

El área metropolitana de Valencia en el sistema global de ciudades: El impacto de la crisis económica en la red de relaciones financieras de las empresas multinacionales¹

J. Salom¹, F. Fajardo¹

¹ Instituto de Desarrollo Local, Departamento de Geografía, Universidad de Valencia, Avda. Blasco Ibáñez, 28, 46010 Valencia.

Julia.Salom@uv.es , Felix.Fajardo@uv.es

RESUMEN: El proceso de globalización ha hecho que la evolución económica y social de las ciudades se vea crecientemente condicionado por los flujos y conexiones transnacionales. Entre estas conexiones, las relaciones de propiedad-filiación de las empresas multinacionales son uno de los factores más importantes en la integración de las ciudades en la globalización. El objetivo de este trabajo es analizar el impacto que la crisis económica ha tenido sobre estas redes en el caso del Área Metropolitana de Valencia, un centro de segundo nivel en la jerarquía urbana española y en las redes económicas mundiales, que ha sido duramente golpeado por los efectos de la crisis desde 2008. A partir del análisis de bases de datos de empresas multinacionales en dos fechas de referencia, 2010 y 2013, se constata que la crisis económica ha provocado un retroceso en la inserción del área metropolitana en dichas redes, un aumento de las relaciones de dependencia, y una tendencia a la reestructuración geográfica de la red en la medida en que las empresas se han reorientado hacia nuevos ámbitos de relación, especialmente Iberoamérica, como estrategia de supervivencia. El impacto parece haber sido especialmente notable en las redes de relaciones interempresariales local y nacional, marcadas por el estallido de la burbuja inmobiliaria y por la crisis de las energías renovables, mientras que ha sido bastante menor en las redes internacionales, en donde tienen un mayor peso los sectores manufactureros y de servicios.

Palabras-clave: Ciudades globales, Sistema de ciudades, Empresas multinacionales, Valencia.

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se inscribe en la corriente que estudia la situación actual de los espacios urbanos en el marco de la globalización, y que remarca la importancia de las relaciones extralocales en el futuro de los territorios. Este punto de vista, que parte del hecho de que un número creciente de ciudades interacciona con núcleos urbanos ubicados en territorios distantes, adopta una perspectiva relacional que se centra en el análisis de las relaciones interurbanas en un contexto global, estudiando el “espacio de los flujos” (Castells, 1989), basado en las conexiones, como perspectiva complementaria y necesaria al estudio del “espacio de los lugares” de Christaller, articulado en función de la proximidad geográfica.

Las aportaciones más conocidas de este enfoque son los trabajos centrados en el estudio de las ciudades globales o mundiales (Hall, 1966; Friedmann and Wolf, 1982; Sassen, 1991), que conducen a la determinación de una jerarquía de ciudades mundiales encabezada por los lugares estratégicos en la nueva división internacional del trabajo, habitualmente identificados con los centros urbanos que concentran las sedes centrales de las empresas multinacionales y las actividades de servicios empresariales avanzados (Cohen, 1981; Taylor, 2001). Sin embargo, en los últimos años ha habido distintas aportaciones críticas que han subrayado algunos aspectos considerados excesivamente simplistas en estos planteamientos. Así, se ha remarcado la existencia de distintos procesos de globalización, que implican a distintos sectores económicos

¹ Esta comunicación se ha elaborado en el marco del proyecto de investigación "Sostenibilidad y competitividad urbanas en un contexto global. El Área Metropolitana de Valencia" (CSO2013-46863-C3-1-R) financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad dentro del Programa Estatal de Investigación, Desarrollo e Innovación Orientada a los Retos de la Sociedad, modalidad 1, "Retos Investigación": Proyectos de I+D+I.

y no sólo a los servicios avanzados, cuestionando la dicotomía entre los sectores de la moderna economía, relacionados con la globalización, y los sectores de la antigua economía, relacionados con los recursos naturales e industrias transformadoras, que permanecerían al margen de este proceso (Alderson y Beckfield, 2004; Gavinha, 2008). Por otra parte, se ha insistido en la necesidad de estudiar no sólo las ciudades que puedan considerarse cabecera de la jerarquía, sino también las situadas en distintas fases del proceso, las llamadas ciudades “en globalización” (Kratke, 2014; De Mattos, 2010).

