

JULIA SALOM CARRASCO

LA INSERCIÓN DE LAS CIUDADES EN LAS REDES GLOBALES A TRAVÉS DE LAS RELACIONES FINANCIERAS. EL CASO DE LA CIUDAD DE VALENCIA¹

RESUMEN

El objetivo de este artículo es definir la posición de la ciudad de Valencia en las redes económicas mundiales a partir del análisis de las relaciones de propiedad y filiación de las empresas multinacionales ubicadas en ella, así como caracterizar el alcance espacial y la especialización sectorial de los enlaces que las conectan con dichas redes. La fuente utilizada es la base de datos ORBIS 2007-2010, por lo que la información corresponde fundamentalmente al periodo previo al estallido de la burbuja inmobiliaria en España.

La metodología de análisis de redes se ha mostrado adecuada para analizar en este caso las relaciones financieras de un área urbana de tipo intermedio con su entorno a escala intraurbana, intranacional, e internacional.

El análisis de las relaciones de propiedad y filiación de las empresas multinacionales instaladas en la región urbana de Valencia muestra claramente un escenario de dependencia en relación a la capital política, Madrid, así como su proyección sobre las ciudades del Mediterráneo español y algunos países de América Latina. En un análisis más detallado, se distinguen dos tipos de redes interempresariales: las vinculadas a los sectores tradicionales, principalmente manufactureros, que se caracterizan por la importancia de las relaciones internacionales, un nivel tecnológico de las empresas medio-alto y una mayor proporción de servicios intensivos en conocimiento; y las articuladas en torno al sector de la construcción, mayoritariamente de escala intraurbana e intranacional, especializadas en sectores con un nivel tecnológico y de conocimiento menor, y con un fuerte peso de las asociaciones temporales de empresas, una fórmula jurídica que permite el agrupamiento de empresas para la realización de proyectos concretos y provisión de servicios.

PALABRAS CLAVE: Ciudades globales, Sistema de ciudades, Empresas multinacionales, Valencia

ABSTRACT

THE INSERTION OF THE CITIES IN THE GLOBAL NETWORKS THROUGH FINANCIAL RELATIONS: THE CASE OF THE CITY OF VALENCIA

The objective of this study is to define the position of the city in worldwide economic networks by analyzing the connections between multinational companies and the city. The source of data is the ORBIS database 2007-2010, and the information relates primarily to the period before the outbreak of the real

1 Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local, Universitat de València. Julia.Salom@uv.es

La presente investigación ha sido realizada durante la estancia de la autora en el Instituto de Geografía y Sostenibilidad de la Universidad de Lausanne, gracias a la financiación del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, mediante el Programa Nacional de Movilidad de Recursos Humanos del Plan Nacional de I+D+i 2008-2011, y en el marco de los proyectos de investigación financiados por el Plan Nacional de I+D del Ministerio de Ciencia e Innovación titulados: "Sostenibilidad ambiental y social en espacios metropolitanos. El caso del Área Metropolitana de Valencia" (CSO2010-20481); y "Sostenibilidad y competitividad urbanas en un contexto global. El Área Metropolitana de Valencia" (CSO2013-46863-C3-1-R).

estate bubble in Spain. The methodology used for the analysis of networks has revealed to be appropriate in order to study the financial connections of a medium-size urban area with its environment on an intra-urban, intra-national, and international scale.

The property and affiliation relationship analysis of the multinational companies in the urban region of Valencia clearly shows a dependency scenario in relation to the political capital, Madrid, as well as its projection on the Spanish Mediterranean cities and on some Latin American countries. In a more detailed analysis, two types of entrepreneurial networks are distinguished: those linked to the traditional industries, primarily manufacturing sectors, characterized by the importance of the international connections, by a medium-high technological level of the companies and by a major proportion of knowledge-intensive services; and also those networks linked to the sector of the construction, mostly of intra-urban and intra-national scale. These last networks are specialized in sectors with a low technological and less knowledge-intensive level, and with a strong weight of temporary joint ventures; a juridical formula that allows entities to gather for the accomplishment of specific projects and provision of services.

In this context the perspectives are pessimists, since about 30-40% of the external contacts and the multinational companies within the urban area are characterized by its temporality and its connection to the constructor sector, strongly affected by the crisis. Therefore, it is probable at the present moment that these companies are either already gone or will do it in the next term. Simultaneously, it is interesting to analyze in depth the entrepreneurial alternative networks, some of which (for example, with regard to the commercial distribution company "Mercadona") are showing nowadays, even in the deepest of the crisis, a very positive dynamics.

KEYWORDS: Global Cities, Urban Systems, Multinational Companies, Valencia

INTRODUCCIÓN: LAS RELACIONES EXTERNAS DE LAS CIUDADES

El estudio de los sistemas de ciudades parte del planteamiento de que no es posible concebir la ciudad como una entidad aislada, sino que cada una de ellas interactúa con otras conformando un sistema amplio de interrelaciones de tipo económico, cultural y social; y que el carácter e intensidad de esta interacción son componentes esenciales de las dinámicas de la propia ciudad y del conjunto del sistema (BERRY, 1964; PRED, 1977). Esta interacción puede establecerse tanto a escala regional como nacional, pero, en un contexto actual que se caracteriza por la creciente globalización, un número de ciudades cada vez mayor mantiene relaciones, sea de competencia, sea de colaboración, con núcleos urbanos ubicados en territorios distantes. Este cambio de escala se produce especialmente cuando se trata de redes urbanas especializadas. Se conforma así lo que, según Castells (1989), podemos denominar como "espacio de los flujos", en donde lo fundamental es la existencia de conexiones, y que se contraponen o complementa, según el enfoque que se adopte al "espacio de los lugares" de Christaller, articulado en función de la proximidad geográfica.

En respuesta a estos procesos, en los últimos años se ha desarrollado una importante corriente de literatura dirigida al análisis de las relaciones interurbanas en un contexto global. El aumento de la globalización durante las últimas tres o cuatro décadas (DICKEN, 1992) atrajo la atención sobre los conceptos de "World Cities" (HALL, 1966; Friedmann and Wolf, 1982) y de "Global Cities" (SASSEN, 1991). Los estudios iniciales destacaron la centralidad funcional de determinadas ciudades en la economía mundial basándose en la atracción de las empresas hacia las ciudades principales que ofrecían entornos ricos en tecnología y conocimiento. Las "World Cities" se definen como los centros principales de poder político, movilidad, talento profesional,

información y cultura, así como lugares de concentración de población y riqueza (HALL, 1966). Las “Global Cities”, por su parte, se caracterizan por la aglomeración de las funciones centrales de comando (legales, económicas, de gestión, planificación, ejecutivas, etc.) que las organizaciones corporativas necesitan para poder operar de forma eficaz a escala mundial (SASSEN, 1991).

La hipótesis de partida de estos enfoques es que la creciente globalización de las relaciones económicas y sociales de las ciudades hace que, aunque los flujos y conexiones nacionales sigan siendo importantes, los flujos transnacionales son cada vez más decisivos en el funcionamiento y trayectoria de las urbes. La geografía de estos flujos transnacionales refleja el papel que juega cada espacio metropolitano como centro logístico y de comando en la economía global. Aparecería así una jerarquía de ciudades mundiales en la que los centros que ocupan la cúspide son los lugares estratégicos en la nueva división internacional del trabajo y, por tanto, en el proceso de globalización. En un segundo nivel se encontrarían los lugares que, aunque no tienen el mismo tamaño ni alcance espacial que los primeros, tienen la función de conectar países y territorios con el resto de la economía mundial. Se trata de áreas urbanas clave que se convierten en nodos críticos en las redes generales de conectividad que articulan la globalización. El cuadro resultante, por tanto, es un sistema mundial de ciudades de carácter claramente jerárquico (COHEN, 1981; TAYLOR, 2001).

Pese a que existe un consenso generalizado sobre el interés de estudiar la red de conexiones, enlaces y flujos globales en la que se insertan las ciudades, este enfoque jerárquico, así como los conceptos de dominación y control que están implícitos en muchos de estos estudios, han recibido críticas (ALLEN, 2010; SMITH, 2014). En particular, frente a la idea de que las ciudades globales poseen una capacidad de dominación y control que ejercen sobre otras ciudades, se ha planteado una definición alternativa del concepto “poder” de la ciudad en las redes globales urbanas que se concibe ahora como un medio para obtener un fin, un instrumento que permite a las ciudades realizar conexiones, salvar las discontinuidades y mantener unidas las redes, y que no tiene necesariamente como resultado un juego de suma cero que restringe las posibilidades económicas de las ciudades “subordinadas”, sino que puede permitir un beneficio mutuo (ALLEN, 2010).

Existe además una opinión generalizada de que este enfoque adolece de un déficit de estudios empíricos que sustenten las consideraciones teóricas. Aunque en los últimos años se está viendo un importante aumento de los trabajos aplicados (véase por ejemplo los dos números monográficos dedicado por la revista *Urban Studies* a las ciudades globales en 2010), la mayoría de los estudios desarrollados han adoptado una perspectiva de marcado carácter jerárquico, y se han centrado en las ciudades situadas en la cabecera de la jerarquía, con escasa atención a los procesos y al comportamiento de las ciudades que ocupan posiciones intermedias o marginales en el ranking de ciudades globales. En el caso de España, la atención se ha concentrado de forma casi exclusiva en las ciudades de Madrid y Barcelona, que ejercen, sobre todo la primera, una función de conexión entre los flujos globales y el sistema urbano nacional. Esto ha ocurrido tanto en el caso de los estudios realizados desde una perspectiva mundial (Por ejemplo, en TAYLOR Y WALKER, 2001; DERUDDER ET AL., 2010; OROZCO Y DERUDDER, 2010), como en los estudios de ámbito nacional (CÓRDOBA Y GAGO, 2002; SÁNCHEZ-MORAL ET AL., 2008).

