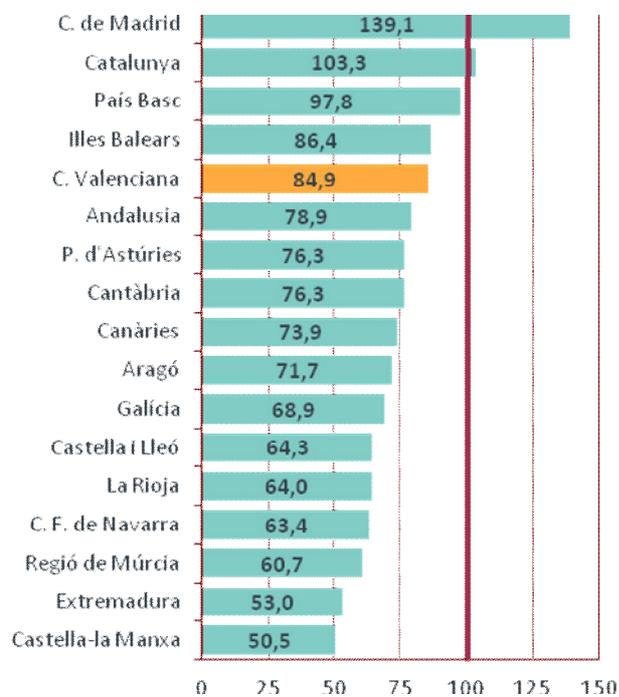
a) Total



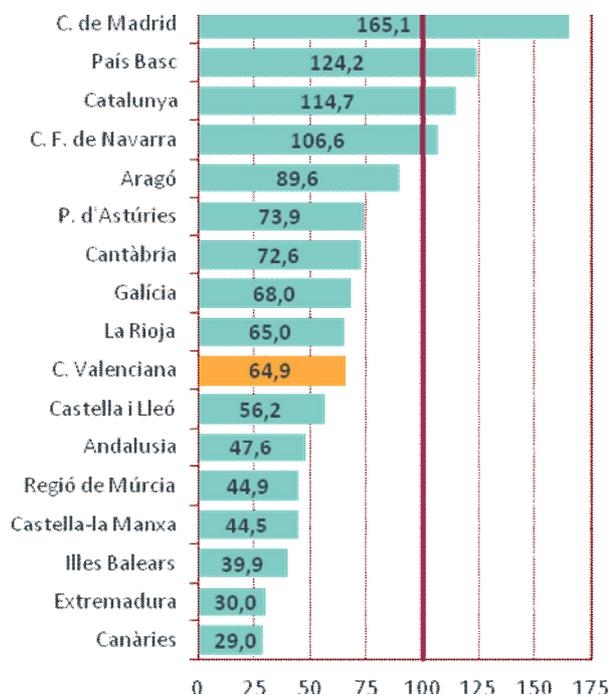
b) Acceso o utilización de Internet



c) Sofisticación empresarial



d) I+D+i



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

6.2. Facilidad para hacer negocios

El Banco Mundial elabora varios indicadores que presenta en la base de datos *Doing Business* y que miden la regulación empresarial y la protección de los derechos de propiedad, así como sus efectos sobre las empresas. Los indicadores pueden agruparse en varias categorías: a) aquellos que captan características como el grado de regulación, el número de procedimientos necesarios para abrir una empresa o el registro y transferencia de una propiedad comercial; b) indicadores que miden las consecuencias derivadas de esta regulación, como el tiempo y el coste necesarios para el cumplimiento de contratos, la gestión de una quiebra o el comercio transfronterizo; c) aquellos que analizan el alcance de la protección legal de la propiedad, la protección de los inversores ante abusos por parte de los directores de la empresa o el tipo de activos que pueden utilizar como garantía, de acuerdo con las leyes de transacciones garantizadas; d) indicadores que documentan las cargas impositivas sobre las empresas, y finalmente e) un quinto grupo de indicadores que mide los diferentes aspectos de la regulación del empleo. Son todos aspectos y variables fundamentales en la decisión de seleccionar un país o región donde realizar la inversión. Por lo tanto, se tienen que tener en cuenta a la hora de analizar las ventajas e inconvenientes que presenta la economía valenciana frente a otros países para atraer IED.

Doing Business ofrece información para un elevado número de países³. Utilizando la información más reciente publicada en 2017, el gráfico 10 muestra el indicador sintético que engloba todos los aspectos analizados para valorar la facilidad para hacer negocios y los indicadores parciales para cada uno de ellos. En los gráficos se muestra la posición que ocupa España en el ranking mundial y el valor del indicador haciendo 100 aquel que define la frontera. También se muestra la misma información para aquellos países y grupos de países que han sido seleccionados por el Banco Mundial (2017) en su informe monográfico de la economía española (OCDE, Alemania, Francia, Italia, Portugal, Reino Unido y Suiza).

En el indicador global de facilidad para hacer negocios, España ocupa la posición 28 de los 190 países de la muestra (mejorando 4 lugares respecto a la anterior edición), con un valor del índice un 23 % por debajo de la frontera. Con relación a los países de referencia, España se sitúa por debajo del Reino Unido, Alemania y la media de la OCDE, pero por encima de Portugal, Francia, Suiza e Italia. Por lo tanto, con relación a los países desarrollados, la facilidad para hacer negocios es prácticamente similar a la media, puesto que de los 33 países de la OCDE, España ocupa una posición central (lugar 17 de 33).

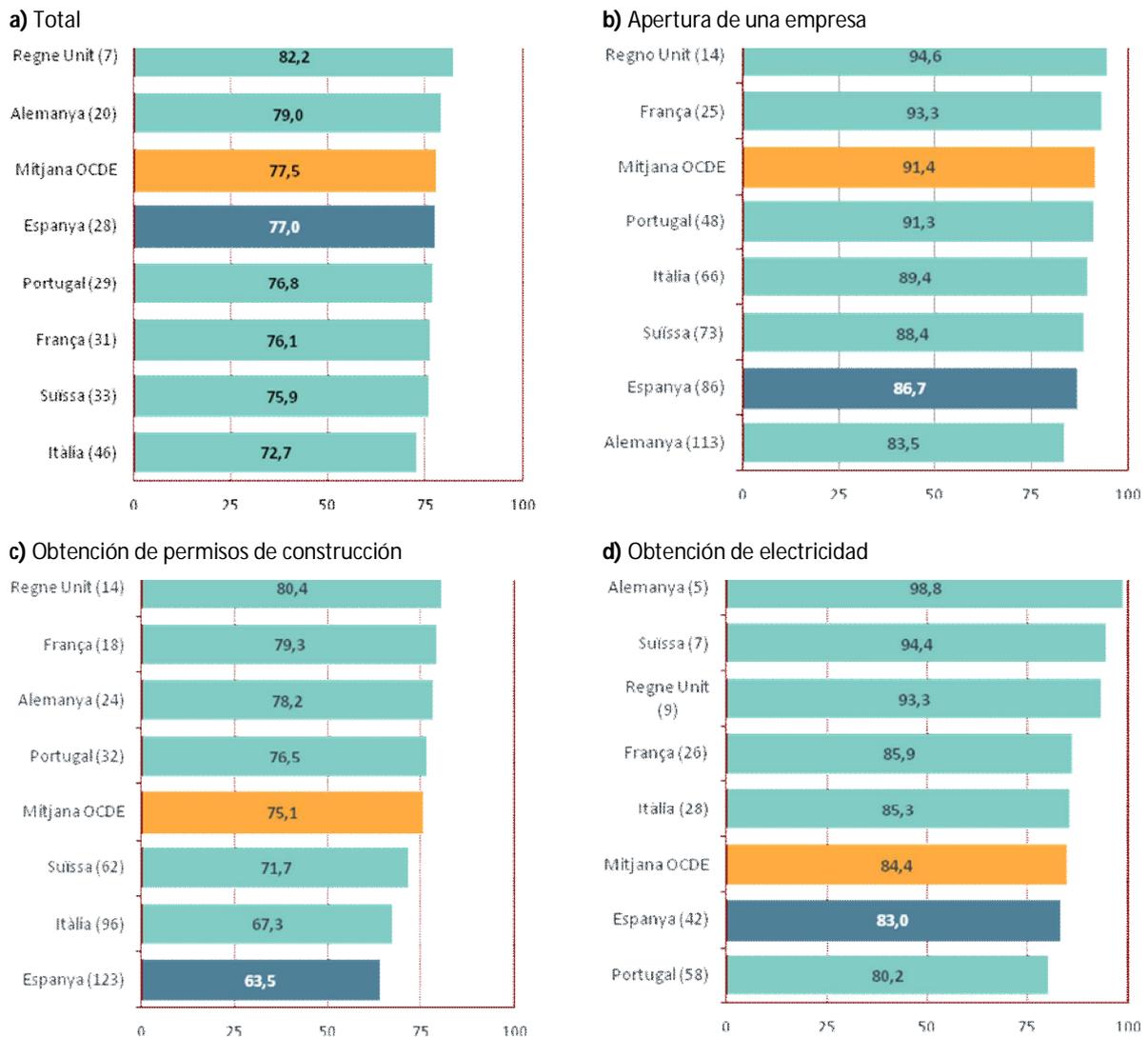
La información para cada uno de los aspectos considerados en el índice conjunto de la facilidad para hacer negocios muestra que:

³ El informe cubre 190 países: 48 del África subsahariana, 32 de América Latina y el Caribe, 25 de Asia del Este y el Pacífico, 25 de Europa del Este y Centro Asia, 20 de Oriente Medio y África del Norte, 8 del sur de Asia, y 33 de la OCDE.

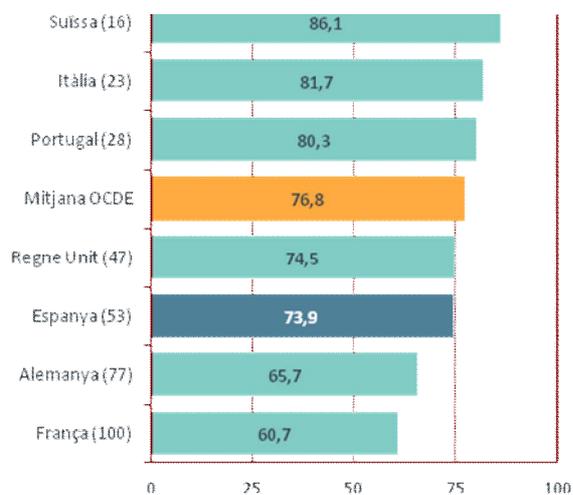
- a) La mejor posición de España aparece en la facilidad para el comercio transfronterizo (tiempo y coste relacionado con el proceso logístico para exportar e importar), donde comparte junto con economías como Portugal, Italia y Francia la primera posición, definiendo, por lo tanto, la frontera de referencia.
- b) Por el contrario, la peor posición de España se da en el indicador de obtención de permisos de construcción, puesto que se sitúa un 36 % por debajo de la frontera de referencia en el lugar 123, alejado de la OCDE y de las principales economías de la Eurozona.
- c) En la protección del inversor detallista, aspecto importante para captar el capital necesario para crecer, innovar y competir, España ocupa el lugar 24 del ranking, con un valor del indicador un 30 % por debajo de la frontera, ligeramente superior a la media de la OCDE e idéntico al de Francia. En este aspecto, España sale mejor parada que Alemania e Italia, pero alejada del Reino Unido.
- d) España aparece en el lugar 68 del ranking en el indicador de facilidad para obtener un crédito, a una distancia del 40 % de la frontera. Este indicador tiene en cuenta aspectos como la información requerida para conseguir un crédito, protección del prestatario en caso de quiebra, acceso a la información de los registros de crédito, etc. Con relación a las economías más desarrolladas (OCDE), la posición de España similar y, si bien está peor situada que el Reino Unido y Alemania, aparece por delante de Francia e Italia.
- e) En aspectos relacionados con la apertura de una empresa (procedimiento de registro, tiempo y coste necesario para completar el proceso de registro, etc.), el valor del indicador de España es el 86,7 % en relación con la frontera de referencia, situándose en el lugar 86, por debajo de la media de la OCDE y países como el Reino Unido, Francia, Portugal e Italia. Según especifica el informe del Banco Mundial para España, empezar un negocio exige de media 7 procedimientos, 13 días y un coste equivalente al 4,8 % de la renta per cápita.
- f) En aspectos tan concretos como los permisos necesarios para obtener electricidad o los trámites en el registro de la propiedad, España está a una distancia alrededor del 27 % de la frontera, en posiciones mucho más atrasadas en el segundo de estos aspectos. En el cumplimiento de contratos (tiempos, coste y calidad del proceso judicial) y la resolución de insolvencias (tiempos y coste necesario para recuperar una deuda), España está mejor posicionada que la media de los países desarrollados, con mejores posiciones en el segundo de los aspectos mencionados.
- g) Finalmente, en el indicador relacionado con el pago de impuestos (número de impuestos, método y frecuencia del pago, tiempo requerido en su gestión, tipo impositivo, etc.), la posición 34 de España en el ranking supone estar un 15,5 % por debajo de la frontera, una posición que es mejor que la media de la OCDE o de economías como Alemania, Francia o Italia.

Si bien el objetivo de este informe es el análisis de las ventajas e inconvenientes que presenta la Comunitat Valenciana para atraer IED, los indicadores anteriores son de interés en la medida que ofrecen una visión que afecta a la totalidad de las regiones españolas y a su posición respecto a otros países y, por lo tanto, también a la economía valenciana. Pero también tiene interés comparar la Comunitat Valenciana con el resto de regiones españolas competidoras a la hora de atraer IED. Esta comparación es posible para un reducido número de indicadores gracias al informe especial que hizo el Banco Mundial de España en 2015. En este caso, la comparación es con 188 países. Es importante advertir que, si bien se habla de CA, los indicadores han sido elaborados utilizando como referencia una ciudad en cada comunidad autónoma (València en el caso de la Comunitat Valenciana).

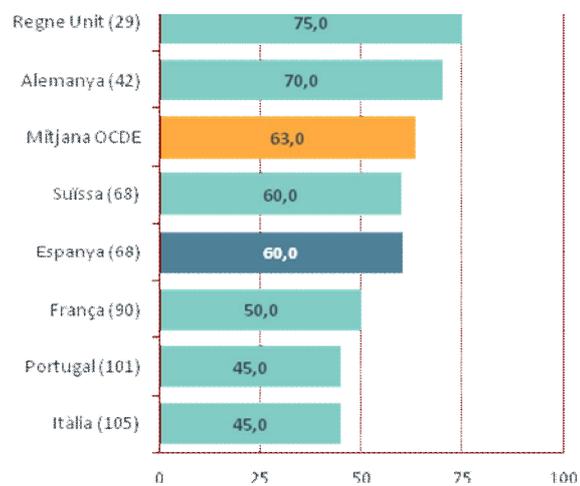
Gráfico 10. Índice de facilidad para hacer negocios. España en el contexto internacional. 2017
Índice sintético *Doing Business*. Puntuación entre 0 y 100 (entre paréntesis posición en el ranking)



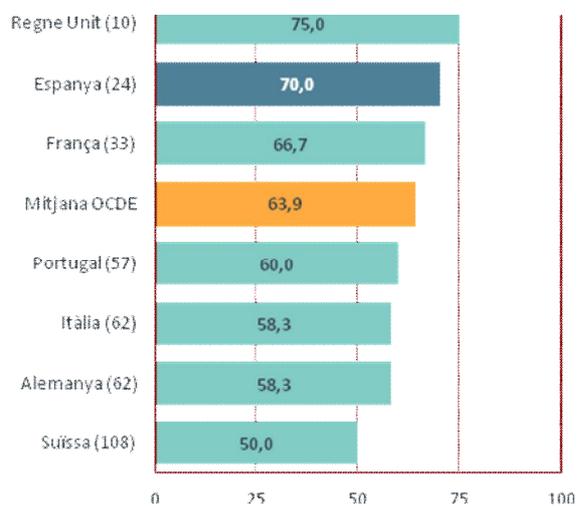
e) Registro de propiedades



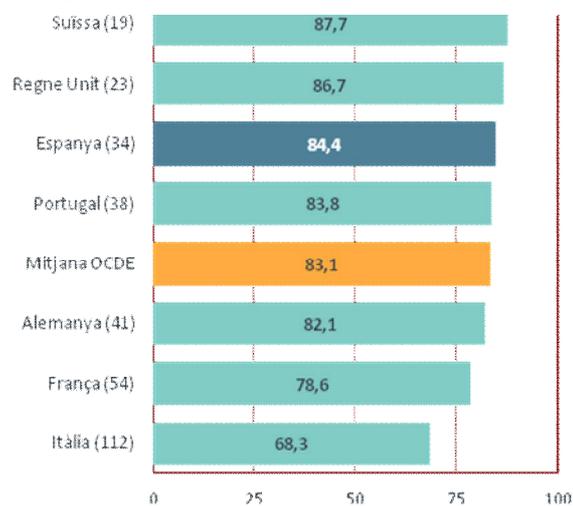
f) Obtención de crédito



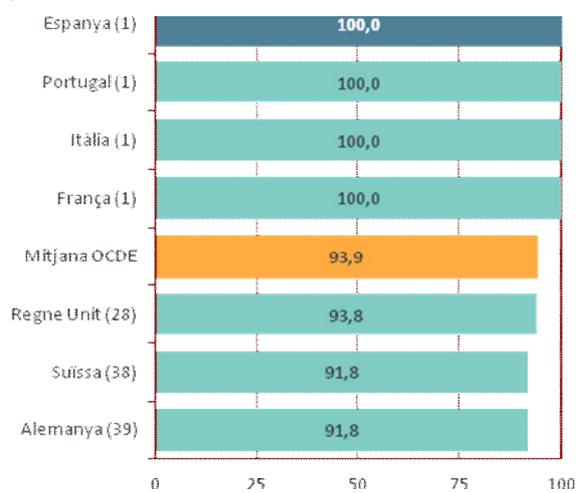
g) Protección de inversores minoritarios



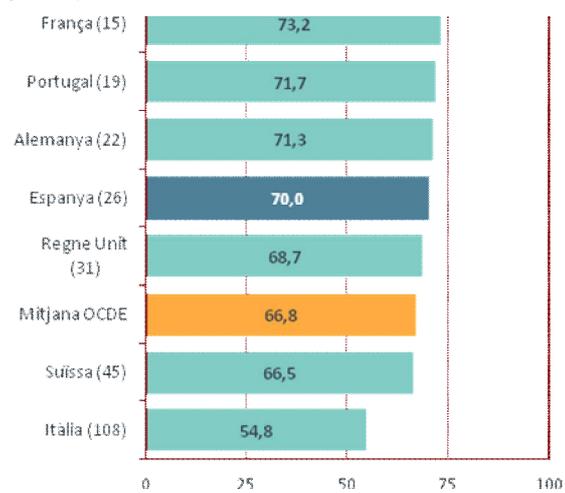
h) Pago de impuestos



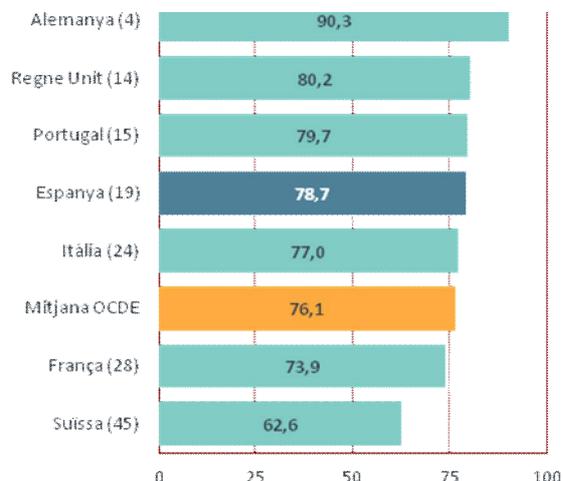
y) Comercio transfronterizo



j) Cumplimiento de contratos



k) Resolución de la insolvencia



Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

Por el indicador sintético de la facilidad de hacer negocios (gráfico 11), la Comunitat Valenciana ocupa la cuarta posición del ranking de las regiones españolas, por detrás de La Rioja, Madrid y Navarra, lo cual es una buena noticia de cara a la atracción de IED.

El informe ofrece información para cuatro aspectos: apertura de una empresa, obtención de permiso para construir, obtención de electricidad y registro de la propiedad. En los tres primeros, la Comunitat Valenciana ocupa posiciones avanzadas en el ranking de las regiones españolas, mientras que en el último aspecto ocupa la penúltima posición.

En el caso de la apertura de una empresa ocupa la cuarta posición (por detrás de Andalucía, Madrid y Cantabria). En concreto, abrir una empresa en España requiere de media 9,4 trámites, 17 días, un coste del 4,2 % de la renta per cápita y el desembolso del capital mínimo equivalente al 13,8 % de la renta per cápita. En el caso de la Comunitat Valenciana, el número de trámites es de 9 y el número de días necesarios para estos trámites es de 14. Se tarda menos tiempo en la Comunitat Valenciana que a la media nacional porque los tiempos de inscripción en los registros mercantiles son más ágiles. Además, crear una empresa es menos costoso en las 7 ciudades donde no hay que pagar tasas municipales asociadas al inicio de actividad (entre ellas València).