Esto ha supuesto un cierto cambio en la perspectiva de análisis de las economías y sistemas urbanos, analizadas ahora desde una perspectiva relacional, en la que la ciudad es considerada como lugar en donde se ubican y articulan una gran diversidad de nodos de redes industriales, económicas, sociales y culturales (Castells, 2010; Rozenblat, 2010). Desde este punto de vista, todas las metrópolis internacionales, sean o no ciudades “globales”, pueden considerarse como una yuxtaposición de entidades interrelacionadas que son tanto globales como locales, variando su tipo de glocalización en función del tipo, escala y topología de las redes, su estructura y sus funciones, así como su desarrollo en el tiempo (Pflieger and Rozenblat, 2010)

En esta comunicación adoptamos esta perspectiva para analizar la situación del Área Metropolitana de Valencia, un centro urbano de segundo nivel en el sistema mundial de ciudades, centrándonos en particular en el efecto que ha producido la crisis económica sobre las redes que la conectan con el contexto global. Este análisis se realiza a través del estudio de las redes de empresas multinacionales, consideradas, independientemente de su sector de actividad, como uno de los elementos principales de la red de relaciones que conectan el sistema urbano global (Alderson and Beckfield, 2004; Wall and van der Knaap, 2011). El análisis diferencia entre las relaciones de subsidiariedad (flujos de capital entrantes), en los que la ciudad funciona como destino de los flujos de capital; y las relaciones “de propiedad” (flujos de salida de capital), que caracterizan la ciudad como la fuente y centro de control del flujo de capital. El primer tipo de relación puede interpretarse como una medida del potencial de atracción del área urbana o “prestigio relacional”, mientras que el segundo se interpreta como una medida de la capacidad de control o “poder relacional”. Así, la estructura de relaciones de filiación-propiedad dibuja un “sistema de canales” a través de los cuales pueden circular flujos de información, conocimiento y capital que condicionan el futuro de la economía metropolitana (Rozenblat, 2004; Bellwald y Rozenblat, 2010; Luthi et al., 2013; Krätke, 2014).

El área metropolitana de Valencia es un nodo intermedio de segundo nivel en la red de relaciones de filiación-propiedad de las empresas multinacionales, y presenta un marcado predominio de las relaciones intranacionales (principalmente con el área metropolitana de Madrid) e intraurbanas. En este contexto, juega un doble papel; además de acoger empresas filiales detentadas por sedes externas de forma directa o indirecta (a través de empresas relays o 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. En el periodo previo a la crisis económica, mantenía dos redes de relaciones paralelas y diferentes: Una red casi exclusivamente nacional dominada por las empresas de la construcción con un bajo nivel tecnológico; y una red internacional dominada por manufacturas con un nivel tecnológico superior a la media regional y por empresas de servicios, en su mayoría intensivos en conocimiento (Salom, 2014).

El impacto de la crisis económica en el área ha sido importante, superior a la media española; desde 2008 a 2014 han desaparecido un 12'4% de las empresas de la provincia, lo que supone un retroceso superior a la media española (-8,9%); mientras que el PIB regional se ha reducido en un 9'8% (6% en España) y la tasa de paro provincial pasaba del 9 al 27'5% (9'5 al 25'9 en España). En este contexto, el objetivo de esta comunicación es analizar en qué medida se ha visto afectada la red de relaciones interempresariales durante este proceso, y si la estructura territorial y sectorial de la red se ha visto transformada por este impacto. En particular, nos interesa verificar si las empresas articuladas por la red internacional han tenido una evolución mejor que la media, y si esta red puede constituirse en un factor de resiliencia regional.