Sin embargo, el estudio de las ciudades que ocupan situaciones intermedias en la jerarquía puede ser de gran interés, tanto para tener un mejor conocimiento del funcionamiento general de la red, como para establecer un diagnóstico sobre las posibilidades y modelos de desarrollo de

las propias ciudades. Estas *Intermediate Cities*, ciudades intermedias que son “tanto controladas como controladoras” (ROZENBLAT, 1993, 1701), ejercen distintas funciones de articulación en la red global. Desde el punto de vista financiero, se ha diferenciado entre ciudades cabeza de puente (*Bridgehead Cities*), que actúan como puntos de entrada de la inversión en determinados países para posteriormente desplegar la inversión financiera en su área de influencia de acuerdo con distintas pautas territoriales; *Outpost Cities*, ciudades que funcionan como puestos avanzados, controlando filiales ubicadas en el extranjero de empresas cuyas sedes están localizadas en su propio país; y *Multinacional Turntable Cities*, ciudades que actúan como puertas giratorias, en donde se ubican empresas subsidiarias que están controladas desde el extranjero y que a su vez controlan filiales ubicadas fuera del país (ROZENBLAT Y PUMAIN, 1993, 2007). Esta variedad de situaciones que se ha encontrado a escala internacional puede verse también a escalas más detalladas, de ámbito intranacional, y su estudio resulta imprescindible para comprender cómo se articulan y difunden sobre el territorio los flujos globales.

Otro punto de interés es que el conocimiento de la entidad y características de los enlaces externos es cada vez más importante a la hora de diagnosticar el funcionamiento económico de la ciudad y sus posibilidades de desarrollo en el contexto de la sociedad postindustrial. La reciente crisis económica ha permitido constatar la influencia de las redes externas, en particular financieras, sobre los sistemas económicos locales, mostrando las limitaciones de los enfoques de política económica que no adoptan una perspectiva transescalar (HADJIMICHALIS Y HUDSON, 2013). Por otro lado, el papel estratégico de las relaciones externas, de carácter interurbano, ha sido también subrayado desde la literatura dedicada al estudio de los medios innovadores. En ésta, el papel de las redes de relaciones aparece siempre como un elemento estratégico, en particular a través de su función en la transmisión del conocimiento, factor fundamental del aprendizaje y la innovación (MORGAN, 2004; COOKE Y MORGAN, 2000; BOSCHMA, 2005). A este respecto, se asume que tanto la creación de conocimiento como el proceso de aprendizaje requieren de un balance o mezcla de relaciones locales y no locales, interacciones cercanas y lejanas (BATHELT, MALMBERG Y MASKELL, 2004), destacando el papel que juegan los enlaces débiles a través de los que circula información no redundante (GRANOVETTER, 1973) en los modelos de difusión de la innovación (GRAHBER, 2006). La clave de la innovación parece estar en las distintas combinaciones de redes operando a diferentes escalas espaciales desde lo local a lo internacional (BUNNELL Y COEHN, 2001). Desde este punto de vista, las conexiones extrarregionales de las ciudades pueden verse como canales a lo largo de los cuales circula nueva información, servicios y conocimiento, y, por tanto, como elementos especialmente favorecedores de los procesos de innovación y desarrollo.

El objetivo de este trabajo es definir la posición de Valencia, una ciudad de segundo nivel en la jerarquía urbana española, en las redes económicas mundiales a partir del estudio de las relaciones de propiedad-filiación de las empresas multinacionales; y analizar las características de los enlaces que la conectan con otras regiones urbanas y otros entornos geográficos. En los estudios sobre el sistema de ciudades europeo (BRUNET, 1989; CATTAN ET AL., 1994; HALBERT, CICILLE Y ROZENBLAT, 2012), Valencia aparece situada en un segundo nivel de la jerarquía, por detrás de Madrid y Barcelona, como ciudad que detenta algunas funciones internacionales (comercio, industria), pero con un cierto déficit de servicios avanzados y un nivel funcional menor de lo que le correspondería por su tamaño demográfico (HALBERT, CICILLE Y ROZENBLAT, 2012). A este respecto, nuestro objetivo es conocer su posición en la red global y su posible papel articulador en relación con otros territorios.

Un segundo elemento de interés es que la ciudad de Valencia, como cabecera de una región que es ejemplo paradigmático de la fase de expansión económica 2000-2007 caracterizada por el crecimiento del sector inmobiliario y el movimiento financiero asociado (BURRIEL, 2011), permite ilustrar el impacto de este proceso en la estructuración de la red de relaciones interempresariales. Los estudios más recientes sobre la especialización urbana en el contexto europeo muestran también el cambio de perfil de la ciudad, desde una especialización terciaria (CATTAN et al., 1994), a una elevada especialización en el sector de la construcción, similar a la de otras ciudades españolas (PUMAIN Y ROZENBLAT, 2012). Por tanto, resulta de interés ver en qué medida este cambio ha afectado a las redes internacionales y si ha favorecido o no su inserción en las redes globales.

En las páginas que siguen, tras detallar las fuentes y la metodología empleada, se describe la capacidad de atracción y proyección del área urbana y su patrón geográfico. Posteriormente profundizamos en la relación entre las características de las empresas y su ámbito territorial de relaciones, describiendo la existencia de patrones de comportamiento claramente diferenciados a escala local, nacional e internacional. Finalmente, presentamos las conclusiones del análisis y algunas perspectivas para el trabajo futuro.

METODOLOGÍA: ENLACES, EMPRESAS Y CIUDAD

Los estudios sobre los sistemas globales de ciudades determinan la jerarquía urbana básicamente a partir de datos relacionales, medidos a partir de flujos (de personas, bienes, información, conocimiento y/o dinero) entre ciudades, más que sobre los atributos de estas ciudades (DERUDDER AND WITLOX, 2005). En algunos casos, se han utilizado como información de base los flujos de transporte interurbano e internacional, especialmente las conexiones aéreas o los flujos de pasajeros por avión (KEELING, 1995; SMITH AND TIMBERLAKE, 2001; DERUDDER AND WITLOX, 2008; CÓRDOBA ORDÓÑEZ Y GAGO GARCÍA, 2010, ETC.). Sin embargo, el importante papel que juegan las funciones terciarias y cuaternarias en la comunicación de información, ideas, conocimiento y formación, ha llevado a centrar el análisis en los flujos financieros y de servicios avanzados, con especial atención a las redes de las empresas multinacionales. Desde el punto de vista metodológico, los estudios aplican técnicas de análisis de redes sociales, centrándose en la medición de la accesibilidad y conectividad, elaborando jerarquías y analizando sus cambios temporales.

Las medidas de centralidad basadas en las redes de las empresas multinacionales, reconocidas como actores centrales en la mundialización, se basan en la idea de que las empresas multinacionales, debido a sus múltiples localizaciones y a su conectividad, confieren a las ciudades en donde se ubican un cierto poder (PARSON, 1957, 1963; ALLEN, 1999, 2008; TAYLOR, 2004). En particular, las redes internas formadas por las filiales de las empresas multinacionales, más estables y densas que las redes externas compuestas por las relaciones de subcontratación, alianza y/o coordinación con otras empresas, pueden permitir la difusión geográfica de capital, conocimiento e innovaciones tecnológicas o de gestión, beneficiando a las áreas conectadas en mayor medida que a las no conectadas. Este es el enfoque adoptado por el presente trabajo, aunque en nuestro caso, y a diferencia de algunos de los análisis más conocidos², no nos centramos

2 En particular los desarrollados por Taylor y el GaWC (Globalization and World Cities Group), de la Universidad de Loughborough.

exclusivamente en el estudio de los servicios avanzados, sino que analizamos el conjunto de los sectores económicos presentes en la ciudad, puesto que el objetivo es realizar una aproximación al grado de internacionalización del conjunto de la economía urbana.

En este estudio aplicamos la metodología desarrollada por Rozenblat (ROZENBLAT, 1993, 1997, 2004, 2010; ROZENBLAT Y PUMAIN, 2007) para el análisis de las redes de empresas multinacionales, adoptando una concepción jerárquica de la empresa multinacional que supone que los enlaces se caracterizan por relaciones que van desde la sede hacia sus filiales. Las relaciones financieras entre empresas se localizan en los dos extremos, origen y destino; y se agregan posteriormente por ciudades, distinguiendo entre las relaciones “entrantes” al área urbana (de filiación: empresas ubicadas en la ciudad que son participadas por otra empresa ubicada en el exterior), las relaciones “salientes” (de propiedad: empresas urbanas que detentan parte de la propiedad de otra empresa localizada fuera del área urbana) y las relaciones locales (la empresa sede y la empresa filial se localizan en el interior del área urbana). La medida de centralidad urbana viene pues dada por la suma de las conexiones de las empresas ubicadas en cada ciudad (nodos), y la conectividad entre las ciudades viene medida por la suma de las relaciones entre las empresas ubicadas en cada ciudad (arcos). La fuente utilizada es la base de datos ORBIS publicada por el *Bureau van Dijk* en 2010, que proporciona información de las 3.000 primeras empresas mundiales por su cifra de negocio en 2008, lo que supone información sobre unas 800.000 filiales³ repartidas por todo el mundo, enlazadas por aproximadamente un millón de relaciones. Esta base ha sido completada por el grupo de investigación CITADYNE de la Universidad de Lausanne con la localización y delimitación de las ciudades mundiales⁴.

