

ATLAS

DEL TEJIDO EMPRESARIAL
DE CASTILLA-LA MANCHA



ATLAS

DEL TEJIDO EMPRESARIAL
DE CASTILLA-LA MANCHA

FUNDACIÓN HORIZONTE XXII



© 2011 Fundación Horizonte XXII

—
Alfonso X El Sabio, 9 - 1º
Ciudad Real
www.horizontexxii.com

—
Edita: Fundación Horizonte XXII. Caja Rural de Ciudad Real
Dirección Técnica: Analistas Financieros Internacionales (AFI)



ÍNDICE DE CONTENIDOS

0_ PRESENTACIÓN	6
1_ INTRODUCCIÓN	7
2_ EMPRESAS Y EMPRESARIADO EN CASTILLA-LA MANCHA	
2.1 Rasgos básicos del tejido empresarial castellano-manchego	10
2.1.1 Distribución provincial del número de empresas	10
2.1.2 Densidad empresarial	11
2.1.3 El tamaño de las empresas castellano-manchegas	12
2.2 Dinámica empresarial	13
2.3 Estructura empresarial por sectores	17
2.4 Otras dimensiones de interés: internacionalización, innovación y uso de TIC	22
2.4.1 Exportaciones	22
2.4.2 I+D e innovación	24
2.4.3 Uso de las TIC	26
3_ ENTORNO EMPRESARIAL	
3.1 Radiografía del empresariado castellano-manchego	30
3.1.1 Rasgos básicos de las empresas	30
3.1.2 Perfil socio-demográfico del empresariado	36
3.1.3 Formación del empresariado	39
3.1.4 Trayectoria profesional	42
3.1.5 Asociacionismo empresarial	44
3.2 Clima de negocios	46
3.2.1 Marco administrativo	46
3.2.2 Factores transversales de la localización empresarial	48

4_ RASGOS ESTRUCTURALES DE LAS EMPRESAS CASTELLANO-MANCHEGAS	
4.1 Estructura económica	52
4.1.1 Valor añadido y facturación	52
4.1.2 Distribución de las rentas (VAB) generadas por las empresas	54
4.1.3 Gastos de inversión	56
4.1.4 Clientes y proveedores	57
4.1.5 Apertura internacional: importaciones y exportaciones	60
4.2 Estructura patrimonial	63
4.2.1 Estructura del activo de la empresa	63
4.2.2 Estructura del pasivo de la empresa	64
4.3 Recursos humanos y formación	66
4.3.1 Formas contractuales y vías de contratación	66
4.3.2 Formación de los recursos humanos	69
4.3.3 Igualdad de oportunidades	71
4.4 Recursos de gestión y tecnológicos	73
4.5 Actividades de I+D+i	75
4.6 Medioambiente y eficiencia energética	78
5_ RASGOS ESTRATÉGICOS DE LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN	
5.1 Decisiones estratégicas de las empresas	82
5.1.1 Vectores de crecimiento	82
5.1.2 Alianzas empresariales	84
5.1.3 Estrategias de internacionalización	85
5.1.4 Responsabilidad social corporativa	87
5.2 Visión estratégica del empresariado castellano-manchego	89
5.2.1 Autónomos	91
5.2.2 Empresas con asalariados	92
6_ CONCLUSIONES	
6.1 Estructura de las empresas en Castilla-La Mancha	96
6.2 Rasgos básicos del empresariado	97
6.3 Estructura económica y políticas empresariales	98
6.4 Rasgos estratégicos de las empresas	100
6.5 Visión estratégica del empresariado castellano-manchego	101



0_ PRESENTACIÓN

La Fundación Horizonte XXII de Caja Rural de Ciudad Real, integrada ya hoy en Globalcaja, da una importancia decisiva a su cercanía a los agentes económicos de la región y está plenamente comprometida en la dinamización del desarrollo socio-económico de Castilla-La Mancha.

Desde ese compromiso hay que entender las diversas actividades "de conocimiento" sobre la realidad empresarial, la formación, y las actividades productivas en la región que ha emprendido la Fundación desde su inicio.

En esta ocasión, se trata de presentar el informe que sintetiza y analiza los resultados de la encuesta al empresariado castellano-manchego realizada entre finales de 2010 y principios del presente año. Su objetivo era presentar un retrato integral del empresariado y las empresas de la región. Sin las empresas no es posible concebir el desarrollo económico, de los recursos humanos, de la prosperidad material de un territorio, en suma. Pero, a su vez, sin los hombres y mujeres que, por las razones más diversas, asumiendo sacrificios y riesgos, inician la aventura de crear una empresa tampoco sería posible el desarrollo de ese tejido empresarial que sustenta el empleo y la riqueza.

Castilla-La Mancha, como se constata en este informe, es sede de muchos miles de empresas, muy variadas en todas sus características, lo que llamaríamos un rico paisaje empresarial. Pero el esfuerzo de años de su empresariado, siendo notable y meritorio, no se ha visto recompensado con la emergencia de una región caracterizada por empresas grandes, avanzadas y abiertas a los cuatro vientos. Las características intrínsecas de la región, empezando por su reducida población y amplia extensión, o siguiendo por su

dotación de recursos naturales y otros factores de atracción históricamente determinados, no hace fácil el nacimiento de empresas. Aunque se han solventado algunas carencias, incluso de manera espectacular, como es el caso de las infraestructuras, la inercia de las generaciones de empresarios no ha dado de sí todavía como para que las nuevas empresas que sustituyen a las que desaparecen, sean lo numerosas que un cambio estructural del tejido empresarial requiere. Pero en ello estamos.

El retrato del empresariado de Castilla-La Mancha que arroja el estudio es muy retador, especialmente en estos tiempos de búsqueda de una salida a la situación económica y laboral en la que se encuentran nuestras economías regionales.

Sea por el tamaño e incidencia de las empresas, las características y trayectorias personales y profesionales de empresarios y empresarias, los objetivos estratégicos que las empresas contemplan, la propia apreciación que estas hacen del entorno competitivo, regulatorio o de las fortalezas y debilidades que las aquejan, todos los indicadores no llevan a considerar cualquier estrategia, pública, privada o institucional, que fortalezca nuestro tejido empresarial. Que dé más alcance y efectividad a los desvelos de nuestro empresariado, que anime, en suma, a estos hombres y mujeres "de empresa" a seguir aportando su esfuerzo, talento y experiencia a la región.

Creo que, con este informe, la Fundación Horizonte XXII realiza una aportación relevante para el conocimiento de nuestro empresariado, que espero sirva para su mejor consideración entre nuestra sociedad y como estímulo a la insustituible labor que realizan.

Luis Díaz Zarco

Presidente de Globalcaja y de la Fundación Horizonte XXII

1_ INTRODUCCIÓN

El informe *Atlas del tejido empresarial en Castilla-La Mancha* pretende aportar elementos decisivos para el conocimiento de la empresa castellano-manchega en un momento bisagra para la economía regional en el que la desaparición y nacimiento de empresas se ha acelerado con motivo de la crisis, la concentración y reestructuración de las existentes afecta a muchas de ellas y los retos que todas deben afrontar son de una complejidad y envergadura sin precedentes.

La capacidad empresarial no se improvisa y el futuro se materializa con rapidez. Por ello este informe quiere extraer una radiografía actual del tejido empresarial de la región y analizarla a la luz, a veces cegadora, de dichos retos. Esta radiografía revelará que muchas partes del tejido empresarial de Castilla-La Mancha están adaptadas a las funciones que el contexto competitivo global impone, pero también encontraremos que otras tantas no lo están.

Para realizar esta radiografía se han explotado los resultados de una encuesta realizada expresamente para este estudio a 750 empresas de la región a finales de 2010, representativa por provincias y por grandes categorías de tamaño empresarial: autónomos, empresas de menos de 10 trabajadores y empresas de 10 y más trabajadores. De manera complementaria y para la caracterización del tejido empresarial en la primera parte de este informe se han empleado las fuentes generales del *INE* y el *Servicio de Estadística de Castilla-La Mancha*.

2

1

EMPRESAS Y EMPRESARIADO EN CASTILLA-LA MANCHA

En este primer apartado se analiza la situación del tejido empresarial castellano-manchego en el contexto nacional, desde varios puntos de vista como son el número de empresas, crecimiento y evolución de las mismas, la densidad empresarial por habitantes o por superficie, la tasa de natalidad relativa al número de habitantes (indicador igualmente relacionado con el grado de iniciativa empresarial de la región), y tasa de mortalidad o "fracaso" de los empresarios emprendedores de la región, las características de las empresas de la región (sectores, tamaño -número de empleados- y condición jurídica), la intensidad tecnológica empresarial de la región y la dimensión del sector exterior de Castilla-La Mancha.



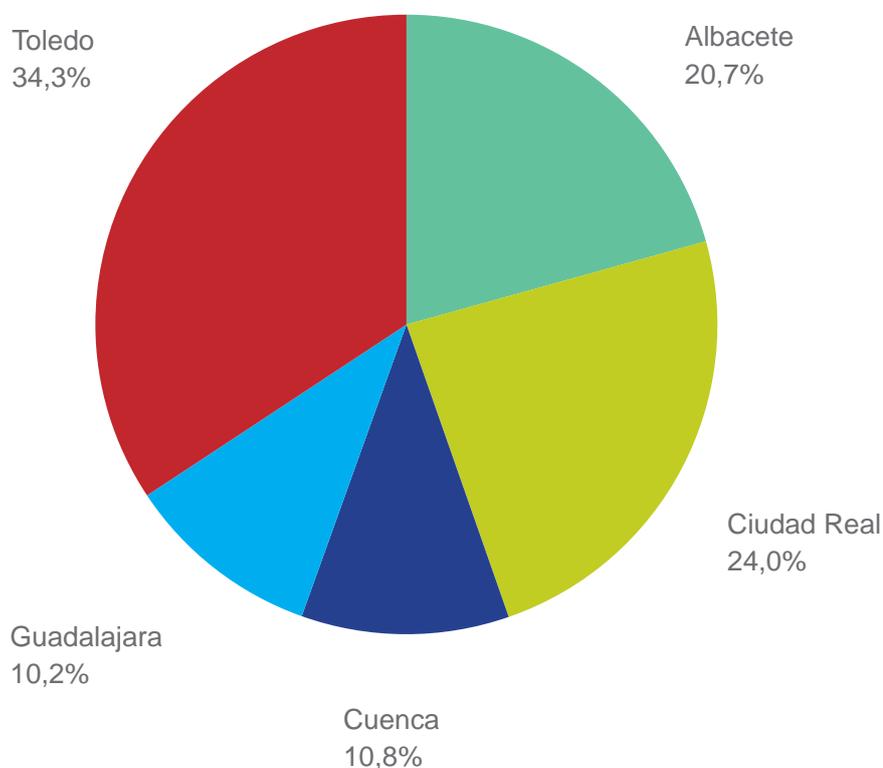
2.1 Rasgos básicos del tejido empresarial castellano-manchego

2.1.1. Distribución provincial del número de empresas

A 1 de enero de 2010, según el Directorio Central de Empresas del INE (DIRCE) el número de empresas en Castilla-La Mancha ascendía a 131.836, el 4% del total nacional, ligeramente por debajo del peso demográfico de esta comunidad que se situaba en el 4,5%. La provincia de Toledo concentra más de un tercio de las empresas de la región, con sus polos de actividad en los ejes de la A-42 y la A-5, si bien, como se muestra a continuación, no es la provincia con mayor densidad de empresas por cada mil habitantes, en buena medida debido a que una parte relevante de su población trabaja en Madrid habiendo desplazado su residencia a la provincia de Toledo.

Distribución de empresas por provincias (%)

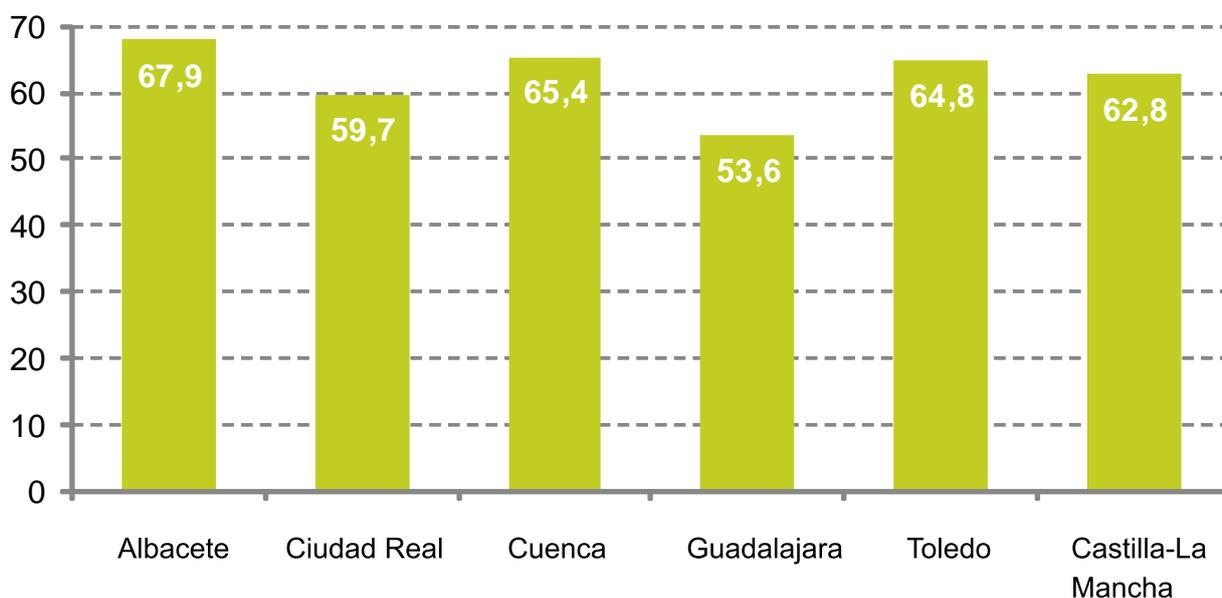
Fuente: DIRCE



2.1.2 Densidad empresarial

Densidad empresarial (nº empresas/1.000 hab.) [2010]

Fuente: Servicio de Estadística de Castilla-La Mancha



La densidad empresarial, indicador clave del grado de iniciativa empresarial de la población, pone de relieve una significativamente menor proporción de empresas en Castilla-La Mancha (62,8 empresas por mil habitantes) que el conjunto español (70 empresas por mil habitantes).

Por provincias, destaca Albacete por su mayor densidad empresarial, cinco puntos por encima de la media autonómica. Por su parte Guadalajara, con 53,6 empresas por mil habitantes, es la provincia que se sitúa a mayor distancia del promedio nacional, como consecuencia, entre otros factores, de una mayor proporción de población residente que tiene su ocupación fuera de la región y la consiguiente fuerte función residencial que esta provincia desempeña por su proximidad a Madrid. Algo que sucede también, como se ha comentado, en la provincia de Toledo, en la que, sin embargo, la fuerte presencia empresarial mitiga ampliamente la función residencial que, por su cercanía a Madrid, desempeña la provincia.

Pero en lo que se refiere a la densidad empresarial referida al espacio, por la gran extensión de la región, Castilla-La Mancha se caracteriza por una densidad por kilómetro cuadrado sensiblemente inferior a la media española (1,7 empresas por kilómetro cuadrado frente a 6,5 para el conjunto del país). Si bien estas deficiencias se observan en todas las provincias de la Comunidad, se hacen sentir con mayor intensidad en los casos de Cuenca y Guadalajara (0,8 y 1,1 empresas por km², respectivamente). Toledo es la mejor posicionada de las provincias en densidad empresarial por kilómetro cuadrado (2,9).