2. FUENTES Y METODOLOGÍA

En este trabajo aplicamos la metodología desarrollada por Rozenblat (Rozenblat, 2004, 2010; Rozenblat y Pumain, 2007; Bellwald y Rozenblat, 2010) 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 “de entrada” al área urbana (de filiación: empresas ubicadas en la ciudad que son participadas por otra empresa ubicada en el exterior), las relaciones “de salida” (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 dos fechas: 2010, que recoge datos de 2008; y 2013, con datos de 2011 aproximadamente. Esta base de datos proporciona información de las 3.000 primeras empresas mundiales por su cifra de negocio, lo que supone información sobre unas 800.000 filiales² 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 mundiales. En este caso, se ha 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. Esta información ha sido depurada y completada con información de las bases de datos españolas SABI (Sistema de Balances Ibéricos Bureau Van Dijk) y E-Infirma (D&B) (<http://www.einforma.com/cif-empresas>). La delimitación territorial del área funcional de Valencia es la utilizada en los estudios ESPON FOCI 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, 2011). Este área está compuesta por 107 municipios que suman 1.793.363 habitantes en 2014 (70% de la población provincial).

3. RESULTADOS

3.1. La evolución de la posición del AMV en la red global de ciudades

El análisis de la evolución de las relaciones financieras de empresas multinacionales entre 2010 y 2013 (tabla 1) muestra una importante reducción en el número de vinculaciones entre ambas fechas, que alcanza a casi la cuarta parte de los enlaces preexistentes (-24,4%) y es muy superior a lo experimentado por el conjunto de España (-7,8%). Una observación más detallada nos indica que, aunque el retroceso es superior a la media española en todos los tipos de relación, las diferencias más elevadas se encuentran en el interior del área urbana, en donde el número de relaciones de propiedad-filiación se ha reducido en un 64%, muy por encima de la media española, cuyo retroceso es también significativo (descenso del 19%).

Tres son los factores que pueden explicar estas diferencias: En primer lugar, la desaparición de empresas como consecuencia de la crisis económica, que ha golpeado con fuerza, y en mayor medida que en el resto de España, a la economía valenciana. En segundo lugar, una reestructuración financiera que haya provocado la reducción del número de relaciones financieras por empresa, a través de procesos de desinversión o readquisición de activos. En tercer lugar, una retirada de la participación financiera por parte de las empresas multinacionales, que haya tenido como consecuencia su desaparición de la base de datos que, no olvidemos, está constituida “de arriba abajo”, es decir, por las relaciones financieras en cascada a partir de las principales empresas multinacionales mundiales.

Tabla 1. Evolución del número de relaciones financieras interempresariales según tipo de relación. Fuente: Orbis, 2010, 2013 BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia.

NÚMERO DE RELACIONES FINANCIERAS INTEREMPRESARIALES EN EL AMV	ORBIS 2010		ORBIS 2013		EVOLUCIÓN 2010- 2013 (% incremento)	
	Número	%	Número	%	FUA VALENCIA	ESPAÑA
DE SUBSIDIARIEDAD	1254	65,1	912	73,1	-27,3	-12,3
Locales (filiales localizadas en Valencia cuya sede se localiza en Valencia)	437	29,4	155	13,8	-64,5	-19,1

² 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.

Externas (filiales localizadas en Valencia cuya sede se localiza fuera del área urbana)	817	54,9	750	66,7	-8,2	11,2
Sin datos (filiales localizadas en Valencia sin localización geográfica de la sede)	0	0,0	7	0,6	--	--
DE PROPIEDAD	671	34,9	335	26,9	-50,1	-13,2
Locales (sedes localizadas en Valencia con filiales valencianas)	437	29,4	155	13,8	-64,5	-19,1
Externas (sedes localizadas en Valencia con una filial fuera del área urbana)	234	15,7	180	16,0	-23,1	1,3
Sin datos (sedes localizadas en Valencia sin localización geográfica de la filial)	0	0,0	33	2,9	--	--
TOTAL	1488	100,0	1125	100,0	-24,4	-7,8

En términos generales, la primera de las hipótesis parece la más acertada, ya que, como muestra la tabla 2, el retroceso del número de empresas a lo largo del periodo de crisis ha sido en la provincia de Valencia superior a la pérdida en España en todos los tamaños empresariales, salvo entre las empresas de 500 y más trabajadores. Por el contrario, el número medio de relaciones por empresa se mantiene prácticamente igual, e incluso se incrementa ligeramente (de 1'55 a 1'63 relaciones por empresa entre las dos fechas estudiadas, tal y como se muestra en la tabla 3). Sin embargo, como mostraremos más adelante, existen diferencias según el ámbito geográfico de relación de las empresas.