En este caso, hemos trabajado con una parte de esta base de datos, compuesta por las relaciones de propiedad-filiación de las empresas localizadas en Valencia, las empresas de fuera de Valencia participadas por empresas españolas, y las empresas externas con filiales en Valencia, un total de 1925 relaciones de propiedad-filiación. La aplicación del análisis a una escala más detallada de lo habitual nos ha permitido realizar un proceso de depuración y control de la base de datos basado en el contraste de la información de la empresa con las bases de datos españolas SABI (Sistema de Balances Ibéricos Bureau Van Dijk) y E-Infirma (D&B) (<http://www.einforma.com/cif-empresas>), a partir del nombre y del código de identificación de la empresa. La delimitación territorial del área funcional de Valencia es la utilizada en los estudios ESPON FOCI⁵ rectificada para incluir los municipios de Almussafes, Benifaió y Buñol, que no aparecen incluidos en dicha delimitación pero que según diferentes estudios forman indudablemente parte del área desde un punto de vista funcional (Por ejemplo FERIA, 2008 Y SALOM,

3 Aunque en términos estrictos una empresa puede considerarse filial de otra sólo cuando la sede supere el 50% de la propiedad, en este análisis se ha optado, al igual que se ha hecho en los estudios mencionados anteriormente, por representar cualquier relación de propiedad como de filiación, ya que la fuente utilizada no proporciona información completa sobre el porcentaje de control de capital detentado por la empresa sede sobre la subsidiaria.

4 La delimitación de las áreas funcionales urbanas (FUA) se ha basado, en el caso de las ciudades europeas, en la utilizada en los estudios ESPON FOCI (2011) y DATAR (2012). Esta delimitación, comparable para todas las ciudades de la Europea de los 27 (más Suiza y Austria) ha sido elaborada por por Didier Peeters (IGEAT, ULB Bruxelles) sobre la base de las migraciones alternantes, agregando aquellas unidades administrativas que envían al menos un 20% de su población activa a la aglomeración urbana, delimitada su vez en base a la continuidad del espacio construido). Delimitaciones similares se han utilizado en el caso de las ciudades de América del Norte, China, India y Rusia. Para el resto del mundo, se han realizado agregaciones específicas de las aglomeraciones urbanas.

5 Ver nota 4

2011). Dicha área aparece representada en la figura 1. Para el análisis sectorial, se ha utilizado la clasificación NACE v.2 de la OCDE a cuatro dígitos, lo que nos ha permitido diferenciar las actividades industriales y de servicios por su nivel tecnológico (OCDE, 2009). Una modificación importante en el análisis sectorial realizado es la contabilización de forma separada, siempre que ha sido posible, del epígrafe 9499 (Actividades de organizaciones asociativas no consideradas anteriormente). Aunque en la clasificación de la OCDE este tipo de actividades se considera incluida en el sector servicios, concretamente en la categoría de servicios menos intensivos en conocimiento, este epígrafe incluye las actividades de las empresas que se acogen a la fórmula jurídica “Unión Temporal de Empresas” (UTE), mayoritariamente vinculadas al sector de la construcción. El elevado número de empresas de este tipo en el área (317 de 962, casi la tercera parte de las analizadas), y la significación del sector de la construcción en la dinámica económica valenciana de los últimos años ha aconsejado considerar por separado este tipo de empresas.

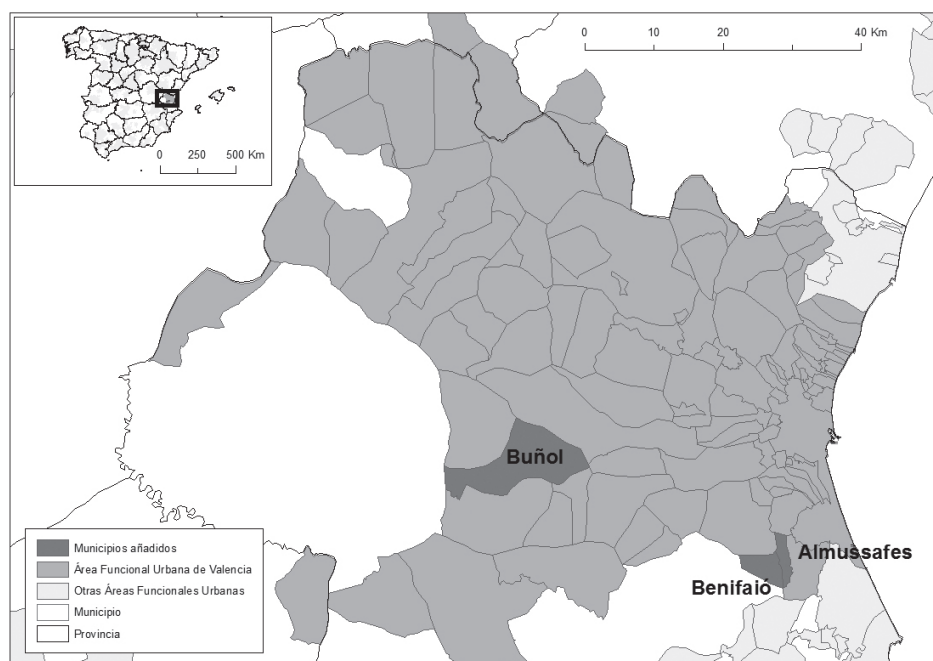


Figura 1. Delimitación del área de estudio

LA CAPACIDAD DE ATRACCIÓN Y PROYECCIÓN EXTERNA DEL ÁREA URBANA DE VALENCIA: UN PERFIL DE RELACIONES CARACTERÍSTICO DE UN CENTRO INTERMEDIARIO

De acuerdo con nuestro análisis, el lugar que ocupa una ciudad en las redes globales está condicionado por la posición de las empresas que acoge en las redes de propiedad-filiación (BELLWALD Y ROZENBLAT, 2013). Así, las empresas de una ciudad que controlan financieramente otras empresas en otras ciudades suponen una concentración de “poder” en la ciudad, en la medida en que suponen poder de decisión, poder financiero, control tecnológico o estratégico;

por otra parte, las empresas que son controladas desde otras ciudades reflejan la capacidad de atracción de la ciudad respecto a las inversiones financieras, pero también suponen una cierta dependencia respecto a las decisiones de las sedes. Existen también empresas locales que controlan otras empresas también localizadas en el área urbana. Estas empresas pueden ser sedes principales que no dependen a su vez de otras sedes, o pueden ser sedes intermediarias, ejerciendo a la vez la función de filial y de sede. Finalmente, las empresas locales que son controladas por otras empresas también localizadas en el área urbana pueden estar controladas por “sedes principales” o por una sede intermedia que a su vez está controlada desde el exterior.

En el caso del Área Funcional del Valencia, encontramos cuatro tipos de relaciones de propiedad-filiación entre las empresas localizadas en el área urbana:

- a) Sedes localizadas en Valencia que poseen una filial fuera del área urbana (234 enlaces)
- b) Filiales localizadas en Valencia detentadas parcial o totalmente por una sede localizada fuera del área urbana (817)
- c) Sedes localizadas en Valencia que poseen una filial en la misma área (437)
- d) Filiales localizadas en Valencia detentadas parcial o totalmente por una sede localizada en la misma área (437 enlaces). Estas relaciones son simétricas a las mencionadas en el apartado anterior.

En total, 962 empresas instaladas en el Área Funcional de Valencia están integradas en esta red financiera, tejiendo un total de 1925 enlaces.

Cuadro 1. Relaciones de propiedad y filiación de las empresas ubicadas en el Área Funcional Urbana de Valencia

ENLACES	DE CONTROL		DE SUBSIDIARIEDAD	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Intercontinentales	46	6,86	17	1,36
Internacionales intracontinentales	36	5,37	100	7,97
Intranacionales no intraurbanos	152	22,65	700	55,82
Intraurbanos	437	65,13	437	34,85
TOTAL	671	100,00	1254	100,00

Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia

De acuerdo con el papel secundario que ocupa la ciudad en las redes globales, en el área de estudio predominan claramente los enlaces de filiación sobre los de propiedad, y las relaciones locales y nacionales sobre las internacionales (cuadro 1). En el caso de las relaciones de filiación, más de la mitad se establecen con sedes situadas en el resto de España, y sólo un 9'3% suponen un control directo de sedes ubicadas en otros países, principalmente europeos. Por su parte, las funciones de control (alrededor de una tercera parte del total), se proyectan mayoritariamente a escala local y nacional (22'65%). A escala internacional, quizás lo más relevante sea la mayor importancia de las relaciones intercontinentales sobre las internacionales intracontinentales (6'9% y 5'4% respectivamente); esto es debido principalmente a la existencia de filiales de empresas valencianas en países iberoamericanos. El modelo dista pues mucho del de las principales ciudades mundiales como París, Londres o Nueva York (BELLWALD Y ROZENBLAT, 2012), y se asemeja más, tanto por el volumen de los enlaces como por sus características, a ciudades europeas de segundo

nivel como Berlín. Nos encontramos, pues, ante una ciudad cuyas relaciones externas son en mayor medida de dependencia que de control, y cuyas empresas multinacionales son mayoritariamente filiales o filiales-sedes que ejercen un papel intermediario en las redes multinacionales.