En la obtención de un permiso de construcción, la Comunitat Valenciana también ocupa la cuarta posición (por detrás de La Rioja, Asturias y Extremadura). Los permisos de construcción en la Comunitat Valenciana se obtienen de forma más fácil que en el conjunto de España. Se tienen que realizar 11 trámites (segunda región, solo por detrás de Extremadura con 10 trámites) por 12,6 trámites de la media nacional y se tardan 121 días (cuarta posición en el ranking). La razón de esta rapidez radica en la licencia de primera ocupación, mediante la cual el ayuntamiento verifica que las obras se han ejecutado correctamente, y que se conce-

de por declaración responsable en Barcelona, Las Palmas de Gran Canaria y València, donde se tarda un día. En el resto se tardan 40 días de media, puesto que el solicitante tiene que pedir la licencia y esperar a la inspección y resolución correspondientes.

En el caso de obtención de electricidad, la Comunitat Valenciana desciende a la sexta posición (por detrás de La Rioja, Navarra, País Vasco, Islas Baleares y Madrid). Es en este último aspecto donde más grande es la distancia en la frontera mundial, con un valor del índice que es un 62,9 % de esta. Obtener una conexión eléctrica en alta tensión en España requiere de media 7,5 trámites, 128,5 días y el 244,9 % de la renta per cápita. La Comunitat Valenciana requiere 7 trámites, 114 días y el 237 % de la renta per cápita.⁴

Donde sale peor parada la Comunitat Valenciana es en los aspectos relacionados con el registro de la propiedad (sobre todo por el mayor impuesto de transmisiones patrimoniales, el mayor número de días hasta que acaba el proceso del registro y el impuesto de plusvalía), puesto que ocupa el penúltimo lugar del ranking regional solo por delante de Galicia.⁵

Otro aspecto que permite analizar el informe específico de España realizado por el Banco Mundial (2015) es el papel de los puertos. El informe contiene información sobre el tiempo, coste y número de documentos necesarios para importar y exportar a través de los principales puertos españoles, y permite comparar el de València con los de Algeciras, Barcelona, Bilbao y Vigo. El de València es el más competitivo en costes, tanto a la hora de exportar como de importar, y el número de documentos y tiempo necesario para exportar/importar es prácticamente similar al del resto. Por lo tanto, de cara a la atracción de IED a València, el puerto es una gran ventaja.

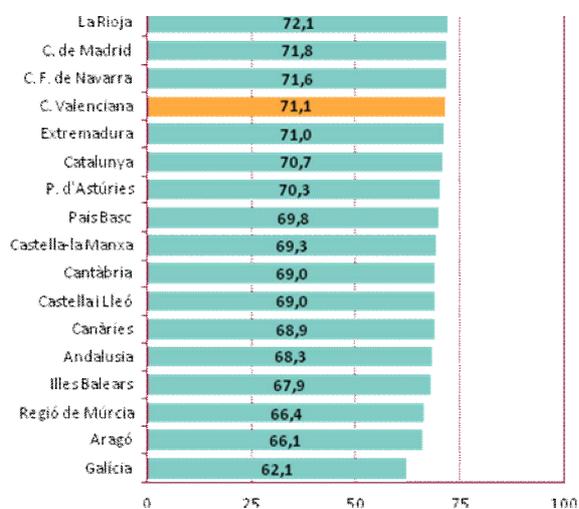
⁴ Los trámites que requieren más tiempo suelen ser los realizados ante los órganos competentes de industria de cada CA (autorización administrativa y puesta en marcha). En Extremadura y Navarra, el único trámite necesario ante industria se completa en 1 y 2 días respectivamente. En contraste, la misma instalación eléctrica en Ceuta tiene que esperar 60 días para obtener una autorización administrativa, y 20 días más para la puesta en marcha. La autorización administrativa tarda más cuando tiene que pasar por el periodo de información pública de 20 días hábiles. En la Comunitat Valenciana no es necesario someter la solicitud de autorización a información pública siempre que el cliente demuestre que el ayuntamiento sería el único afectado y cuente con su visto bueno; este trámite se resuelve en 18 días de media.

⁵ Transmitir una propiedad en España requiere de media 5,1 trámites, tarda 16,8 días y cuesta el 7,9 % del valor de la propiedad. La rezagada posición de la Comunitat Valenciana se debe, sobre todo, a diferencias de coste (un 10,1 % del valor de la propiedad, frente a un mínimo del 3,1 % en Ceuta y Melilla). Además, también el número de días necesarios para cumplir todos los trámites está por encima de la media nacional con 17 días, lejos de los 12 días de Madrid o los 13 de la Rioja.

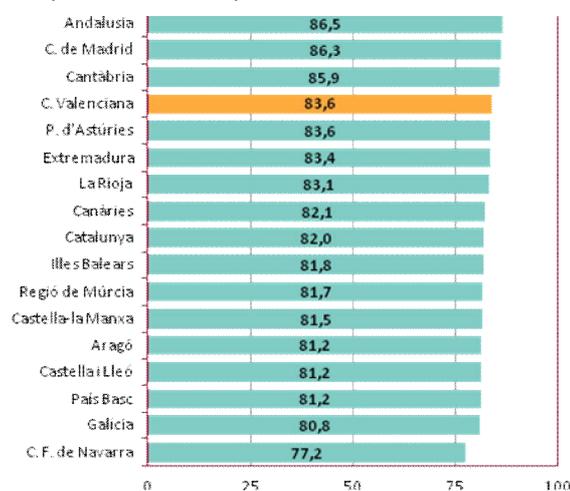
Gráfico 11. Índice de facilidad para hacer negocios. Ranking de las regiones españolas. 2015

Índice sintético *Doing Business*. Puntuación entre 0 y 100 (el mejor dato mundial es 100)

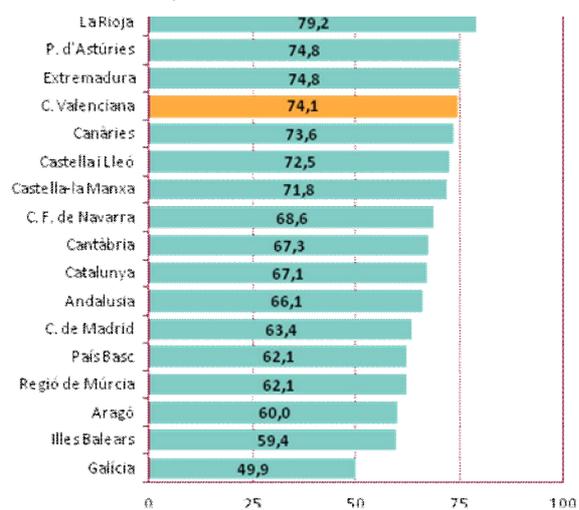
a) Total



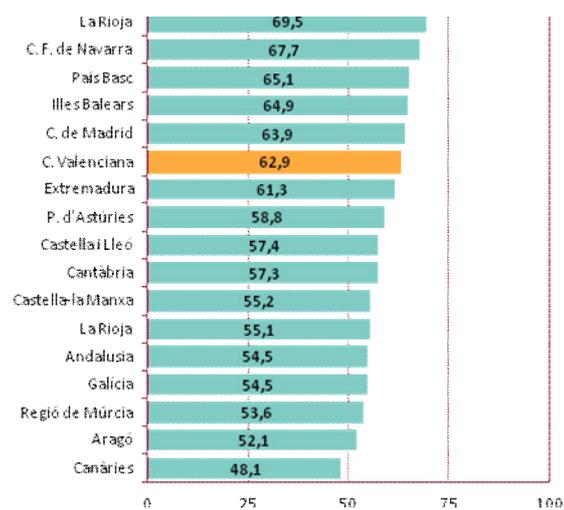
b) Apertura de una empresa



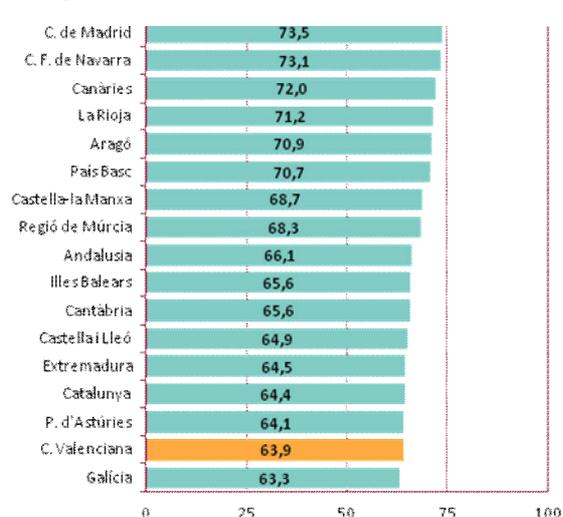
c) Obtención de permisos de construcción



d) Obtención de electricidad



e) Registro de propiedades



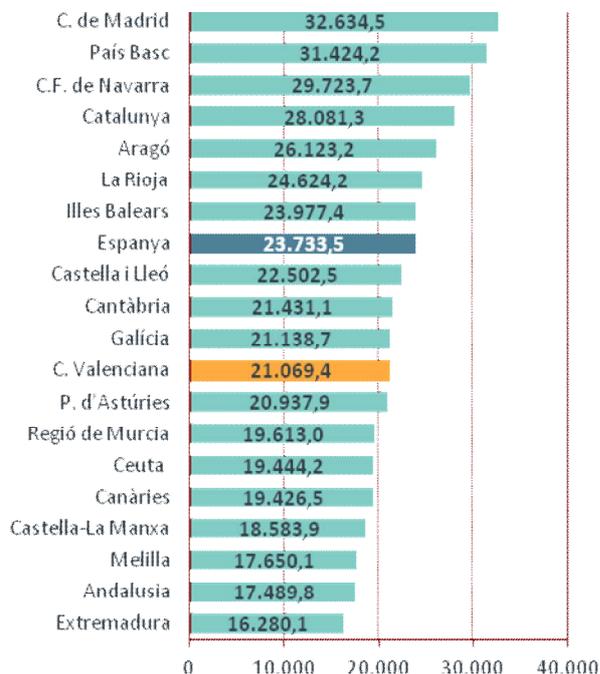
6.3. La competitividad de la Comunitat Valenciana en el contexto de las regiones españolas

En este apartado se analizan varios indicadores que permiten valorar la competitividad de la Comunitat Valenciana con relación al resto de regiones españolas y su potencial económico. Se trata de indicadores que ofrecen una panorámica general en distintos aspectos que influyen en la atracción de la IED: nivel de renta per cápita, productividad, mercado de trabajo y costes laborales, dotaciones en infraestructuras, estructura del tejido empresarial y apertura exportadora. En este apartado también se incluyen varios indicadores relacionados con el uso del conocimiento en la actividad productiva. Para caracterizar esta dimensión, haremos referencia a distintos indicadores: el capital humano de la población empleada, el gasto en I+D y la parte del valor añadido que se genera en sectores intensivos en conocimiento.

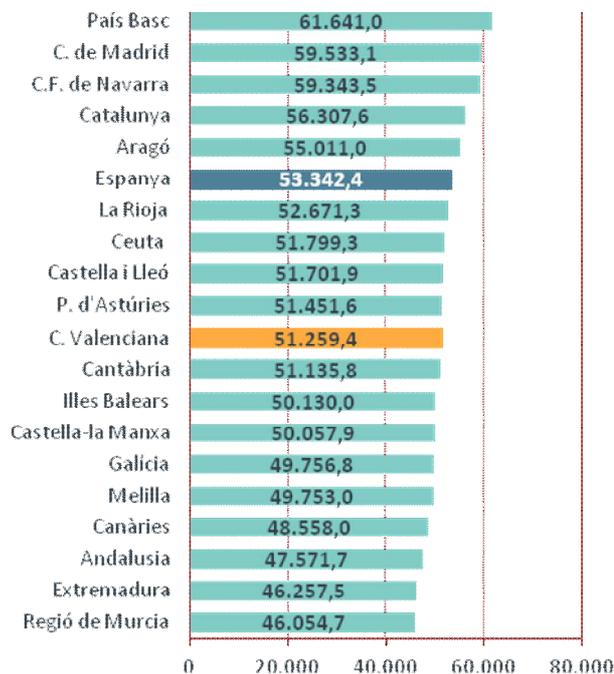
En 2016 la renta per cápita de la Comunitat Valenciana era de 21.069 euros, un 11.2 % por debajo de la media española (gráfico 12). Esta distancia respecto a la media está relacionada con una menor productividad por empleado: aunque en esta dimensión su distancia respecto a la media no es tan elevada, la productividad por empleado en la Comunitat Valenciana se encuentra un 4 % por debajo de la media (96,1 %). Las primeras 5 regiones en ambos indicadores son Madrid, País Vasco, Navarra, Cataluña y Aragón, con unos niveles de riqueza por habitante entre un 24 y un 55 % superior a los de la Comunitat Valenciana.

Gráfico 12. Renta per cápita y productividad. Ranking de las regiones españolas. 2016
Euros de 2010

a) Renta per cápita

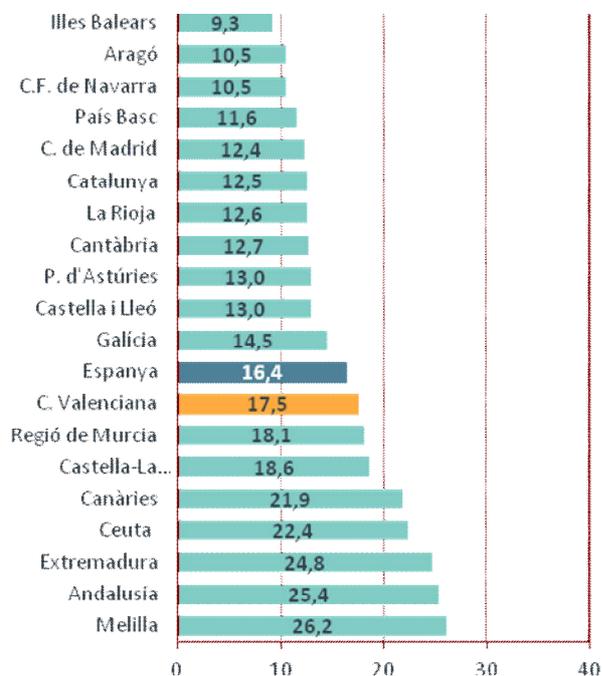


b) Productividad por empleado



Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

Gráfico 13. Tasa de paro. Ranking de las regiones españolas. 2017*
Porcentaje



* Datos correspondientes al 3.º trimestre de 2017.

Fuente: INE (2017) y elaboración propia.

Las diferencias en términos de productividad por empleado son menos acusadas y oscilan entre el 7 y el 20 %.

En relación con el mercado de trabajo (gráfico 13), la Comunitat Valenciana tiene una tasa de paro un punto porcentual superior a la media estatal (17,5 %). Se encuentra más alejada de las comunidades con menores tasas de paro, entre las cuales encontramos de nuevo a Aragón, Navarra, País Vasco, Madrid y Cataluña.

Siguiendo con las condiciones del mercado de trabajo, los salarios y costes laborales unitarios son también dos factores relevantes a la hora de atraer IED. En términos de remuneración anual por asalariado, la Comunitat Valenciana tiene un coste laboral medio de unos 7 pp por debajo de la media (gráfico 14). Si nos fijamos en el coste laboral unitario (CLU) — indicador que corrige el coste laboral medio en función de la productividad—, la posición competitiva de la economía valenciana mejora: es la 3.^a región española con los menores CLU.

Por sectores y relativizados a la media española, los costes laborales por asalariado en la Comunitat Valenciana están unos 14 pp por debajo de la media en el caso de la industria y 7 pp por debajo de la media española en el sector servicios (gráfico 15).

Otra dimensión relevante a la hora de caracterizar la situación competitiva de la Comunitat Valenciana es la relacionada con el tejido empresarial. Para aproximar esta cuestión, el gráfico 16 muestra el porcentaje de medianas y grandes empresas respecto al total.⁶ Como se puede observar, el porcentaje que representan las empresas de 50 o más trabajadores sobre el total de la Comunitat Valenciana es similar a la media española (15,5 % vs. 16,8 %).

Las dotaciones en infraestructuras constituyen uno de los otros determinantes para la atracción de IED. El gráfico 17 muestra el nivel de infraestructuras públicas por km² con relación a la media española. Como se puede observar, la Comunitat Valenciana está muy bien posicionada en este aspecto, con un nivel de dotaciones en infraestructuras públicas cerca de 88 pp por encima de la media.⁷

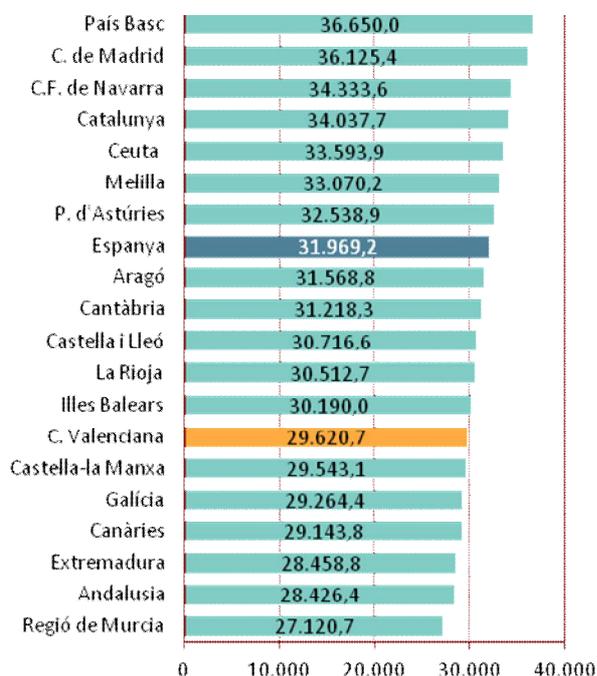
La relación de una economía con el exterior es también un factor relevante a la hora de considerar el potencial económico de una región. El gráfico 18 muestra el peso de las exportaciones en el PIB, una variable que aproxima la apertura exportadora de las regiones españolas. La Comunitat Valenciana tiene una orientación exportadora superior a la media: las exportaciones representan un 27,3 % del PIB, más de 4 pp por encima de la media.

⁶ Se han excluido del total las empresas sin asalariados y las microempresas (menos de 10 trabajadores).

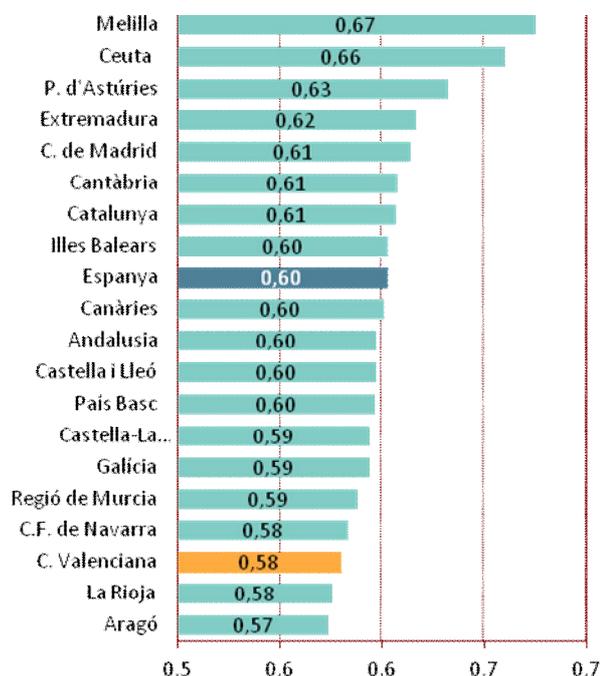
⁷ Como se puede apreciar en el gráfico 7c, la posición con relación al resto de regiones españolas es parecida a la que ofrece el indicador de la Comisión Europea.