Tabla 2. Evolución del número de empresas 2007-2013. Fuente: DIRCE

TAMAÑO DE EMPRESA (Número de trabajadores)	EVOLUCIÓN 2007-2013 (%)	
	PROVINCIA DE VALENCIA	ESPAÑA
Sin asalariados	-2,23	-1,44
De 1 a 9	-10,42	-7,20
De 10 a 99	-40,29	-32,31
De 100 a 199	-26,52	-21,21
De 200 a 499	-19,35	-18,21
500 y más	-8,43	-12,18
TOTAL	-8,22	-5,70

Un segundo aspecto relevante en la evolución del número de relaciones financieras es el aumento de la dependencia externa de las empresas valencianas en su contexto internacional. Tal y como ya se ha dicho, las relaciones financieras con empresas multinacionales del AMV son más de dependencia que de control, ya que el número de relaciones de subsidiariedad supera en mucho al de relaciones de propiedad, es decir, que el número de empresas valencianas que están controladas, total o parcialmente, por capital financiero externo, supera al de las empresas valencianas que tienen participación en empresas ubicadas en el exterior del áreas.

Esta caracterización de la red como centro financiero dependiente, que ya se veía claramente en la información de 2010, se ha incrementado entre las dos fechas estudiadas. Así, la ratio entre relaciones de subsidiariedad y relaciones de propiedad ha pasado de ser de casi el doble de las primeras respecto a las segundas (1'9) en 2010, a casi tres en 2013 (2'7). Esto se debe a que el número de enlaces de propiedad (es decir, participaciones de empresas valencianas en empresas ubicadas fuera del área urbana) se ha reducido a la mitad, mientras que el número de enlaces de subsidiariedad (participaciones en empresas valencianas de sedes ubicadas fuera del área urbana), ha experimentado un retroceso de "sólo" un 25% (tabla 1). Aunque en ambos casos la pérdida supera la media española, el descenso en el caso de las relaciones de subsidiariedad es del doble del nacional, mientras que el retroceso de las relaciones de propiedad es más de cuatro veces superior a la media. Dejando aparte los enlaces locales, nos encontramos también un muy ligero retroceso de las relaciones de filiación con empresas ubicadas fuera del área metropolitana (-8%), frente al importante descenso de las relaciones de propiedad externas, que alcanzan un -23%, frente a un ligerísimo incremento en el conjunto de España.

Y esto está relacionado tanto con la evolución diferencial del número de empresas en función de su

papel en la articulación de las redes financieras como con una reestructuración financiera que ha producido un cambio en el número de relaciones por empresas distinto en función del ámbito de relaciones considerado.

3.2. Evolución de las empresas según su posición en la red

Para analizar este último punto, partimos de la figura 2, que clasifica las empresas implicadas en la red de relaciones financieras de las empresas multinacionales en el área de Valencia desde un punto de vista relacional, diferenciando entre aquéllas que son cabecera de un grupo empresarial autónomo (sólo el Grupo Roig), aquéllas que funcionan como un nodo en la red que son a la vez filiales de empresas externas al área y sedes para empresas locales o externas; y las filiales absolutas, diferenciando a su vez entre aquéllas que son subsidiarias de sedes ubicadas fuera del AMV y las que lo son de otras empresas locales. La hipótesis que planteamos aquí es que la posición en la red, y el tipo de relaciones que mantiene con el resto del sistema, ha sido un factor de diferenciación en la supervivencia de la integración de estas empresas en la red global de relaciones financieras.

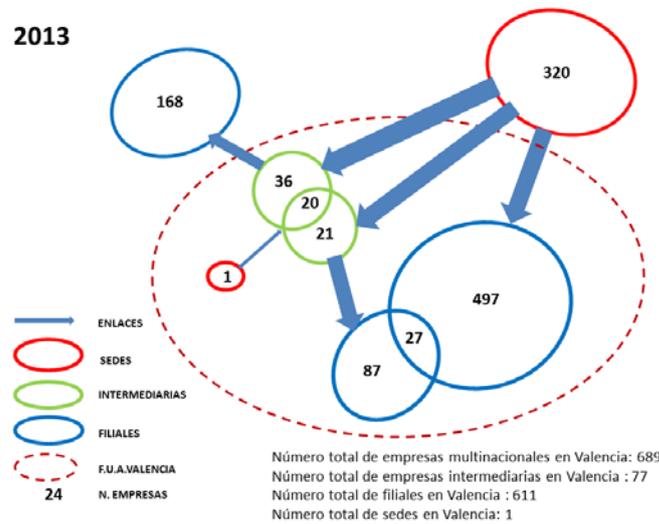


Figura 2. Tipología de empresas en función de su posición en la red de propiedad-filiación. Fuente: BvD, Univ. Lausanne. Elaboración propia