Esta función de intermediación que ejerce la ciudad de Valencia en las redes de empresas multinacionales queda clara cuando analizamos la posición de las empresas en la red articulada por las inversiones financieras. Tal y como se muestra en la figura 2, es posible distinguir entre:

a) Sedes: Las empresas ubicadas en el área funcional de Valencia mantienen relaciones de filiación con 375 empresas ubicadas fuera del área urbana, sea en otras metrópolis españolas, sea en otros países. Estas sedes externas pueden a su vez ser sedes absolutas o mantener relaciones de filiación respecto a otras empresas, un aspecto que no se ha considerado en el presente análisis. Como muestra el gráfico, no existe ninguna sede principal localizada dentro del área urbana de Valencia, ya que incluso las empresas de origen local que mantienen una importante actividad y funciones de gestión e incluso de decisión dentro del área, como es el caso de la empresa de distribución comercial *Mercadona*, se encuentran participadas por empresas localizadas en otras ciudades (en el caso citado, en Madrid).

b) Empresas *relays* o intermediarias: 102 empresas ubicadas dentro del área urbana (un 10% del total) ejercen funciones de intermediación en la red. Estas empresas son filiales respecto a sedes localizadas fuera del área urbana, pero son a su vez sedes de filiales ubicadas en la propia área urbana (33 empresas), de filiales ubicadas fuera (36 empresas), o simultáneamente de filiales en ambas localizaciones (33 empresas).

c) Filiales: Es posible distinguir entre:

- Filiales localizadas en el Área Funcional de Valencia: 860 de las empresas ubicadas en el área urbana son filiales absolutas, participadas por sedes empresariales localizadas fuera (510 empresas) o dentro del área urbana (360 empresas). A diferencia de lo que ocurre en el caso de las empresas del grupo anterior, apenas existen solapamientos entre ambos grupos, ya que sólo 10 de las 860 empresas filiales son participadas simultáneamente por empresas internas y externas al área urbana, mostrando una cierta especialización de las cadenas de filiación.

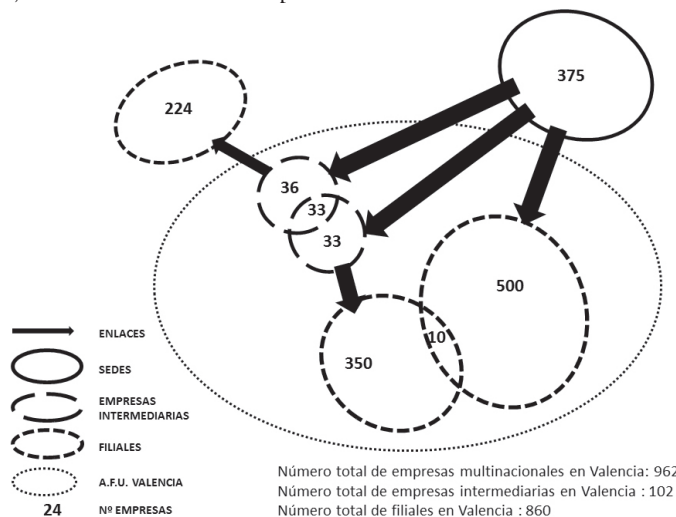


Figura 2. Tipología de empresas en función de su posición en la red de propiedad-filiación (Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia)

- Filiales de empresas valencianas localizadas fuera del área urbana de Valencia: 224 empresas ubicadas en el resto de España o en el extranjero están participadas por 69 empresas valencianas que a su vez dependen de sedes externas al área.

En resumen, la ciudad de Valencia funciona, por un lado, como nodo final de la cadena de relaciones de propiedad-filiación, acogiendo filiales absolutas detentadas por sedes externas de forma directa o indirecta a través de empresas *relays* localizadas en el área urbana; y, por otro lado, como rótula articuladora de la red de relaciones global, lugar de localización de empresas filiales de sedes externas que funcionan a su vez como sedes de empresas filiales localizadas fuera del área urbana. En el siguiente apartado analizamos al alcance geográfico de estas relaciones.

EL ALCANCE GEOGRÁFICO DE LA CAPACIDAD DE ATRACCIÓN Y PROYECCIÓN EXTERNA DE LA CIUDAD

Para conocer la pauta territorial de las relaciones multinacionales de la ciudad de Valencia, nos centraremos en el análisis de las relaciones tanto de filiación como de propiedad externas al área urbana, tanto de ámbito nacional como internacional, dejando momentáneamente al margen las relaciones de filiación-propiedad que se establecen entre las empresas localizadas en el interior del área funcional. La existencia de relaciones de filiación externas supone en cierta medida la dependencia de la economía local respecto a los centros urbanos donde se localiza la sede, pero también son un reflejo de la capacidad de atracción del área urbana respecto a los flujos financieros, y una posible vía para la circulación de información, servicios y conocimiento

Cuadro 2. Localización geográfica de las sedes externas de filiales localizadas en el área funcional de Valencia

CONTINENTE Y PAÍS	RANGO	NÚMERO DE ENLACES	%	NÚMERO DE FILIALES FUERA DEL ÁREA DE VALENCIA	%
Total 10 primeros países	1 a 10	809	98,90	592	98,50
Europa		801	97,92	585	97,34
España	1	701	85,70	524	87,19
Francia	2	26	3,18	12	2,00
Reino Unido	3	16	1,96	10	1,66
Italia	3	16	1,96	11	1,83
Alemania	5	11	1,34	4	0,67
Holanda	6	10	1,22	6	1,00
Suiza	8	5	0,61	5	0,83
Bélgica	10	3	0,37	1	0,17
Dinamarca	10	3	0,37	3	0,50
Luxemburgo	10	3	0,37	2	0,33
Norteamérica		10	1,22	9	1,50
Estados Unidos	7	7	0,86	6	1,00
Bermuda	10	3	0,37	3	0,50
Asia		7	0,86	7	1,16
Japón	8	5	0,61	5	0,83

Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia

que permiten cualificar el sistema productivo local. De otro lado, la existencia de relaciones de filiación con otros territorios es un indicador de la capacidad de proyección externa de la ciudad y de su influencia económica en las áreas en donde se localizan las filiales.

Como se ha dicho anteriormente, el área urbana funciona más como receptora de inversiones y punto de localización de filiales que como lugar de localización de sedes empresariales. Tal y como puede verse en el cuadro 2, las filiales localizadas en la región urbana dependen de sedes mayoritariamente europeas (98'9% de las relaciones de filiación mantenidas con sedes de fuera de la región urbana) y especialmente españolas (85'7%). El país europeo de donde procede el mayor número de vínculos es Francia, aunque también se mantienen algunas relaciones con Reino Unido, Italia, Alemania, Holanda y otros países.

El principal centro urbano de referencia es el área funcional de Madrid, donde se localiza la mayor parte de las sedes de las filiales valencianas (58'3% de las relaciones de filiación externas, 67'9% de las relaciones externas con ciudades españolas), muy por delante de Barcelona (14'8% y 17'3%, respectivamente) y del resto de capitales europeas (ver cuadro 3). Madrid, como principal *Bridgehead City* española (ROZENBLAT Y PUMAIN, 1993), se perfila como el referente principal de la mayor parte de las filiales localizadas en la región urbana de Valencia. Fuera de España, las ciudades más importantes son París y Londres, aunque ninguna de las dos tiene un peso dominante en las relaciones de filiación internacionales. Por su parte, la localización geográfica de los enlaces de subsidiariedad que mantienen las filiales valencianas con sedes localizadas en otras provincias españolas constituye en términos generales un reflejo de la localización geográfica de las sedes de las empresas multinacionales en España (SÁNCHEZ, 2007), como se puede ver en la figura 3.