Gráfico 14. Condiciones del mercado de trabajo: costes laborales. Ranking de las regiones españolas. 2016

a) Remuneración por asalariado (euros corrientes)



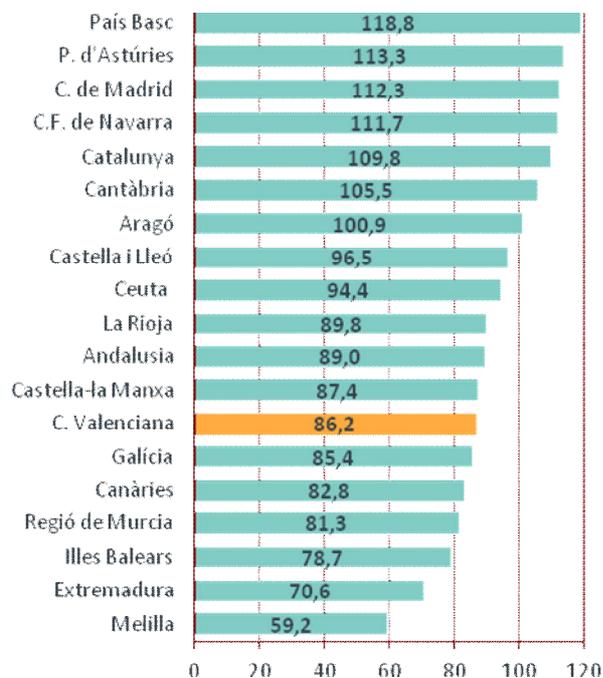
b) Coste laboral unitario (euros por unidad de VAB)



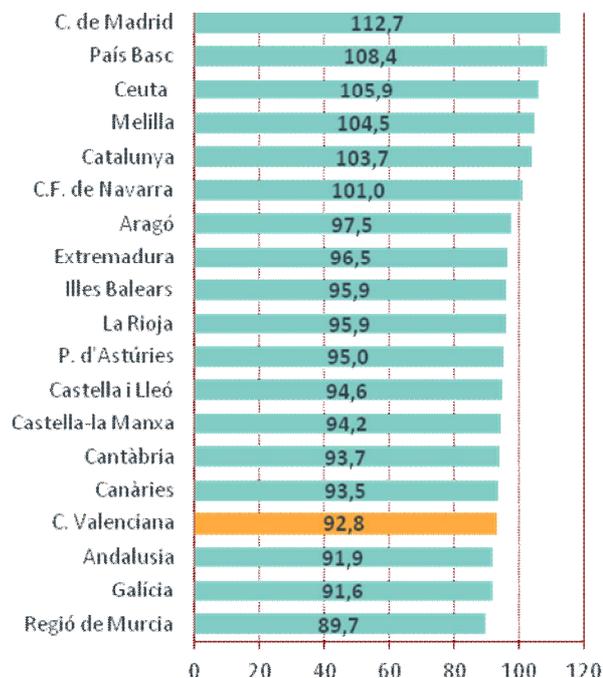
Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

Gráfico 15. Costes laborales por sectores. Ranking de las regiones españolas. 2016
España = 100

a) Industria

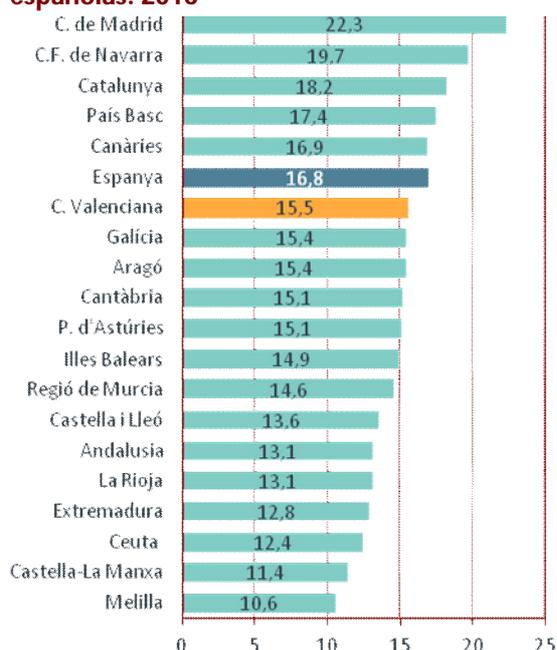


b) Servicios



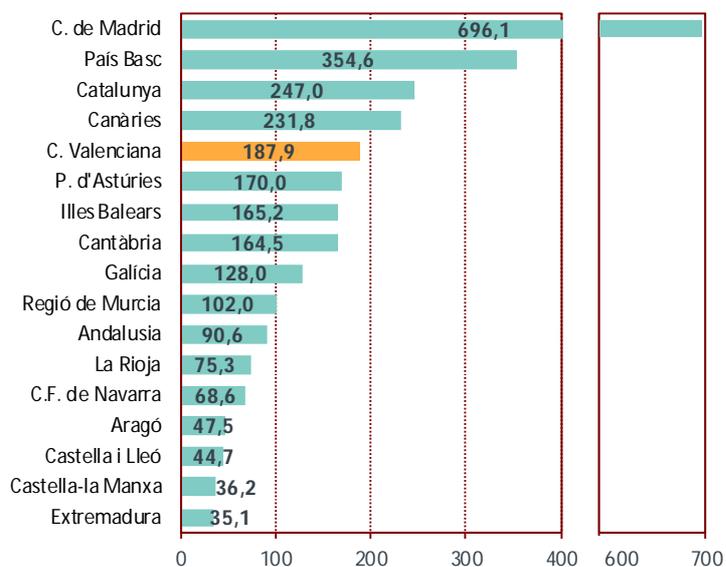
Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

Gráfico 16. Porcentaje de medianas y grandes empresas respecto al total. Ranking de las regiones españolas. 2016



Fuente: INE (2017) y elaboración propia.

Gráfico 17. Infraestructuras públicas por km². Ranking de las regiones españolas. 2016
España = 100

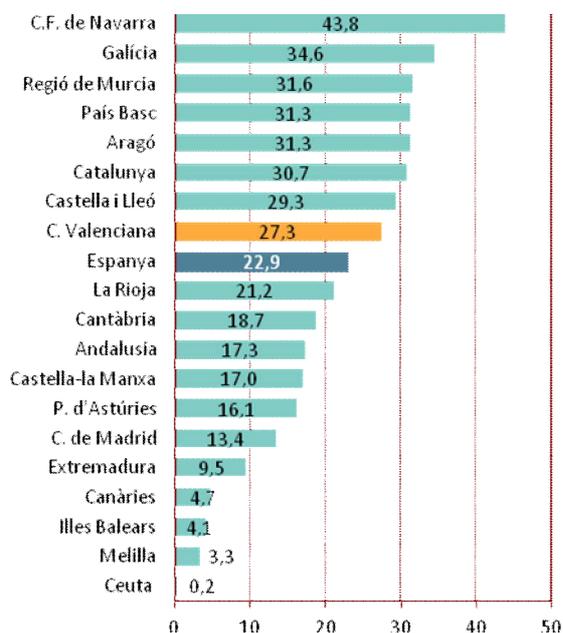


Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2017) y elaboración propia.

Por último, presentamos una serie de indicadores relacionados con el uso de conocimiento en la actividad productiva. Se trata de variables que están íntimamente ligadas al comportamiento de la productividad. Uno de estos indicadores es el capital humano de la población empleada, una variable que se aproxima a menudo al porcentaje de población empleada con estudios superiores.

Gráfico 18. Apertura exportadora. Ranking de las regiones españolas. 2016

Porcentaje



Fuente: DataComex (2017) y elaboración propia.

⁸ De acuerdo con el gráfico 19, la Comunitat Valenciana se sitúa unos 4 pp por debajo de la media estatal, con un 38,4 %. La diferencia respecto a las comunidades líderes en esta variable (País Vasco y Madrid) está alrededor de 17 y 14 pp, respectivamente⁹.

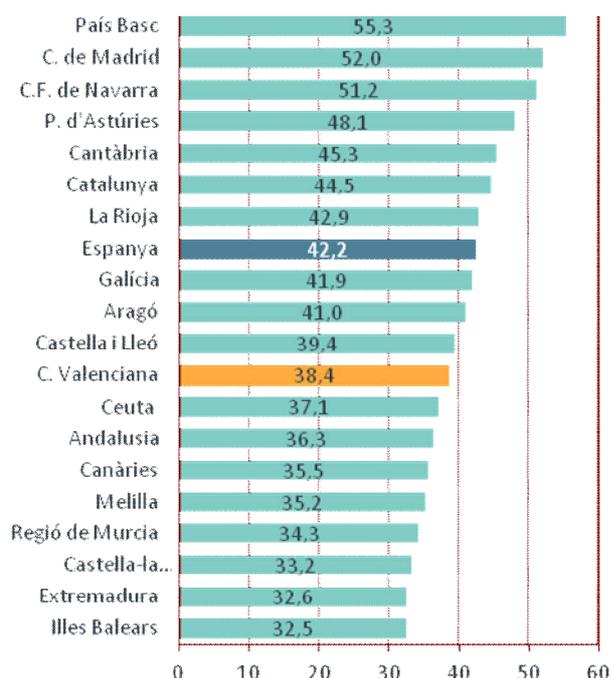
El gasto en I+D sobre el total del PIB es también un factor que contribuye a explicar las diferencias en productividad. La intensidad de la inversión en I+D en la Comunitat Valenciana se sitúa en un 1 % del PIB, 0,22 puntos por debajo de la media (gráfico 20). Las regiones que realizan un esfuerzo inversor en I+D más elevado (superior al 1,5 % del PIB) son País Vasco, Madrid, Navarra y Cataluña.

Otro indicador relevante a la hora de explicar la evolución de la productividad es el peso del valor añadido bruto (VAB) que se genera en actividades productivas ligadas al uso intensivo de conocimiento sobre el VAB total (el PIB). Desde la perspectiva de la renta, es la parte del valor añadido que se destina a remunerar los factores productivos mejor calificados. De acuerdo con el gráfico 21, el porcentaje del valor añadido que se genera en este tipo de actividades supone el 54,6 % del valor añadido total en la Comunitat Valenciana, por lo que se sitúa 4,6 pp por debajo de la media. Madrid, País Vasco, Navarra y Asturias encabezan este ranking con un porcentaje del valor añadido destinado a remunerar los factores productivos mejor calificados superior al 60 %.

⁸ La categoría de estudios superiores incluye ciclos formativos de grado superior y estudios universitarios.

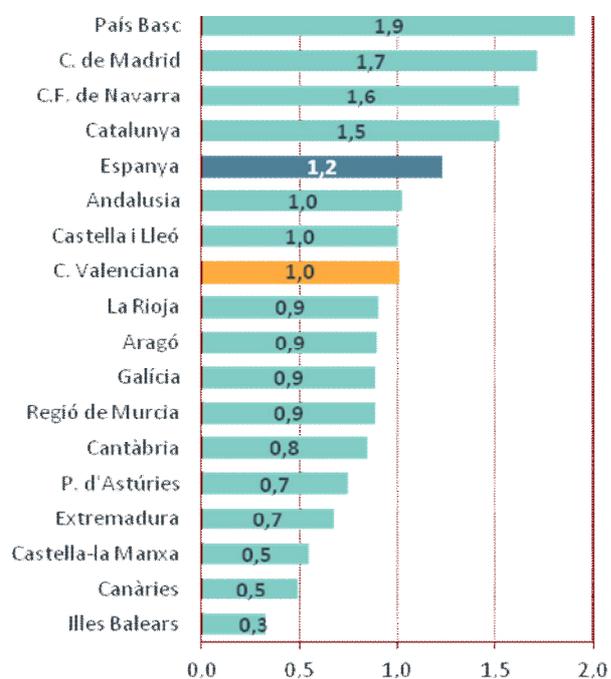
⁹ En el gráfico 8.^º de la Comisión Europea, la Comunitat Valenciana ocupaba la posición onceava en el ranking de regiones españolas, idéntica posición a la que ocupa en el gráfico 17, que está basado en datos del INE.

Gráfico 19. Población empleada con estudios superiores. Ranking de las regiones españolas. 2016
Porcentaje



Fuente: INE (2017) y elaboración propia.

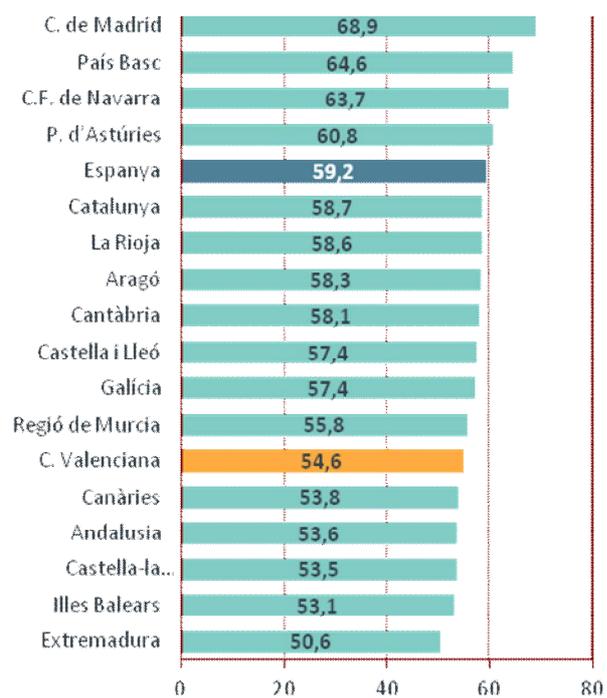
Gráfico 20. Gasto en I+D sobre el PIB. Ranking de las regiones españolas. 2015
Porcentaje



Fuente: INE (2016) y elaboración propia.

Gráfico 21. VAB basado en el conocimiento sobre el VAB total. 2013

Porcentaje



Fuente: Maudos *et al.* (2017) y elaboración propia.

7. IED y la visión de las empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana

Para analizar la realidad empresarial de la IED en la Comunitat Valenciana y evaluar su posición competitiva, se ha llevado a cabo una investigación cualitativa y cuantitativa sobre filiales valencianas de empresas extranjeras y directivos vinculados a la consultoría de empresas y fondos de inversión.

7.1. Investigación cualitativa

Los objetivos de la investigación cualitativa han sido tres: a) conocer la estrategia de entrada del capital extranjero en la Comunitat Valenciana; b) evaluar la posición competitiva de la Comunitat Valenciana como región de destino de la IED; y c) generar los *inputs* necesarios para la investigación cuantitativa.

Para cumplir con estos objetivos, se han realizado entrevistas a directivos expertos en IED y fondos de inversión internacionales, y una dinámica de grupo con directivos de filiales de empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana. Los dos instrumentos tienen la ventaja de poder abordar el objeto de investigación en profundidad, pero tienen limitaciones por su subjetividad y falta de representatividad.

La dinámica de grupo se realizó el 29 de septiembre de 2017 en las instalaciones de la IVACE. La reunión duró 2 horas. El cuadro 8 recoge el perfil de las empresas participantes. En total, participaron ocho empresas, siete de València y una de Castellón, creadas o adquiridas por empresas extranjeras de siete países diferentes de Europa, Asia y América.

Cuadro 8. Perfil de los participantes en la dinámica de grupo

Sector	País de la matriz	Cargo
Plantas ornamentales	Colombia	Director general
Automoción	EE.UU.	Director de comunicación corporativa
Automoción (componentes)	Alemania	Director comercial
Fabricación de locomotoras y trenes	Suiza	Directora de desarrollo de negocio y marketing
Proyectos de ingeniería/ arquitectura	Holanda	BIM Manager
Diseño microelectrónica	EE.UU.	Director general
Paneles fotovoltaicos	Canadá	Directora de desarrollo de negocio
Petroquímico	Japón	Presidente

Fuente:

Elaboración

propia.

Los asistentes a la reunión recibieron con antelación el guion de la sesión. Este abordaba las siguientes cuestiones y les proponía una reflexión desde su sector de actividad:

Bloque A. Implantación y evolución de la IED

- *Implantación de la empresa en la Comunitat Valenciana. Nacionalidad de la empresa extranjera. Sede del centro de decisión. Año de la implantación en la Comunitat Valenciana. Presencia previa de la empresa extranjera en España y en Europa antes de implantarse en la Comunitat Valenciana. Forma y motivos de entrada. Aportación de la empresa extranjera a la empresa creada en la Comunitat Valenciana (capital, saber hacer, tecnología, patentes, marcas...).*
- *Evolución de la empresa después de la implantación. Inversiones posteriores a la entrada. Motivos. Evaluación de las inversiones realizadas en la Comunitat Valenciana en comparación con otras filiales.*

Bloque B. Atractivo de la Comunitat Valenciana con relación a la IED

- *Ventajas y desventajas comparativas de la Comunitat Valenciana para atraer capital extranjero en comparación con otras regiones españolas y europeas. Perspectiva sectorial.*

Bloque C. Oportunidades y amenazas del entorno para la Comunitat Valenciana en cuanto a atracción de IED

Bloque D. Estrategias para la Comunitat Valenciana

- *Estrategias a medio plazo para elevar el atractivo de la Comunitat Valenciana. Perspectiva sectorial.*

Además, se entrevistó telefónicamente a dos altos directivos, uno de ellos de una gran empresa internacional de consultoría y otro de una consultoría especializada en la canalización de operaciones de fondos de inversión, en los meses de septiembre y noviembre de 2017. Las temáticas tratadas giraron en torno del comportamiento de los fondos de inversión extranjeros y las ventajas comparativas de la Comunitat Valenciana con relación a la IED.

7.1.1. Principales resultados de la dinámica de grupo

En las empresas participantes en la dinámica, la entrada del capital extranjero empieza en la década de los 70 y acaba en 2017. Algunas empresas han sido creadas *ex novo* por la matriz extranjera y otras han sido adquiridas por la empresa extranjera, la cual ha comprado la mayoría del capital a socios nacionales o a socios extranjeros.

La empresa extranjera que entró en la Comunitat Valenciana no tenía otras filiales previas en España, pero en algunos casos sí que disponía de centros de producción o de otra índole en Europa y/o en el resto del mundo, además de la matriz.

El perfil de entrada se reparte al 50 % entre *greenfield* y adquisiciones de empresas existentes.

Los motivos por los cuales entraron en la Comunitat Valenciana son variados. Entre los más importantes destacan los siguientes:

- Oportunidad. Empresa en venta con potencial de crecimiento y de sinergias con la empresa extranjera.
- Estar cerca de mercados muy especializados.
- Oportunidad de repatriar personal desplazado.
- Buena posición geoestratégica de la Comunitat Valenciana.
- Cantidad y coste de la mano de obra no cualificada y cualificada, y especializada (por ejemplo, en agricultura).
- Cantidad y coste del suelo.
- Infraestructuras.
- Leyes laborales.
- Clima.
- Apego a la Comunitat Valenciana por relaciones personales con el territorio.

La empresa extranjera aportó, en la mayoría de casos, estabilidad financiera, saber hacer y personal. Después de la implantación se han hecho nuevas inversiones muy importantes en varias empresas. La autofinanciación es la tónica general y, en algunos casos, la filial en la Comunitat Valenciana ha ganado peso en el grupo, llegando a ser *ud headquarter* regional. Por ejemplo, una empresa ha convertido su filial en Castellón en el *headquarter* para Europa y Latinoamérica, y la filial de una empresa nórdica es la central mundial, excluyendo Asia. Algunas empresas han priorizado la filial de la Comunitat Valenciana frente a otras europeas. Este ha sido el caso de una empresa del sector automovilístico que cerró una planta en Europa, o de otra tecnológica, que ha mantenido las inversiones y ha cerrado filiales en otros países europeos.

7.2. Investigación cuantitativa

El objetivo de la investigación cuantitativa ha sido conocer varias cuestiones sobre la forma de entrada del capital extranjero actualmente presente en la Comunitat Valenciana, así como la evaluación que de las diferentes características estructurales de la Comunitat hacen sus filiales valencianas. También se ha utilizado esta investigación para identificar retos del futuro y conocer las posibles vías de promoción de la IED en la Comunitat Valenciana.

Se elaboró un cuestionario a partir de los instrumentos creados por el ICEX y el IESE (*Invest in Spain*), *Financial Times (European cities and regiones of the future survey)* y por la literatura especializada sobre el tema. El cuestionario (se incluye en el apéndice) constó de 4 bloques:

- 1) Información sobre la implantación de la empresa extranjera en la Comunitat Valenciana.
- 2) Evaluación de la Comunitat Valenciana como región destino de IED para empresas del sector de la empresa encuestada.

- 3) Retos de la Comunitat Valenciana relativos a la IED.
- 4) Políticas de promoción de la IED en la Comunitat Valenciana para empresas del sector de la empresa encuestada.

Los cuestionarios fueron enviados en noviembre de 2017 por correo electrónico a los máximos ejecutivos (CEO, director general) de una base de datos de empresas con capital extranjero gestionada por el IVACE. En total se enviaron 107 cuestionarios, que fueron contestados por 9 directores generales y 3 directores financieros, de un total de 12 empresas (cuadro 9).

A continuación, se muestran los resultados del bloque 1. El epígrafe 8 reporta los obtenidos en los bloques 2 y 3. Y el epígrafe 9 los correspondientes al bloque 4.

7.2.1. Principales resultados del bloque 1 de la encuesta

Las matrices extranjeras de las empresas encuestadas provienen de 8 países diferentes (cuadro 9). Su entrada en la Comunitat Valenciana se realizó entre 1974 y 2016, mediante crecimiento interno (*greenfield*) en 7 de los 12 casos analizados, mediante la adquisición de empresas ya existentes en 4 de los 12 casos, y por cambio geográfico de la sede en 1 caso (se trasladó de Madrid en València).

Los sectores de actividad de las empresas creadas o adquiridas en la Comunitat Valenciana se recogen en el cuadro 10. Domina el sector de automoción y componentes.

Son empresas fundamentalmente productivas (10 de 12), que desarrollan la actividad de marketing y ventas (8 de 12), y en menor proporción también I+D (4 de 12), que probablemente se realiza fuera de la Comunitat Valenciana en el resto de casos (8 de 12).