A este respecto, el análisis comparativo de la tabla 3 permite apreciar que la reducción ha afectado especialmente al grupo de empresas ubicadas en el AMV que son filiales de otras empresas de ámbito local (-75%). Por el contrario, la reducción del número de empresas intermediarias, que actúan como filiales-sede es sustancialmente menor (-31%). La mejor evolución es la seguida por las empresas que mantienen relaciones financieras con el exterior del área, sea como filiales, sea como sedes, cuyo número permanece prácticamente invariable entre ambas fechas.

La tabla 4 completa la información anterior con el cálculo del número de relaciones financieras por empresa³. En base a la información que proporciona, podemos decir que sólo en el ámbito de las relaciones de control a escala local ha existido una reestructuración significativa, consistente en una simplificación notable de la red que ha reducido el número de enlaces por empresa de 6,6 a 3,8. Salvo en este caso, relacionado con la crisis de la construcción y de las renovables como veremos más adelante, no se han producido cambios significativos, por lo que podemos concluir que los cambios experimentados en la densidad de relaciones financieras tienen que ver más con la desaparición de las empresas implicadas que con una importante reestructuración financiera.

En conclusión, podemos decir que las empresas valencianas que se han mantenido en la red global son principalmente aquéllas que tenían conexiones financieras externas al área, mientras que el mayor retroceso se ha producido en las empresas intermediarias con filiales en el AMV. En este caso, se ha producido una importante reestructuración y simplificación de la red de relaciones que, como veremos a continuación, tiene que ver con el estallido de dos burbujas: la burbuja de las energías renovables, y la burbuja de la construcción.

³ Se considera en cada caso el número de empresas del área de Valencia implicadas en ese tipo de relación.

Tabla 3. Evolución del número de empresas en función de su posición en la red, 2010-2013. Fuente: Orbis, Univ. Lausanne, 2010, 2013. Elaboración propia.

TIPO DE EMPRESA	2010	2013	Evolución 2010-13 (%)
EMPRESAS EXTERNAS AL ÁREA	599	488	-18,5
Propietarias de filiales en el AMV	375	320	-14,7
Filiales de empresas del AMV	224	168	-25,0
EMPRESAS DEL AMV	962	689	-28,4
Sedes	0	1	----
Intermediarias	112	77	-31,3
Con filiales en el exterior	36	36	0,0
Con filiales en el AMV	33	21	-36,4
Con filiales en el exterior y en el AMV	33	20	-39,4
Filiales	860	611	-29,0
Con sede en el exterior	500	497	-0,6
Con sede en el AMV	350	87	-75,1
Con sede en el exterior y en el AMV	10	27	170,0

Tabla 4. Evolución del número de relaciones financieras interempresariales por empresa 2010-2013 según el tipo de relación. Fuente: Orbis, Univ. Lausanne, 2010, 2013. Elaboración propia.

TIPO DE RELACIÓN	Nº RELACIONES POR EMPRESA	
	2010	2013
DE SUBSIDIARIEDAD	1,46	1,49
Locales de subsidiariedad (filiales en AMV con sede en AMV)	1,21	1,36
De subsidiariedad externas (filial en AMV con sede externa)	1,33	1,31
DE PROPIEDAD	6,58	4,29
Locales de control (sedes en AMV con filial en AMV)	6,62	3,78
De propiedad externas (sedes en AMV con filial externa)	3,39	3,16
TOTAL	1,55	1,63

3.3. Evolución por sectores económicos

La tabla 5 muestra la evolución del número de empresas valencianas implicadas en las redes multinacionales clasificadas por sectores según nivel tecnológico en el caso de las manufacturas, y por nivel de intensidad en conocimiento en el caso de los servicios. En este último caso, se ha optado por clasificar aparte la categorías “Otras actividades asociativas”, ya que ésta agrupa las Uniones Temporales de Empresas, cuya actividad real se ha vinculado principalmente al sector de la construcción, y sólo muy escasamente al sector servicios.