La menor concentración de empresas en la región, no se debe en este caso a la generación de mayores economías de escala mediante unidades productivas de mayor tamaño (en Castilla-La Mancha predominan las empresas de pequeño tamaño), sino que es resultado de una menor iniciativa emprendedora, en comparación con el resto de España.



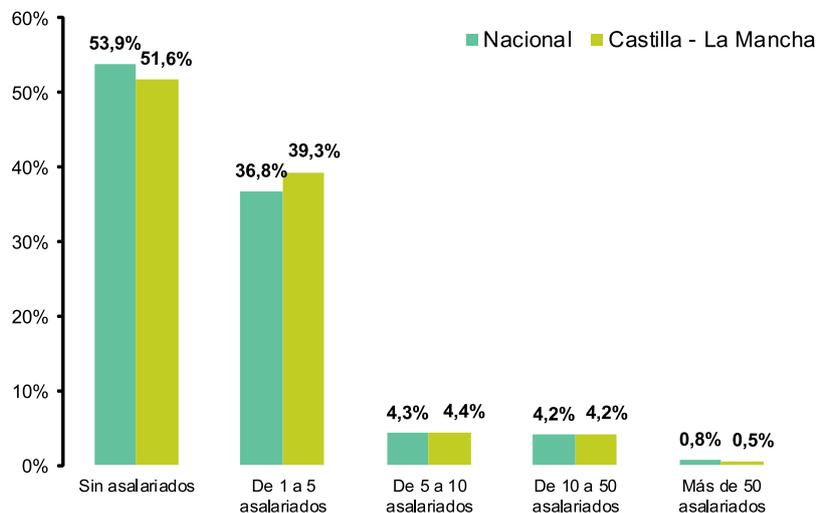
2.1.3 El tamaño de las empresas castellano-manchegas

La microempresa predomina en el tejido productivo castellano-manchego. Según los datos publicados en el DIRCE, el 43,7% de las empresas se concentra básicamente en las de 1 a 9 asalariados y más de la mitad del tejido corresponde a las empresas sin asalariados o autónomos, mientras que las empresas de 10 y más asalariados tan solo representan un 4,7%.

Al igual que en España y en el resto de Europa, las PYMES dominan el tejido productivo castellano-manchego. Según los datos publicados en el DIRCE de 2010, más de la mitad del tejido corresponde a las empresas sin asalariados o autónomos. El resto de empresas se concentran básicamente en las de 1 a 9 asalariados (43,7%, con abrumador predominio de las de 1 a 5 asalariados), mientras que las empresas de 10 y más asalariados tan solo representan un 4,7%. La atomización del tejido empresarial castellano-manchego queda patente cuando se observa que las empresas de 0 a 5 asalariados acaparan el 91% de los casos, así como el insignificante porcentaje de las empresas de 50 y más trabajadores (0,5%). Las diferencias con la media española no son significativas, aunque de manera relativa se aprecia un mayor peso de las empresas de 1 a 5 asalariados y una menor presencia de los autónomos en la región.

Porcentaje de empresas por número de asalariados [2010] (%)

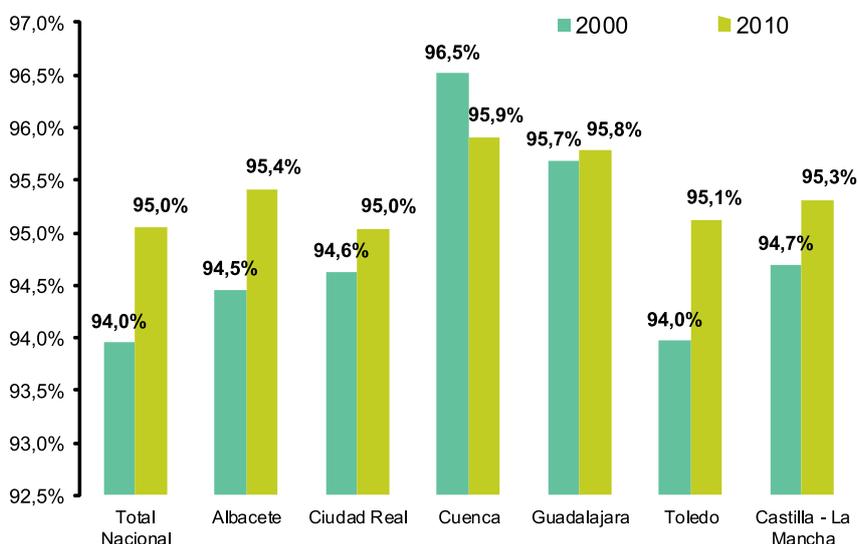
Fuente: DIRCE



En cuanto al análisis territorial, se aprecia de forma generalizada un claro predominio de las pequeñas empresas de 0 a 9 trabajadores, incrementado en la última década. Cuenca es la provincia con la cuota más alta de este tipo de empresas, aunque ha sido la única provincia de la región en la que se ha reducido dicho porcentaje en el periodo 2000-2010.

Porcentaje de empresas de menos de 10 trabajadores por provincias

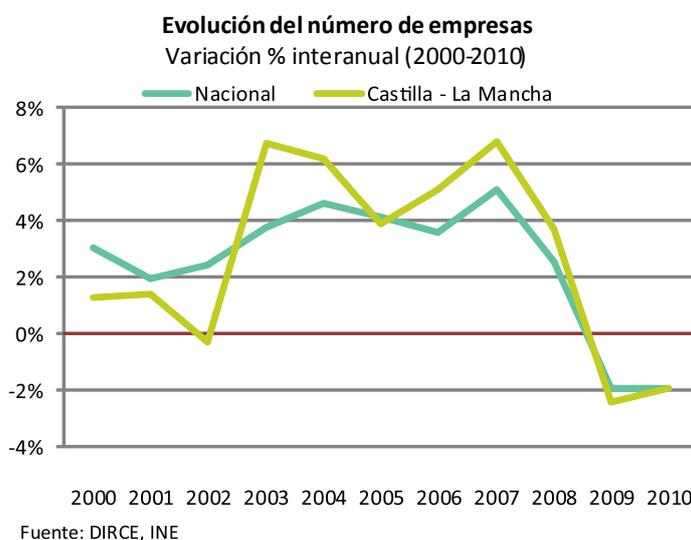
Fuente: DIRCE



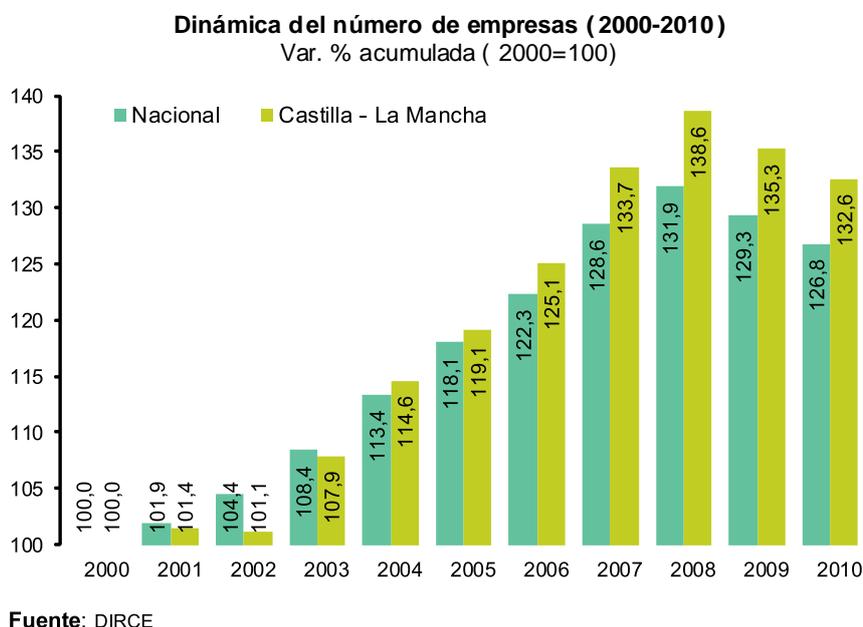
2.2 Dinámica empresarial

De 2000 a 2010 el tejido empresarial de Castilla-La Mancha se ha incrementado en un 32,6%, casi seis puntos por encima de la media española (26,8%). No obstante, en los últimos años la destrucción de empresas provocada por la crisis repercute en una caída acumulada del 4,3% del número total de empresas castellano-manchegas entre 2008 y 2010, más severa que la caída media española, del 3,8%.

El año 2007 constituye el punto de inflexión en la dinámica de creación de empresas de Castilla-La Mancha. Es a partir de este año, cuando el extraordinario crecimiento de los años inmediatamente precedentes, que no evitó una desaceleración en los primeros años de la década pasada, no obstante, se torna en una acelerada ralentización que culminará en 2009 con una destrucción neta de empresas del 2,4%, superando en 5 décimas la que registra el conjunto de España. En el contexto de una muy lenta salida de la crisis que se vislumbra en estos momentos, todavía es pronto para anticipar que la mortalidad empresarial neta que experimenta la región vaya a detenerse en breve.



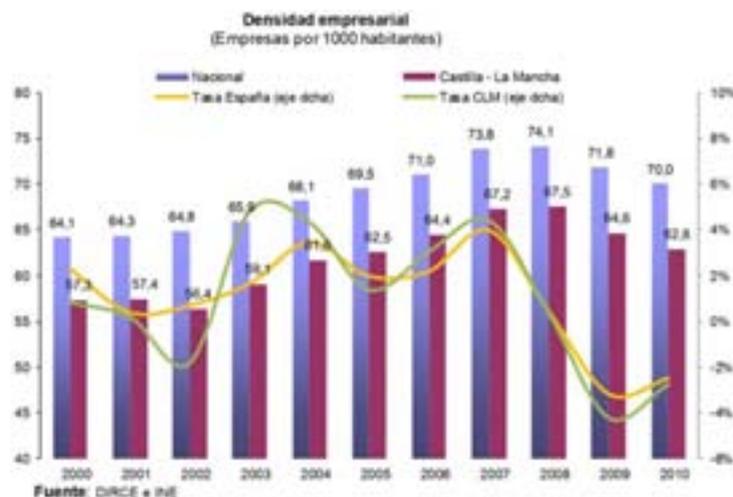
Las provincias que más dinámicas se han mostrado en los últimos años han sido Ciudad Real y Toledo, con crecimientos acumulados desde 1999 del 20% y 19% respectivamente. Estas dos provincias concentran casi el 60% del total de empresas de la Comunidad, constituyendo así los baluartes de la actividad emprendedora regional.





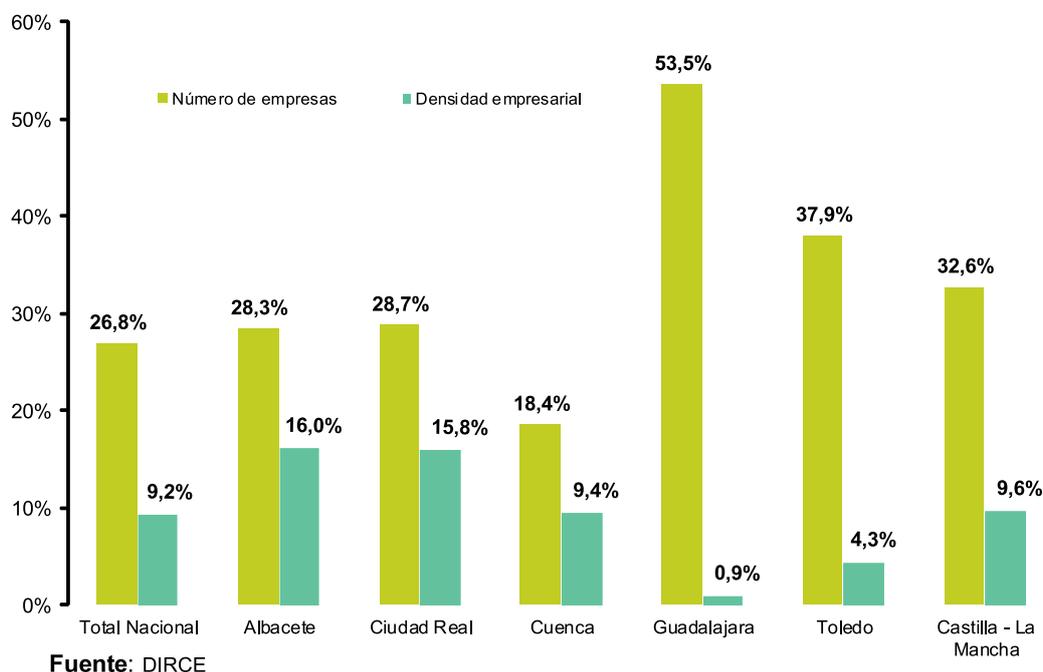
De 2000 a 2010 el crecimiento del número de empresas per cápita en Castilla-La Mancha fue del 9,6%, ligeramente por encima de la media española (9,2%). De esta forma la densidad pasó de 57,3 empresas por mil habitantes en 2000 a 62,8 en 2010. Castilla-La Mancha posee ciertas ventajas comparativas que han incidido en el crecimiento del tejido empresarial de la región.

Entre estas ventajas se incluyen: los menores costes relativos de instalación y funcionamiento (salarios, precios del suelo, etc.), posición estratégica entre los mercados madrileño y levantino y una mejora de acceso gracias a la inversión en infraestructuras de transporte.



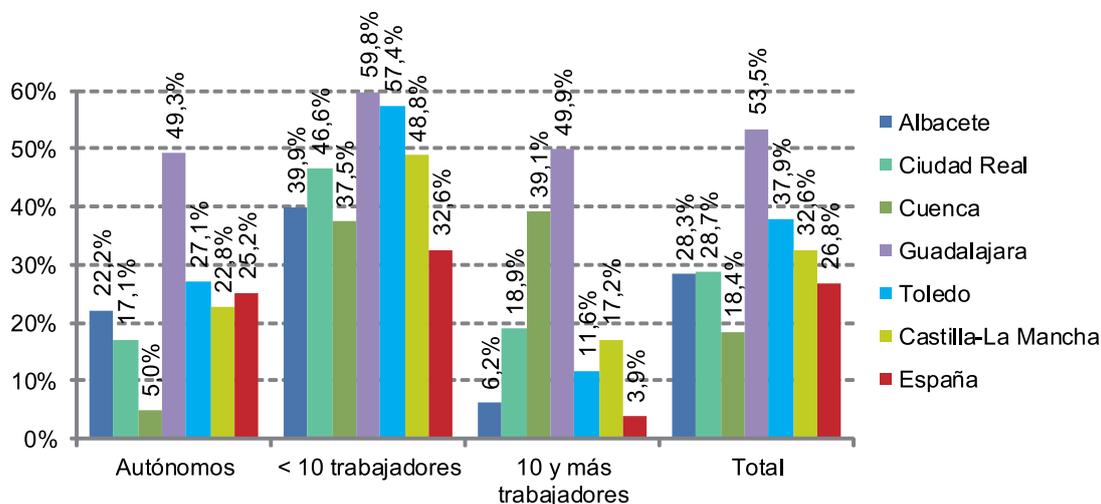
El incremento de la densidad empresarial fue especialmente notable en las provincias de Albacete y Ciudad Real (con una variación del 16% y 15,8%, respectivamente). Mientras que en Toledo fue sensiblemente inferior a la media regional (4,3%) y en Guadalajara fue de casi cero; en ambos casos, el reducido incremento de la densidad empresarial coexiste, paradójicamente, con un gran dinamismo absoluto en la creación de empresas en el periodo y se debe atribuir al intenso crecimiento demográfico derivado de la difusión urbana-residencial madrileña en el Corredor del Henares y el norte de la provincia de Toledo. Por último, la evolución registrada en Cuenca se equiparó a la media regional.