En 11 casos, la matriz extranjera posee el 100 % del capital de la filial valenciana, y en el caso restante, un registro similar (94 %). Solo una de las 12 tiene presencia de fondos de inversión en el capital de la filial. El tamaño medio es de 86,75 empleados (ETP), con un máximo de 260 empleados y un mínimo de 6.

Cuadro 9. Nacionalidad de la matriz y año de entrada en la Comunitat Valenciana

Nacionalidad	Año de entrada	Nacionalidad	Año de entrada
EE.UU.	1974	Francia	2002
Alemania	1980	Italia	2003
Alemania-China	1980	Francia	2008
Italia	1991	Bélgica	2016
Alemania	1992		
Italia	1992		
Noruega	1995		
Alemania	1998		

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 10. Sectores de las empresas participantes en la encuesta. N = 12. Respuesta múltiple
Porcentaje

Sector	Frecuencia
Automoción y componentes	41,67
Productos químicos, farmacéuticos, biotecnología y ciencias de la vida y la salud	16,67
Viajes, turismo y ocio	8,33
Construcción y servicios de ingeniería	8,33
Inyección de plástico	8,33
Electrónica naval	8,33
Distribución comercial sector salud	8,33
Defensa	8,33
Electrónica, tecnologías de la información y telecomunicaciones	8,33
Energía	8,33
Alimentos y bebidas	8,33
Aeroespacial y aeronáutica	8,33

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 11. Principales motivos que trajeron a la empresa extranjera (o capital extranjero) a instalarse en la Comunitat Valenciana. N = 12. Respuesta múltiple.
Porcentaje

Motivo	Frecuencia
Tamaño del mercado español	66,67
Costes laborales	58,33
Clientes y/o proveedores ya instalados	50,00
Localización geoestratégica de la Comunitat Valenciana	33,33
Infraestructuras (puertos, aeropuertos, AVE, carreteras, ...)	33,33
Abundancia y calificación de la mano de obra	16,67
Existencia de empresas atractivas para la entrada o para hacer negocio con su posterior venta	16,67
Existencia de clústeres industriales	16,67
Tamaño del mercado valenciano	8,33
Acceso a mercados foráneos a través de la Comunitat Valenciana	8,33
Calidad de vida	8,33
Otros	8,33

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 11 se recogen las razones que motivaron su entrada en la Comunitat Valenciana, ordenadas por frecuencia. El tamaño del mercado español fue la razón más citada. Si comparamos estos resultados con los obtenidos por el *Barómetro del Clima de Negocios en España desde la Perspectiva del Inversor Extranjero* para el conjunto de España (ICEX, 2017),

destaca que el primer factor aludido en el barómetro fue la localización y el tercero el acceso a mercados foráneos, cuarto y noveno respectivamente en el cuadro 11. Cuatro factores considerados relevantes en el estudio de la Comunitat Valenciana no aparecen entre los 11 más importantes del barómetro, entre ellos la calidad de vida, y cinco de los considerados importantes en el barómetro: idioma español, marco fiscal, facilidad y adaptación expatriados, incentivos y subvenciones, y marco I+D+i, no aparecen en el estudio de la IED en la Comunitat Valenciana.

La mayoría de las filiales destacan la red de contactos como principal canal a través del cual tuvieron conocimiento de la oportunidad de instalarse en la Comunitat Valenciana (cuadro 12). Solo una de las 12 empresas dice que utilizó las páginas electrónicas de la ICEX o de la Generalitat Valenciana. Y, sorprendentemente, ninguno de ellas usó servicios profesionales de consultoría para apoyar o guiar la decisión de internacionalización.

Cuadro 12. Canal a través del cual la empresa extranjera (o capital extranjero) consideró a la Comunitat Valenciana como una ubicación potencialmente interesante. N = 12. Respuesta múltiple
Porcentaje

Canal	Frecuencia
Otras empresas ya instaladas con las cuales teníamos relación	58,33
Conocimiento personal de la Comunitat Valenciana por parte de nuestros empleados, directivos o propietarios	16,67
Comunidad escandinava instalada en la Comunitat Valenciana (Alfàs del Pi)	8,33
Empresa de consultoría	8,33
Investigación propia (consulta de sitios web investinspain.org del ICEX, invest-cv.com de la Generalitat Valenciana, etc.)	8,33

Fuente: Elaboración propia.

8. Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades para la IED en la Comunitat Valenciana

En este epígrafe se realiza el estudio DAFO de la IED en la Comunitat Valenciana derivado de las entrevistas, la dinámica de grupo y las encuestas realizadas. Avance se identifican los principales competidores de la Comunitat Valenciana. A continuación, se analizaron las fortalezas y debilidades de la Comunitat Valenciana, y los retos, en clave de oportunidades y amenazas.

8.1. Identificación de competidores

La identificación de fortalezas y debilidades de una región requiere la identificación previa del conjunto de referencia que sirve de base para la comparación, es decir, de los competidores. La literatura estratégica señala tres tipos de competidores en función del grado de coincidencia en las soluciones que se ofrecen a los clientes (*market commonality*) y el grado de similitud de los recursos disponibles (Bergen y Peteraf, 2002): competidores directos, potenciales e indirectos. Los competidores directos son aquellos más parecidos en recursos y con una oferta más próxima desde el punto de vista de los clientes.

La aplicación de este modelo a la IED pone de manifiesto la importancia de la localización y del marco suprarregional (nación) en la determinación de los competidores directos. El reciente estudio de *FDi Magazine*¹⁰, en su edición 2016/17 (en cuyo ranking se utiliza la base de datos *Markets and fDi Benchmark*, que se basa tanto en indicadores cuantitativos como cualitativos), ha identificado las regiones europeas más atractivas desde el punto de vista de la IED (cuadro 13). Puesto que la proximidad geográfica es un elemento importante en la identificación de competidores en la IED, es destacable que entre las *top 10* de Europa del Sur se encuentran 4 regiones españolas: Madrid, Cataluña, País Vasco y Andalucía, 3 italianas, una serbia, otra turca y una portuguesa. Todas ellas son competidoras importantes, sobre todo las comunidades autónomas españolas, porque además de ofrecer fuertes similitudes desde el punto de vista de las necesidades que quiere cubrir la IED, con las obvias dife-

¹⁰ La revista pertenece al grupo Financial Times. La base de datos que soporta el ranking recoge 294 ciudades y 148 regiones en cinco categorías donde se agrupan los 86 indicadores: potencial económico (21 indicadores, como el crecimiento de la población, el PIB, el PIB per cápita, la entrada de IED, el número de grandes proyectos, el número de patentes, etc.), entorno laboral (10 indicadores, como tasa de actividad, porcentaje de la población con estudios superiores, gasto en educación, número de universidades, habilidad para atraer talento, etc.), efectividad en costes (16 indicadores, como salario medio por niveles de calificación, tarifas de hoteles de 4/5 estrellas, precio de los alquileres por m², coste de registrar una propiedad, coste de construcción, precio de los carburantes, IVA, etc.), infraestructuras/conectividad (14 indicadores, como velocidad de acceso a Internet, índice de desarrollo de TIC, número de puertos y aeropuertos en un radio cercano, número de destinos internacionales, calidad de las infraestructuras, etc.), y facilidad para hacer negocios (25 indicadores, como empresas *hi-tech*, empleo creado por la IED, impuesto sobre sociedades, días necesarios para abrir un negocio, índice de facilidad para hacer negocios, índice de libertad económica, protección del inversor, riesgo del país, racionamiento de crédito, coste de despido, etc.). Además de indicadores cuantitativos, se recoge información a través de 190 cuestionarios. En el caso de las regiones, se clasificaron en tres grupos según el tamaño: grandes (más de 4 millones de habitantes), medianas (entre 1,5 y 4) y pequeñas (menos de 1,5 millones de habitantes).

rencias por sectores de actividad —recordamos que el tamaño del mercado español ha sido el principal factor identificado por el estudio cuantitativo de la IED en Comunitat Valenciana, y es un factor común en todas las regiones españolas—, muchas decisiones de inversión se suelen hacer en dos etapas: primero se determina el país y, después, la región.

Cuadro 13. Regiones europeas atractivas para la IED

Europa del Norte			Europa del Sur		
Ranking	Región	País	Ranking	Región	País
1	Sudeste de Inglaterra	Reino Unido	1	Cataluña	España
2	Región de Dublín	Irlanda	2	Provincia de Estambul	Turquía
3	Escocia	Reino Unido	3	Comunidad de Madrid	España
4	Uusimaa	Finlandia	4	Lombardía	Italia
5	Condado de Estocolmo	Suecia	5	País Vasco	España
6	Este de Inglaterra	Reino Unido	6	Lacio	Italia
7	Condado de Oslo	Noruega	7	Emilia-Romaña	Italia
8	Región Capital	Dinamarca	8	Andalucía	España
9	Noroeste de Inglaterra	Reino Unido	9	Distrito de Sirmia	Serbia
10	Suroeste de Inglaterra	Reino Unido	10	Lisboa	Portugal
Europa oriental			Europa occidental		
Ranking	Región	País	Ranking	Región	País
1	Distrito Federal Central	Rusia	1	Renania del Norte-Westfalia	Alemania
2	Región de Praga	República Checa	2	Isla de Francia	Francia
3	Región de Bucarest	Rumanía	3	Baden-Wurttemberg	Alemania
4	Voivodato de Mazovia	Polonia	4	Cantón de Zug	Suiza
5	Región de Bratislava	Eslovaquia	5	Baviera	Alemania
6	Distrito Federal del Volga	Rusia	6	Hesse	Alemania
7	Hungría Central	Hungría	7	Cantón de Zúrich	Suiza
8	Distrito Fed. Noroeste	Rusia	8	Holanda Septentrional	Holanda
9	Voivodato de Baja Silesia	Polonia	9	Cantón de Ginebra	Suiza
10	Provincia de Kiev	Ucrania	10	Brabante	Holanda

Fuente: *Financial Times*.

Vale la pena detenerse en otro ranking de esta misma fuente que evalúa la estrategia de captación de IED, y en el cual son clave las agencias de promoción de la IED (estudiadas en el epígrafe 5 de este informe). En este ranking aparece la Comunitat Valenciana junto a otras 9 regiones más: 1. Escocia (Reino Unido), con una agencia para la promoción de la IED con 225 profesionales, 2. Renania del Norte-Westfalia (Alemania), 3. Lombardía (Italia), 4. Cataluña (España), 5. Andalucía (España), 6=. Emilia-Romaña (Italia), 6=. Isla de Francia (Francia), 8. Comunitat Valenciana (España), 9. Flandes (Bélgica), y 10. Madrid (España). Es, pues, una buena noticia a destacar que la Comunitat Valenciana aparezca en el *top 10* de este segundo ranking (en la posición 6), así como lo es que aparezcan otras 3 comunidades autónomas españolas más. Además, esto indica que a la hora de atraer IED en el futuro, las comunidades autónomas españolas que aparecen en el *top 10* (Cataluña, Andalucía, Madrid y Canarias) tienen que ser competidoras relevantes a tener en cuenta, además de otras regiones

recogidas en el cuadro 13, especialmente las que cuentan con recursos más similares (por ejemplo, aquellas regiones con puertos en el Mediterráneo).

Por otro lado, en la sección 6 de este documento se han analizado varios indicadores que constituyen algunos de los principales determinantes de la atracción de IED. El análisis se ha llevado a cabo desde una perspectiva comparada para situar a la Comunitat Valenciana con relación al resto de regiones españolas y valorar su posición competitiva. La comparativa con la media de las regiones de la Unión Europea también ha permitido caracterizar su competitividad a nivel europeo. En cuanto al indicador global de competitividad, la Comunitat Valenciana se sitúa en el tercer cuartil de las regiones europeas (la 186 de 263), y la décima en relación con el resto de regiones españolas. Solo dos regiones españolas aparecen por encima de la media de la UE: Madrid y País Vasco. En el ranking nacional también destacan Navarra y Cataluña. Estas regiones suelen encabezar los ránquines en los distintos aspectos analizados y se configuran así como las principales competidoras de la Comunitat Valenciana, por lo que se añade, pues, Navarra al grupo de competidores directos de la Comunitat Valenciana.

8.2. Posición competitiva de la Comunitat Valenciana en el contexto internacional desde la perspectiva empresarial

En el epígrafe 6 se ha realizado un análisis detallado de variables relacionadas con el atractivo de España y de la Comunitat Valenciana para atraer IED. En este punto profundizamos en esta cuestión aportando la evidencia que se ha obtenido de la dinámica de grupo, las entrevistas y la encuesta, todas ellas realizadas expresamente para este trabajo e introducidas en el epígrafe 7.

8.2.1. Principales reflexiones obtenidas en la dinámica de grupo

Las principales ventajas de la Comunitat Valenciana sobre otras regiones con relación a la IED fueron variadas y muy vinculadas al sector de cada empresa. En muchos casos fueron los mismos factores que explican la decisión de entrada en la Comunitat Valenciana (ver epígrafe 7).

Por ejemplo, en el sector petroquímico, la logística, la existencia de un clúster de empresas que da apoyo al ciclo (proveedores de materias primas, empresas dedicadas a la gestión de residuos ...), la buena ubicación (conexión con los países del Mediterráneo, como Italia o los del Norte de África) son los factores más destacados. Para este sector, otros destinos atractivos —y por lo tanto competidores— son Cartagena, Huelva, Tarragona, Amberes y Róterdam. En cambio, en el caso de los paneles fotovoltaicos, se apuntan como ventajas el coste laboral, el coste de los edificios y de los terrenos, la abundancia de suelo y el gran potencial del Parque de Sagunto - Puerto de Sagunto desde el punto de vista del suelo disponible, la preparación de los ingenieros valencianos y, pensando en los clientes, el clima; todo esto y muy especialmente si se compara la Comunitat Valenciana con Madrid o Barcelona.

Más allá de las particularidades sectoriales, hay consenso entre todos los sectores representados en destacar la logística, la relación calidad de vida / salario, la abundancia de suelo de la Comunitat Valenciana y el espíritu de superación y la creatividad de los valencianos como principales ventajas.

Como desventajas se mencionan las siguientes, muchas de ellas compartidas por todos los asistentes:

- Mala conectividad con el aeropuerto de València.
- Horario de los restaurantes, especialmente en las cenas.
- Nivel de inglés muy bajo; también en las nuevas generaciones.
- Deficiencias en la imagen:
 - Excesivo posicionamiento de València como destino turístico, pero no industrial.
 - Corrupción política. Este problema está presente en los medios de comunicación y en los enfrentamientos entre políticos, cosa que contribuye a mantener una imagen muy negativa de los políticos valencianos.
 - Los políticos no transmiten la imagen de una València tecnológica.
 - Imagen de región poco orientada al trabajo (siesta, comidas laborales copiosas, etc.).
 - Administración poco austera, dispuesta a gastar en cosas que para los países nórdicos y centroeuropeos se ven como innecesarias.
- Falta de movilidad laboral entre los valencianos y, incluso, entre municipios de la Comunitat Valenciana. Esto tiene un doble efecto: por un lado, las empresas foráneas se encuentran con una masa laboral que no quiere moverse, y los valencianos, al no salir del país, reducen la capacidad de la Comunitat Valenciana de tener profesionales internacionales que puedan influir en las decisiones de IED de sus empresas extranjeras. Por otro lado, la carencia de movilidad de los valencianos también se percibe como una ventaja para aquellas empresas que forman el personal y quedan protegidas ante eventuales fugas de talento. Varias empresas destacan que su filial valenciana es la de menor rotación del mundo.
- Cultura de nuestras pymes, que no están dispuestas a trabajar con procedimientos comunes en las empresas de los países más desarrollados.
- Formación universitaria poco orientada a la empresa, generalista y deficitaria en algunos aspectos (por ejemplo, en diseño) y niveles (por ejemplo, máster en microelectrónica).
- Carencia de ciertas profesiones para sectores muy concretos, como puede ser soldadores o matriceros para las industrias metálica, automovilística y pesada, a diferencia del País Vasco que sí que cuenta con estos recursos.

- La carencia de oportunidades laborales para las parejas de los expatriados extranjeros hace que València no sea un destino atractivo para estos, puesto que los que vienen se van si sus parejas no encuentran empleo.
- Faltan ecosistemas (clústeres).
- Las empresas grandes no disponen de los recursos que requieren sus sedes generales al estar lejos (normalmente en las grandes capitales) de sus centros de decisión.
- Faltan grandes empresas que atraigan otras, como lo hizo Ford después de su implantación en los años 70.

Se apunta el riesgo de que el movimiento independentista crezca en la Comunitat Valenciana y se pueda llegar a situaciones parecidas a las vividas en estos momentos en Cataluña, con la reciente declaración unilateral de independencia, y la subsiguiente intervención del Gobierno español en virtud del artículo 155 de la Constitución.

8.2.2. Resultados obtenidos de las entrevistas

De las entrevistas con expertos en fondos de inversión internacional se destacaron los siguientes aspectos:

- Aspectos positivos:
 - La Comunitat Valenciana está «de moda», llegan inversores de todo el mundo. Los fondos la valoran positivamente.
 - Tejido empresarial de tamaño medio muy competitivo que sirve de plataforma para la internacionalización y la creación de grupos o corporaciones más grandes.
 - Existencia de sectores altamente competitivos (cerámico, material de construcción, turismo, logística/puerto, agroalimentario, entre otros), con empresas muy especializadas y con masa crítica para el crecimiento.
- Aspectos negativos:
 - Reticencia a dar entrada al capital foráneo proveniente de fondo de inversión. Esto es especialmente importante en las empresas familiares, muy abundantes en la Comunitat Valenciana. Sin embargo, la prevalencia de las empresas familiares también es una ventaja, en la medida que la IED puede ser vista como vehículo para darles continuidad, adquiriendo la parte del capital que quiere abandonar el proyecto familiar.
 - Concepción tradicional de la empresa: «negocios con amos, en lugar de empresas con empresarios».
 - Inseguridad jurídica. Por ejemplo, la cuestión concesional en hospitales, muy tratada en la prensa, genera una imagen negativa como destino de la IED en ciertos sectores.
 - Movimiento independentista en la Comunitat Valenciana. Se apunta que ya hay proyectos de IED que se han cancelado por este riesgo.

- Incapacidad para retener proyectos empresariales cuando estos llegan a cierta dimensión y acaban trasladándose a otras regiones, como Madrid, que cuentan con los recursos externos que necesitan, como por ejemplo los servicios profesionales (3 de las 4 *big four* prácticamente no tienen presencia en la Comunitat Valenciana, y su catálogo de servicios ofertados en la Comunitat con profesionales domiciliados en la Comunitat Valenciana es muy bajo).

8.2.3. Resultados obtenidos de las encuestas realizadas a filiales de empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana

Como se ha desarrollado ampliamente en el epígrafe 4, la literatura especializada ha identificado unos factores clave que explican el atractivo de regiones y naciones en la decisión de IED: la estabilidad económica y política del país/región, su localización geográfica, el tamaño del mercado, los costes de las operaciones, sus infraestructuras, la disponibilidad de mano de obra cualificada, la aglomeración de empresas innovadoras y manufactureras, el clima, los incentivos, la fiscalidad, etc.

Las empresas encuestadas evaluaron la Comunitat Valenciana desde la perspectiva de estos factores. Para evitar evaluaciones generalistas, se les pidió que tuvieron en cuenta las regiones que compiten por la IED en sus sectores específicos. El cuadro 14 muestra el perfil estratégico global de la Comunitat Valenciana obtenido de sus respuestas. La primera columna contiene los 10 bloques del cuestionario, formado por 81 ítems, que recogen los factores clave del atractivo de una región desde el punto de vista de la IED: mercado laboral, fiscalidad, marco regulador y legal, infraestructuras, costes, financiación, capital humano, calidad de vida, mercado y clima de negocios. Estas variables ilustran un amplio espectro de las características de la Comunitat Valenciana y son clave para la mayoría de sus sectores de actividad. La segunda columna recoge la valoración media de los ítems contenidos en cada bloque o dimensión, siendo 1 = nivel muy bajo, 2 = nivel bajo, 3 = nivel medio, 4 = nivel alto y 5 = nivel muy alto. Las puntuaciones iguales a 3 indican paridad competitiva (*performance* similar en otras regiones competidoras); las inferiores a 3, debilidad competitiva (*performance* inferior), y las superiores a 3, fortaleza competitiva (*performance* superior). La tercera columna informa de la importancia de cada bloque para las empresas encuestadas (calculado como media de los ítems de cada bloque), según la escala de 5 puntos donde el mínimo es 1 (no influye nada) y el máximo es 5 (influye muchísimo). La última columna (C) combina las anteriores (A y B) con el fin de mostrar si la dimensión se evalúa como debilidad o fortaleza relevante. Se obtiene como producto de A por B, centrandó A en 3.