La evolución entre 2010 y 2013 muestra, en primer lugar, el fuerte retroceso del sector de agua, gas y electricidad, que en este caso se relaciona estrechamente con el sector de la energía solar. Este sector se ha visto afectado por un importante cambio normativo que ha provocado la crisis de numerosas empresas. Los enormes subsidios concedidos a las energías renovables a partir del RD 661/2007 favorecieron la creación de empresas intermediarias que ayudaban, facilitaban y coordinaban a familias y pequeños inversores a hacer las instalaciones y registrarse como productores de energía. La nueva legislación desarrollada partir de 2012 cambió radicalmente la situación, y estas empresas quebraron, desaparecieron o fueron absorbidas (Matti, 2014). En el caso del A. M. Valencia, el retroceso del sector está relacionado tanto con el cierre de la maraña

de pequeñas empresas creadas para aprovechar la oportunidad del decreto, como con los procesos posteriores de concentración y desinversión por parte de las empresas multinacionales, desanimados por el cambio normativo.

Tabla 5.- Evolución del número de empresas implicadas en relaciones multinacionales en el AMV por sectores económicos. Fuente: Orbis, Univ. Lausanne, 2010, 2013. Elaboración propia.

SECTOR	EMPRESAS 2010		EMPRESAS 2013		EVOLUCIÓN 2010-2013 (%)
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	
AGRICULTURA E INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	6	0,6	3	0,4	-100,0
AGUA, GAS Y ELECTRICIDAD	237	24,6	51	7,4	-364,7
MANUFACTURAS	76	7,9	51	7,4	-49,0
De nivel tecnológico alto y medio-alto	28	2,9	24	32,2	-16,7
De nivel tecnológico bajo y medio-bajo	48	5,0	27	3,9	-77,8
SERVICIOS	565	58,7	516	74,6	-9,5
Intensivos en conocimiento	144	15,0	87	12,6	-65,5
Menos intensivos en conocimiento menos 9499	128	13,3	100	14,5	-28,0
Otras actividades asociativas n.c.a. (9499)	293	30,5	329	47,5	10,9
CONSTRUCCIÓN	78	8,1	45	6,5	-73,3
SIN CLASIFICAR	---	---	26	3,8	----
TOTAL	962	100	692	100	-39,02

El segundo sector más afectado, especialmente en el ámbito nacional y local, es la construcción, cuyo número de empresas se ha reducido en un -73'3%. El retroceso de las empresas del sector contrasta con el incremento del número de UTEs, especialmente las relacionadas con el ámbito local y nacional. Pese a la situación crítica de la construcción, el sistema de colaboración entre empresas que supone la UTE a la hora de concurrir a licitaciones sigue siendo ventajoso, especialmente en un momento en que éstas se enfrentan a graves dificultades de financiación.

Por el contrario, los sectores que han experimentado un menor retroceso son las manufacturas, especialmente las de mayor nivel tecnológico, y los servicios. Éstos son los sectores más relacionados con el ámbito internacional (Salom, 2014), por lo que podemos concluir que la inserción en este tipo de redes parece haber sido un factor positivo para las empresas implicadas.

3.4. Pautas territoriales

Las relaciones financieras interempresariales de las empresas valencianas se establecen a distintas escalas territoriales. Como puede verse en la tabla 6, el predominio de las escalas local y nacional es importante. Sólo un 19% de las relaciones de control y algo más del 15% de las relaciones de subsidiariedad afectaban al ámbito internacional. En este marco, lo único destacable es el porcentaje relativamente elevado de relaciones de control de ámbito intercontinental (14%), relacionadas con el establecimiento de filiales en países iberoamericanos (tabla 6).

Tabla 6. Ámbito territorial de las relaciones de control (filiales cuya sede está localizada en el A.U.Valencia) y de subsidiariedad (sedes cuya filial está localizada en el A.U.Valencia) en 2013, según ORBIS. Fuente: Orbis, Univ. Lausanne, 2013. Elaboración propia.