Dinámica del número de empresas y la densidad empresarial por provincias
(Tasa de variación 2000-2010)



En todas las provincias, la dinámica empresarial estuvo dominada por el aumento a tasas significativas del número de empresas con trabajadores aunque menos de 10, es decir, de microempresas en la mayoría de los casos con uno o dos asalariados. Guadalajara, especialmente, mantuvo un apreciable dinamismo en las diversas categorías por tamaño.

Evolución de las tipologías de empresas. Var. % acumulada (2000-2010)



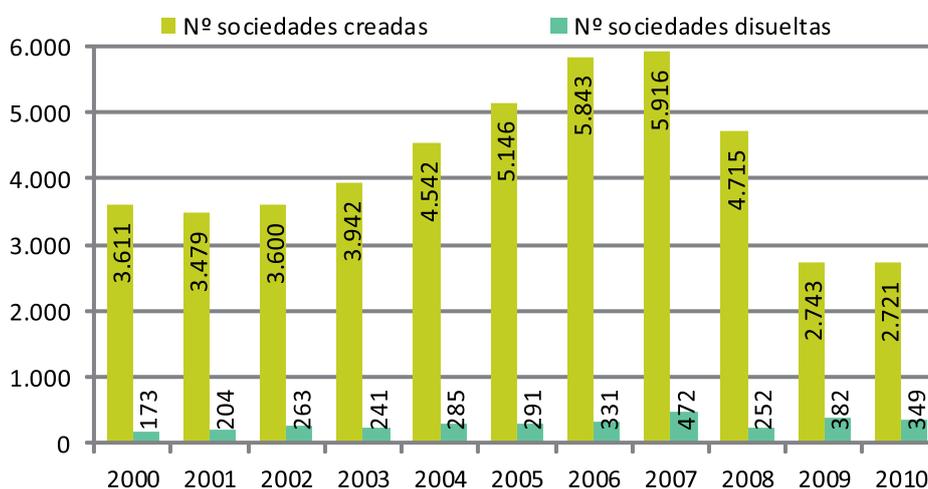
Fuente: Servicio de Estadística de Castilla-La Mancha

Durante el periodo 2000-2010 la natalidad empresarial fue sensiblemente superior a la mortalidad (46.258 sociedades mercantiles creadas en la región, frente a 3.243 disueltas). Castilla-La Mancha representó el 3,6% de las sociedades creadas en España y un 2,3% de las disueltas. La inmensa mayoría de las sociedades surgidas en la región lo hicieron dentro de la tipología de sociedad limitada (98,6% de las sociedades creadas durante el periodo 2000-2010), mientras que otras fórmulas jurídicas como la sociedad anónima tuvo un escaso recorrido (1,5%).

La natalidad neta empresarial de la que ha hecho gala la región durante la crisis, incluso, ha permitido que el número de empresas haya seguido creciendo en estos años tan complicados, a diferencia de lo que ha sucedido en otras regiones o en el conjunto de España, en el que el número de empresas cayó en más de 100 mil entre 2009 y 2010.

Natalidad y mortalidad de las sociedades mercantiles en Castilla-La Mancha

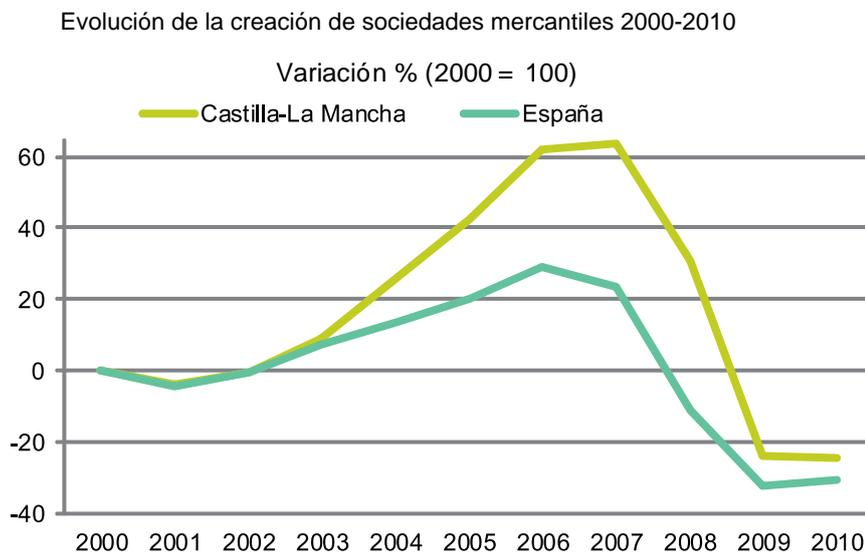
Nº empresas (2000-2010)



Fuente: Servicio de Estadística de Castilla-La Mancha

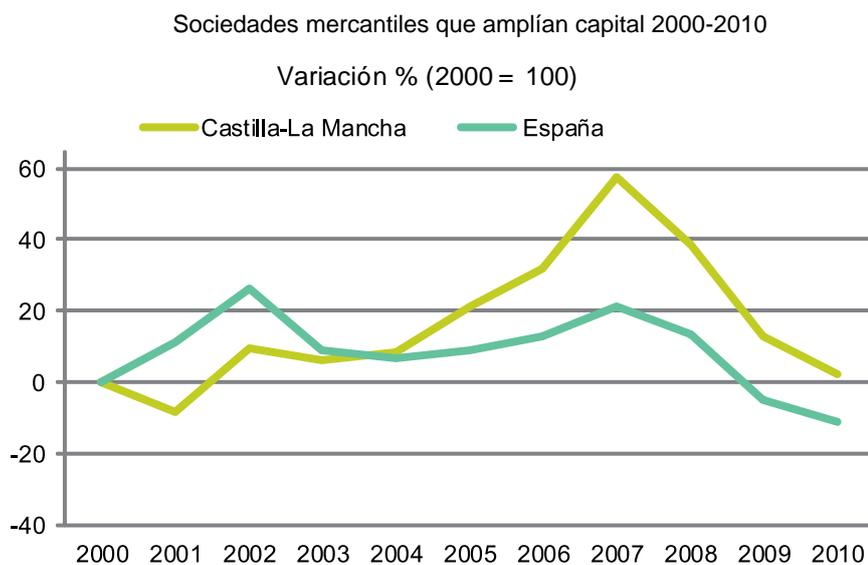


A lo largo de la década, la dinámica de creación de sociedades mercantiles ha sido sensiblemente más vivaz en Castilla-La Mancha que en España. El ritmo de crecimiento fue especialmente más vigoroso entre 2003 y 2008, año en que el descenso del crecimiento se produce de manera vertiginosa, hasta alcanzar valores negativos en 2009 equiparándose prácticamente con la evolución española, durante todo el periodo más plana, pero, como se comentaba, evitándose el descenso del número absoluto de sociedades mercantiles creadas en todos los años del periodo aludido.



Fuente: Servicio de Estadística de Castilla-La Mancha

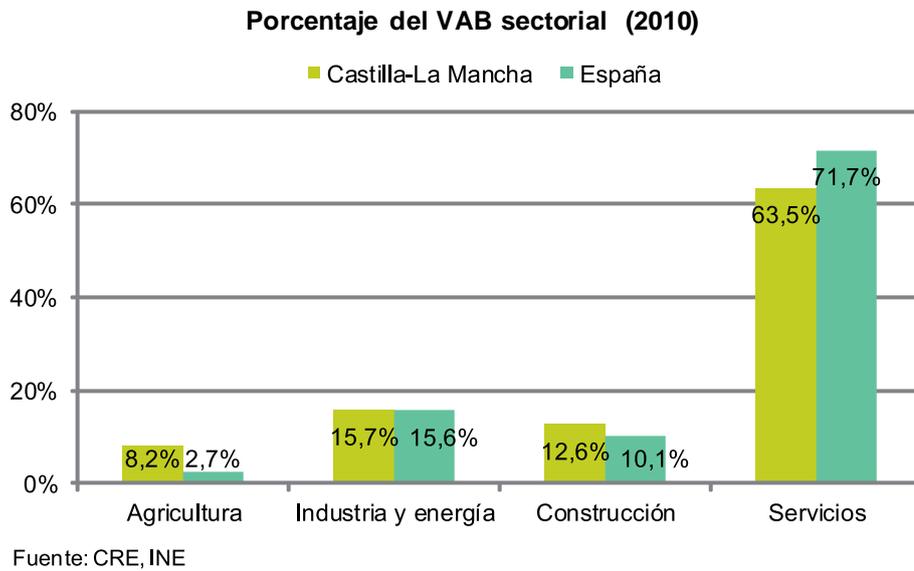
En el caso de las sociedades mercantiles que ampliaron capital, la evolución es parecida, sin embargo la caída no es tan drástica; en el caso de Castilla-La Mancha aún no se habían registrado tasas negativas en 2010, mientras que en España esta disminución se inicia en 2009 y se agudiza en 2010.



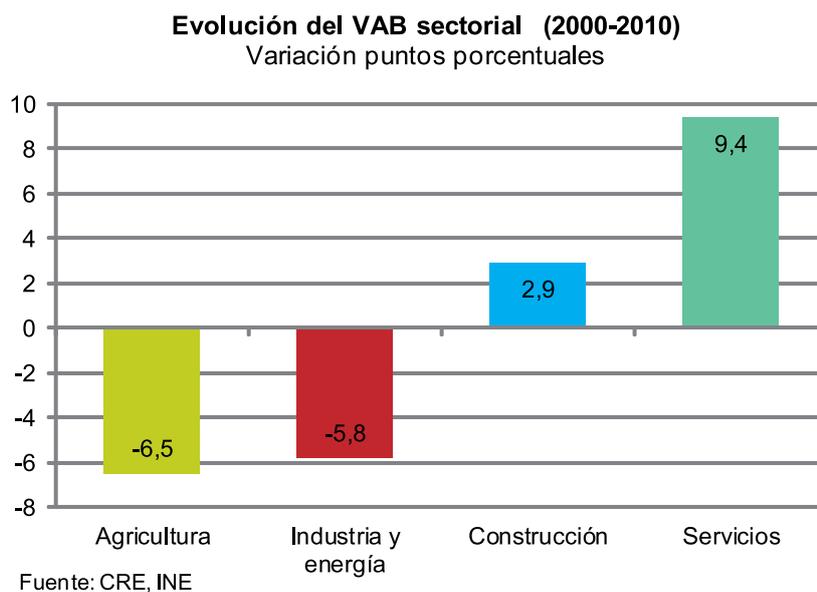
Fuente: Servicio de Estadística de Castilla-La Mancha

2.3 Estructura empresarial por sectores

Las actividades de servicios generan la mayor parte del Valor Añadido Bruto de la economía manchega, aunque representan un porcentaje menor que el del conjunto de España con una diferencia de aproximadamente 8 décimas. Sin embargo, la construcción y en especial la agricultura generan mayor valor añadido en términos comparativos en Castilla-La Mancha. El sector industrial y el energético tienen una representación similar en ambos territorios.



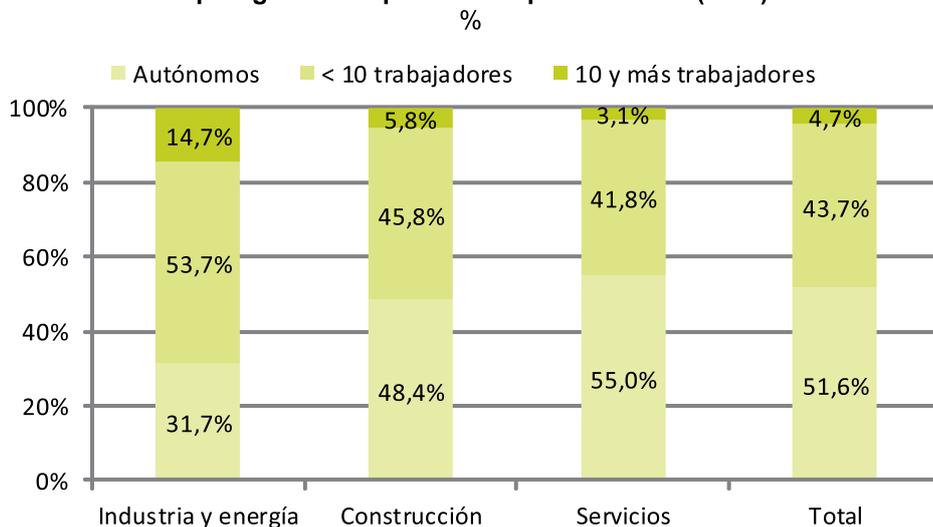
A lo largo de la década ha quedado patente la continuidad del proceso de desvinculación de la agricultura y la fuerte caída del sector industrial, contrarrestadas por el ascenso de la construcción y fundamentalmente de los servicios.





Una buena mitad de las empresas existentes en Castilla-La Mancha son empresas sin asalariados (autónomos) que están especialmente presentes en el sector servicios, en el que representan el 51,6% del total. Únicamente en la industria su presencia es menor, con un 31,7%. Igualmente, en la industria es donde se da una mayor concentración de empresas de 10 y más trabajadores, muy por encima del peso que tiene esta categoría de empresas en la construcción o los servicios, con un 14,7%.

Tipología del empresariado por sectores (2009)

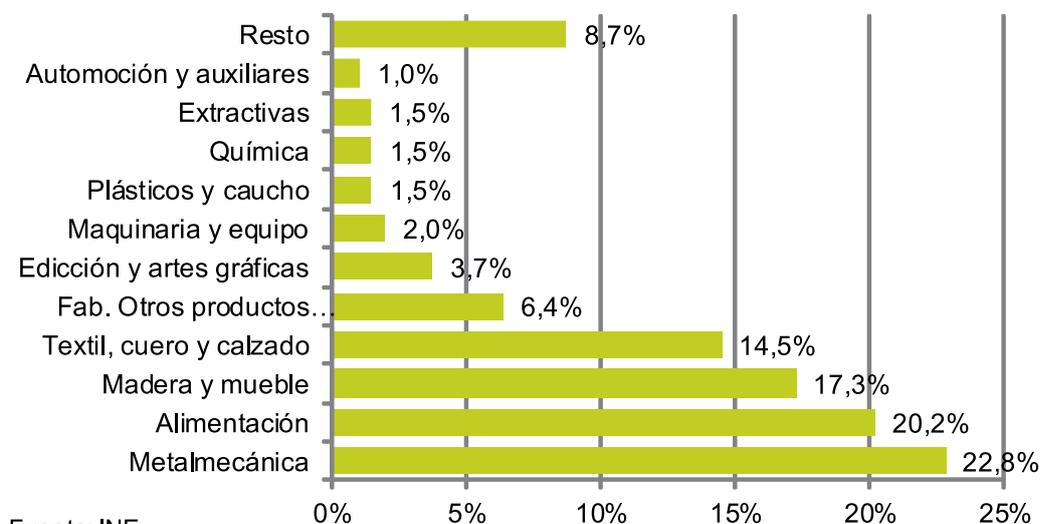


Fuente: INE

El grueso de las empresas del sector industrial se concentra en los sectores de metalmecánica, agroalimentaria y madera y mueble. Estas tres categorías representan más de dos tercios del tejido empresarial industrial castellano-manchego.