La calificación global de la Comunitat Valenciana es de 3,2 en una escala de 1 a 5, que quiere decir que su perfil se encuentra en una situación de ligera fortaleza competitiva. De las 10 dimensiones analizadas, la Comunitat Valenciana muestra fortalezas claras en calidad de vida, costes, infraestructuras y capital humano, y debilidades en mercado laboral, fiscalidad, financiación, mercado y clima de negocios, y marco regulador. En innovación se encuentra a la paridad. Las dimensiones más importantes para las empresas son los costes, el capital

humano, el mercado y clima de negocios, y las infraestructuras, y la menos relevante, la financiación. En tres de ellas la Comunitat Valenciana presenta fortalezas.

Cuadro 14. Fortalezas y debilidades de la Comunitat Valenciana

Dimensions	Puntuació	Pes	Valoració
Mercat laboral	2,7	3,1	-0,9
Fiscalitat	2,7	3	-0,9
Marc regulador i legal	2,9	3,6	-0,4
Infraestructures	3,3	3,9	1,2
Costos	3,3	4	1,2
Finançament	2,7	2,9	-0,9
Capital humà	3,2	4	0,8
Innovació	3	3,8	0
Qualitat de vida	4	3,7	3,7
Mercat i clima de negocis	2,9	4	-0,4
Mitjana ponderada (nivell d'ítem)	3,2		

Puntuación: 1 = muy bajo, 2 = bajo, 3 = medio, 4 = alto, 5 = muy alto.

Peso: escala de 1 a 5, donde 1 no influye nada y 5 influye muchísimo.

Valoración: valores positivos indican fortalezas y negativos, debilitados.

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Este perfil es consistente con los resultados mostrados en el epígrafe 6 de este informe, y es bastante parecido al perfil que el Barómetro del Clima de Negocios en España desde la Perspectiva del Inversor Extranjero construye para España (ICEX, 2017), excepto para la dimensión calidad de vida, donde la Comunitat Valenciana mejora en un punto su *performance* respecto del conjunto del país y muestra su principal ventaja comparativa diferencial frente a las regiones españolas competidoras. Los resultados también son congruentes con el trabajo de Gutiérrez-Portilla *et al.* (2016), donde se concluye que el tamaño de mercado, el capital humano con relación a los salarios, las condiciones de trabajo, las dotaciones de infraestructuras y las características propias de la capital de la región son los principales determinantes de la IED en España.

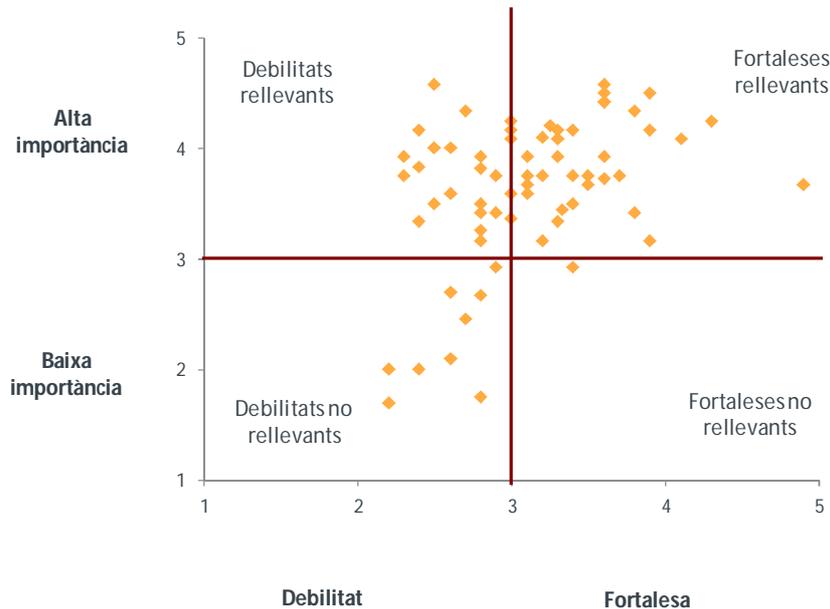
La ligera fortaleza de la Comunitat Valenciana también se observa en la densidad más grande de ítems puntuados por encima de 3 y considerados importantes por las empresas (fortalezas relevantes en el gráfico 22), frente a los considerados importantes y vistos como debilidad (debilidades relevantes).

El gráfico 23 muestra el detalle de las fortalezas y debilidades relevantes a escala de ítem. Las dos principales fortalezas de la Comunitat Valenciana son el clima y la seguridad ciudadana, y las dos principales debilidades, los incentivos y las ayudas a la contratación laboral, y la movilidad geográfica de los valencianos.

El bloque de mercado laboral contiene 6 variables. La valoración global es negativa (2,7) y tiene un peso medio (3,1; ver el cuadro 14). Cinco ítems son negativos (dos representan debilidades críticas) y uno tímidamente positivo (ver el gráfico 24).

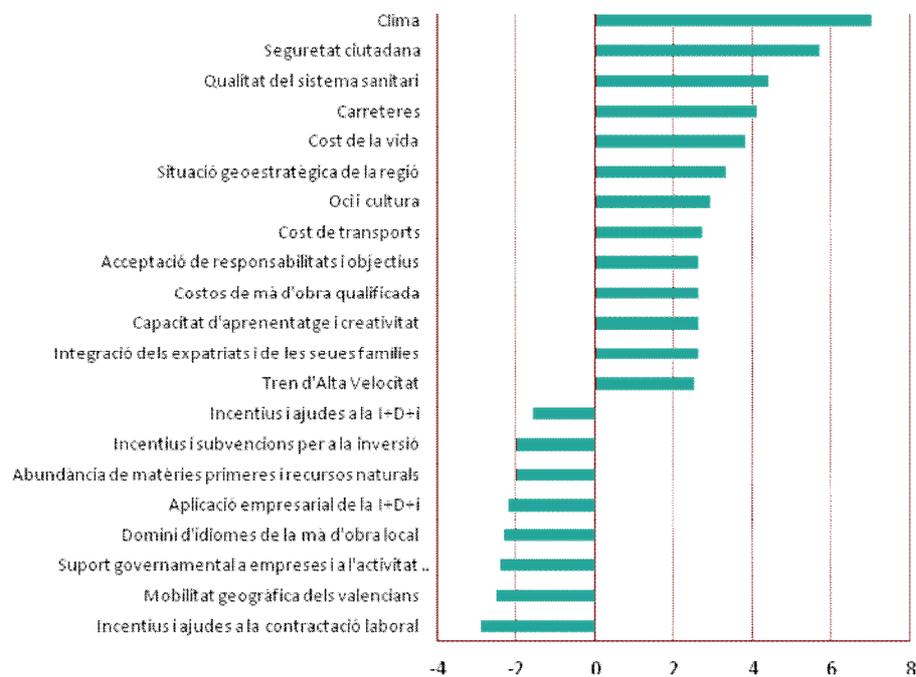
En las preguntas abiertas del cuestionario se destaca el recorrido que todavía le queda a la flexibilización del mercado laboral y de los horarios laborales.

Gráfico 22. Densidad de fortalezas y debilidades de la Comunitat Valenciana en función de la importancia del ítem para las empresas consultadas



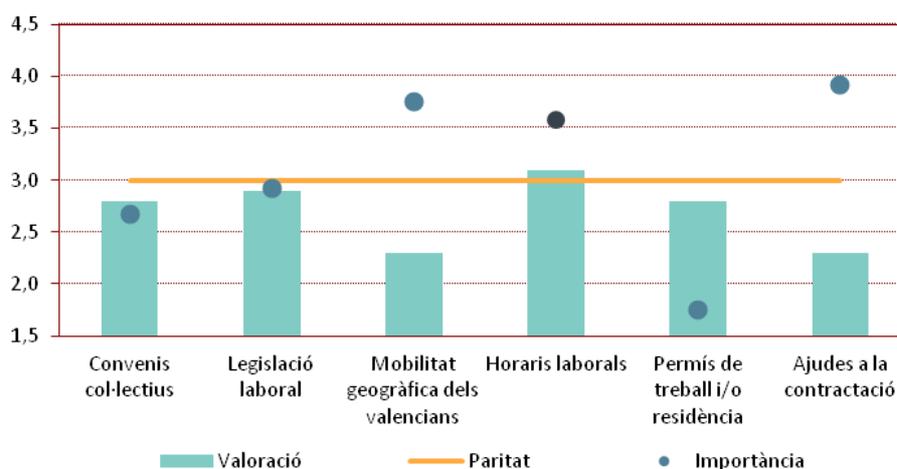
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 23. Principales debilidades y fortalezas de la Comunitat Valenciana en comparación con sus competidores



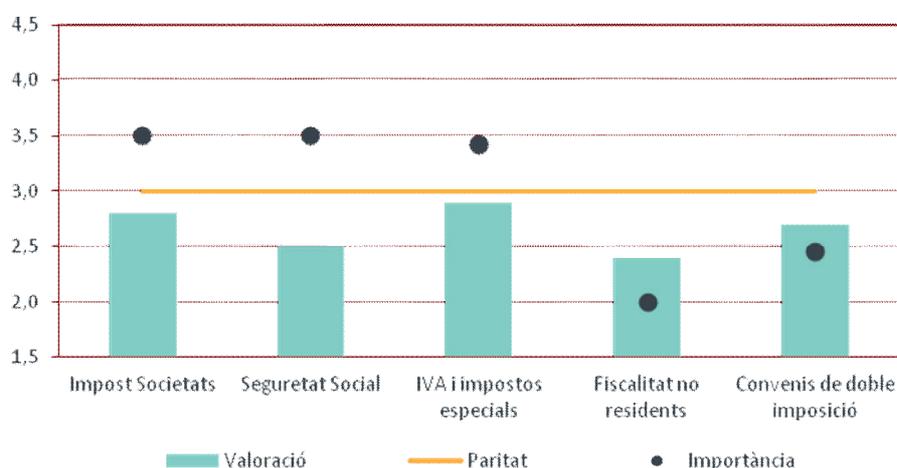
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 24. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión *mercado laboral*



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 25. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión *fiscalidad*



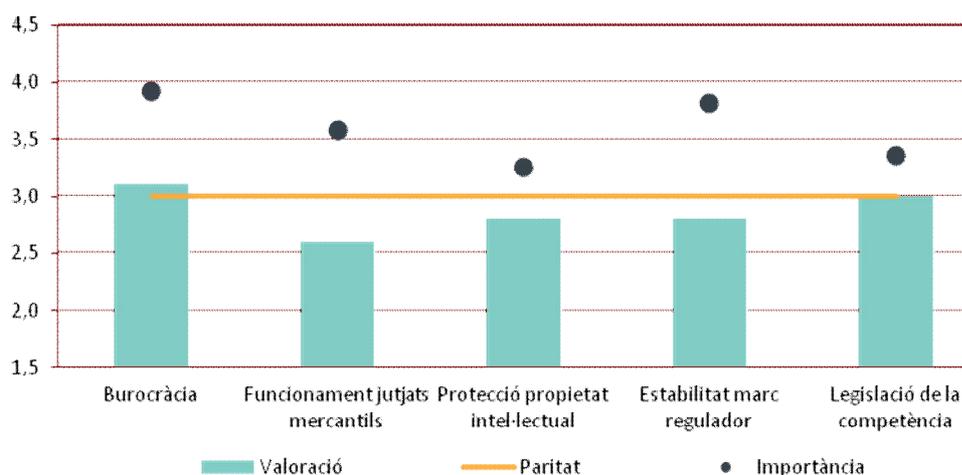
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

El bloque dedicado a la fiscalidad presenta cinco ítems, todos valorados como debilidad, con un comportamiento conjunto negativo (2,7). En general, este bloque no se valora como especialmente importante para las empresas (3,0). El ítem más destacado es el de la seguridad social a cargo de la empresa (gráfico 25), visto como importante y evaluado como debilidad crítica.

El marco regulador y legal puntúa ligeramente por encima del fiscal, pero sigue siendo una dimensión donde la Comunitat Valenciana muestra una pequeña debilidad (2,9). A pesar de que no presenta variables consideradas muy importantes por parte de las empresas (3,6), se aprecia una mayor sensibilidad que la observada en el de fiscalidad. La Comunitat Valenciana tiene un desempeño positivo en un ítem, paritario en otro y negativo en 3. Dentro de estos, el funcionamiento de los juzgados mercantiles es el que peor puntúa (gráfico 26).

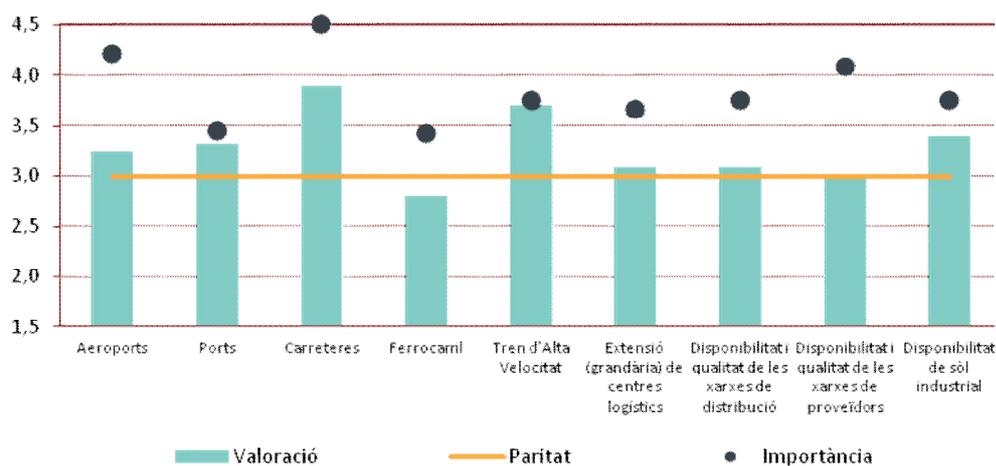
Las infraestructuras tienen una buena puntuación (3,3) y son muy importantes para las empresas (3,9). Esto supone una cierta ventaja en esta dimensión para la Comunitat Valenciana.

Gráfico 26. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión marco regulador y legal



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 27. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión Infraestructuras



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

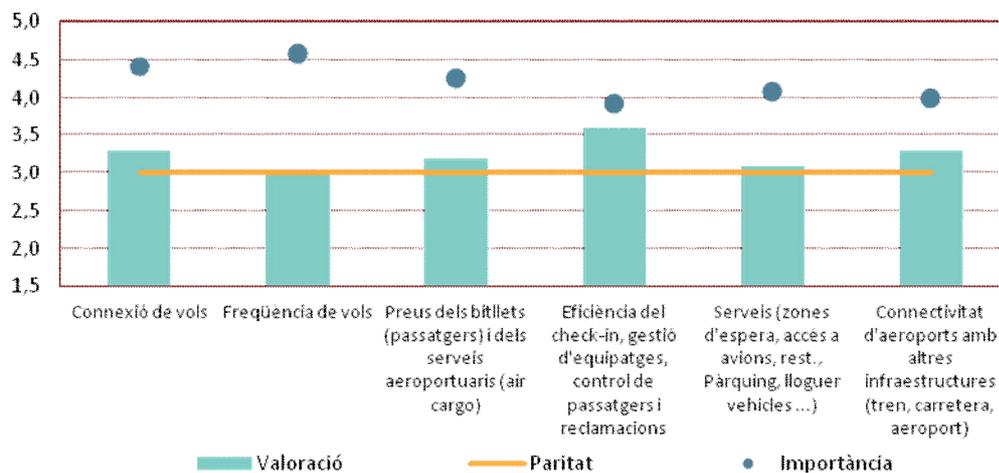
Dentro de las infraestructuras de transporte, la mejor valorada es la carretera (3,9) y la peor el ferrocarril (2,8). Dos infraestructuras, carreteras y tren de alta velocidad, reciben buenas puntuaciones; ambas son muy importantes para las empresas y deben considerarse como fortalezas clave. El gráfico 27 lo detalla, y los gráficos 28 y 29 los subelementos de aeropuertos y puertos, donde destacan las fortalezas vinculadas a conectividad, conexiones y eficiencia aeroportuaria (aspectos que contrastan con los resultados obtenidos de la dinámica de grupo para el caso de Manises y Castelló), y la infraestructura marítima para el caso de puertos.

Las preguntas abiertas recogidas en el cuestionario matizan las valoraciones que se hacen de algunas infraestructuras. Por ejemplo, en el caso de los aeropuertos, valorados ligeramente por encima de la paridad, varias empresas critican el de Manises, reclamando más frecuencia y destinos, para evitar la escala en Madrid o Barcelona. Una empresa comenta que: «el aeropuerto de València no es digno de la Comunitat Valenciana y mucho menos del sector

empresarial [...] Está solo pensado para el turismo y del malo, con chárteres con horarios poco interesantes [...] Para volar a Europa hay que pasar por Madrid o Barcelona». Se comenta también la deficitaria conexión de servicios aeropuerto/tren que perjudica las conexiones desde València. En el terreno de las infraestructuras viarias también se hace hincapié en la necesidad de su mejora y ampliación. Así mismo, destaca la limitación que impone la falta de un corredor mediterráneo de alta velocidad, y, en el caso de los puertos, de los problemas con portuarios y estibadores.

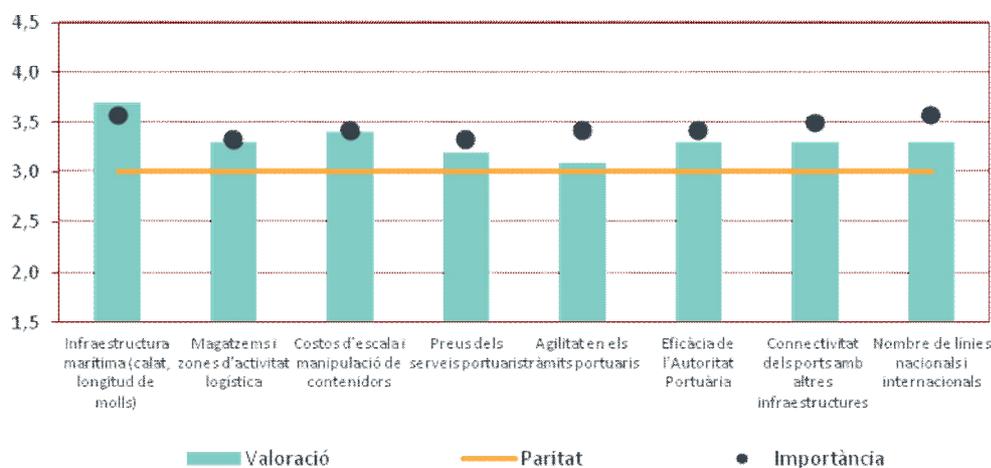
El bloque de los costes está formado por 11 variables que cubren un amplio espectro de recursos. La Comunitat Valenciana tiene una nota positiva en esta dimensión (3,3), que además es de las más importantes para las empresas (4,0). Destaca positivamente en la mayoría. El coste de la mano de obra cualificada y costes de transporte se valoran como fortalezas críticas. Solo tiene un comportamiento inferior a la paridad competitiva en el coste del despido (gráfico 30).