Cuadro 3

PRINCIPALES AREAS FUNCIONALES URBANAS	ENLACES	%
ESPAÑA	701	85,80
Madrid	476	58,26
Barcelona	121	14,81
Bilbao	21	2,57
Sevilla	21	2,57
OTROS PAÍSES	116	14,20
París	18	2,20
Londres	16	1,96
ENLACES DE FILIACIÓN EXTERNOS TOTALES	817	100,00

Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia

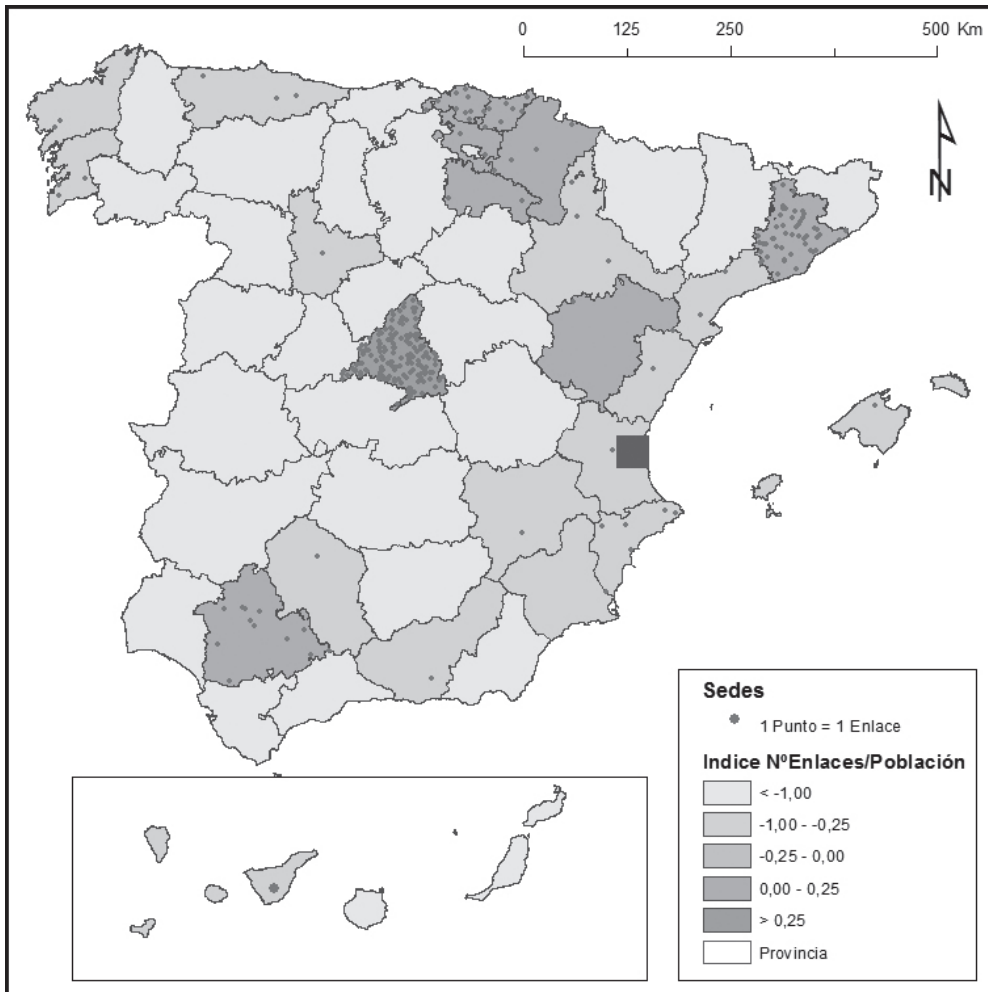


Figura 3. Localización geográfica de las sedes españolas de empresas filiales ubicadas en el Área Funcional de Valencia.

Fuente: BvD, Univ. Lausanne, e INE. Elaboración propia

Principales áreas urbanas con las que se mantienen relaciones de subsidiariedad

En comparación con las relaciones de subsidiariedad, la proyección externa del área urbana de Valencia muestra una mayor dispersión geográfica y una menor concentración de las relaciones en las ciudades españolas y europeas (ver cuadro 4). Los enlaces de propiedad con empresas localizadas en países europeos suponen un 80'3% del total, cuando los enlaces de filiación suponían, como hemos visto, el 97'9%. Ocurre lo mismo cuando se analizan las relaciones con empresas localizadas en el resto de España, que suponen ahora el 65%, cuando en el caso anterior sumaban un 85'7%. Esto es debido principalmente a la mayor presencia de relaciones con filiales localizadas en México y países de Centro y Sudamérica, que suman un 13'2% del total de las relaciones de propiedad.

Cuadro 4. Localización geográfica de las filiales de empresas cuya sede está ubicada en el Área Funcional de Valencia

CONTINENTE Y PAÍS	RANGO	NÚMERO DE ENLACES	%	NÚMERO DE FILIALES FUERA DEL ÁREA DE VALENCIA	%
Total 10 primeros países	1 a 10	211	90,17	201	89,73
Europa		188	80,34	180	80,36
España	1	152	64,96	144	64,29
Francia	3	8	3,42	8	3,57
Reino Unido	5	7	2,99	7	3,13
Portugal	8	4	1,71	4	1,79
Suiza	8	4	1,71	4	1,79
Norteamérica		14	5,98	14	6,25
Estados Unidos	3	8	3,42	8	3,57
México	7	6	2,56	6	2,68
Latinoamérica		25	10,68	23	10,27
Brasil	2	9	3,85	9	4,02
Argentina	5	7	2,99	7	3,13
Chile	10	3	1,28	3	1,34
Venezuela	10	3	1,28	1	0,45
Africa		2	0,85	2	0,89
Asia		4	1,71	4	1,79
Oceanía		1	0,43	1	0,45
TOTAL ENLACES		234	100,00	224	100,00

Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia

A nivel urbano, Madrid sigue siendo el área funcional con la que se mantiene un mayor número de relaciones, pero su peso es ahora bastante menor. Este área urbana supone el 22'6% de las relaciones externas de propiedad, frente al 58'3% que concentraba en el caso de las relaciones de filiación (ver cuadro 5). Como puede verse en la figura 4, el despliegue geográfico de las filiales de sedes valencianas se concentra especialmente a lo largo del litoral mediterráneo y este de España, que constituye el área de influencia natural de la ciudad de Valencia en relación con múltiples funciones comerciales y de servicios.

Cuadro 5. Principales áreas urbanas con las que se mantienen relaciones de propiedad

PRINCIPALES AREAS FUNCIONALES URBANAS	ENLACES	%
ESPAÑA	152	64,96
Madrid	53	22,65
Barcelona	11	4,70
Murcia	8	3,42
Alicante	6	2,56
OTROS PAÍSES	82	35,04
Londres	5	2,14
París	3	1,28
ENLACES DE PROPIEDAD EXTERNOS TOTALES	234	100,00

Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia

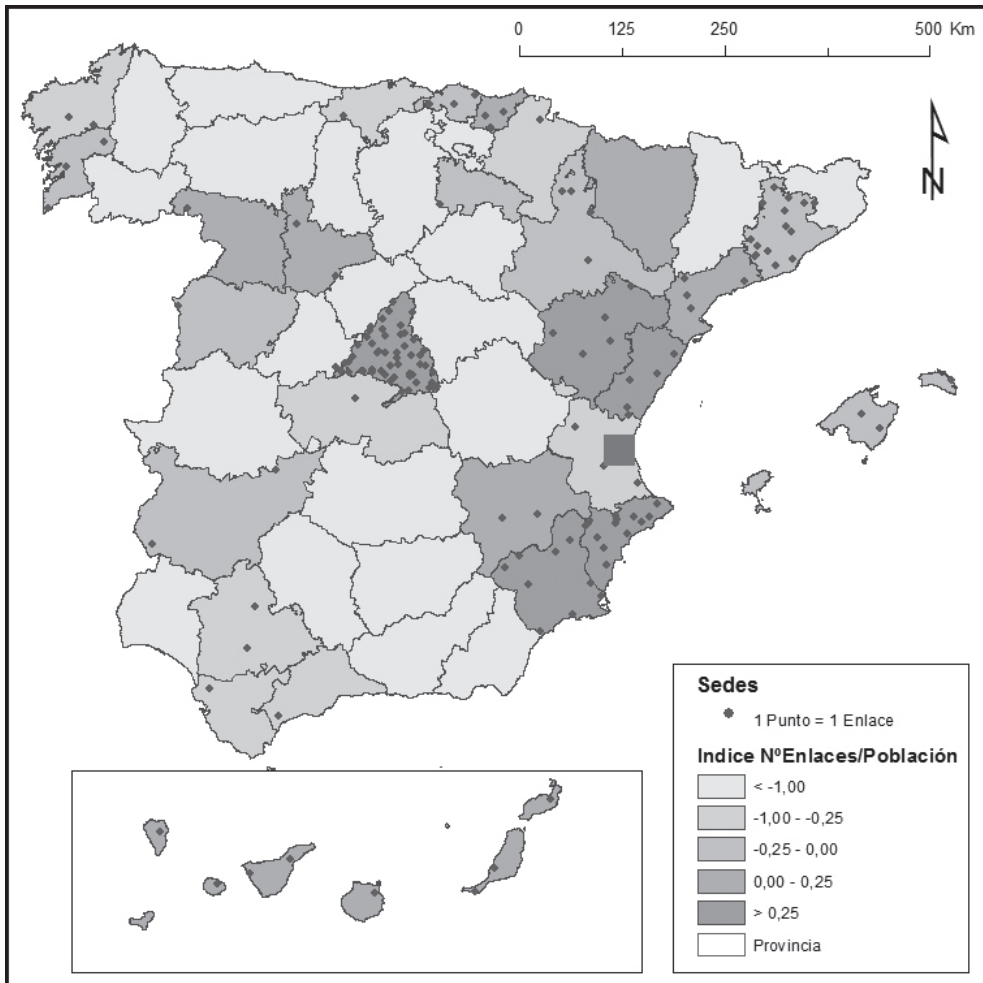


Figura 4. Localización geográfica de las filiales españolas de empresas ubicadas en el Área Funcional de Valencia.
(Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia)

En conclusión, el área funcional de Valencia funciona como centro articulador de segundo nivel en las relaciones internacionales de las empresas, conectando especialmente el este y sureste de España con los flujos globales a través básicamente de las relaciones de filiación establecidas con el área funcional de Madrid. Su capacidad de proyección se prolonga también a otros países, en particular, del Norte, Centro y Sudamérica, aunque en este caso la localización de sus filiales se realiza fuera de las grandes aglomeraciones metropolitanas, en pequeñas ciudades y núcleos rurales.