TIPO DE ENLACES	DE CONTROL		DE SUBSIDIARIEDAD	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Intercontinentales	47	14,03	23	2,52
Internacionales intracontinentales	17	5,07	118	12,94
Intranacionales no intraurbanos	116	34,63	616	67,54
Intraurbanos	155	46,27	155	17,00
TOTAL	335	100	912	100

La crisis económica ha tenido ciertos efectos este esquema de relaciones (tabla 7). Por un lado, las crisis de la construcción y de las energías renovables han afectado las relaciones ejercidas en el ámbito local, que se han desplomado entre las dos fechas estudiadas. En segundo lugar, la crisis del sector de la construcción ha tenido también un cierto impacto en las relaciones, tanto de propiedad como de filiación, con empresas ubicadas en el resto de España. Pero los aspectos más interesantes se refieren al ámbito internacional. Por un lado, en el ámbito europeo, se ha producido un aumento de la dependencia, ya que ha aumentado significativamente el número de relaciones de participación de empresas europeas en las empresas valencianas, mientras que paralelamente se reducía la participación de empresas valencianas en empresas del resto de Europa. Por otra parte, se han incrementado notablemente las relaciones financieras, tanto de propiedad como sobre todo de subsidiariedad, con los países iberoamericanos.

Tabla 7. Relaciones financieras por ámbito geográfico. Evolución 2010-2013. Fuente: Orbis, Univ. Lausanne. Elaboración propia.

ÁMBITO GEOGRÁFICO	VALENCIA		ESPAÑA	
	PROPIEDAD	SUBSIDIARIEDAD	PROPIEDAD	SUBSIDIARIEDAD
Intercontinentales	2,2	35,3	7,1	30,2
Internacionales intracontinentales	-52,8	18,0	-4,3	7,0
Intranacionales no intraurbanos	-23,7	-12,0	-19,1	-19,1
Intraurbanos	-64,5	-64,5	---	---
<i>TOTAL</i>	<i>-50,1</i>	<i>-27,3</i>	<i>-11,8</i>	<i>-27,3</i>

Más específicamente, y en relación con el ámbito internacional, la tendencia es hacia la diversificación geográfica de las relaciones, con el aumento del número de países implicados, sobre todo iberoamericanos (Brasil y Colombia sobre todo, pero también México, Argentina, Chile, Venezuela), pero también otros como Portugal y Estados Unidos, frente a la reducción del peso de Francia y Reino Unido. A nivel de área urbana, las relaciones con Lisboa y Medellín superan en 2013 las existentes con París y Londres.

A nivel nacional, la pauta geográfica de las relaciones es similar a la existente en el periodo previo a la crisis, es decir, una cierta concentración relativa de las relaciones a lo largo del eje mediterráneo, y el fuerte predominio de las relaciones con las Áreas Funcionales de Madrid (59% de las relaciones de subsidiariedad externas y 29% de las de propiedad), y, a gran distancia, Barcelona (13% y 6%, respectivamente).

4. CONCLUSIONES

El sistema de relaciones financieras de las empresas multinacionales valencianas ha sufrido un importante impacto con la crisis económica. Caracterizado ya inicialmente como un núcleo de segundo nivel en el sistema global de ciudades, la crisis económica ha supuesto una reducción importante en el número de relaciones de propiedad-filiación, debido tanto a la desaparición de las empresas por la crisis económica, más intensa que la media nacional, como a la simplificación de la red de relaciones en el caso de los sectores de las energías renovables y de la construcción, afectados por el estallido de sus burbujas respectivas. El efecto de la crisis ha supuesto también una mayor debilidad financiera de las empresas que se ha traducido en un aumento de la dependencia.