Gráfico 28. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión Infraestructuras: aeropuertos



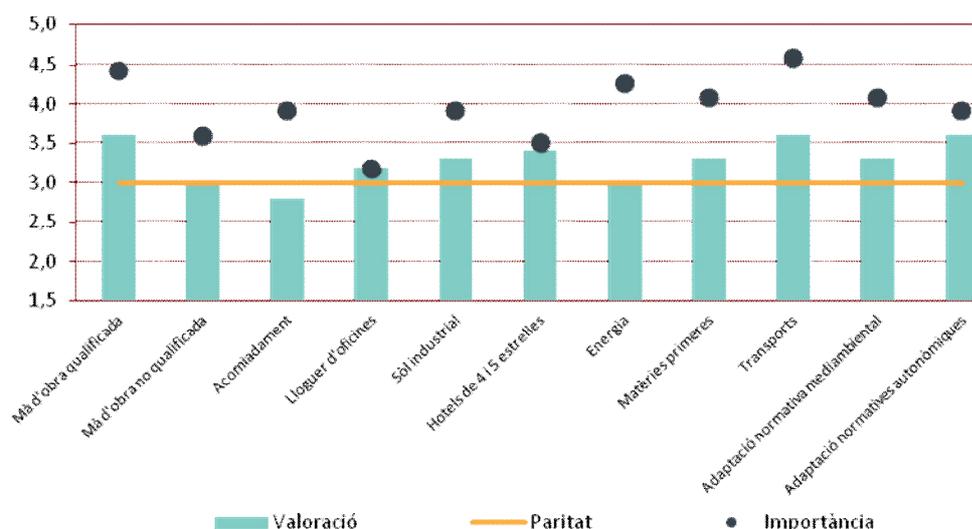
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 29. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión Infraestructuras: puertos



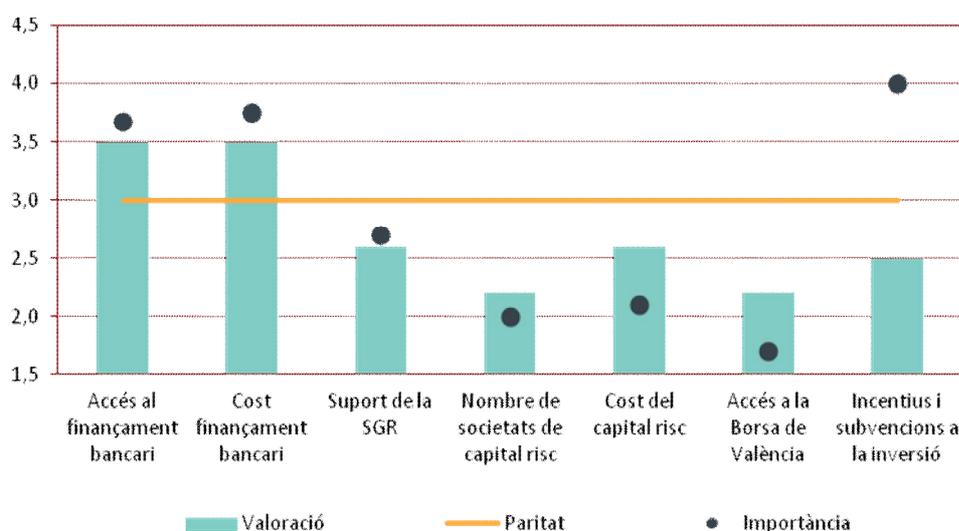
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 30. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión *costes*



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

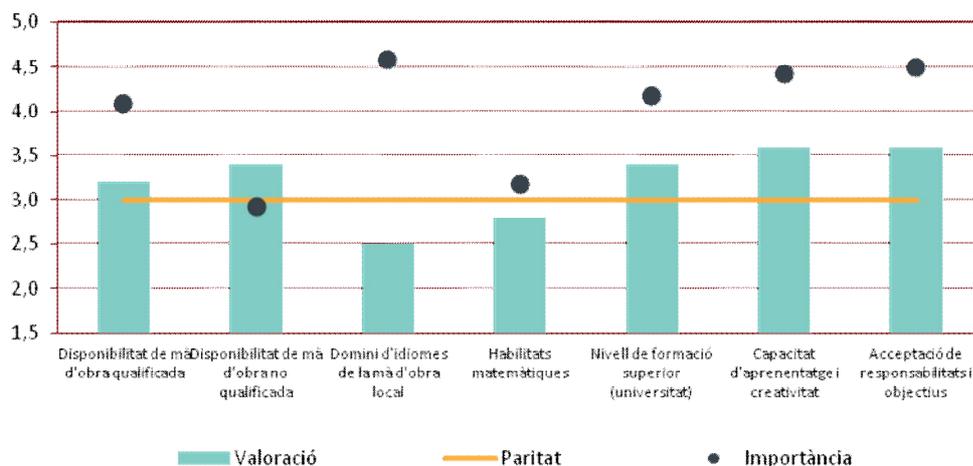
Gráfico 31. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión *financiación*



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

La financiación recibe una puntuación global de 2,7, lo cual muestra una debilidad, aunque es un bloque considerado no importante (2,9). Es una dimensión que despierta un interés dispar. Por un lado, las empresas están muy preocupadas por los incentivos y subvenciones para la inversión, donde la Comunitat Valenciana presenta una debilidad crítica (2,5). Por otro lado, no hay interés en los mercados secundarios, donde también se ha manifestado una debilidad (2,2). Una cosa parecida pasa con las sociedades de capital riesgo: somos deficitarios (2,2), pero no son importantes para las empresas consultadas (2,0). En dos variables tenemos una pequeña fortaleza (acceso a la financiación bancaria y coste de esta financiación), y son factores de cierto interés para las empresas. En el gráfico 31 se muestran las puntuaciones de las 7 variables analizadas.

Gráfico 32. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión *capital humano*



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

El bloque de capital humano contiene 7 variables, 5 de las cuales son vistas como mucho importantes por las empresas. Su valoración global es buena (3,2) y su importancia elevada (4,0). La Comunitat Valenciana tiene buenas notas en 2 variables (gráfico 32) que, además, coinciden con las importantes (capacidad de aprendizaje y creatividad, y aceptación de responsabilidades y objetivos), cosa que las convierte en fortalezas críticas. Dos variables puntúan por debajo de 3 y una de ellas, dominio de idiomas, es el ítem más importante en este bloque, según la opinión de las empresas (4,6), que la convierte en debilidad crítica.

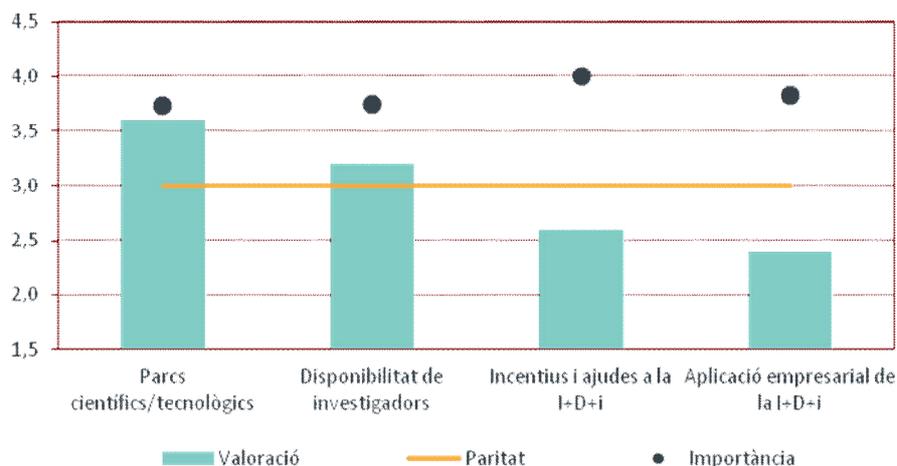
Las preguntas abiertas recogidas en el cuestionario amplían las valoraciones que se hacen de algunas cuestiones recogidas en este bloque. En relación con el nivel de capacitación del capital humano, se observa un nivel deficiente en:

- La integración de los centros educativos de enseñanza media y universidades con las empresas, lo cual perjudica la formación aplicada del capital humano.
- La formación orientada a la industria existente, en términos generales. Sobre esto se apuntan como poco efectivos:
 - Los incentivos actuales para que los estudiantes de último curso interactúen de forma real con la empresa («no únicamente para realizar el proyecto de fin de carrera»).
 - Los programas de formación profesional, que se ven como poco coherentes y poco orientados a la industria. Se apunta que el problema fundamental es encontrar personal con formación profesional suficiente para no tener que contratar personas con estudios superiores para ejercer tareas de nivel inferior, con la consiguiente desmotivación para el empleado. Y se añade que la formación no se hace de forma obligatoria en conexión directa con las empresas, es decir, con formadores que tienen una amplia experiencia profesional en el sector privado.

El desempeño en innovación (gráfico 33) es paritario (3,0), y es una dimensión importante (3,8). Las notas son bajas para los incentivos y ayudas a la I+D+i (2,6), factor muy importante para las empresas encuestadas (4,0), y para la aplicación de la I+D+i, que se valora como clara debilidad (2,4) y se ve como relevante (3,8). Las dos debilidades son críticas. Las otras dos variables aparecen mejor valoradas que la paridad competitiva y tienen cierta importancia para las empresas, lo que conjuntamente confiere a la Comunitat Valenciana una paridad en esta dimensión.

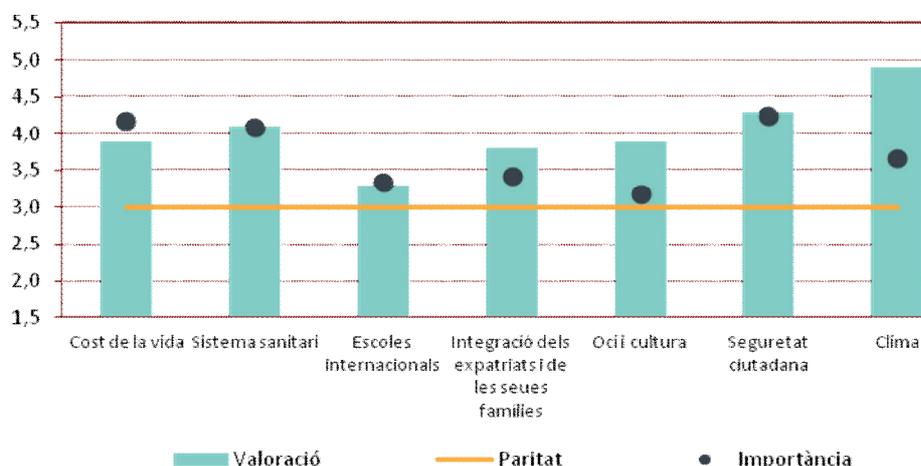
La calidad de vida (gráfico 34) es la dimensión donde más destaca la Comunitat Valenciana, con una media de 4,0 sobre el conjunto de variables, además de ser una dimensión importante para las empresas (3,7). De las 7 variables consideradas, 3 están claramente por encima de 4,0 (gráfico 34) y una, el clima, roza el máximo (4,9). De las 7 variables, 6 se consideran fortalezas críticas, todas excepto la disponibilidad de escuelas internacionales. La integración de los expatriados y sus familias se ve como fortaleza, a pesar de que se ha visto como debilidad por la carencia de oportunidades laborales para los cónyuges en la dinámica de grupo.

Gráfico 33. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión *innovación*



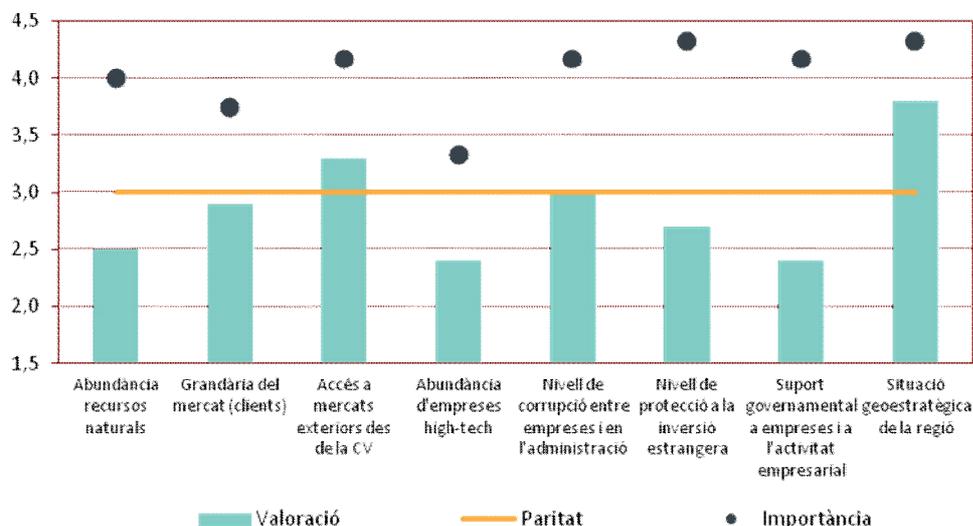
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 34. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión *calidad de vida*



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Gráfico 35. Evaluación de la Comunitat Valenciana en la dimensión mercado y clima de negocios



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas extranjeras en la Comunitat Valenciana.

Finalmente, el bloque de mercado y clima de negocios (gráfico 35) contiene 8 ítems. Su valoración global está por debajo de la paridad (2,9) y es lo más importante para los entrevistados, con una media global de 4,0. La Comunitat Valenciana tiene 3 debilidades críticas en los siguientes aspectos: abundancia de empresas *high-tech* (2,4), abundancia de recursos naturales (2,5), y apoyo gubernamental a las empresas y a la actividad empresarial (2,4); y un punto fuerte crítico, la situación geoestratégica de la región (3,8), también muy importante para las empresas (4,3).

Las preguntas abiertas recogidas en el cuestionario amplían las valoraciones que se hacen de algunas cuestiones recogidas en este bloque. Como se ha comentado, el apoyo gubernamental a las empresas y a la actividad empresarial es una debilidad crítica. Los encuestados observan este déficit también en la atracción de empresas extranjeras, especialmente en:

- Incentivos fiscales para grandes empresas.
- Ayudas y facilidades para gestionar la implantación.

De forma más general, también destacan un nivel insuficiente de subvenciones a la nueva contratación y de ayudas a la contratación de personal cualificado.

Los análisis realizados en los epígrafes 3 y 6 dedicados al estudio de indicadores permiten deducir fortalezas y debilidades de la Comunitat Valenciana totalmente congruentes con los resultados obtenidos en la dinámica de grupo, las entrevistas y la encuesta. Entre las debilidades detectadas, conviene pararse en el indicador denominado «motores básicos» (epígrafe 6), aunque la Comunitat Valenciana solo se queda a una distancia de 6 pp de la media europea. Madrid, Cataluña y Aragón se sitúan por encima. En instituciones e infraestructu-

ras, se queda alejada de la media europea por 23 y 29 puntos, respectivamente. Solo en sanidad aparece por encima de la media, como el resto de las regiones españolas.

En cuanto a la facilidad para hacer negocios, la Comunitat Valenciana aparece en 4.^a posición (respecto a las regiones españolas) en el indicador *Doing Business* que elabora el Banco Mundial. Esta posición es debida a que aparece relativamente bien situada en aspectos como apertura de una empresa, obtención de un permiso de construcción y obtención de electricidad. En general, estos aspectos requieren menos trámites y menos días en la Comunitat Valenciana que en el conjunto de España. En cambio, la Comunitat sale mal parada con relación al registro de la propiedad.

Un aspecto destacado, y que constituye una fortaleza de la Comunitat Valenciana, es el puerto de València, que aparece como el más competitivo en costes.

Respecto a los determinantes analizados en el apartado 6.3, la economía valenciana presenta debilidades en indicadores como renta per cápita, productividad, tasa de paro y estructura del tejido empresarial, caracterizado por una menor presencia de empresas medianas y grandes. También queda por debajo de la media en porcentaje de población empleada con estudios superiores, esfuerzo inversor en I+D y porcentaje de valor añadido que se genera en sectores intensivos en conocimiento.

En cambio, destaca positivamente por su apertura a los mercados internacionales: la Comunitat Valenciana es un territorio con una importante tradición exportadora. Este aspecto es relevante porque a menudo las empresas extranjeras se implantan en un territorio buscando acceso a determinados mercados.

También es positivo para la atracción de IED tener unos costes laborales inferiores a la media. En cuanto a los costes laborales unitarios (CLU), que corrigen el coste laboral medio por la productividad, la Comunitat Valenciana es la tercera región española con los menores CLU.

8.3. Oportunidades y amenazas

Las oportunidades y amenazas son retos externos que pueden alterar de manera significativa la posición competitiva y el desempeño de una región en el futuro.

De la dinámica de grupo se extrajeron las siguientes conclusiones en cuanto a atracción de la IED. En general, los retos futuros se ven fundamentalmente como amenazas. El corredor mediterráneo se percibe como la oportunidad más grande del entorno para mejorar la capacidad de atracción de IED en los próximos años. En el capítulo de las amenazas, se apuntan varios factores:

- En el ámbito internacional:
 - Brexit e impacto en la paridad libra/euro.
 - Fluctuación euro/dólar.

- Exceso de capacidad en Europa en el sector del automóvil, con el previsible cierre de fábricas en el futuro y los riesgos sobre la factoría de Ford.
 - China y la India están invirtiendo mucho en formación. En ciertos sectores, primero se piensa en la India y después en China, a la hora de decidir nuevas implantaciones o inversiones.
 - Creciente proteccionismo en Europa con la política «comprar al fabricante / productor local».
- En el ámbito nacional:
- Se destaca la década sin inversión en infraestructura ferroviaria, y se subraya que de este tipo de infraestructuras dependen muchos sectores.
 - El deficiente apoyo a pymes.
 - Los cambios muy habituales en las políticas públicas, que elevan el riesgo económico derivado de la acción política.
 - Considerada ya en la sección dedicada a las fortalezas y debilidades, como característica interna de la Comunitat Valenciana, se destaca el riesgo de contagio ante futuras presiones independentistas en Cataluña y País Vasco.

9.Recomendaciones para un plan de actuación

Desde el inicio de la crisis el 2008, España ha perdido peso en el stock de IED tanto mundial como de la UE. En el mundo, ha pasado del 3,8 % el 2008 al 2,1 % el 2016, y a la UE del 8,9 % al 7,3 %. Sin embargo, este stock, con relación al PIB, es hoy en día muy similar al de la media de la UE y está por encima de Alemania, Italia y Francia, e igual al del Reino Unido. El 52 % de la IED procede de la UE-15, un porcentaje mucho por debajo del que tenía antes de la crisis y que ha caído en beneficio de Norteamérica y Latinoamérica.

En el caso de la Comunitat Valenciana, su capacidad de atracción de IED se sitúa claramente por debajo de lo que le correspondería según el tamaño de su economía (PIB o empleo). Así, los datos más recientes muestran que el empleo asociado a la IED de la Comunitat Valenciana representa el 6,9 % del total nacional, mientras que aporta el 9,4 % del PIB y el 9,8 % del empleo. Además, este empleo extranjero genera en la economía valenciana el 4,5 % de su empleo total, muy por debajo de la media de las regiones españolas (6,5 %).

En este contexto, el objetivo de este informe ha sido analizar la posición de la Comunitat Valenciana tanto en el ranking de las regiones europeas como en el de las españolas en un amplio conjunto de indicadores relacionados con los determinantes de la IED. En unos casos son indicadores que reflejan la posición competitiva de las regiones (con información de la Comisión Europea y también de fuentes estadísticas referidas a la economía española) y en otros indicadores que reflejan la facilidad para hacer negocios (Banco Mundial).

El sistema de indicadores utilizado, junto con la información del trabajo de campo realizado (entrevistas, una dinámica de grupo con representantes de empresas valencianas con capital extranjero y una encuesta) ha permitido identificar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades (DAFO) que se han detallado en el apartado anterior.

Esta valiosa información tiene que ser la base a utilizar para el desarrollo de un plan de actuaciones que tenga como objetivo aumentar el peso que tiene la IED en la Comunitat Valenciana, tanto por la importancia cuantitativa como por la cualitativa de este tipo de inversión.

Las recomendaciones que se derivan del análisis realizado (dinámica de grupo, entrevistas y encuesta) se resumen a continuación, distinguiendo aquellas que emanan de la dinámica de grupo de aquellas que se obtienen a partir de las entrevistas realizadas. Adicionalmente, otras recomendaciones se derivan del sistema de indicadores utilizados que ha permitido detectar debilidades de la economía valenciana y que, por lo tanto, son medidas dirigidas a corregir estas debilidades. Dentro del plan de actuaciones, hay que identificar los sectores o las ramas productivas donde focalizar los esfuerzos a la hora de atraer IED, que son aquellos en los que la economía valenciana tiene ventajas competitivas. Finalmente, se detallan líneas estratégicas de actuación para atraer inversión directa extranjera en la Comunitat Valenciana.

9.1. Recomendaciones obtenidas de la dinámica de grupo

A continuación, se recogen las recomendaciones realizadas por los directivos participantes en la dinámica de grupo. Se ha realizado un ejercicio de agrupación sin menoscabar la literalidad de los comentarios, para no perder los matices asociados a los mensajes. Este mismo enfoque se ha usado en los apartados 9.2 y 9.3, donde se muestran las recomendaciones obtenidas de las entrevistas y las preguntas abiertas de la encuesta.

- Recomendaciones relacionadas con el Gobierno valenciano
 - Consistencia temporal en las políticas públicas.
 - Políticos capaces de comprometerse con proyectos de futuro de empresas concretas. En este punto destaca que los políticos tienen que conocer la realidad empresarial valenciana, tener planes claros, competencias lingüísticas (inglés) y vender la Comunitat Valenciana en las ferias tecnológicas. También se apunta que los políticos tienen que dar la sensación de unión cuando están fuera y no criticar a sus contrincantes políticos.
 - Mejorar la imagen de los políticos como buenos gestores, corrigiendo la imagen de derroche que se ha proyectado con los proyectos faraónicos y la corrupción. También recomiendan «dejar de hablar del pasado y hablar exclusivamente del presente y, sobre todo, del futuro».
 - Política de investigación de la Generalitat Valenciana seria y constante.
 - Plan de infraestructuras serio y que se cumpla.
 - Impedir que la carencia de dominio del valenciano (idioma) sea un freno para trabajar en València.
 - Evitar el crecimiento del nacionalismo.
- Recomendaciones relacionadas con el funcionamiento de la Administración:
 - Eliminar burocracia en los permisos de actividad. Un participante comenta que, en Dinamarca, ante cualquier trámite con la Administración, es suficiente con firmar un documento donde se afirma que se cumple con la ley.
 - Simplificar los trámites y procesos burocráticos en la gestión de licitaciones.
 - Modernizar la Administración
- Recomendaciones relacionadas con la formación.
 - Formación de posgrado más específica.
 - Formación profesional dual que arranque de verdad.
 - Profundizar en el conocimiento del inglés (idioma).
 - Formación de grado con prácticas reales (fomentar la formación dual).
 - Más unión universidad-empresa.
 - Incentivar que los profesores se transformen en emprendedores, creando empresas (se apunta que en España está mal visto que un profesor universitario trabaje con empresas).
 - Reducir los tiempos de producción de graduados.