ESTRUCTURA SECTORIAL Y ÁMBITO TERRITORIAL:
DISTINTOS MODELOS EN LAS RELACIONES MULTINACIONALES DEL ÁREA URBANA DE VALENCIA

Obviamente, las empresas insertas en las redes que analizamos aquí son sólo una fracción diferenciada de las empresas que constituyen el tejido económico del área urbana. El cuadro 6 muestra su distribución sectorial diferenciando, en el caso de la industria y los servicios, entre las actividades con mayor o menor nivel tecnológico y más o menos intensivas en conocimiento. Como se dijo anteriormente, se indica separadamente el número de empresas correspondientes al epígrafe 9.499 por su vinculación con el sector inmobiliario. Los aspectos más llamativos son el elevado número de empresas en el sector de producción y distribución de agua, gas y electricidad (casi una cuarta parte del total), y el peso relevante de los sectores vinculados a la construcción. Así, si consideramos la totalidad de las empresas del sector “Otras actividades asociativas” como vinculadas al sector de la construcción, la suma de este grupo junto con la construcción supone un 38’4% de las empresas incluidas en las redes financieras analizadas.

Cuadro 6. Estructura sectorial de las empresas incluidas en el análisis

SECTOR	EMPRESAS	
	NÚMERO	%
AGRICULTURA E INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	14	1,46
AGUA, GAS Y ELECTRICIDAD	237	24,64
MANUFACTURAS	75	7,80
De nivel tecnológico alto	5	0,52
De nivel tecnológico medio-alto	23	2,39
De nivel tecnológico medio-bajo	16	1,66
De nivel tecnológico bajo	31	3,22
SERVICIOS	560	58,21
Intensivos en conocimiento	140	14,55
Menos intensivos en conocimiento menos 9499	127	13,20
Otras actividades asociativas n.c.a. (9499)	293	30,46
CONSTRUCCIÓN	76	7,90
TOTAL	962	100,00

Fuente: Fuente: BvD, INE, Univ. Lausanne. Elaboración propia

La comparación de este perfil sectorial con el de la totalidad de empresas del área tal y como aparecen reseñadas en otra base de datos empresarial de escala más detallada (SABI - Sistema de Balances Ibéricos, Bureau Van Dijck), tal y como se hace en el cuadro 7 nos permite observar la mayor presencia relativa en las redes multinacionales de las empresas agrupadas en el epígrafe “otros”, que incluye los sectores antes mencionados, así como el predominio de las actividades menos intensivas en conocimiento dentro del sector servicios, debido al importante peso de las empresas temporales vinculadas al sector de la construcción. Pero también es posible observar la existencia de un segundo grupo de empresas, dentro del sector de manufacturas, que forman parte de estas redes y que se caracterizan por un nivel tecnológico superior a la media.

Cuadro 7. Comparación de la estructura sectorial de las empresas multinacionales y el total de empresas ubicadas en el Área Urbana de Valencia

SECTOR	EMPRESAS MULTINACIONALES (ORBIS)		TODAS LAS EMPRESAS (SABI)	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
MANUFACTURAS	75	7,80	9704	17,92
De nivel tecnológico alto	5	6,67	228	2,35
De nivel tecnológico medio-alto	23	30,67	1697	17,49
De nivel tecnológico medio-bajo	16	21,33	3156	32,52
De nivel tecnológico bajo	31	41,33	4623	47,64
SERVICIOS	560	58,21	40119	74,09
Intensivos en conocimiento	140	25,00	12665	31,57
Menos intensivos en conocimiento	420	75,00	27454	68,43
OTROS (AGRICULTURA, INDUSTRIAS EXTRACTIVAS, AGUA, GAS Y ELECTRICIDAD, CONSTRUCCIÓN)	327	33,99	4324	7,99
OTAL	962	100,00	54147	100,00

Fuente: BvD, Univ. Lausanne y SABI. Elaboración propia.

En conclusión, la inserción en las redes externas se realiza en el Área de Valencia a través de dos tipos de empresas: empresas vinculadas al sector de la construcción y a la producción y distribución de agua, gas y electricidad, por una parte; y empresas del sector manufacturero, preferentemente de nivel tecnológico medio-alto y alto, por otra. Como veremos a continuación, estos dos grupos muestran diferente comportamiento en cuanto al alcance espacial y las características de las redes en que se insertan.

Para contrastar este punto, se ha analizado la especialización sectorial y nivel tecnológico de las empresas diferenciando tres ámbitos territoriales de relación: la propia área urbana, el resto de España, y las relaciones con otros países. En el análisis subsiguiente también se tiene en cuenta la posición que ocupa la empresa respecto a la red (filial o sede), ya que ésta puede ser también causa de diferencias en cuanto a nivel tecnológico. La posición relativa de los distintos tipos de relación estudiados aparece esquematizada en la figura 5. Los cuadros 8, 9 y 10 resumen los resultados.

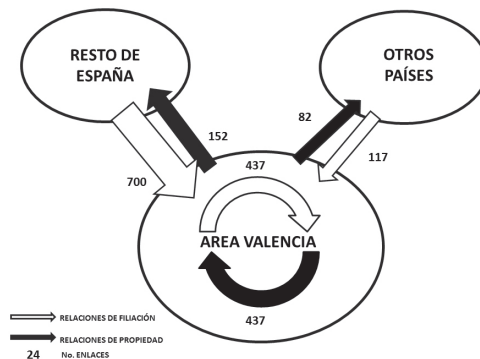


Figura 5. Tipo y alcance geográfico de las relaciones entre empresas multinacionales de Valencia.

Fuente: Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia.

En primer lugar, el cuadro 8 muestra la distribución por sectores de las relaciones financieras entre empresas ubicadas en su totalidad dentro del área urbana (437 enlaces), presentándola de dos formas: en función del sector de la empresa que realiza la inversión (sede), y en función del sector que la recibe (filial).

De acuerdo con la información presentada, los enlaces internos, entre empresas situadas dentro del área urbana, aparecen dominados por el sector de la producción y distribución de agua, gas y electricidad. Más de la mitad tanto de las sedes (63'4%) como de las filiales (51%) del área urbana pertenecen a este sector. A bastante distancia se sitúan los servicios intensivos en conocimiento (14'2% y 17'8% respectivamente) y las actividades vinculadas al sector de la construcción. Apenas existen enlaces en el sector manufacturero. En general, no hay grandes diferencias entre la especialización sectorial ni el nivel tecnológico entre el origen y el destino de la inversión, salvo en el caso del sector de la construcción, en donde, por razones operativas, las empresas del sector de la construcción (11'4% de las sedes) tienden a crear Uniones Temporales de Empresas para la realización de obras concretas. Esto explica la mayor presencia de las empresas de la construcción entre las sedes, y el relativamente alto porcentaje de filiales incluidas en el epígrafe "Otras actividades asociativas" (13'3%).

Cuadro 8. Estructura sectorial y nivel tecnológico de las relaciones financieras internas al área urbana

SECTOR	RELACIONES INTERNAS (ENTRE EMPRESAS DEL A.U.VALENCIA)			
	SECTOR DE LA SEDE		SECTOR DE LA FILIAL	
	ENLACES	%	ENLACES	%
AGRICULTURA E INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	5	1,14	5	1,14
AGUA, GAS Y ELECTRICIDAD	277	63,39	223	51,03
MANUFACTURAS	12	2,75	19	4,35
De nivel tecnológico alto	1	8,33	0	0,00
De nivel tecnológico medio-alto	1	8,33	3	15,79
De nivel tecnológico medio-bajo	0	0,00	6	31,58
De nivel tecnológico bajo	10	83,33	10	52,63
SERVICIOS	93	21,28	169	38,67
Intensivos en conocimiento	62	66,67	78	70,27
Menos intensivos en conocimiento menos 9499	31	33,33	33	29,73
Otras actividades asociativas n.c.a. (9499)	0	0,00	58	13,27
CONSTRUCCIÓN	50	11,44	19	4,35
SIN CLASIFICAR	0	0,00	2	0,46
TOTAL	437	100,00	437	100,00

Fuente: BVD, Univ. Lausanne. Elaboración propia

Por su parte, el cuadro 9 presenta las características de las relaciones financieras que se establecen entre empresas del área urbana y empresas localizadas en el resto de España. La columna "relaciones de propiedad" se refiere a empresas ubicadas en Valencia que han realizado inversiones en empresas localizadas en el resto de España, y aparece de nuevo diferenciada según el sector de la sede (la empresa valenciana) y el sector de la filial (la empresa ubicada en algún

otro lugar de España). La columna “relaciones de filiación” hace referencia a las inversiones realizadas por empresas del resto de España en empresas valencianas, y de nuevo se diferencia entre el sector de la sede (la empresa inversora, ubicada fuera del área urbana), y el sector de la filial (la empresa valenciana, que recibe la inversión).