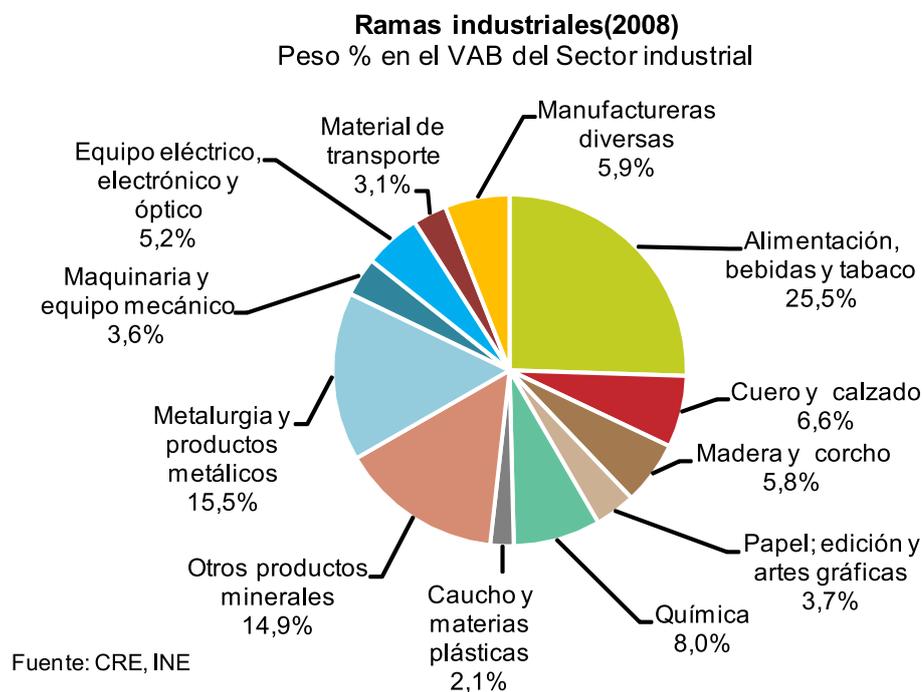
Ramas industriales (2009)

% de empresas sb total industria

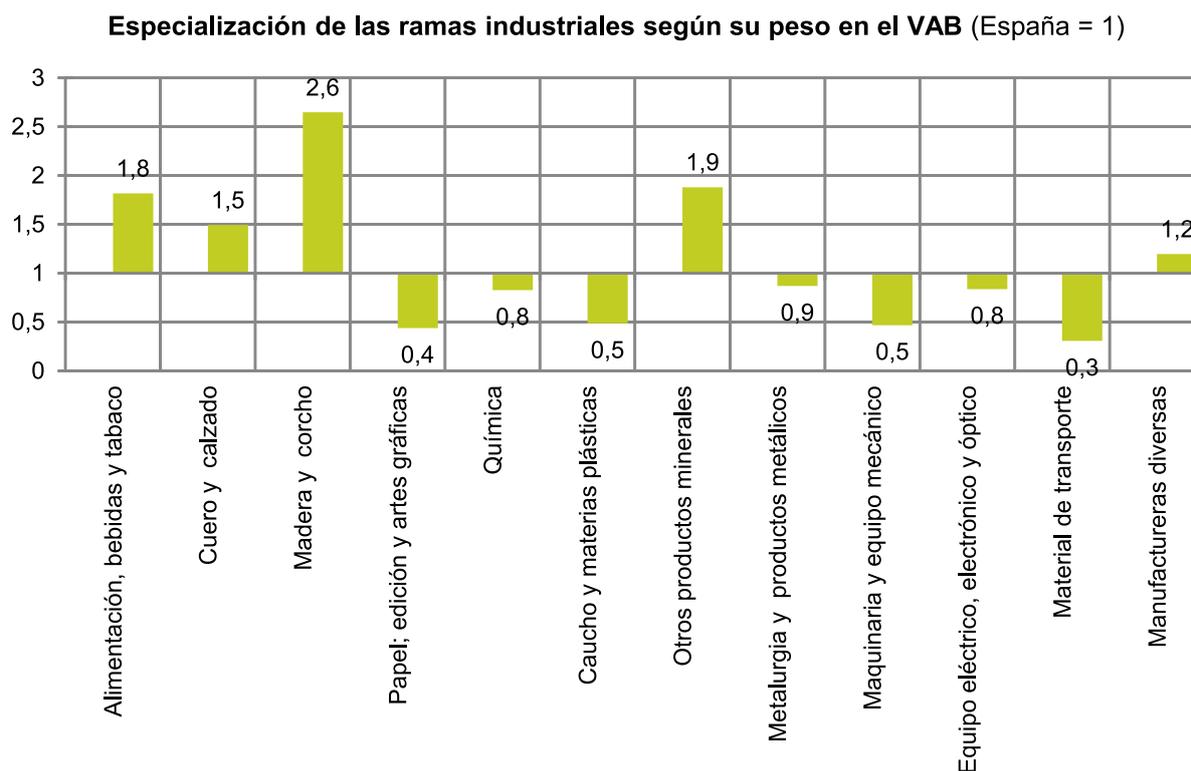


Fuente: INE

No obstante, la rama de Alimentación, bebidas y tabaco produce la cuarta parte del VAB industrial de la región. Mientras que la metalurgia aporta el 15,5%, obviamente sobre la base de un tejido empresarial más atomizado que el sector de la alimentación.



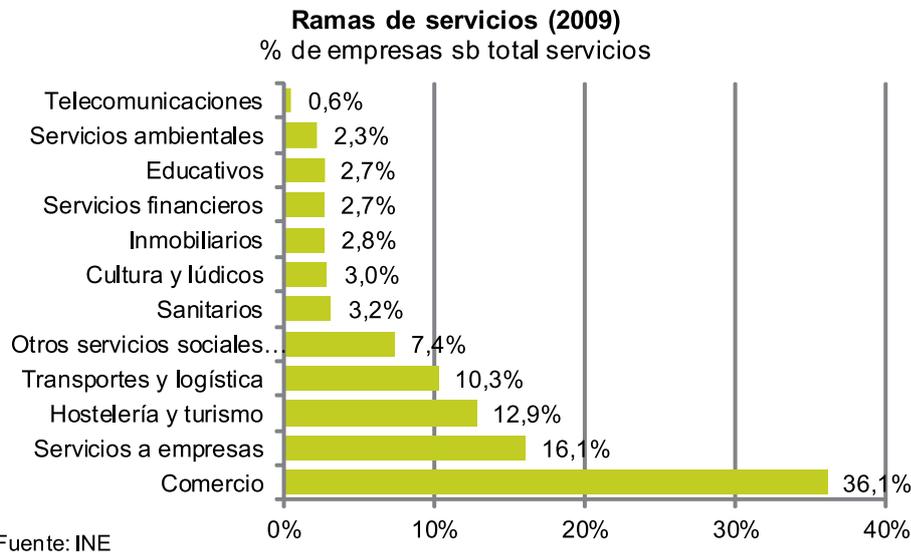
Se comprueba igualmente que aquellos sectores que tienen un mayor índice de especialización en Castilla-La Mancha (respecto al conjunto español), son sectores industriales tradicionales de tecnología media o baja (Alimentación, Cuero y Calzado, Confección, etc.).



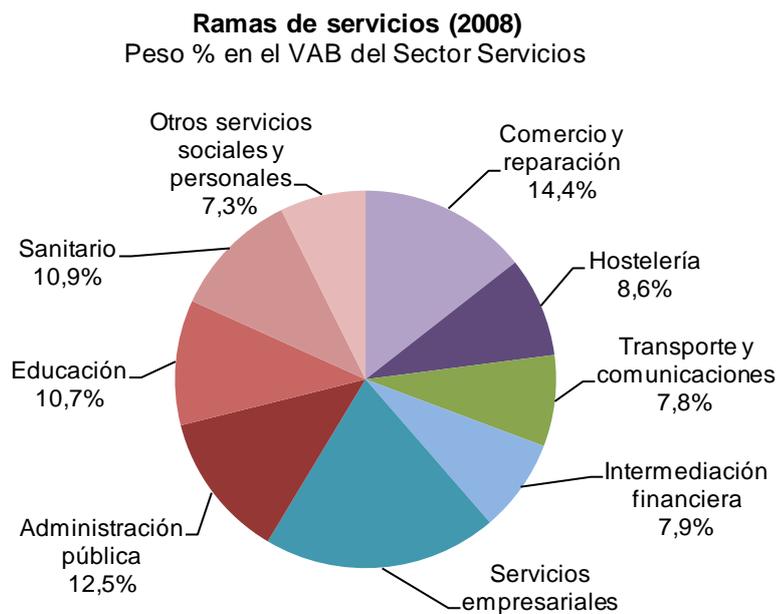
Fuente: CRE, INE



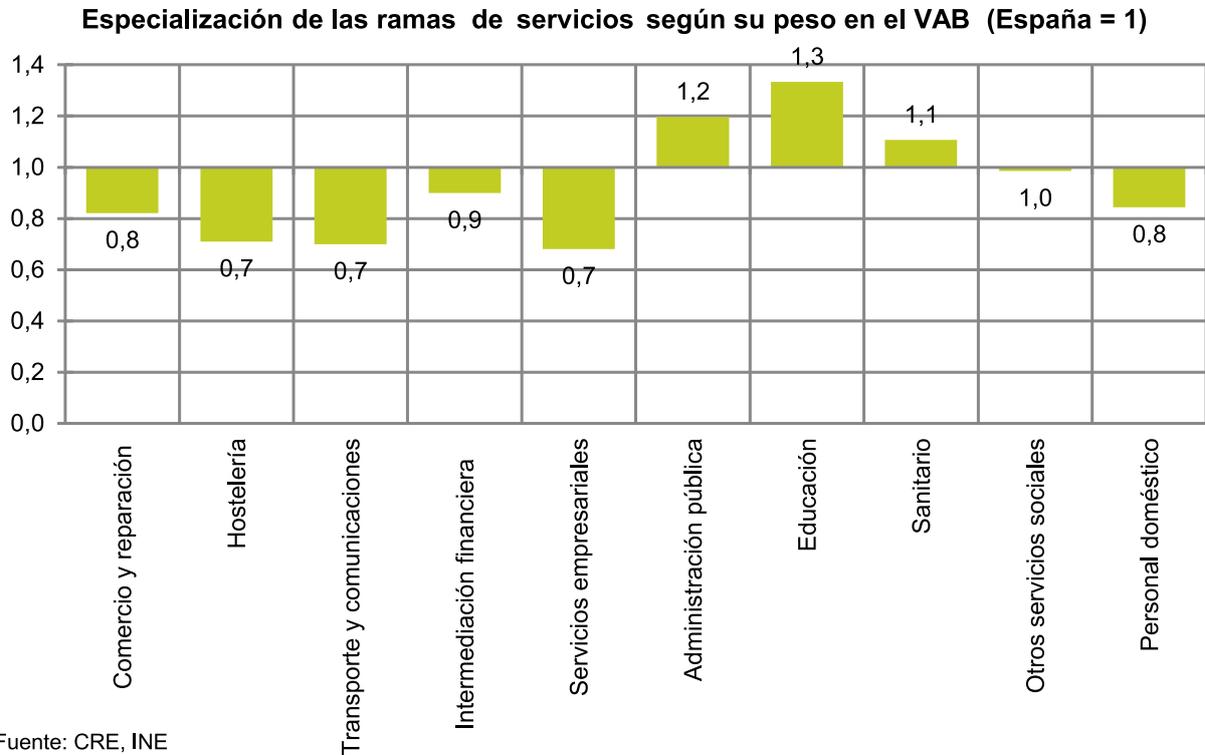
Dentro de los servicios, las actividades del comercio son las más comunes acaparando más de la tercera parte de las empresas existentes en el sector. Los servicios externos a empresas y las actividades relacionadas con la hostelería y el turismo le siguen en importancia. Entre estas tres ramas, concentran de nuevo a casi dos tercios de las empresas de servicios de la región. Los servicios de transporte y logística también se encuentran extendidos entre el tejido empresarial, con un 10,3% de las empresas de servicios dedicadas a este menester.



Sin embargo, cuando se considera el VAB que aportan a la economía regional, son las empresas de servicios empresariales las que realizan una mayor contribución al VAB del conjunto de las ramas de servicios, con casi la quinta parte del mismo, lo que indica su mayor productividad.



Castilla-La Mancha presenta una especialización en las actividades relacionadas con el sector público mayor que la media española, así como en educación. En el resto de actividades de mercado, se encuentra por debajo del nivel del conjunto de España.



Tanto en Castilla-La Mancha como en España, los sectores de tecnología alta y media-alta tienen un peso inferior comparado con la UE. De los sectores identificados por el INE como tales sectores avanzados, solo la Fabricación de vehículos de motor, remolques y semi-remolques presenta un índice de especialización mayor que 1. En realidad, cuando se analiza en detalle este sector en la región, se confirma que se trata, no obstante, de unas pocas empresas del sector,

productoras de bienes más o menos maduros (fundamentalmente carrocerías y remolques para vehículos y maquinaria agrícola). El resto de sectores obtienen un peso en Castilla-La Mancha inferior a la media española.

Por lo tanto, debemos concluir que Castilla-La Mancha está infraespecializada en sectores de tecnología alta y media-alta (con Índices de Especialización inferiores a 1).



2.4 Otras dimensiones de interés: internacionalización, innovación y uso de TIC.

2.4.1. Exportaciones

En el año 2010 los ingresos obtenidos por las exportaciones sumaron 3.240 millones de euros en Castilla-La Mancha, cuyo peso en el conjunto de España representa tan solo un 1,9%, un valor por debajo de su peso socioeconómico. Los ingresos de las exportaciones se han incrementado notablemente en los últimos años (83,9% entre 2000 y 2010), aunque a un ritmo inferior al de las importaciones (178,3%). La balanza comercial en 2010 es negativa, y las importaciones superaron a las exportaciones en 1.662 millones de euros, lo que representa una tasa de cobertura muy reducida, del 66%.

El sector más exportador de la región es la industria de alimentación, particularmente los vinos y otras bebidas alcohólicas. En conjunto, las exportaciones agroalimentarias representaron una cuarta parte de las exportaciones de la región en 2010. Le siguen los productos químicos (13,7%), de electrónica e informática (8,8%) y de equipos y componentes para automoción (8,1%). El resto de productos, tuvo un papel más discreto.

Productos exportados por Castilla-La Mancha
Comparativa 2000-2010 (millones €)

	2010	2000
Productos químicos	443,5	296,4
Electrónica e informática	283,7	91,7
Componentes de automoción	262,1	152,6
Vinos de mesa	221,3	76,8
Papelería, escritorio y dibujo	136,0	13,6
Carnes frescas y congeladas	132,3	82,9
Productos semielaborados metálicos	131,1	48,2
Vino de calidad	116,4	69,6
Lácteos	94,8	38,1
Otras bebidas alcohólicas	94,0	26,1
Calzado	89,7	93,7
Hortofrutícolas frescos y congelados	82,9	35,0
Maquinaria y material eléctrico	76,5	50,6
Zumos	65,0	50,0
Grasas y aceites	61,8	41,8
Maquinaria de obras públicas	61,3	
Productos sin elaborar	48,8	24,4
Perfumería y cosmética	45,5	30,3
Equipos para manipulación de fluidos	41,8	11,3
Equipos y maquinaria agropecuaria	41,1	9,0

Fuente: ICEX

La Unión Europea acapara el 80% de las exportaciones de la región, dándose, por lo tanto una escasa diversificación geográfica de las exportaciones castellano-manchegas, especialmente hacia destinos asiáticos, los más prometedores en estos momentos. Las Américas, con importantes mercados avanzados y emergentes, acaparan solamente el 6% de las exportaciones de la región, poco más del doble de lo que reclaman los mercados asiáticos, en los que, al menos, China es predominante.