- Incentivar la formación permanente (cheques de formación).
 - Atraer una universidad de prestigio para ofrecer un MBA de reputación mundial, con implantación directa o con una alianza, para atraer estudiantes de todo el mundo a fin de que conozcan la Comunitat Valenciana de primera mano y de esta forma algunos se instalan en ella, lo cual elevará el nivel de su capital humano.
- Recomendaciones relacionadas con las infraestructuras y polos tecnológicos:
- Desarrollar centros logísticos intermodales, para ser puerta de entrada de Oriente Medio, China y África.
 - Desarrollar el Parque de Sagunto - Puerto de Sagunto. Se apunta al hecho de que es una zona con mucho suelo, y por lo tanto una ventaja comparativa respecto de la mayoría de regiones de Europa.
 - Perfilar clústeres campeones (por ejemplo, en microelectrónica).

9.2. Recomendaciones obtenidas de las entrevistas

Los entrevistados subrayan que la Comunitat Valenciana no puede competir con las mismas estrategias que las regiones con grandes capitales. Apuntan que se pueden aprovechar estrategias de hipersegmentación y de seguidor. Una de ellas podría ser convertir València en «área metropolitana» de Madrid, combinando las fortalezas de la Comunitat Valenciana con las de Madrid. Los alquileres atractivos, la abundancia de espacio para oficinas, la buena conexión con Madrid (AVE) y el excelente clima permitan que las grandes empresas domiciliadas en Madrid, entre ellas alguna del IBEX, ubiquen su I+D y parte del *back office* que puedan tener actualmente en zonas como Majadahonda (finanzas, contabilidad, servicios jurídicos, formación...) en la Comunitat Valenciana, en ubicaciones como los puertos de València y de Alicante, el parque tecnológico de València o la zona donde se radica la Oficina de propiedad Intelectual de la Unión Europea en Alicante.

También destacan que la Comunitat Valenciana tiene un tejido empresarial de tamaño medio muy competitivo que sirve de plataforma para la internacionalización y la creación de grupos o corporaciones más grandes. Es fundamental —afirman— consolidar entre nuestros políticos y empresarios la visión de que hay una oportunidad de consolidar varios sectores empresariales, con un plan ambicioso, serio y creíble.

9.3. Recomendaciones obtenidas de la encuesta

Los participantes en la encuesta destacan tres áreas para desarrollar acciones en beneficio de la IED:

- Desarrollo y mejora de clústeres, polígonos industriales, y parques industriales y tecnológicos. En cuanto a los polígonos industriales, se apunta la necesidad de contar con una infraestructura adecuada para las compañías tecnológicas. También se subraya la necesidad de disponer de superficie industrial en cantidad y de calidad, a costes razonables, cerca de las vías importantes de comunicación más cercanas.

- Condiciones del territorio. Se destaca la oportunidad de aprovechar las condiciones climáticas de la Comunitat Valenciana para atraer empresas que sean fácilmente deslocalizables de los sectores de tecnología, I+D+i, banca...
- Gestión en la Administración. Se hace hincapié en la necesidad de agilizar los trámites administrativos. "La exigencia a las empresas en cuanto al cumplimiento de la normativa y los estudios técnicos previos es muy alta, pero la respuesta por parte de las administraciones es muy deficiente". Y también la de reducir drásticamente la burocracia, y en especial los plazos, "para conseguir las autorizaciones pertinentes para instalar o ampliar, obviamente dentro de la legalidad vigente, las empresas nuevas y las existentes". Este tema –dicen– "hoy en día es dramático y desmotivador para cualquier inversor que quiera hacer las cosas dentro de la legalidad".

9.4. Recomendaciones que se derivan de los indicadores de competitividad

En el caso de las debilidades, el indicador sintético de competitividad que elabora la Comisión Europea sitúa a la Comunitat Valenciana muy lejos de la media de las regiones europeas y también de las regiones españolas que son potenciales competidoras nuestras a la hora de captar IED. Detrás de esta reducida competitividad hay otros aspectos como la calidad y funcionamiento de las instituciones, el menor nivel de capital humano y el menor esfuerzo inversor en I+D+i. Son todos factores explicativos de las diferencias de productividad. Por lo tanto, el fomento de la IED exige mejorar la posición competitiva de la Comunitat Valenciana con actuaciones en los factores determinantes de la productividad en beneficio no solo de la IED, sino de la inversión en general.

El freno que hace que la IED no sea más grande en la Comunitat Valenciana no está en la falta de facilidad para hacer negocios (puesto que en este aspecto la Comunitat Valenciana se sitúa en el cuarto lugar del ranking de las regiones españolas), por lo que es en otras direcciones (variables explicativas de la competitividad) donde hay que poner el énfasis en el plan de actuación. Sin embargo, si bien en el indicador de la facilidad de hacer negocios que elaboró el Banco Mundial la Comunitat Valenciana sale bien parada en el contexto nacional, en el trabajo de campo se ponen de manifiesto algunas mejoras a realizar.

9.5. Sectores donde incentivar la atracción de IED

Los esfuerzos dirigidos a atraer IED tienen que focalizarse en aquellas ramas productivas donde la economía valenciana tenga ventajas competitivas. Una manera de identificar estos sectores es analizar la productividad del trabajo, de forma que las ramas a incentivar sean aquellas donde la productividad de la Comunitat Valenciana supere la media nacional. Esta es la aproximación que utilizan Maudos y Quesada (2015) con datos de las ramas productivas en las manufacturas y en los servicios, que basan su análisis en información procedente de la Encuesta Industrial, la Encuesta de Servicios y la Contabilidad Regional de España de la INE.

Con datos de 2014 (los últimos que reportan Maudos y Quesada, 2015), el cuadro 15 muestra el valor relativo de la productividad del trabajo en la Comunitat Valenciana, donde 100 es el valor de España. Por lo tanto, aquellas ramas donde el valor del índice es mayor que 100 es donde tiene ventajas competitivas la economía valenciana. En el caso de la industria, hay ventajas competitivas en cinco ramas: 1) Productos informáticos, electrónicos y ópticos; material eléctrico; maquinaria y equipo. 2) Alimentación, bebidas y tabaco; 3) Caucho, plásticos y productos minerales no metálicos. 4) Textil, cuero y calzado. 5) Material de transporte. En cuanto a servicios destacan cuatro: 1) Actividades financieras y seguros. 2) Actividades artísticas, recreativas y otros servicios. 3) Actividades inmobiliarias. 4) AAPP, educación y sanidad.

Cuadro 15. Productividad del trabajo y especialización por sectores de actividad. 2014

a) Sectores manufactureros

	Productividad del trabajo			Peso sobre el VAB total		
	CV (euros 2010)	España (euros 2010)	CV/España (España = 100)	CV (porcentaje)	España (porcentaje)	CV (España = 100)
Manufacturas	58.138	62.561	92,9	14,9	13,2	113,0
Productos informáticos, electrónicos y ópticos. Material eléctrico. Maquinaria y equipo	104.679	75.607	138,5	1,3	1,8	72,3
Alimentación, bebidas y tabaco	66.218	54.454	121,6	3,2	3,1	105,2
Caucho, plásticos y prod. minerales no met.	65.321	58.539	111,6	2,3	1,1	218,4
Textil, cuero y calzado	41.077	38.031	108,0	1,9	0,6	305,0
Material de transporte	79.470	77.290	102,8	1,5	1,5	98,0
Coquerías. Química. Prod. Farmacéuticos	111.841	118.241	94,6	1,8	1,8	98,3
Metalurgia y prod. metálicos	51.023	58.380	87,4	0,8	1,4	55,0
Muebles. Otras industrias manufactureras	37.672	52.334	72,0	1,3	1,2	113,9
Madera, corcho, papel y artes gráficas	30.751	48.342	63,6	0,9	0,8	107,2

b) Sectores servicios

	Productividad del trabajo			Peso sobre el VAB total		
	CV (euros 2010)	España (euros 2010)	CV/España (España = 100)	CV (porcentaje)	España (porcentaje)	CV (España = 100)
Servicios	48.480	50.725	95,6	72,7	74,4	97,6
Act. financieras y seguros	118.872	100.726	118,0	3,6	3,9	91,8
Act. artísticas, recreativas y otras serv.	29.266	25.837	113,3	4,6	4,3	106,7
Act. inmobiliarias	610.321	574.299	106,3	14,1	12,2	116,0
AAPP. Educación. Sanidad	47.874	46.930	102,0	17,9	18,6	96,1
Comercio	33.142	35.298	93,9	12,2	12,2	99,7
Transporte	49.108	55.667	88,2	5,2	4,8	107,5
Hostelería	41.107	48.259	85,2	7,4	7,0	105,0
Informac. y comunicaciones	81.435	96.426	84,5	2,3	4,0	56,5
Act. profesionales, cient. y técnicas. Act. administrativas y serv. auxiliares	26.247	35.198	74,6	5,5	7,4	74,6

Fuente: Maudos y Quesada (2015)

En el cuadro se reportan adicionalmente dos variables: a) si la Comunitat Valenciana está más o menos especializada que la media nacional (un valor por encima de 100 implica que el peso de esta rama en el total del VAB supera la media de España); y b) el efecto tractor de cada una de las ramas productivas, es decir, el peso que tiene en el VAB total de la Comunitat Valenciana, que mide la importancia relativa del sector.

Los mensajes a destacar son los siguientes:

- a) Una buena noticia en la industria valenciana es que hay tres ramas con ventajas competitivas (una productividad por encima de la media nacional) y donde está más especializada que la media. Son las ramas: Alimentación, bebidas y tabaco; Caucho, plásticos y productos minerales no metálicos, y Textil, cuero y calzado. La primera es la más importante en tamaño porque aporta el 3,2 % del VAB de la economía valenciana.
- b) En los servicios, hay dos sectores con ventajas competitivas y donde la economía valenciana está más especializada que la media: Actividades inmobiliarias y Actividades artísticas, recreativas y otros servicios. La primera es muy importante en tamaño, aporta el 14,1 % del VAB total, a pesar de que hay que interpretar el dato con cautela porque están imputadas como rentas los alquileres de las viviendas en propiedad.
- c) Adicionalmente hay dos sectores donde la economía valenciana tiene ventajas competitivas y, sin embargo, está menos especializada que la media nacional: Productos informáticos, electrónicos y ópticos; material y equipo eléctrico. Maquinaria y equipo, y Actividades financieras y seguros. Son, por lo tanto, dos ramas productivas a incentivar, no solo desde el punto de vista de la IED, sino también del nacional.

¿Qué factores están detrás de las ventajas competitivas de la economía valenciana? La respuesta está en las variables explicativas de la productividad que han sido analizadas en páginas anteriores. La limitación que impone la disponibilidad de información en cuanto a la rama de actividad en las regiones españolas nos obliga a centrarnos en cuatro: capital humano (porcentaje de empleados con estudios superiores en el total de los empleados del sector), esfuerzo en I+D (como porcentaje del valor añadido bruto), tamaño empresarial (peso de grandes empresas -más de 200 empleados- al total) e internacionalización (peso de las exportaciones en el valor añadido bruto).

Cuadro 16. Determinantes de la productividad del trabajo. 2014

a) Sectores manufactureros

	Capital humano	Y + D	Importancia grandes empresas	Internacionalización
Manufacturas	75,7	55,6	79,4	91,0
Productos informáticos, electrónicos y ópticos. Material eléctrico. Maquinaria y equipo	99,8	79,2	38,2	80,3
Alimentación, bebidas y tabaco	85,1	115,5	140,5	64,8
Caucho, plásticos y prod. minerales no met.	86,5	63,7	145,7	132,3
Textil, cuero y calzado	71,4	32,5	61,2	49,2
Material de transporte	65,4	39,6	104,4	130,5
Coquerías. Química. Prod. farmacéuticos	100,4	58,2	65,0	75,9
Metalurgia y prod. metálicos	72,7	73,3	43,6	98,2
Muebles; otras industrias manufactureras	83,7	105,2	70,9	150,3
Madera, corcho, papel y artes gráficas	59,8	71,3	74,2	54,0

b) Sectores servicios

	Capital humano	Y + D	Importancia grandes empresas	Internacionalización
Servicios	91,0	64,4	74,0	13,4
Act. financieras y seguros	100,1	64,7	33,4	n. d.
Act. artísticas, recreativas y otros serv.	92,4	116,8	63,3	n. d.
Act. inmobiliarias	84,7	64,7	60,1	n. d.
AAPP. Educación. Sanidad	102,4	116,8	53,3	n. d.
Comercio	88,8	70,9	143,8	n. d.
Transporte	85,8	57,4	93,0	n. d.
Hostelería	101,8	57,4	53,2	n. d.
Informac. y comunicaciones	100,3	57,4	19,6	n. d.
Act. profesionales, cient. y técnicas; Act. administrativas y serv. auxiliares	91,4	64,7	67,2	n. d.

Fuente: INE y elaboración propia.

El cuadro 16 muestra la posición relativa de la Comunitat Valenciana en el contexto nacional en cada una de las cuatro variables mencionadas. Se centra la atención en las ramas de actividad donde la economía valenciana tiene ventajas competitivas (productividad por encima de la media), y se destacan algunos mensajes:

- a) En el sector de la alimentación, bebidas y tabaco, donde nuestra productividad es un 22 % superior a la media nacional, destaca la presencia más grande de grandes

empresas (un 40 % superior) y un mayor esfuerzo en I+D (un 16 % superior). En cambio, es un sector donde tiene que mejorar el capital humano y el nivel de apertura externa de las empresas.

- b) El sector textil, donde la productividad de la economía valenciana es un 8 % superior a la de España, presenta valores de los determinantes de la productividad por debajo de la media nacional, por lo cual tiene que haber otros factores diferentes de aquellos que podemos medir, donde nuestra economía presenta ventajas. Lo mismo pasa con el sector de los productos informáticos, electrónicos y ópticos; material y equipo electrónico, y la maquinaria y equipo.
- c) En el sector del caucho, plástico y productos minerales no metálicos (donde nuestra productividad es un 12 % superior), destaca una presencia mayor de grandes empresas junto a su internacionalización.
- d) En los servicios, la productividad mayor de la economía valenciana en las actividades financieras y de seguros, y las inmobiliarias no parece que se deba a las variables que podemos medir, puesto que en todas estas la Comunitat Valenciana está por encima de la media nacional. Por lo tanto, dada nuestra mayor productividad, habría que trabajar en los determinantes de la productividad y aumentar el capital humano, el esfuerzo inversor en I+D, la apertura externa de las empresas y la dimensión de las empresas.

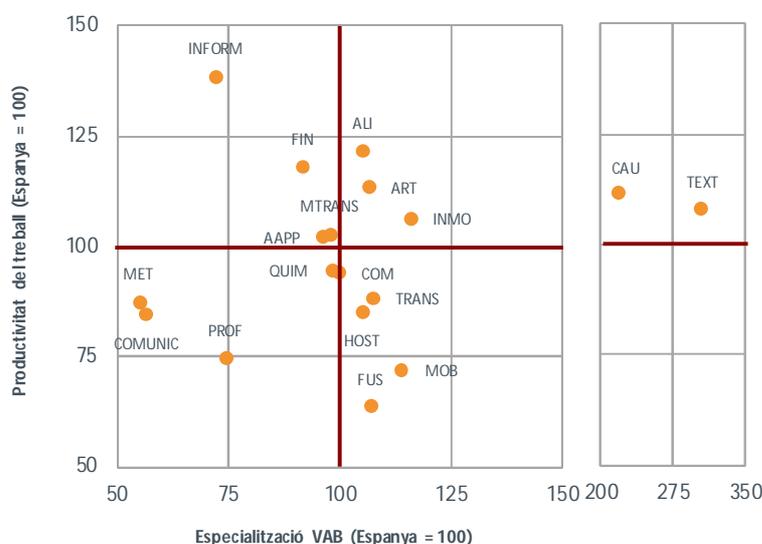
De manera resumida, el gráfico 36 muestra la posición relativa de la economía valenciana con relación a la media nacional en dos variables: productividad y especialización. Las ramas por encima de la línea horizontal son aquellas que conviene incentivar al ser aquellas con ventajas competitivas. Las del cuadrante superior derecho son ramas a consolidar porque la economía valenciana ya está especializada, mientras que las del cuadrante superior izquierdo son ramas a potenciar. De las ramas donde la economía valenciana no tiene ventajas competitivas (por debajo de la línea horizontal), las del cuadrante izquierdo son ramas donde, afortunadamente, estamos pocos especializados. Una estrategia de apoyo para estas ramas exige previamente diseñar medidas conducentes a mejorar su productividad. Las ramas del cuadrante inferior derecho son sectores donde hay que mejorar la competitividad, porque en caso contrario habría que reducir la especialización de la economía valenciana.

9.6. Líneas estratégicas de actuación para atraer inversión directa extranjera

Al margen de las propuestas puntuales ya detalladas en los epígrafes anteriores, el análisis conjunto del sistema de indicadores de competitividad y del trabajo de campo, permite enumerar las siguientes líneas estratégicas de actuación para incentivar la captación de inversión directa extranjera en la Comunitat Valenciana.

1. Creación de un observatorio de seguimiento de la inversión directa extranjera en la Comunitat Valenciana, que permita: a) Analizar el clima de los negocios en la Comunitat Valenciana; b) identificar barreras de entrada a la inversión extranjera y limitaciones al desarrollo de las empresas extranjeras ya instaladas, y c) identificar casos de éxito. La idea sería disponer de un informe anual similar a aquel que realiza el IESE para el Ministerio de Economía y Competitividad (*Barómetro del clima de negocios en*

Gráfico 36. Productividad del trabajo y peso en el VAB total por sectores. C. Valenciana. 2014 (España = 100)



ALI: Alimentación, bebidas y tabaco. TEXT: Textil, cuero y calzado. MAD: Madera, corcho, papel y artes gráficas. QUIM: Coquerías; Química; Prod. Farmacéuticos. CAU: Caucho, plásticos y prod. minerales no met. MET: Metalurgia y prod. metálicos. PINF: Productos informáticos, electrónicos y ópticos; Material eléctrico; Maquinaria y equipo. MTRANS: Material de transporte. MUEB: Muebles; otras industrias manufactureras. COM: Comercio. TRANS: Transporte. HOST: Hostelería. INF: Informac. y comunicaciones. FIN: Act. financieras y seguros. INMO: Act. Inmobiliarias. PROF: Act. Profesionales, cient. y técnicas. Act. Administrativas y serv. Auxiliares. AAPP: AAPP; Educación; Sanidad. ART: Act. Artísticas, recreativas y otros serv.

Fuente: INE y elaboración propia.

España desde la perspectiva del inversor extranjero) y estudiar casos empresariales de éxito a la hora de atraer capital extranjero.

2. Incrementar los recursos tanto humanos como financieros de la Generalitat Valenciana destinados a captar IED. La simple implementación de la recomendación anterior de crear un observatorio de seguimiento específico de la economía valenciana exige disponer de financiación para realizar el trabajo de campo y analizar la información, y contar con personal de la IVACE que apoye el trabajo de campo.
3. Plan específico destinado a aumentar la capacitación en el uso del inglés a todos los niveles en la Comunitat Valenciana: personal de las administraciones públicas, sistema educativo (en general), etc.

- 4.** Incentivar la formación profesional dual con el objetivo de adecuar las competencias de la oferta de mano de obra a las demandas de las empresas, especialmente a aquellas que reclaman las empresas con capital extranjero.
- 5.** Plan dirigido a mejorar la imagen exterior de la Comunitat Valenciana, incluyendo acciones específicas para evitar que los escándalos de corrupción del pasado no sean un lastre para la atracción de IED. El plan tiene que contener acciones con los medios de comunicación (como la celebración de encuentros con las administraciones públicas y empresarios), dada su importancia en la difusión de la información.
- 6.** Incrementar las ayudas directas a la implantación del capital extranjero en la Comunitat Valenciana, para hacer frente a la competencia de otras comunidades autónomas españolas.
- 7.** Sacar provecho de los activos estratégicos donde la economía valenciana tiene ventajas competitivas, empezando con acciones específicas para el activo "suelo" por buena posición de la Comunitat Valenciana en términos de localización y precio (como Parque Sagunto).
- 8.** Diseñar un plan de actuación específico de las ramas de actividad identificadas en este informe (apartado 9.5) donde la economía valenciana tiene ventajas competitivas. En este plan tendrían que ser protagonistas las asociaciones de empresarios de los sectores señalados, creando grupos de trabajo donde estén presentes las asociaciones y representantes de la IVACE. Considerando que un elevado porcentaje del capital extranjero entra comprando empresas ya instaladas en la Comunitat Valenciana, las asociaciones empresariales son clave para informar de las posibles opciones de compra.
- 9.** Mantener reuniones periódicas de la IVACE con representantes de las grandes consultoras, dadas las relaciones que estas tienen con potenciales inversores en la Comunitat Valenciana.
- 10.** Mantener reuniones periódicas con representantes del capital extranjero ya presente en la economía valenciana, con objeto de detectar de forma temprana las debilidades y amenazas, incentivando de este modo la reinversión de los beneficios en la Comunitat Valenciana y evitando potenciales desinversiones.
- 11.** Creación de unas redes de socios/colaboradores del IVACE para la captación de inversión directa extranjera en la Comunitat Valenciana, diseñando un sistema de incentivos económicos.