En cualquier caso, el conjunto de relaciones aparece claramente dominado por el sector de la construcción. Una práctica frecuente parece ser que la sede, mayoritariamente una empresa del sector de la construcción, tiende a crear filiales bajo la forma de Uniones Temporales de Empresas para abordar proyectos inmobiliarios concretos. Esto sucede así tanto en el caso de las relaciones de propiedad (empresas valencianas que participan en filiales ubicadas fuera del área) como en las relaciones de filiación (empresas valencianas que son participadas por sedes de fuera del área urbana), pero el fenómeno parece más intenso en estas últimas.

Cuadro 9. Estructura sectorial y nivel tecnológico de las relaciones de propiedad y filiación en el ámbito nacional de las empresas ubicadas en el Área de Valencia

SECTOR	RELACIONES DE PROPIEDAD				RELACIONES DE FILIACIÓN			
	SECTOR DE LA SEDE (EN VALENCIA)		SECTOR DE LA FILIAL (EN RESTO DE ESPAÑA)		SECTOR DE LA SEDE (EN RESTO DE ESPAÑA)		SECTOR DE LA FILIAL (EN VALENCIA)	
	ENLACES	%	ENLACES	%	ENLACES	%	ENLACES	%
AGRICULTURA E INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	0	0,00	3	1,97	22	3,14	3	0,43
AGUA, GAS Y ELECTRICIDAD	16	10,53	12	7,89	52	7,43	37	5,29
MANUFACTURAS	14	9,21	11	7,24	57	8,14	48	6,86
De nivel tecnológico alto	0	0,00	0	0,00	6	10,53	4	8,33
De nivel tecnológico medio-alto	0	0,00	1	9,09	21	36,84	18	37,50
De nivel tecnológico medio-bajo	5	35,71	3	27,27	7	12,28	9	18,75
De nivel tecnológico bajo	9	64,29	7	63,64	23	40,35	17	35,42
SERVICIOS	61	40,13	59	38,82	229	32,71	199	28,43
Intensivos en conocimiento	37	60,66	26	44,07	142	62,01	98	49,25
Menos intensivos en conocimiento menos 9499	24	39,34	33	55,93	87	37,99	101	50,75
Otras actividades asociativas n.c.a. (9499)	0	0,00	41	26,97	0	0,00	329	47,00
CONSTRUCCIÓN	61	40,13	22	14,47	339	48,43	79	11,29
SIN CLASIFICAR	0	0,00	4	2,63	1	0,14	5	0,71
TOTAL	152	100	152	73,026	700	100	700	88,71

Fuente: BVD, Univ. Lausanne. Elaboración propia

Finalmente, el cuadro 10 presenta las relaciones financieras a escala internacional de las empresas valencianas. Las relaciones de propiedad designan a las empresas valencianas que han realizado inversiones en el extranjero; mientras que las relaciones de filiación hacen referencia a la participación de empresas extranjeras en empresas ubicadas en el área de Valencia. Diferenciamos de nuevo en cada caso entre el sector de la empresa que realiza la inversión y el sector de la empresa participada.

Como puede observarse, la pauta aquí es completamente distinta: Las empresas manufactureras y los servicios intensivos en conocimiento protagonizan la mayor parte de las relaciones

de propiedad-filiación, mientras que las empresas del sector de la construcción y de la producción y distribución de agua, gas y electricidad son prácticamente inexistentes. En este caso, las disimetrías entre relaciones de propiedad y filiación, y entre sede y filial, son más marcadas que en los casos anteriores. Así, en el caso de las sedes valencianas con filiales en otros países, hay una mayor presencia del sector manufacturero; mientras que en el caso inverso (sedes en el extranjero con filiales en el área urbana de Valencia), abundan algo más las empresas del sector servicios. Por otro lado, en el caso del sector servicios, entre las sedes hay una mayor presencia de las categorías intensivas en conocimiento, mientras que en el caso de las filiales predominan los servicios menos intensivos en conocimiento.

Cuadro 10. Estructura sectorial y nivel tecnológico de las relaciones de propiedad y filiación en el ámbito internacional de las empresas ubicadas en el Área de Valencia

SECTOR	RELACIONES DE PROPIEDAD				RELACIONES DE FILIACIÓN			
	SECTOR DE LA SEDE (EN VALENCIA)		SECTOR DE LA FILIAL (EN EL EXTRANJERO)		SECTOR DE LA SEDE (EN EL EXTRANJERO)		SECTOR DE LA FILIAL (EN VALENCIA)	
	ENLACES	%	ENLACES	%	ENLACES	%	ENLACES	%
AGRICULTURA E INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	0	0,00	0	0,00	2	1,71	0	0,00
AGUA, GAS Y ELECTRICIDAD	3	3,66	4	4,88	2	1,71	2	1,71
MANUFACTURAS	49	59,76	47	57,32	50	42,74	36	30,77
De nivel tecnológico alto	1	2,04	4	8,51	7	14,00	3	8,33
De nivel tecnológico medio-alto	16	32,65	17	36,17	22	44,00	15	41,67
De nivel tecnológico medio-bajo	7	14,29	11	23,40	3	6,00	5	13,89
De nivel tecnológico bajo	25	51,02	15	31,91	18	36,00	13	36,11
SERVICIOS	26	31,71	29	35,37	56	47,86	70	59,83
Intensivos en conocimiento	18	69,23	8	27,59	37	66,07	22	31,43
Menos intensivos en conocimiento menos 9499	8	30,77	21	72,41	19	33,93	48	68,57
Otras actividades asociativas n.c.a. (9499)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	3	2,56
CONSTRUCCIÓN	4	4,88	1	1,22	2	1,71	4	3,42
SIN CLASIFICAR	0	0,00	1	1,22	5	4,27	2	1,71
TOTAL	82,00	100,00	82,00	100,00	117,00	100,00	117,00	97,44

Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia

CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

El análisis realizado ha permitido mostrar la complejidad de las relaciones que conectan las ciudades a través de la internacionalización de sus empresas, y que va más allá de un simple patrón de jerarquía y control económico (ROZENBLAT Y PUMAIN, 1993), incluso en el caso de ciudades secundarias como la que aquí se ha estudiado.

El área urbana de Valencia aparece como un centro articulador de segundo nivel en la red de relaciones de propiedad-filiación de las empresas multinacionales, con un marcado predominio

de las relaciones intranacionales (principalmente con el área urbana de Madrid) e intraurbanas. Además de ser centro receptor de empresas filiales detentadas por sedes externas de forma directa o indirecta a través de empresas *relays* (intermediarias) localizadas en el área urbana, es lugar de localización de filiales-sedes que funcionan a su vez como sedes de otras filiales localizadas fuera del Área Metropolitana. Esta función la ejerce fundamentalmente sobre las ciudades del este y sureste de España, pero también tiene una cierta proyección internacional hacia países europeos y de Latinoamérica.

El análisis detallado de las relaciones propiedad-filiación a distintas escalas territoriales ha permitido detectar la existencia de dos redes de relaciones interempresariales que funcionan de forma prácticamente paralela y que presentan características marcadamente diferenciadas. La primera se proyecta de forma casi exclusiva en el ámbito nacional, y aparece dominada por empresas del sector de la construcción con un reducido nivel tecnológico. El elevado número de empresas que forma parte de esta red debe ser considerado con cautela, ya que una parte importante (casi una tercera parte del total) son “Uniones Temporales de Empresas” vinculadas a la realización de alguna obra o proyecto concreto y marcadas, por tanto, por su temporalidad y las expectativas de negocio ligadas a la burbuja inmobiliaria. La segunda red, de ámbito internacional, está protagonizada por empresas manufactureras de un nivel tecnológico superior a la media del tejido productivo regional, y por empresas del sector servicios, especialmente de servicios intensivos en conocimiento.

En este contexto, las perspectivas sobre la inserción actual y futura de la ciudad en las redes de empresas multinacionales son bastante pesimistas, ya que alrededor de una tercera parte de las empresas insertas en tales redes pertenecen al sector de la construcción y muchas de ellas bajo la forma jurídica de “Unión Temporal de Empresas”. Es por tanto probable que en la fecha en que se redactan estas líneas hayan ya desaparecido, o estén en vías de desaparición como consecuencia del estallido de la burbuja inmobiliaria y de la crisis del sector de la construcción.

Sin embargo, también se ha detectado la existencia de un cierto número de enlaces internacionales pertenecientes a los sectores manufacturero y de servicios que presentan un nivel tecnológico medio-alto y que reflejan la capacidad de atracción del área urbana, suponen una cierta concentración de “poder” y pueden favorecer el desarrollo urbano. En particular, los enlaces de filiación con empresas de servicios intensivos en conocimiento pueden convertirse en canales difusores de información y conocimientos que permitan cualificar el sistema productivo y mejorar su competitividad. Por tanto, cara a potenciar las expectativas de recuperación económica y de cualificación en el área, resulta de gran interés realizar un seguimiento de la evolución post-crisis de estas redes, así como un estudio detallado de su estructura y estrategias de adaptación y supervivencia.