Destino de las exportaciones de Castilla-La Mancha (2010)

	Millones €	% total
UE	2.595,36	79,9%
Resto de Europa	145,76	4,5%
Norte de África y Oriente Medio	145,99	4,5%
Resto de África	39,53	1,2%
Estados Unidos y Canadá	99,96	3,1%
América Latina	94,69	2,9%
China	60,96	1,9%
Resto de Asia	53,51	1,6%
Oceanía	11,77	0,4%

Fuente: ICEX

La región se suministra ampliamente del resto del mundo, especialmente de semi-manufacturas y equipos avanzados. Los productos químicos representaron en 2010 el 16,6% del valor de las importaciones, mientras que estos productos, junto a la electrónica e informática y los componentes de automoción, concentraron el 37,9% del total.

Productos importados por Castilla-La Mancha (2010, millones de €)

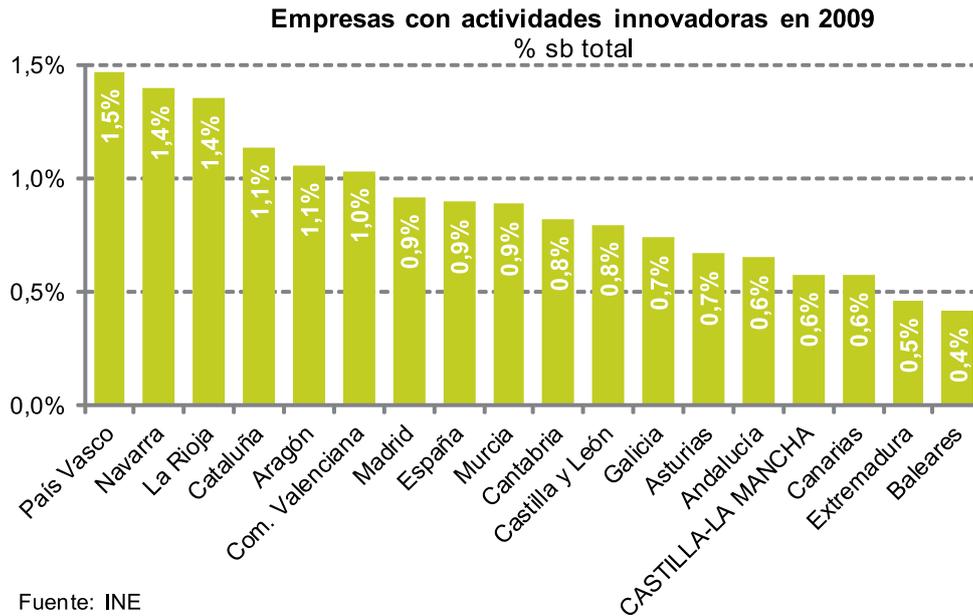
	2010	2000
Productos químicos	812,2	296,4
Electrónica e informática	668,4	91,7
Componentes de automoción	375,3	152,6
Papelaría	287,7	13,6
Otras bebidas alcohólicas	242,0	26,1
Electrodomésticos	187,4	37,6
Maquinaria y material eléctrico	153,0	50,6
Prendas textiles de vestir	135,2	9,1
Preparaciones alimenticias diversas	129,2	5,8
Vehículos de transporte	118,1	
Perfumería y cosmética	117,4	30,3
Productos siderúrgicos	106,4	10,0
Envases y embalajes	82,5	25,6
Carnes frescas y congeladas	78,1	82,9
Ferretería	75,5	7,6

Fuente: ICEX

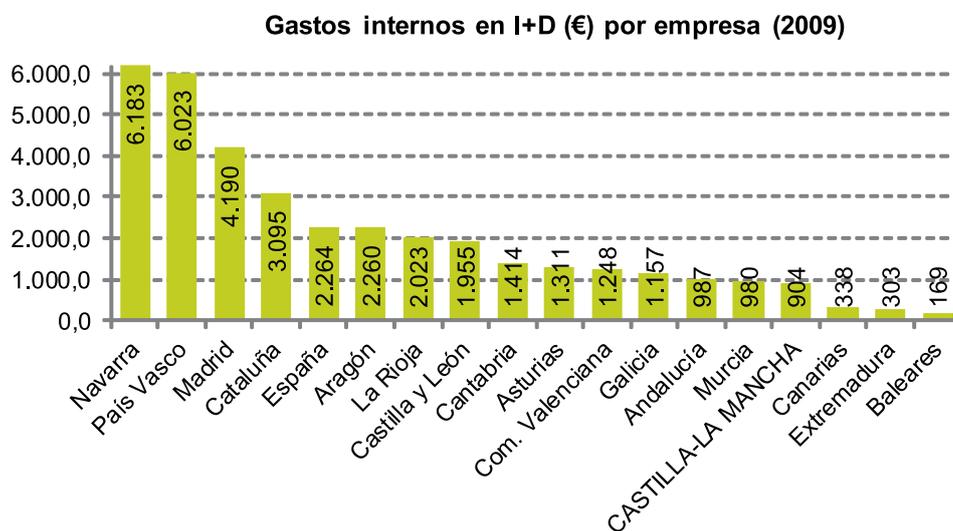


2.4.2. I+D e innovación

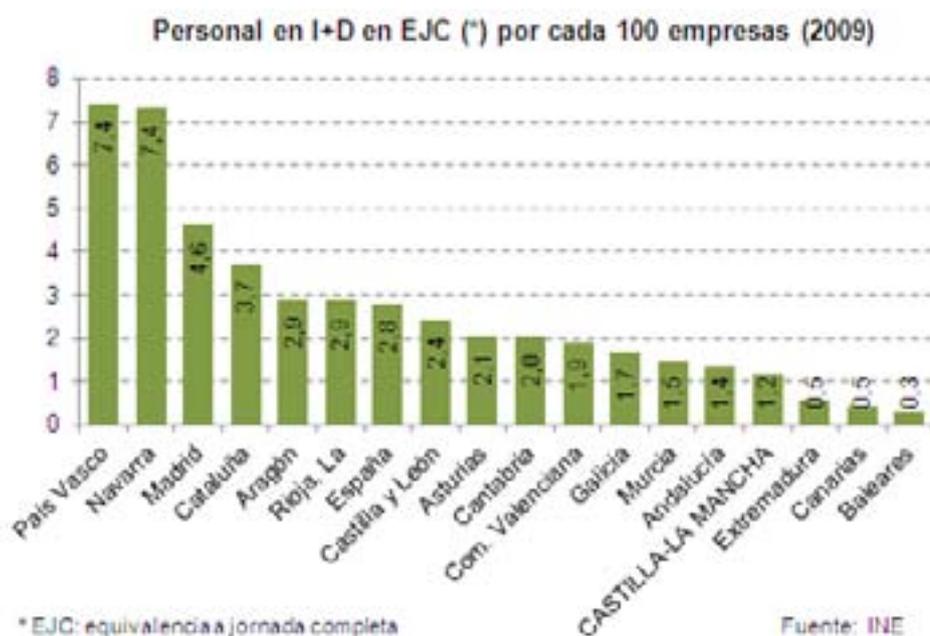
La actividad innovadora en Castilla-La Mancha, medida según el porcentaje de empresas que llevan a cabo este tipo de actividades, según la encuesta del INE, arroja una lectura problemática, ya que solo el 0,6% de las empresas de la región llevan a cabo de manera regular este tipo de actividades, frente al 0,9% en el conjunto español o el 1,5% del País Vasco, distancia que podríamos juzgar como considerable.



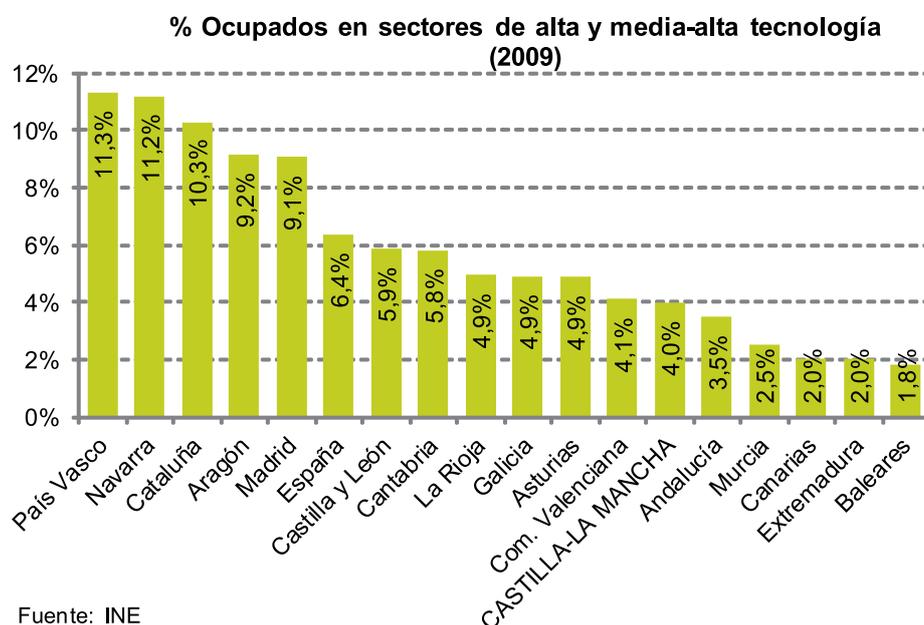
Similares consideraciones se desprenden cuando analizamos los gastos internos en I+D de las empresas. En euros por empresa, en 2009, las empresas navarras, por ejemplo, gastaron casi siete veces más que las castellano-manchegas en dichas actividades, que, a su vez, gastaron 2,5 veces menos que las empresas del conjunto de España. Este dato refleja una visión complementaria a la anterior, que se refiere a la intensidad de las actividades de I+D+i realizadas.



No solamente vemos menos empresas realizando actividades de tecnología o innovación, sino que el esfuerzo realizado en las que sí llevan a cabo estas actividades es menor. También en materia de personal ocupado en I+D, en Castilla-La Mancha se encuentra una concentración de este tipo de empleados de 1,2 por cada 100 empresas, frente a 2,8 en el conjunto de España o 7,4 en el País Vasco.



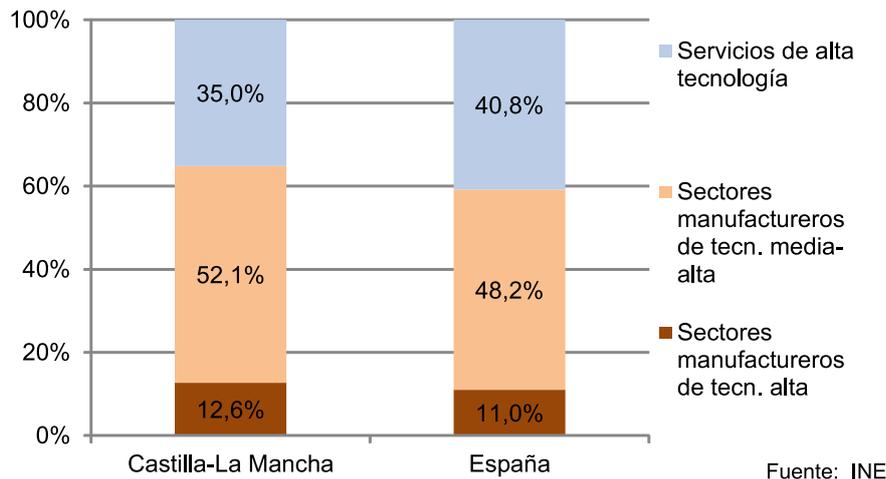
La escasa presencia de sectores y empresas de alta y media-alta tecnología en la región, en definitiva, se traduce en un igualmente escaso porcentaje de ocupados que puedan expresar sus capacidades en este tipo de sectores. En 2009, podía cifrarse esta participación en un 4% del total de ocupados de la región, frente al 6,4% en el conjunto de España y por encima del 10% en Cataluña, Navarra o el País Vasco. Claramente, el peso de la industria es determinante para que esta participación de los trabajadores en actividades avanzadas sea significativa, como sucede en las regiones más avanzadas.





Con todo, en aquellos sectores avanzados en los que pueden expresarse las capacidades de los trabajadores, estos lo hacen con una preferencia por la industria más que por los servicios, lo que muestra el menor desarrollo en la región de la interrelación servo-industrial avanzada característica de economías más evolucionadas.

Sectores de media-alta tecnología en Castilla-La Mancha (2009)
Distribución de los ocupados (%)



2.4.3 Uso de las TIC

Las TIC permean en la actualidad todos los niveles de la actividad productiva sea cual sea el sector económico en el que nos fijemos. La intensificación de su uso no solo proporciona herramientas de productividad a las empresas y profesionales (no importa el número de asalariados), sino que, cada vez más, constituyen un canal de expresión comercial y de comunicación a lo largo de la cadena de valor de una actividad que está pasando a ser exclusivo, con el consiguiente riesgo de obsolescencia y falta de competitividad de quienes no sean capaces de incorporarlo a su práctica empresarial cotidiana.

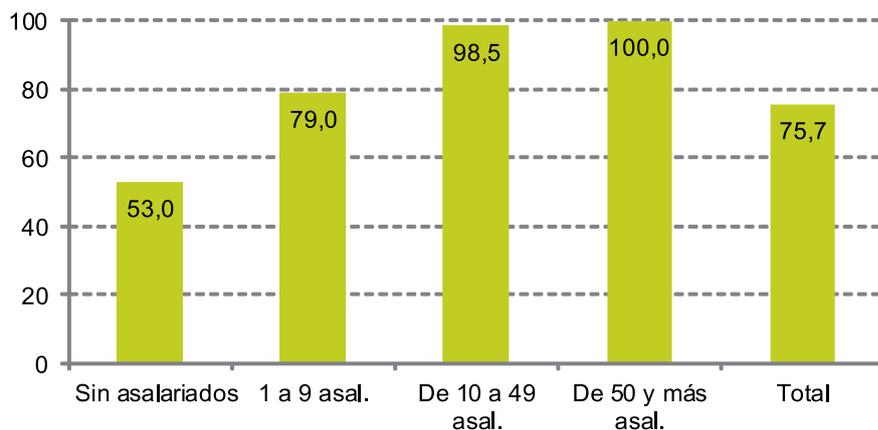
En la evidencia disponible, se constata, por un lado, la natural tendencia de las empresas más grandes a utilizar más intensivamente, y con más diversidad de opciones, las TIC en sus actividades cotidianas, pero, por otra parte, sorprende el poco uso que las microempresas (de 1 a 9 asalariados) y, especialmente, los profesionales y autónomos, hacen de las nuevas modalidades de hardware y redes disponibles.

Uso de herramientas informáticas en las empresas de Castilla-La Mancha (%)

Por tamaño de empresa	Sin asalariados	1 a 9 asal.	De 10 a 49 asal.	De 50 y más asal.	Total
Ordenadores sobremesa	84,7	92,8	86,6	93,3	89,0
Ordenadores portátiles	28,6	40,9	54,6	72,3	40,3
PDA/Pocket	4,8	12,9	29,2	48,8	13,4
Wi-Fi	7,6	26,1	41,8	51,6	24,6
Intranet	2,5	20,5	27,9	53,0	18,2
Extranet	0,4	6,0	12,9	15,7	5,8
Software técnico	6,4	17,7	37,7	37,4	18,0
Software de ERP	0,4	3,7	14,5	9,7	4,3
Software de CRM	2,2	16,8	29,4	44,5	15,8

Fuente: Estudio sobre TIC en las empresas de Castilla-La Mancha 2009

Conexión a Internet (% empresas)



Fuente: Estudio sobre TIC en las empresas de Castilla-La Mancha 2009

Sorprende también, el escaso uso de los servicios canalizados por las TIC en las tipologías de empresas de menos tamaño, aunque no solo en estas en ciertos servicios. Por ejemplo, la formación on-line, las gestiones financieras o con Administraciones Públicas. Mención aparte requiere el teletrabajo. Es evidente que los profesionales y autónomos lo practican por defecto, aunque no lo sepan si juzgamos por la evidencia disponible. En general, esta metodología de productividad es muy poco utilizada por las empresas castellano-manchegas.