Apéndice: Cuestionario

Sección 0. Introducción al cuestionario

La Generalitat Valenciana, a través del IVACE, ha encargado al Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) la realización de un estudio para la elaboración de un plan estratégico de inversión extranjera en la Comunitat Valenciana.

Para la elaboración del Plan, es necesario identificar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que presenta la Comunitat Valenciana a la hora de atraer inversión extranjera.

En su calidad de representante de una empresa con capital extranjero en la Comunitat Valenciana, le agradecemos que nos dedique unos minutos a contestar este cuestionario.

La información será tratada de forma confidencial y publicada de forma agregada.

Puede responder en el propio cuestionario, guardar el fichero y enviarlo adjunto a la siguiente dirección de correo electrónico ivie@ivie.es antes del viernes 10 de noviembre. Alternativamente, puede imprimirlo, contestarlo y enviarlo escaneado por correo electrónico. Para cualquier aclaración, puede dirigirse a vicente.safon@uv.es.

Sección 1. Implantación de su empresa en la Comunitat Valenciana (CV)

1. ¿Cómo entraron a la CV? (solo 1 respuesta)

Nueva implantación

Fusión

Adquisición

Joint venture

Otras formas (indicar):

2. ¿En qué año entró la empresa extranjera a la CV?

3. ¿Cuál es la nacionalidad de la empresa extranjera? Si es una empresa multinacional, indique la nacionalidad dominante o conteste "varias" si no hay una nacionalidad clara en la empresa extranjera.

4. ¿Cuáles fueron los principales motivos que llevaron a la empresa extranjera (o capital extranjero) a instalarse en la CV? (marque todos los que considere)

Tamaño del mercado valenciano

Tamaño del mercado español

Localización geoestratégica de la CV

Acceso a mercados foráneos a través de la CV

Costes laborales

Abundancia y cualificación de la mano de obra

Incentivos y subvenciones

Marco fiscal

Infraestructuras (puertos, aeropuertos, AVE, carreteras...)

Marco de I+D+i

Calidad de vida

Idioma español y cercanía cultural

Existencia de empresas atractivas para la entrada o para hacer negocio con su posterior venta

Existencia de clusters industriales

Clientes y/o proveedores ya instalados

Clima de negocios óptimo

Amplia comunidad extranjera del país de la empresa matriz en la CV

Conocimiento previo de la CV por vínculos familiares o profesionales...

Otros (indicar):

5. ¿Cuál fue la fuente a través de la cual la empresa extranjera (o capital extranjero) consideró la CV como una ubicación potencialmente interesante? Marque todos los que considere

- Empresa de consultoría
- Despacho de abogados
- Contacto en una feria o similar
- Consulado-Embajada
- Otras empresas ya instaladas con las que teníamos relación
- Amistades bien informadas que nos hablaron de la CV
- Investigación propia (consulta de webs como investinspain.org –del ICEX-, invest-cv.com –de la Generalitat Valenciana...)
- Conocimiento personal de la CV por parte de nuestros empleados, directivos o propietarios
- Otros (indicar):

6. ¿Contrataron servicios de consultoría para la elección de la CV como destino de su empresa?

- Sí.
- No.

Sección 2. Valoración del atractivo de la Comunitat Valenciana desde la perspectiva de su empresa

Por favor, indique qué nivel tiene la CV en las siguientes variables. Marque su contestación sobre la escala recogida en las siguientes tablas donde:

- 1= La CV tiene un nivel muy bajo.
- 2= Nivel bajo.
- 3= Nivel medio.
- 4= Nivel alto.
- 5= Nivel muy alto.

E indique cuánto influye cada factor en su empresa sobre una escala en la que el nivel mínimo es 1 (no influye nada) y el máximo es 5 (influye muchísimo).

	Evaluación del atractivo de la Comunitat Valenciana					¿Cuánto influye este factor en su empresa?				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Mercado laboral										
Abundancia de mano de obra cualificada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Abundancia de mano de obra no cualificada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Funcionamiento del actual sistema de convenios colectivos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Adecuación de la legislación laboral a las necesidades de su empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Movilidad geográfica de los valencianos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flexibilidad de los horarios laborales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Facilidad en la gestión de visados para la atracción de mano de obra	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Facilidad para conseguir permiso de trabajo y/o de residencia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivos y ayudas a la contratación laboral	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fiscalidad										
Impuesto sobre Sociedades	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seguridad Social del trabajador a cargo de la empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
IVA e impuestos especiales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fiscalidad sobre los no residentes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Utilidad de los convenios de doble imposición	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Marco regulatorio y legal										
Carga burocrática en el funcionamiento de la empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rapidez y eficacia de los juzgados mercantiles	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Protección de los derechos de la propiedad intelectual	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estabilidad del marco regulatorio en su sector	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Desarrollo y aplicación de la legislación de la competencia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Infraestructuras	Evaluación del atractivo de la Comunitat Valenciana					¿Cuánto influye este factor en su empresa?				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Aeropuertos										
Conexión de vuelos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Frecuencia de vuelos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Precios de los billetes (pasajeros) y de los servicios aeroportuarios (air cargo)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eficiencia del check-in, gestión de equipajes, control de pasajeros y reclamaciones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comodidad y nivel de servicios (zonas de espera, acceso a aviones, rest.i, parking, alquiler vehículos...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conectividad de aeropuertos con otras infraestructuras (tren, carretera, aeropuerto)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Puertos										
Infraestructura marítima (calado, longitud de muelles...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Almacenes y zonas de actividad logística	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Costes de escala y manipulación de contenedores	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Precios de los servicios portuarios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agilidad en los trámites portuarios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eficacia de la Autoridad Portuaria	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conectividad de puertos con otras infraestructuras (tren, carretera, aeropuerto)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Número de líneas nacionales e internacionales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Carreteras	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ferrocarril	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tren de Alta Velocidad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Extensión (tamaño) de centros logísticos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disponibilidad y calidad de las redes de distribución	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disponibilidad y calidad de las redes de proveedores	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disponibilidad de suelo industrial	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Evaluación del atractivo de la Comunitat Valenciana					¿Cuánto influye este factor en su empresa?				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Costes										
Costes de mano de obra cualificada	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Costes de mano de obra no cualificada	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Costes del despido	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Costes de alquiler de oficinas	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Coste del suelo industrial	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Coste de los hoteles de 4 y 5 estrellas	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Costes de gas y electricidad	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Coste de las materias primas	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Coste de transportes	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Costes de adaptación a la normativa medioambiental	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Costes de adaptación a las diferentes normativas autonómicas y locales	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Financiación										
Acceso a la financiación bancaria (bancos comerciales)	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Coste de la financiación bancaria	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Apoyo de la Sociedad de Garantía Recíproca	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Número de sociedades de capital riesgo	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Coste del capital riesgo	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Facilidad y coste del acceso al mercado secundario (Bolsa de Valencia)	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Incentivos y subvenciones para la inversión	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

	Evaluación del atractivo de la Comunitat Valenciana					¿Cuánto influye este factor en su empresa?				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Capital humano										
Disponibilidad de mano de obra cualificada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disponibilidad de mano de obra no cualificada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dominio de idiomas de la mano de obra local	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Habilidades matemáticas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nivel de la formación superior (Universidad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Capacidad de aprendizaje y creatividad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aceptación de responsabilidades y objetivos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Innovación										
Número y calidad de parques científicos/tecnológicos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disponibilidad de investigadores	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivos y ayudas a la I+D+i	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aplicación empresarial de la I+D+i	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Calidad de vida										
Coste de la vida	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Calidad del sistema sanitario	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disponibilidad de escuelas internacionales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Integración de los expatriados y de sus familias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ocio y cultura	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seguridad ciudadana	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Clima	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mercado y clima de negocios										
Abundancia de materias primas y recursos naturales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tamaño del mercado (clientes) para su empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acceso a mercados exteriores de las empresas de su sector desde la CV	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Abundancia de empresas high-tech	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nivel de corrupción entre empresas y en la administración	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nivel de protección a la inversión extranjera	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Apoyo gubernamental a empresas y a la actividad empresarial	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Situación geoestratégica de la región	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Sección 3. Estrategias para la CV

Por favor, indique en orden de prioridad las tres medidas que en su opinión más contribuirían a aumentar el atractivo de la Comunitat Valenciana para la inversión directa extranjera de empresas de su sector en los próximos 3 años.

1.-

--

2.-

--

3.-

--

Sección 4. Clasificación

1. Nombre de la empresa en la Comunitat Valenciana
2. Actividad principal de su empresa en España. Marque tantas como considere:
 - Agricultura, silvicultura y pesca
 - Automoción y componentes
 - Viajes, turismo y ocio
 - Bancos, seguros y otros servicios financieros
 - Productos químicos, farmacéuticos, biotecnología y ciencias de la vida y la salud
 - Construcción y servicios de ingeniería
 - Electrónica, tecnologías de la información y telecomunicaciones
 - Energía
 - Energías renovables
 - Alimentos y bebidas
 - Aeroespacial y aeronáutica
 - Medio ambiente, agua y tratamiento de agua y residuos
 - Logística y transporte
 - Medios de comunicación y entretenimiento
 - Servicios profesionales
 - Distribución comercial, venta minorista y bienes de consumo
 - Asociaciones comerciales y organismos de promoción de inversiones
 - Organizaciones internacionales, ONG y otras organizaciones sin fines de lucro
 - Otro
3. ¿Qué actividades desarrolla la empresa implantada en la Comunitat Valenciana? Marque tantas como corresponda
 - Logística
 - Producción
 - I+D
 - Marketing y ventas
 - Otros (indicar):
4. ¿Cuál es el número aproximado de empleados (equivalentes a tiempo completo) de su empresa en la Comunitat Valenciana?
5. ¿Qué porcentaje del capital posee directa o indirectamente la empresa extranjera?
6. ¿Hay fondos de inversión entre sus accionistas? Sí No
7. Por favor, indíquenos su cargo (director general, consejero delegado...) en la empresa:

Muchas gracias por su colaboración. En la primera página le indicamos cómo hacernos llegar el cuestionario.

Fuentes utilizadas para elaborar el cuestionario: ICEX-Invest in Spain; Fdiintelligence.com; Pla Estratègic de Promoció Exterior Comunitat Valenciana 2017-2019; y elaboración propia.

Referencias bibliográficas

- Annoni, P., L. Dijkstra y N. Gargano (2017): *The EU Regional Competitiveness Index 2016*. Bruselas: Comisión Europea. Disponible en Internet: http://ec.europa.eu/regional_policy/es/information/publications/working-papers/2017/the-eu-regional-competitiveness-index-2016 [consulta: 23 de noviembre de 2017]
- Antràs, P. (2002): "Firms, contracts and trade structure", *Quarterly Journal of Economics* 118(4), 1374-1418.
- Antràs, P. y E. Helpman (2004): "Global Sourcing", *Journal of Political Economy* 112(3), 552-580.
- Bajo-Rubio, O. (1991): "Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera directa en España", *Información Comercial Española* 696-697, 53-74.
- Bajo-Rubio, O. y C. López-Pueyo (2002): "FDI in a process of economic integration: The case of Spanish manufacturing, 1986-1992", *Journal of Economic Integration* 17(1), 85-103.
- Baldwin, R. E., R. Forslid y J. Haaland (1996): "Investment Creation and Diversion in Europe", *The World Economy* 19(6), pp.635-659.
- Banco Mundial (2015): *Doing business en España 2015*. Washington.
- _____ (2017a): *Doing business 2017: Equal Opportunity for All*. Washington.
- _____ (2017b): *Doing Business Measuring Business Regulations*. 2017. Base de datos disponible en Internet: <http://www.doingbusiness.org/> [consulta: noviembre de 2017]
- Bergen, M. y M. A. Peteraf (2002): Competitor identification and competitor analysis: a broad-based managerial approach. *Managerial and decision economics* 23(4-5), 157-169.
- Bloningen, B. A. (2005): "A Review of the Empirical Literature of FDI Determinants", *Atlantic Economic Journal* 33, 383-403.
- Comisión Europea (2017): *European Regional Competitiveness Index*. Base de datos disponible en Internet: http://ec.europa.eu/regional_policy/es/information/maps/regional_competitiveness/ [consulta: noviembre de 2017]
- Dunning, J. H. (1977): "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A search for an Eclectic Approach", en Ohlin, B., P. O. Hesselborn y P. M. Wijkman (eds.): *The International Allocation of Economic Activity*. Londres: Macmillan, 395-418.
- _____ (1981): "[Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach](#)", *Weltwirtschaftliches Archiv* 122, 669-677.
- fDi Magazine (2017): "fDi European cities and regions of the future 2016/17 rankings". *fDi supplement. Europe's leading lights*. Produced by fDi Maganize. The business of globalisation.

- Fernández Cela, J. C. (2015): "Estructura espacial de los flujos de Inversión Exterior Directa en España. Primeros pasos para la elaboración de una cartografía financiera", *Geopolítica* 6(1), 107-136.
- Fernández-Otheo, C. M. (2000): "Concentración y especialización regional de la inversión directa extranjera en España", *Economía Industrial* 335-336, 67-82.
- Fundación BBVA e Ivie (Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques) (2015): *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial (1964-2013)*. Junio de 2015. Base de datos disponible en Internet: http://www.fbbva.es/TLFU/microsites/stock09/fbbva_stock08_index.html [consulta: noviembre de 2017]
- Grossman, G. M. y O. D. Hart (1986): "The cost and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration", *Journal of Political Economy* 94(4), 691-719.
- Guillén, M. F. y E. García-Canal (2011): *Las nuevas multinacionales: las empresas españolas en el mundo*. Madrid: Ariel.
- Gutiérrez-Portilla, P., A. Maza, J. Villaverde y M. Hierro (2016): "Foreign direct investment in the Spanish regions: What are the influencing factors?", *Investigaciones Regionales* 35, 67-82.
- Helpman, E. (2011): *Understanding Global Trade*. Cambridge: Harvard University Press.
- Helpman, E., M. J. Melitz y S. R. Yeaple (2004): "Export Versus FDI with Heterogeneous Firms", *American Economic Review* 94(1), 300-316.
- ICEX (2016): Barómetro del Clima de Negocios en España desde la Perspectiva del Inversor Extranjero. ICEX-Invest in Spain, IESE International Center for Competitiveness, Multinacionales por Marca España. Disponible en Internet <http://www.investinspain.org/invest/es/canal-de-informacion/documentacion/como-hacer-negocios-en-espana/DOC2016681761.html>. [consulta: 1 de septiembre de 2017]
- INE (Instituto Nacional de Estadística) (2017a): Contabilidad Regional de España. Madrid. Disponible en Internet: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736167628&menu=resultados&idp=1254735576581. [consulta: septiembre de 2017]
- _____ (2017b): Encuesta de Población Activa. Madrid. Disponible en Internet: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176918&menu=resultados&idp=1254735976595. [consulta: noviembre de 2017]
- _____ (2017c): Estadística sobre Actividades de I+D. Madrid. Disponible en Internet: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176754&menu=ultiDatos&idp=1254735576669. [consulta: septiembre de 2017]

- _____ (2017d): Explotación Estadística del Directorio Central de Empresas. DIRCE. Madrid. Disponible en Internet: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550. [consulta: septiembre de 2017]
- Johanson, J. y J. E. Vahlne (1977): "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment", *Journal of International Business Studies* 8(1), 23-32.
- Mainer, C. (2014): "La decisión de exportar y/o realizar inversión directa en las pymes", *Revista ICE* 877 (marzo-abril), 101-114.
- Martín, C. y F. J. Velázquez (1997): "The determining factors of foreign direct investment in Spain the rest of OECD: lesson for the CEES", CEPR Discussion Paper n.º 1637, Center for Economic Policy Research.
- Maudos, J. y Quesada, J. (2015): "¿Industria y/o Servicios? Dónde están las ventajas competitivas valencianas, Foro 2015, Fundación Cañada Blanch.
- Maudos, J., E. Benages y L. Hernández (2017): *El valor económico de las actividades basadas en el conocimiento en España y sus regiones*. Madrid: Fundación Ramón Areces.
- MINECO (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad) (2009): *Boletín de inversiones exteriores. Inversiones Exteriores Directas: Posición 2007*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Disponible en Internet: <http://www.comercio.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/posicion-inversion-directa/PDF/Posici%3b3n2007Directa.pdf>
- _____ (2010): *Boletín de inversiones exteriores. Inversiones Exteriores Directas: Posición 2008*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Disponible en Internet: <http://www.comercio.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/posicion-inversion-directa/PDF/Posicion2008Directa.pdf>
- _____ (2011): *Boletín de inversiones exteriores. Inversiones Exteriores Directas: Posición 2009*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Disponible en Internet: <http://www.comercio.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/posicion-inversion-directa/PDF/Posici%3b3n%202009%20Directas.pdf>
- _____ (2012): *Boletín de inversiones exteriores. Inversiones Exteriores Directas: Posición 2010*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Disponible en Internet: <http://www.comercio.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/posicion-inversion-directa/PDF/posici%3b3n2010Directas.pdf>

- _____ (2013): *Boletín de inversiones exteriores. Inversiones Exteriores Directas: Posición 2011 (2012)*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Disponible en Internet: http://www.comercio.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/posicion-inversion-directa/PDF/Posicion_Directa_2011_Estimacion_2012.pdf
- _____ (2014): *Boletín de inversiones exteriores. Inversiones Exteriores Directas: Posición 2012*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Disponible en Internet: <http://www.comercio.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/posicion-inversion-directa/PDF/Posicion-2012-Directa.pdf>
- _____ (2015): *Boletín de inversiones exteriores. Inversiones Exteriores Directas: Posición 2013*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Disponible en Internet: <http://www.comercio.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/posicion-inversion-directa/PDF/Posicion-2013-Directa.pdf>
- _____ (2016): *Boletín de inversiones exteriores. Inversiones Exteriores Directas: Posición 2014*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Disponible en Internet: <http://www.comercio.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/posicion-inversion-directa/PDF/Posicion-2014-Directa.pdf>
- _____ (2017a): *Boletín de inversiones exteriores. Inversiones Exteriores Directas: Posición 2015*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Disponible en Internet: <http://www.comercio.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/posicion-inversion-directa/PDF/Posicion-2015-Directa.pdf>
- _____ (2017b): DataInvex. Estadísticas de Inversión Extranjera en España. Madrid: S. G. de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones, MINECO. Disponible en Internet: http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx [consulta: noviembre de 2017]
- _____ (2017c): DataComex Estadísticas del Comercio Exterior Español. Madrid: S. G. Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, MINECO. Disponible en Internet: http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx [consulta: noviembre de 2017]
- Muñoz-Guarasa, M. (1999): *La inversión directa extranjera en España: Factores determinantes*. Madrid: Civitas.
- Myro, R. y M. E. Álvarez (coord.) (2014): *España en la inversión directa Internacional*. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.

- Nunn, N. y D. Trefler (2008): "The boundaries of the multinational firm: an empirical analysis", en Helpman E., D. Marini, T. Verdier (2008): *The Organization of Firms in a Global Economy*. Cambridge: Harvard University Press, 55-83.
- Ortega, E. (1992): *La inversión extranjera directa en España (1986-1990)*. Madrid: Servicio de Estudios Económicos, Banco de España.
- Pelegrín, A. (2002): "Inversión extranjera directa: factores determinantes de la localización regional", *Papeles de Economía Española* 93, 122-134.
- _____ (2003): "Regional distribution of foreign manufacturing investment in Spain. Do agglomeration economies matter?", Documento de Trabajo n.º 6, Institut d'Economia de Barcelona.
- Pelegrín, A. y C. Bolancé (2008): "Regional foreign direct investment in manufacturing. Do agglomeration economies matter?", *Regional Studies* 42, 505-522.
- Rodríguez C. (2005): "Un análisis comparado de la inversión extranjera directa efectiva y potencial de las regiones españolas", *Revista de Estudios Regionales* 73, 13-41.
- Rodríguez, X. A. y J. Pallas (2008): "Determinants of foreign direct investment in Spain", *Applied Economics* 40 (19), 2443-2450.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2013): "Optimizing government services: A Case for Joint Investment and Trade Promotion?". IPA Observer Series n.º 1, Ginebra.
- _____ (2017): Unctadstat. Disponible en Internet: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> [consulta: noviembre de 2017]
- Vernon, R. (1966): "International Investment And International Trade In The Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), pp.190-207.
- Villaverde, J. y A. Maza (2012): "Foreign direct investment in Spain: Regional distribution and Determinants", *International Business Review*, 21, 722-733.
- Zaheer, S. (1995): "Overcoming the liability of foreignness", *Academy of Management journal*, 38(2), 341-363.