Quedan, no obstante, grandes temas abiertos para profundizar en esta línea de trabajo que deben ser abordados desde perspectivas metodológicas complementarias, incluido el análisis cualitativo. En primer lugar, conocer en qué medida estas conexiones financieras reflejan o son canales reales de difusión de capital, conocimiento e innovaciones tecnológicas o de gestión de conocimiento tal y como sugiere una parte importante de la literatura. Aunque en principio parece bastante establecido que el nivel de innovación e incluso de supervivencia a la crisis de las empresas en la región está vinculado a su grado de internacionalización, y se conocen casos en los que la entrada de capital externo ha supuesto una modernización de la empresa, queda por definir en qué medida esta forma de relación interempresarial (a través de la participación

financiera directa) es más o menos efectiva en relación con otros tipos de relación formales o informales. En segundo lugar, incluso en el caso de que el papel de este tipo de conexiones externas en la modernización del tejido productivo quedara claramente tipificado, sería necesario evaluar el impacto real sobre el conjunto de la economía urbana, probablemente condicionado a la densidad de relaciones interempresariales en el interior del ámbito urbano (ROZENBLAT, 2010).

BIBLIOGRAFÍA

- ALLEN, J. (2008): Pragmatism and power, or the power to make a difference in a radically contingent world. *Geoforum*, 39 (4), pp. 1613-1624
- ALLEN, J. (2010): Powerful City Networks: More than Connections, Less than Domination and Control. *Urban Studies*, 47 (13) November 2895-2911
- BATHELT, H., MALMBERG, A. Y MASKELL, P. (2004): Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation, *Progress in Human Geography*, 28, 1, pp. 31-56
- BELLWALD, A. Y ROZENBLAT, C. (2012) : *Pouvoirs et attractivités de l'aire urbaine de Paris dans les réseaux mondiaux d'entreprises multinationales*, Rapport n°16173 pour l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Ile-De-France, 46 pp.
- BERRY, B.J.L. (1964): Cities as systems within systems of cities. *Papers of the Regional Science Association*, vol. 13, Issue 1, pp.147-163
- BOSCHMA, R. A. (2005): Proximity and Innovation: A Critical Assesment. *Regional Studies*, vol. 39, 1, pp.61-74
- BRUNET, R. (1989): *Les villes 'européennes'*. Paris: RECLUS-DATAR, La Documentation française, Paris.
- BUNNELL, T.G., COE, N.M. (2001): Spaces and scales of innovation. *Progress in Human Geography*, 25, 4, 569-589.
- BURRIEL, L.E. (2011): Subversion of land-use plans and the housing bubble in Spain. *Urban Research & Practice*, 4:3, 232-249
- CASTELLS, M. (1989): *The Informational City*. Oxford: Blackwell.
- CASTELLS, M. (1996): *The Rise of the Network Society*. Malden, MA: Blackwell.
- CATTAN N. PUMAIN D. ROZENBLAT C. SAINT-JULIEN T. (1994) : *Le système des villes européennes*. Paris, Anthropos, coll.Villes, 201 pp.
- COHEN, R. B. (1981): The new international division of labour, multinational corporations, and urban hierarchy, in: M. Dear and A. J. Scott (Eds.) *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Society*, pp. 287-315. New York: Methuen.
- COOKE, PH. Y MORGAN, K. (2000): *The Associational Economy: Firms, Region and Innovation*, Oxford, Oxford University Press.
- CÓRDOBA ORDÓÑEZ J.A. AND GAGO GARCÍA, C. (2010): Latin American Cities and Globalisation: Change and Permanency in the Context of Development Expectations, *Urban Studies*, 47 (9) 2003-2021, August
- CÓRDOBA ORDÓÑEZ, J.A. Y GAGO GARCÍA, C. (2002): Madrid en el escenario de un sistema mundial de ciudades, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, Vol. Extraordinario, pp. 203-219
- DERUDDER, B. AND WITLOX, F. (2005): An appraisal of the use of airline data in assessments of

- the world city network. *Urban Studies*, 42(13), pp.2371-2388
- DERUDDER, B. ET AL. (2010): Pathways of Change: Shifting Connectivities in the World City Network, 2000-08. *Urban Studies*, 47(9) 1861-1877, August
- DERUDDER, B. Y WITLOX, F. (2008): Mapping global city networks through airline flows: context, relevance, and problems, *Journal of Transport Geography*, 16, 305-312
- DICKEN P. (1992): *Global Shift: the internalization of Economic activity*, Guilford Press, London
- FERIA, J.M. (2008): Un ensayo metodológico de definición de las áreas metropolitanas en España a partir de la variable residencia-trabajo. *Investigaciones Geográficas*, 46, 49-68
- FRIEDMANN, J., AND WOLFF, G. (1982): World City Formation: An Agenda for Research and Action. *International Journal of Urban and Regional Research*, 3,309-44.
- FRIEDMANN, J. (1986): The World city hypothesis. *Development and Change*, 17 (1), 69-83
- GRABHER, G. (2006): Trading routes, bypasses, and risky intersections: mapping the travels of 'networks' between economic sociology and economic geography. *Progress in Human Geography*, 30, 2, 163-189
- GRANOVETTER, M. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*; vol. 78, nº 6. pp. 1360 - 1380.
- HADJIMICHALIS, C., Y HUDSON, R. (2013): Contemporary crisis across Europe and the crisis of regional development theories. Comunicación presentada al Coloquio *Courants et theories en Géographie Economique*, Paris, 13 y 14 de junio de 2013
- HALBERT, L; CICILLE, P., Y ROZENBLAT, C. (2012) : *Quelles métropoles en Europe? Des villes en réseau*. La Documentation Française, Paris.
- HALL P. (1966): *The World Cities*. London, Weidenfeld and Nicolson.
- KEELING, D. J. (1995): Transportation and the world city paradigm, in P. L. Knox and P. J. Taylor (Eds) *World Cities in a World-system*, pp. 115-131. Cambridge: Cambridge University Press.
- MORGAN, K. (2004): The exaggerated death of geography: learning, proximity and territorial innovation systems. *Journal of Economic Geography*, 4, pp.3-21
- OROZCO PEREIRA, R. A. Y DERUDDER, B. (2010): Determinants of dynamics in the world city network, 2000-04, *Urban Studies*, 47 (9), pp. 1949-1967.
- PARSONS, T. (1963): On the concept of political power. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 107, 232-62.
- PRED A. (1977): *City-systems in advanced economies*. Hutchinson University Library, London, 256 p.
- ROZENBLAT C. (1993) : L'internationalisation des villes européennes par les entreprises multinationales. *Revue d'Économie Régionale et Urbaine (RERU)*, 4, 661-678.
- ROZENBLAT, C. (2004) : *Tissus de villes. Réseaux et systèmes urbains en Europe*, Rapport de Synthèse. Habilitation à diriger des recherches en géographie. Univ. Paul Valéry-Montpellier III.
- ROZENBLAT, C. (1997) : L'efficacité des réseaux de villes pour le développement et la diffusion des entreprises multinationales en Europe (1990-1996). *Flux*, nº27/28, p.41-58.
- ROZENBLAT, C. (2010): Opening the Black Box of Agglomeration Economies for Measuring Cities. Competitiveness through International Firm Networks. *Urban Studies*, 47 (13) 2841-2865, November 2010
- ROZENBLAT, C. Y PUMAIN, D. (1993): The Location of Multinational Firms in the European Urban System, *Urban Studies*, Vol. 30, No. 10, pp. 1691-1709
- ROZENBLAT, C. Y PUMAIN, D. (2007): Firm linkages, innovation and the evolution of urban systems,

- Taylor et al. Eds.: *Cities in Globalization : Practices, policies and theories*. Routledge, pp.130-156
- SALOM, J. (2011): Procesos territoriales y transformaciones recientes del sistema urbano valenciano, *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 2011, Vol. XV, núm. 356, 10 de marzo de 2011
- SÁNCHEZ, J.E. (2007): Pautas de localización de las sedes de las grandes empresas y entornos metropolitanos, *Revista Eure*, Vol. XXXIII, N° 100, pp. 69-90.
- SÁNCHEZ-MORAL, S.; CALATRAVA ANDRÉS, A. Y MELERO GUILLÓ, A. (2008): Las funciones comando de Madrid en la economía global: una aproximación a través del proceso de atracción de capital extranjero. *Revista Eure*, Vol. XXXIV, N° 101, pp. 25-44.
- SASSEN, S. (1991): *The Global City*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- SMITH, D. A. Y TIMBERLAKE, M. (2001): World city networks and hierarchies, 1977-1997: an empirical analysis of global air travel links. *American Behavioral Scientist*, 44 (10), pp. 1656-1678.
- SMITH, R.G. (2014): Beyond the Global City Concept and the Myth of 'Command and Control'. *International Journal of Urban and Regional Research*. Vol. 38.1, January, pp. 98-115.
- TAYLOR, P. J. (2004): *World City Network: A Global Urban Analysis*. London: Routledge.
- TAYLOR, P. J. AND WALKER, D. R. F. (2001): World cities: a first multivariate analysis of their service complexes. *Urban Studies*, 38, pp. 23-47.
- TAYLOR, P.J. ET AL. (2010): External Urban Relational Process: Introducing Central Flow Theory to Complement Central Place Theory. *Urban Studies*, 47(13) November 2803-2818,
- WORLD BANK. (2002): *Cities on the Move: a World Bank Urban Transport Strategy Review*, World Bank, Washington DC.