Servicios de Internet usados por las empresas (%)

Por tamaño de empresa	Sin asalariados	1 a 9 asal.	De 10 a 49 asal.	De 50 y más asal.	Total
Correo electrónico	99,3	99,1	100,0	100,0	99,2
Transmisión de datos entre sedes	8,9	18,7	38,7	58,7	20,1
Gestores Admon. Pública	7,5	25,2	43,0	62,0	25,1
Formación on-line	1,8	8,0	11,6	15,0	7,6
Adquisición de bienes/servicios	15,7	20,9	30,3	34,2	21,4
Acceso a portales/foros/blogs	9,3	19,8	14,8	37,9	17,8
Gestiones bancarias/financieras	17,3	35,2	45,8	61,9	34,1
Teletrabajo	0,6	2,4	2,9	0,7	2,2

Fuente: Estudio sobre TIC en las empresas de Castilla-La Mancha 2009

3



ENTORNO EMPRESARIAL





3.1 Radiografía del empresariado castellano-manchego

Tal y como se adelantó en la introducción, la encuesta realizada a 750 agentes aporta un valioso punto de referencia para caracterizar el tejido empresarial de Castilla-La Mancha. Para que el acercamiento a dicho tejido fuese lo más real posible, la encuesta considera tres categorías según el tamaño de la empresa (autónomos, empresas de menos de diez trabajadores y empresas de diez y más trabajadores). No obstante, atendiendo a su naturaleza particular, cada cuestionario ha contemplado las diferentes realidades empresariales de las unidades consultadas. Al mismo tiempo, siempre y cuando la información disponible ha sido significativa, se han analizado las particularidades territoriales a escala provincial.

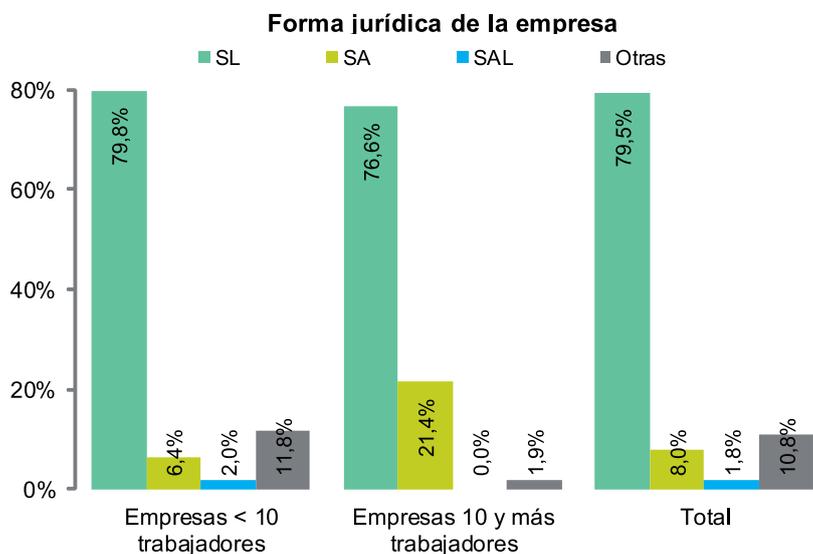
El análisis se apoya fundamentalmente en una amplia representación gráfica de los resultados en forma de porcentajes y de escalas de valoración. En este primer apartado afloran los aspectos más relevantes sobre la figura del empresariado castellano-manchego y su trayectoria.

3.1.1 Rasgos básicos de las empresas

El perfil societario del empresariado muestra la extensión generalizada de empresas de responsabilidad limitada, normalmente de carácter familiar y que operan mayoritariamente en los ámbitos local, provincial y regional.

Del análisis de la estructura jurídico-mercantil se desprende el predominio de las sociedades de responsabilidad limitada, independientemente del tamaño de la empresa. Más de tres cuartas partes de las empresas se inscriben en esta modalidad, donde el capital no cotiza en mercados bursátiles y presenta una mayor rigidez a su libre transmisión entre particulares. No obstante, también es representativa la presencia de la sociedad anónima entre las empresas de mayor tamaño, algo que resulta lógico a tenor de las necesidades de financiación que presentan esta clase de empresas.

Las empresas cooperativas o participadas por sus trabajadores son más escasas y solo están presentes entre las de menor tamaño¹.

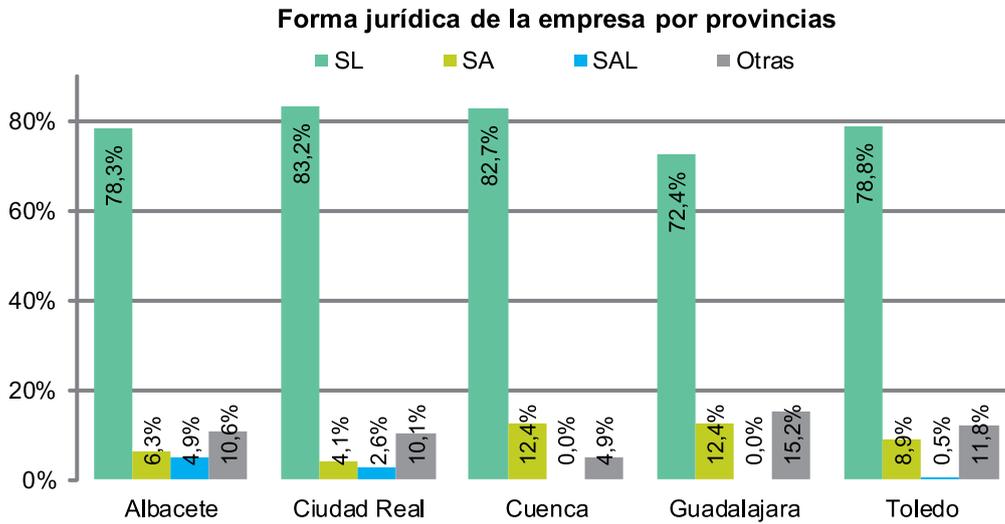


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

¹ En la muestra encuestada, en todo caso, lo que impide una elevación rigurosa al conjunto del tejido empresarial de la región.

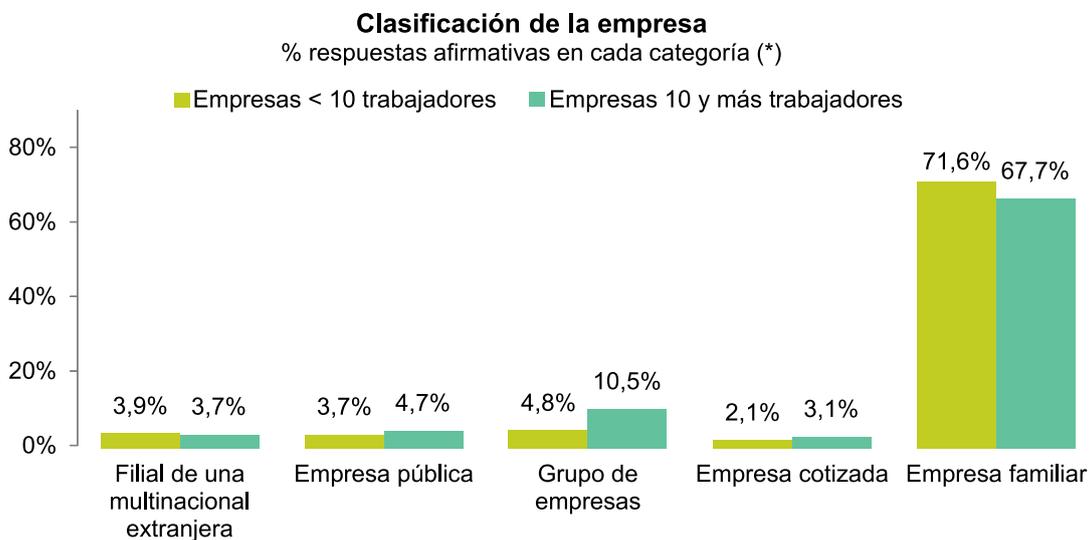
A escala provincial, los resultados observados se distribuyen conforme al patrón general, aunque pueden destacarse algunos rasgos distintivos. En la provincia de Ciudad Real y Cuenca prevalecen con mayor intensidad las sociedades limitadas.

Mientras tanto, Guadalajara acoge una mayor variedad de formas jurídicas, siendo esta junto a Cuenca las provincias donde se refleja un mayor porcentaje de Sociedades Anónimas. Albacete y Ciudad Real, por su parte, acogen mayoritariamente a las cooperativas laborales de la región.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

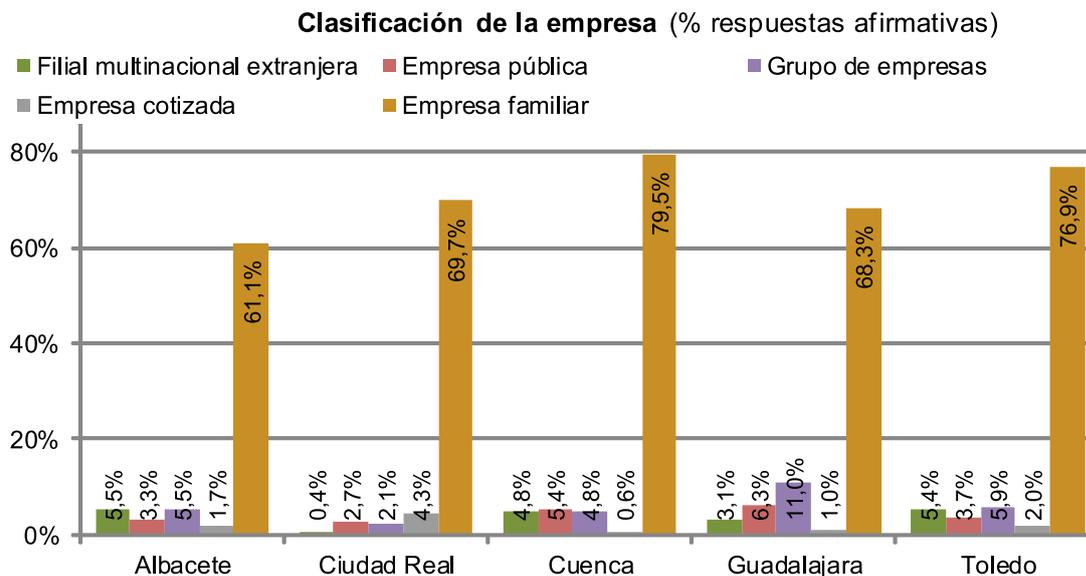
Al clasificar a las empresas por el origen, la titularidad y la conformación de su capital tampoco se observan fuertes diferencias según el tamaño. Tanto en empresas de más como de menos de 10 trabajadores, prevalecen organizaciones de carácter familiar, con más de dos tercios del total, y especialmente presentes en la categoría de empresas de menos de 10 trabajadores, en consonancia con lo observado al analizar el régimen jurídico empresarial. Las empresas públicas están muy poco extendidas, así como las filiales de multinacionales extranjeras y las empresas cotizadas, sin grandes diferencias en su participación relativa en los dos colectivos considerados. Entre las empresas de más de 10 trabajadores, las que pertenecen a grupos empresariales articulados presentan una mayor frecuencia.



(*) Una misma empresa puede estar en varias categorías

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

En el ámbito provincial, Guadalajara se posiciona como líder en cuanto a la presencia de grupos empresariales residentes, con el 11% de casos entre sus empresas de todos los tamaños, lo que indica la influencia de la ventaja de localización que la provincia tiene en el área de difusión del muy activo corredor del Henares. Toledo y Cuenca presentan una mayor aglomeración de empresas familiares respecto a la media con el 76,9% y el 79,5%, respectivamente.

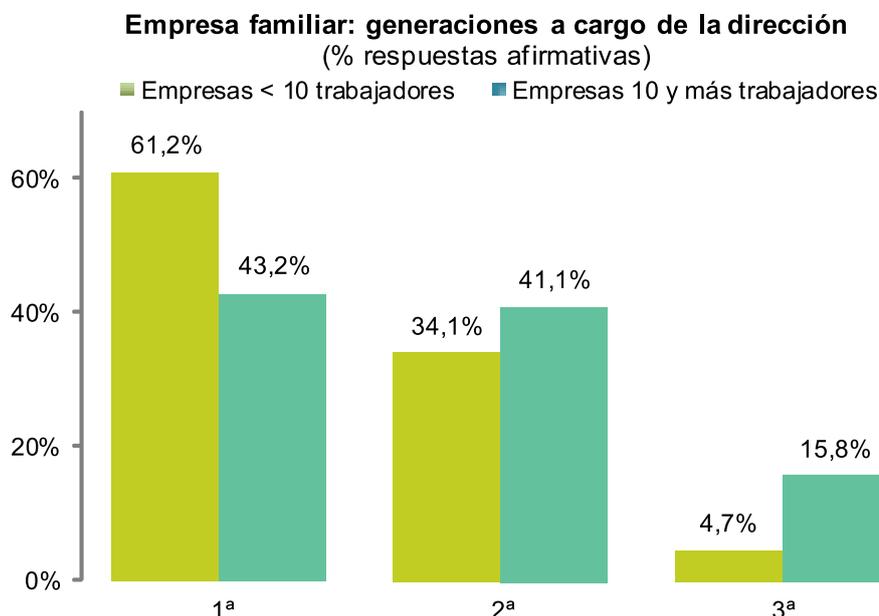


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Dada la alta representación de empresas familiares, es preciso ahondar en aspectos internos de las mismas para obtener una visión más detallada de su estructura, pues muchas de sus características determinan las del conjunto del tejido empresarial a todos los efectos.

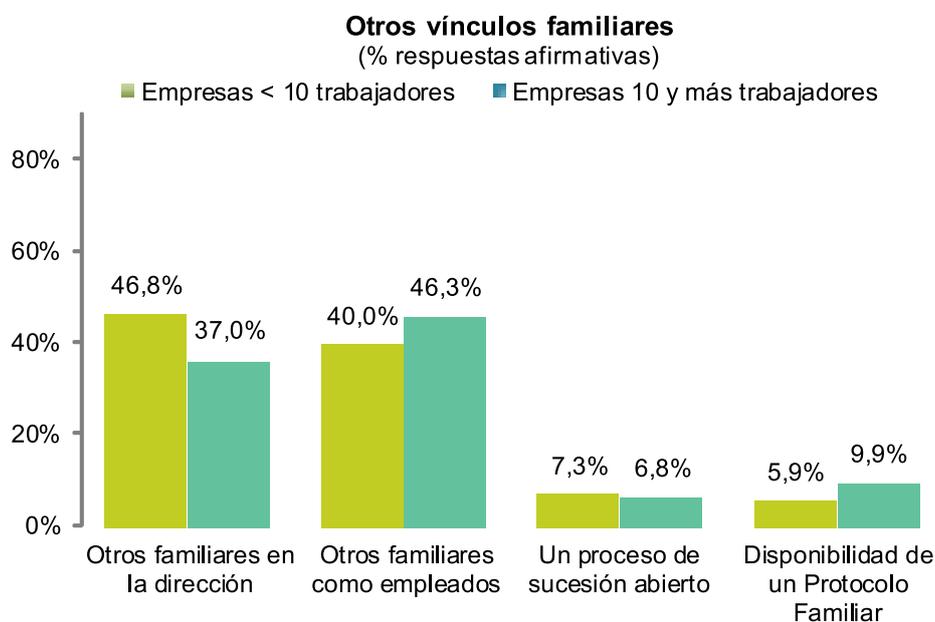
Las empresas de diez y más trabajadores tienen una trayectoria más dilatada, con más generaciones que han estado al frente de la dirección de la empresa, entre otras cosas, porque su proceso de crecimiento las ha hecho pasar, en muchos casos, por la categoría de tamaño inferior. No debe extrañar este resultado teniendo en cuenta que la estabilidad y perdurabilidad de una empresa están ligadas a su capacidad de crecimiento y a la dinámica de ganancias de escala y dimensión generadas a lo largo del tiempo.