Sin embargo, la posición que ocupan las empresas en la red de relaciones, y el ámbito geográfico en el que éstas se establecen han sido importantes factores de diferenciación en la evolución seguida. Ambas características están vinculadas a la especialización sectorial. Así, el ámbito más perjudicado ha sido el local, afectado por la crisis de las energías renovables y del sector de la construcción. En este ámbito es donde se ha producido la crisis más intensa, con un importante descenso en el número de empresas y una significativa reestructuración financiera. Los efectos de la crisis han afectado tanto a las empresas intermediarias locales como, sobre todo, a sus empresas filiales localizadas en el AMV. También han experimentado un retroceso importante las relaciones en el ámbito nacional debido a la crisis del sector de la construcción, aunque la disminución del número de relaciones financieras ha sido menor en este ámbito que en el local debido al mantenimiento de la fórmula UTE como estrategia necesaria de las empresas para afrontar proyectos ante los problemas de financiación. Por el contrario, las relaciones financieras interempresariales establecidas en el ámbito internacional, con predominio de los sectores manufactureros de tecnología media y alta y de servicios intensivos en conocimiento, se han mantenido e incluso intensificado. Las empresas que mejor han

resistido son las que funcionan como nodos intermedios en esta red de relaciones externas, siendo a la vez filiales de sedes localizadas en el exterior y sedes de filiales ubicadas en el extranjero.

Finalmente, un tercer efecto de la crisis es el cambio producido en las pautas geográficas de las relaciones externas, producto de las estrategias de supervivencia de las empresas, que se ha concretado en la diversificación geográfica de las relaciones tanto de propiedad como de filiación, y el aumento relativo de las relaciones con los países iberoamericanos y Portugal, en detrimento de las relaciones con otros países europeos.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Alderson, A. S. y Beckfield, J. (2004): Power and Position in the World City, *American Journal of Sociology*, Vol. 109, No. 4 (January 2004), pp. 811-851
- Bellwald A., Rozenblat C., (2012): Pouvoirs et attractivités de l'aire urbaine de Paris dans les réseaux mondiaux d'entreprises multinationales. Université de Lausanne, IGUL, Faculté des Géosciences et de l'Environnement, Université de Lausanne, CH-1015 Lausanne, Switzerland 52 p.
- Castells, M. (1989): *The Informational City*. Oxford: Blackwell
- Castells, M. (2010): Globalisation, Networking, Urbanisation: Reflections on the Spatial Dynamics of the Information Age, *Urban Studies*, 47(13) 2737–2745, November 2010
- 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
- De Mattos, C.A. (2010): Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina. De la ciudad a lo urbano generalizado, *Revista de Geografía Norte Grande*, 47: 81-104.
- 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 and Wolf, 1982; 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.
- Gavinha, J.A. (2008): Veinte años de ciudades globales: ideas, mitos y nuevas evidencias, *Scripta Nova. Revista electrónica de Geografía y Ciencias sociales*, Vol. XII, núm. 270 (6), 1 de agosto de 2008.
- Hall, P. (1966): *The World Cities*. London, Weidenfeld and Nicolson.
- Krätke, S. (2014): Global Pharmaceutical and Biotechnology Firms' Linkages in the World City, *Urban Studies*, 51(6) 1196–1213, May 2014
- Luthi, S; Thierstein, A. y Bentlage. M (2013): The Relational Geography of the Knowledge Economy in Germany: On Functional Urban Hierarchies and Localised Value Chain Systems, *Urban Studies*, 50(2) 276–293.
- Matti, C. (2014): The Spanish wind energy rise. Pathways of knowledge creation within a multilevel environmental governance system
- Pflieger, G. y Rozenblat, C. (2010): Introduction. Urban Networks and Network Theory: The City as the Connector of Connector of Multiple Networks, *Urban Studies*, 47(13) 2723–2735.
- 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
- 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. (2010): Opening the Black Box of Agglomeration Economies for Measuring Cities. Competitiveness through International Firm Networks. *Urban Studies*, 47 (13) 2841–2865, November 2010
- 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

- Salom, J., (2014): La inserción de las ciudades en las redes globales a través de las relaciones financieras. El caso de la ciudad de Valencia. Cuadernos de Geografía, nº 95/96, pp. 101-123
- Sassen, S. (1991): *The Global City*. Princeton, N.J.: Princeton University Press
- Taylor, P. J. (2004): *World City Network: A Global Urban Analysis*. London: Routledge
- Wall, R.S. y van der Knaap, G.A. (2011): Sectoral Differentiation and Network Structure Within Contemporary Worldwide Corporate Networks, *Economic Geography*, Vol. 87 No. 3, 267-308