A medida que una empresa familiar crece, en efecto, se van sucediendo las generaciones al frente de la misma y puede observarse que las generaciones posteriores a la primera al frente de la empresa ya dominan a la primera generación para las empresas de 10 o más trabajadores, siendo todavía notable la presencia de las primeras generaciones en las empresas de menos de 10 trabajadores, generalmente de más reciente creación.



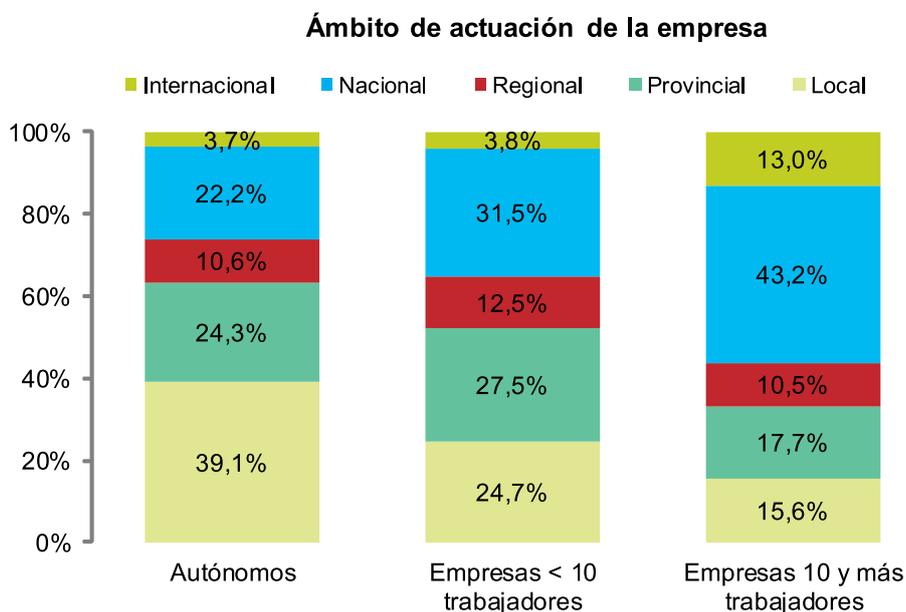
Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

En las empresas de menos de 10 trabajadores, la presencia de familiares en la dirección está más extendida que en las de 10 y más trabajadores. Y a la inversa, cuando se trata de familiares que ostentan el cargo de empleados. En ambos casos, no difiere excesivamente el porcentaje de empresas que incorporan a los familiares como directivos o empleados. Por otra parte, son relativamente pocas las empresas con procesos de sucesión abiertos en estos momentos, sin existir en este aspecto diferencias significativas por tamaño de empresa. Sin embargo, las empresas de 10 y más trabajadores tienen una mayor disponibilidad de protocolos familiares que las empresas de menos de 10 trabajadores, con cuatro puntos porcentuales de diferencia entre ambas categorías.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Tal y como cabía esperar, los resultados de la encuesta, en lo que se refiere al ámbito de actuación de la empresa, presentan una varianza significativa. Se aprecia asimismo una correlación positiva entre tamaño y amplitud del territorio en el que las empresas ejercen su actividad. Cuanto más grande es la empresa, mayor porcentaje de ellas opera en el ámbito nacional e internacional; mientras que las más pequeñas y los autónomos acceden básicamente a mercados locales y provinciales. En general, la tasa de apertura exterior, entendida como el peso de las empresas que actúan en el ámbito internacional en el conjunto de empresas de la región, es muy reducida.



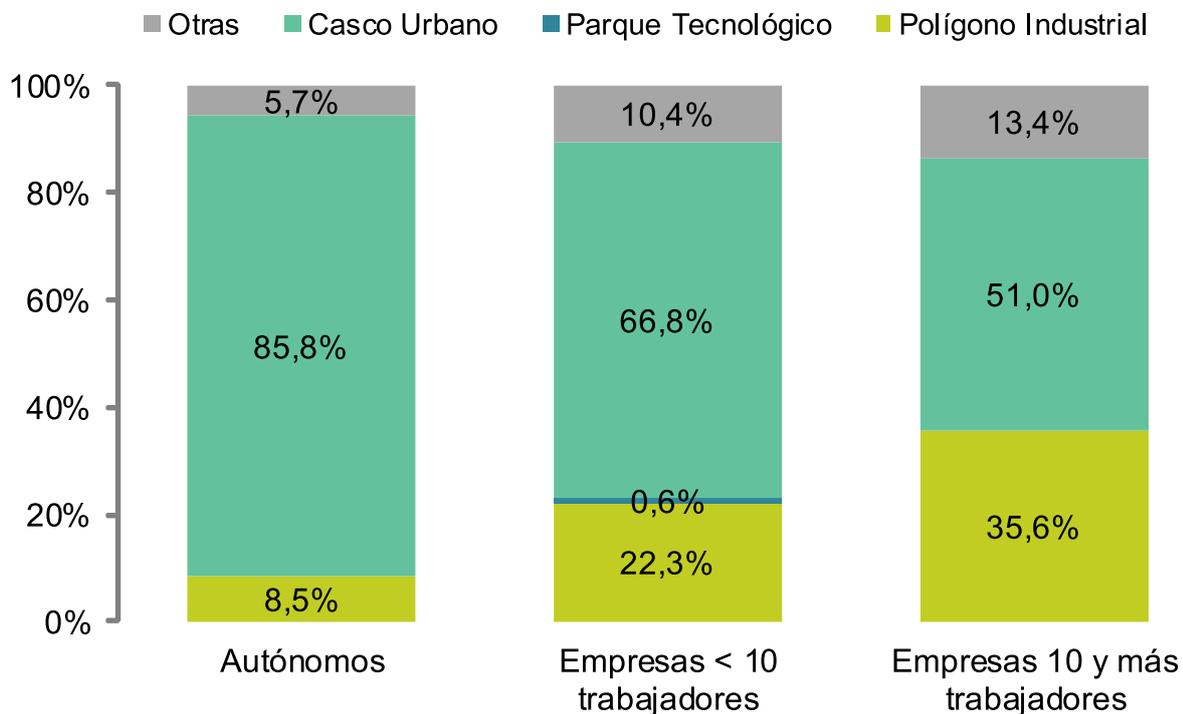
Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



Solo un 25,9 de los autónomos castellano-manchegos trabajan fuera del ámbito regional, siendo casi dos terceras partes de ellos los que no trascienden el ámbito provincial. No resultan muy diferentes las cifras cuando se trata de empresas de menos de 10 trabajadores, de las que más de la mitad desarrollan su actividad en los ámbitos local y provincial. El 56,2% de las empresas de 10 o más trabajadores, por el contrario, realizan su actividad fuera del ámbito regional.

La distribución de las empresas en el entorno territorial presenta una fuerte concentración en tejidos urbanos, donde una gran parte está representada por los autónomos. A medida que aumenta el tamaño de la empresa, se observan aglomeraciones significativas en polígonos industriales y, en menor medida, en otros entornos, que suelen ser localizaciones próximas al ámbito urbano y rural, así como ejes de carreteras.

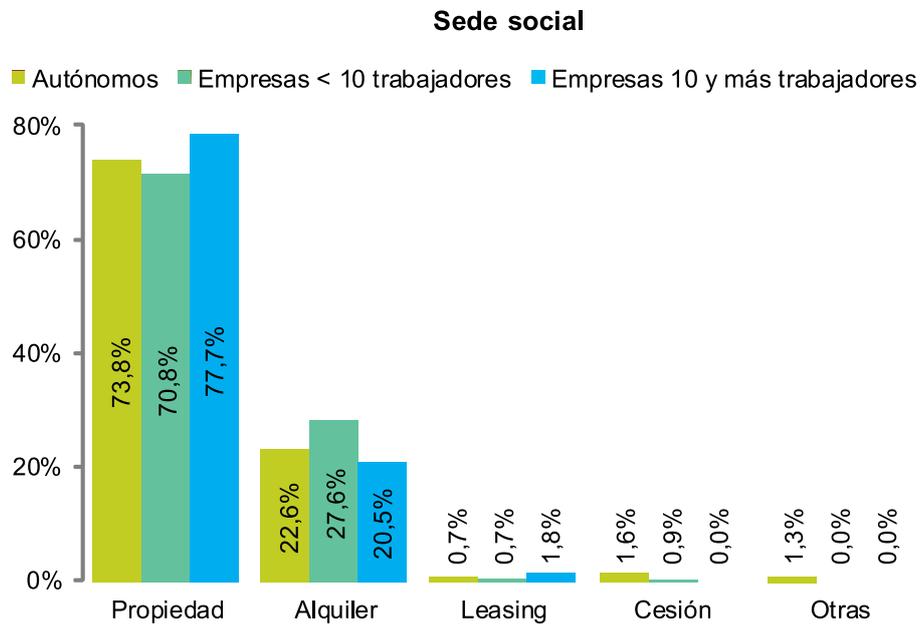
Localización de la sede social



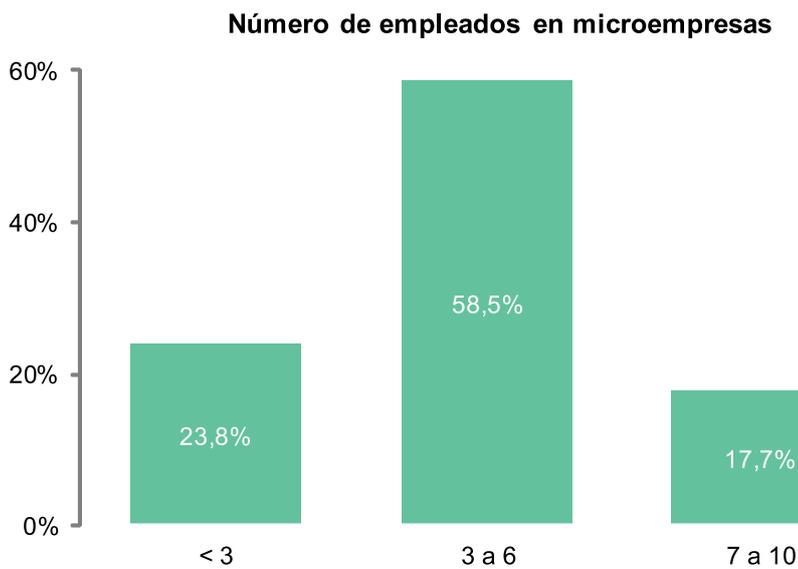
Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Sorprende la escasa incidencia de ubicaciones empresariales en parques tecnológicos, aunque la masiva preferencia por las ubicaciones en entornos urbanos se explica por la naturaleza de muchas de estas empresas, dedicadas a los servicios de proximidad, especialmente las más pequeñas y los autónomos.

Las instalaciones en las que las empresas tienen su sede social se encuentra normalmente bajo un régimen de propiedad. Las empresas de diez y más trabajadores son las que presentan un mayor porcentaje, el 77,7%, seguidas de los autónomos y de las microempresas. El alquiler de los locales es menos recurrente, ocupando la segunda posición. El leasing, la cesión de los locales u otras fórmulas de arrendamiento tienen una extensión muy reducida, prácticamente testimonial con cierta presencia entre las empresas de 10 y más trabajadores.



En lo que se refiere a la distribución de tamaños entre las empresas de menos de diez trabajadores, el 58,5% de la muestra tiene entre 3 y 6 trabajadores, una indicación de que, al menos, en este colectivo, hay un bloque de diferenciación claro con los autónomos. Una cierta cultura de equipo profesional o empresarial, siendo como son estas empresas las dominantes en cualquier economía, si exceptuamos a las empresas sin asalariados.

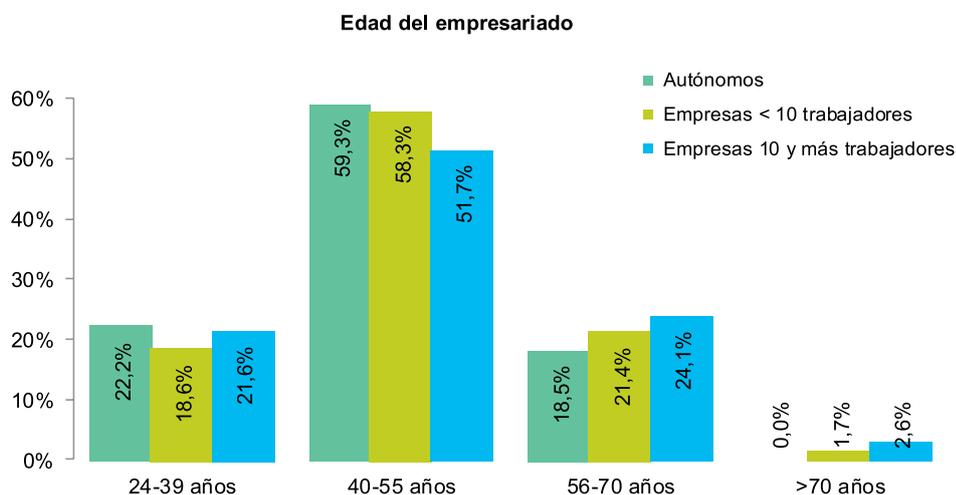


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

3.1.2 Perfil socio-demográfico del empresariado

El empresariado castellano-manchego se caracteriza por el predominio de la franja de edad media, una clara masculinización y una intensa adscripción territorial.

La media de edad del empresariado castellano-manchego se sitúa en los 47,2 años. La mayor parte de los encuestados se sitúan en la franja de edad comprendida entre los 40 y los 55 años, un 57,3%. Este grupo de edad alcanza su peso máximo entre los autónomos, con un 59,3%, casi diez puntos más que en el caso de las empresas de diez y más trabajadores. A gran distancia, le siguen los intervalos de edad de 24-39 años y 56-70 años, con valores similares (20,2% y 20,0%, respectivamente). El peso del grupo de edad de los mayores de 70 años es muy poco significativo (apenas un 0,9% del conjunto), aunque tiene cierta entidad en las empresas más grandes. Atendiendo a las diferentes categorías de empresas, llama la atención una estructura de edades algo más polarizada que en el resto de categorías entre las empresas de diez y más trabajadores, entre las que el intervalo de edad de 56 y más años representa un 26,7%, ocho puntos más que entre los autónomos.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Una quinta parte del empresariado castellano-manchego, sin embargo, tiene menos de 40 años, lo que no deja de ser estimulante a la vista, además de que este porcentaje incluso se refuerza en el caso de las empresas con 10 o más trabajadores.

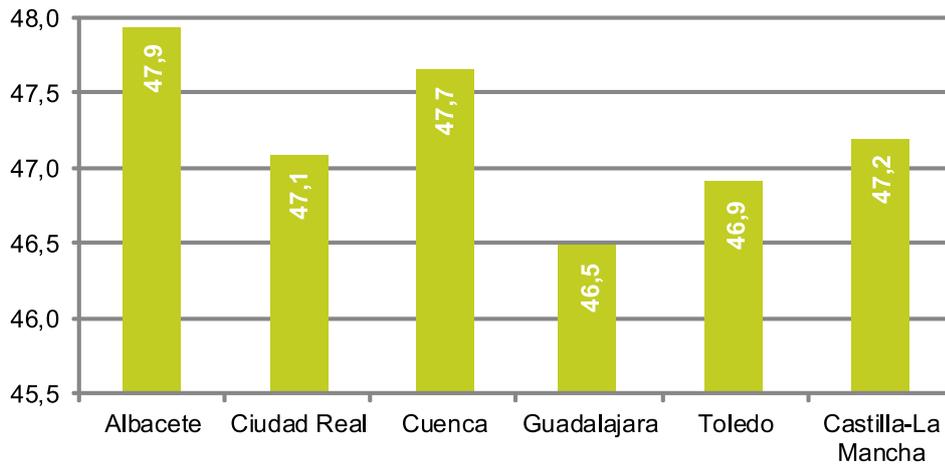
Edad del empresariado

Tramos edad	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
24-39 años	22,2%	18,6%	21,6%	20,7%
40-55 años	59,3%	58,3%	51,7%	58,5%
56-70 años	18,5%	21,4%	24,1%	20,0%
>70 años	0,0%	1,7%	2,6%	0,9%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Las provincias de Albacete y Cuenca se sitúan por encima de la media regional en lo que se refiere a la edad del empresariado, en este caso, cerca de los 48 años, mientras que es en Guadalajara donde se observa una edad media del empresariado ligeramente más reducida, de 46 años y medio.

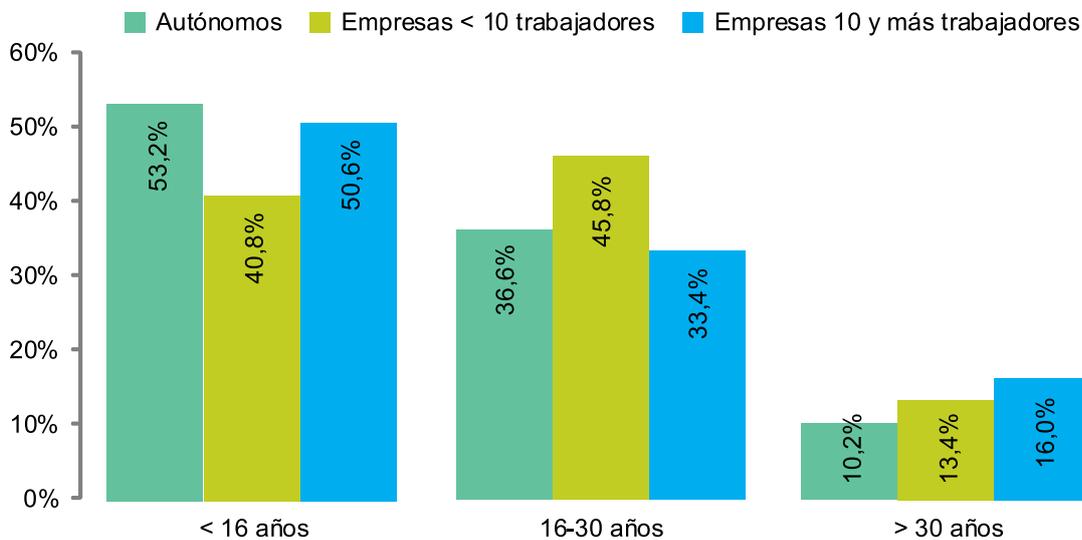
Edad media del empresariado (años)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

La experiencia del empresariado, medida por el número medio de años como empresario, se sitúa aproximadamente en 18 años. Los autónomos son los más jóvenes, con el mayor porcentaje aglutinado de la muestra. Asimismo, los empresarios al frente de empresas de menos de 10 trabajadores presentan una mayor concentración entre los 16 y los 30 años. Los que más perduran en el puesto son quienes dirigen empresas de 10 y más trabajadores, en consonancia con lo analizado anteriormente en cuanto al relevo generacional y la edad del empresariado.

Años como empresario



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Años como empresario

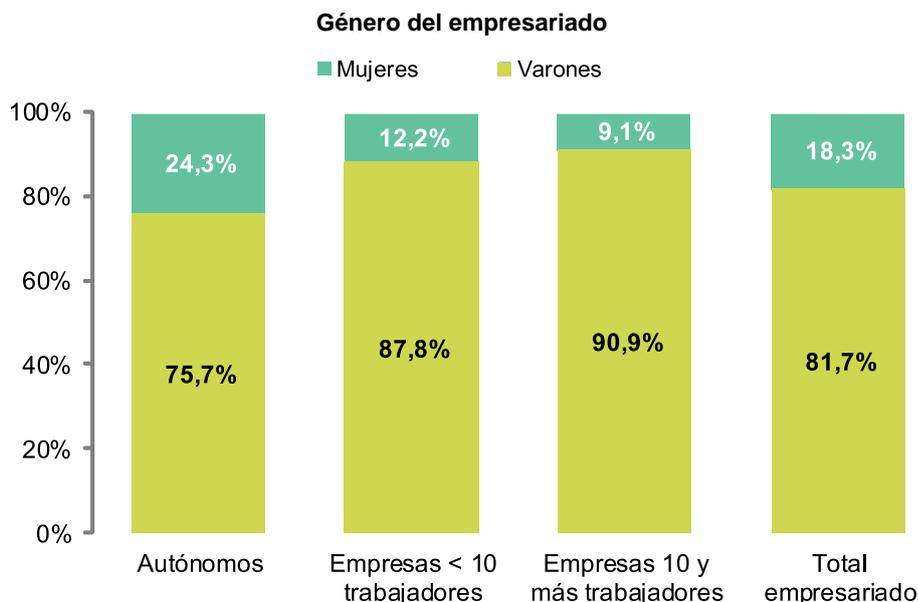
Intervalos de años	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
< 16 años	53,2%	40,8%	50,6%	48,0%
16-30 años	36,6%	45,8%	33,4%	40,2%
> 30 años	10,2%	13,4%	16,0%	11,8%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



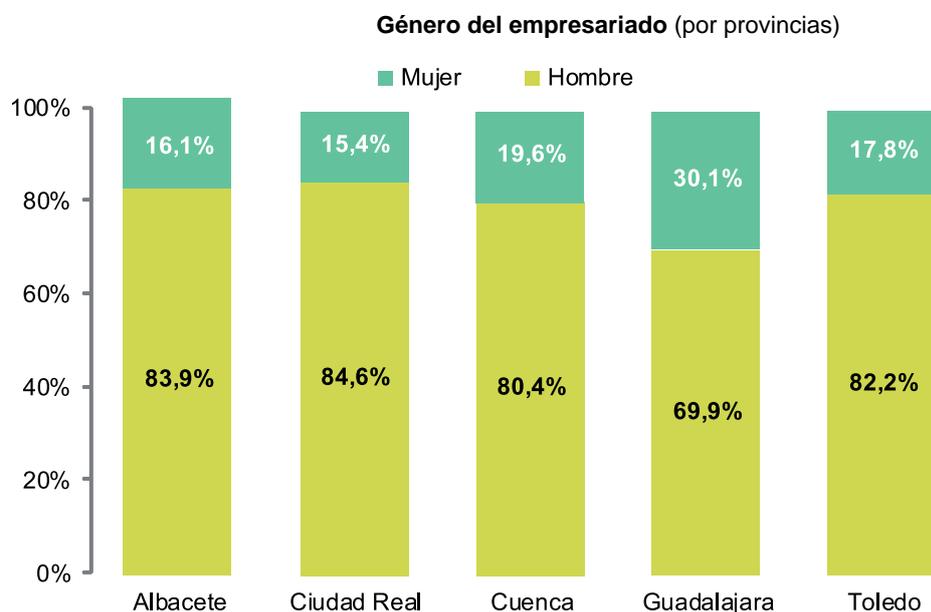
La progresión de la experiencia es muy clara cuando se observa que los emprendedores con más de 30 años de experiencia abundan más entre las empresas de menos de diez asalariados que entre los autónomos, y más entre las empresas con 10 asalariados o más que entre las empresas más pequeñas. En su conjunto, dada una edad media de 46 años y una experiencia media de 18 años, la edad media aparente de entrada a la actividad emprendedora en Castilla-La Mancha es de 28 años.

Atendiendo al género, el tejido empresarial castellano-manchego está dirigido en su mayor parte por varones, un 81,7%, frente a un modesto 18,3% de las mujeres. Las diferencias son sensibles en las categorías analizadas. Así, mientras que uno de cada cuatro autónomos es una mujer, esta proporción se reduce a medida que aumenta el tamaño empresarial (las mujeres son menos de una décima parte de los varones en las empresas de diez y más trabajadores).



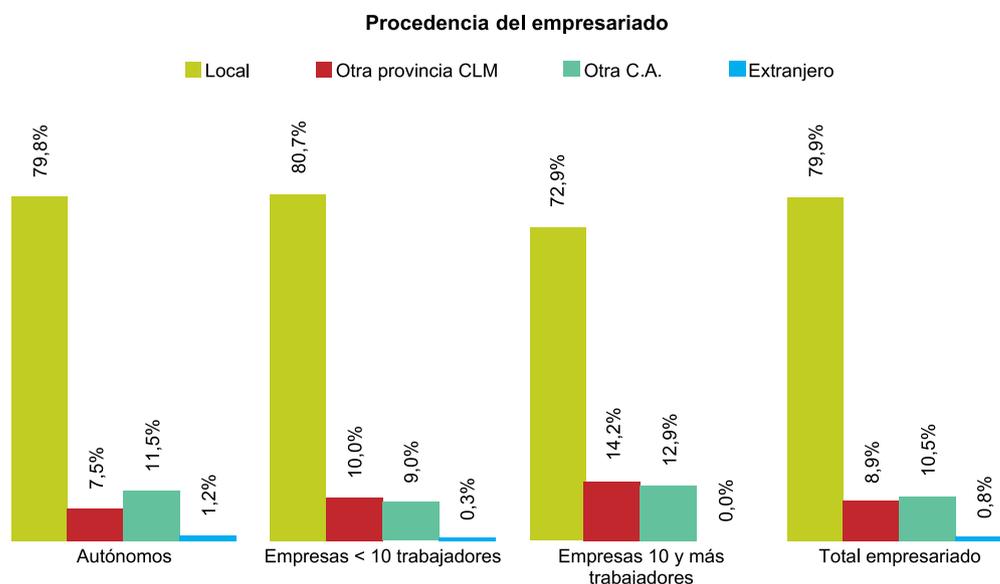
Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Se observan apreciables diferencias entre provincias, sin embargo, con un 30% de mujeres entre el empresariado de Guadalajara, frente a un 15,4% en Ciudad Real.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

El origen geográfico del empresariado está claramente dominado por el ámbito local (provincial), que acapara casi el 80% de todo el tejido. Esta intensa vinculación territorial se amplía hasta casi el 88,1% si se incluyen otras provincias de la región. Es decir, una mínima parte del empresariado tiene su lugar de origen fuera de Castilla-La Mancha (11,2%), básicamente en otras comunidades autónomas (10,4%), mientras que los extranjeros tienen un papel irrelevante en la región (0,8%) y en su mayor parte corresponde a autónomos, situación que no se corresponde con el peso demográfico de la población extranjera en la región. Por categorías, el origen local es todavía más pronunciado entre los autónomos y pequeñas empresas de menos de diez trabajadores. Debe notarse que un 0,7% de los encuestados no contestó (situación que se eleva hasta el 4,7% en las empresas de diez y más trabajadores).

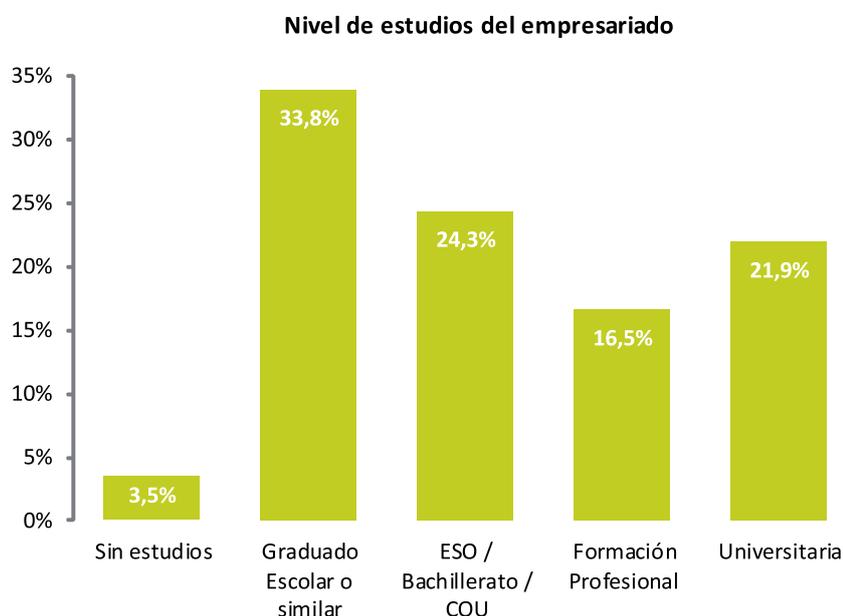


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

3.1.3 Formación del empresariado

El perfil medio del empresariado se caracteriza por una cualificación baja o media. Los idiomas extranjeros no son un atributo muy extendido.

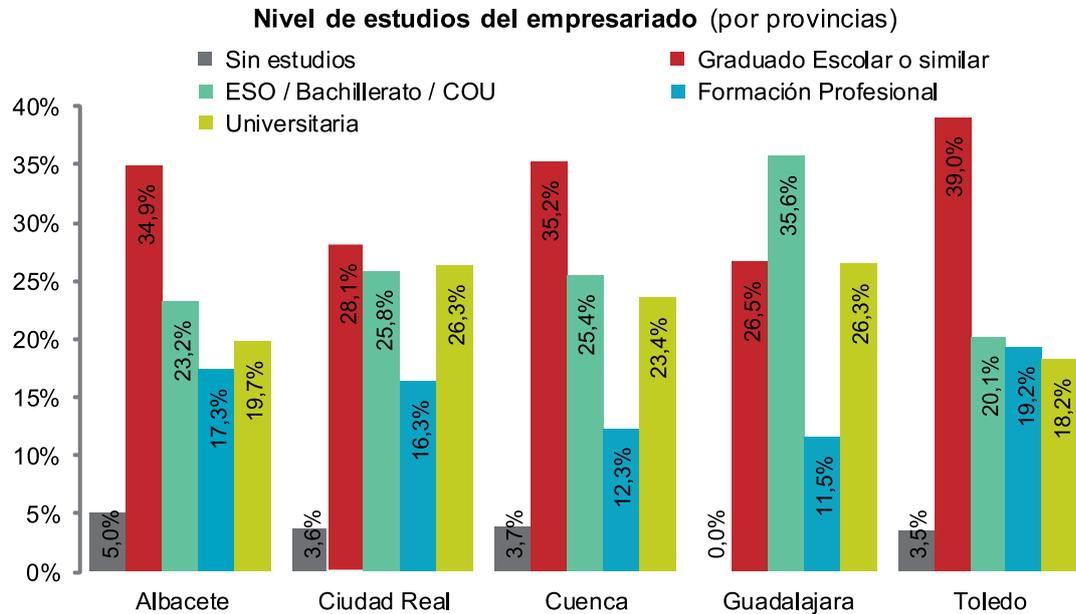
Aunque el porcentaje del empresariado sin estudios sea muy escaso, un tercio de los mismos tan solo disponen de una formación elemental (graduado escolar o similar), doce puntos por encima de los que cuentan con estudios universitarios. El empresariado con formación intermedia es el grupo más relevante (40,8%), pero dentro de este, el significado de la formación profesional es discreto (16,5%), aunque un 21,9% posee estudios universitarios. Un dato que evidencia la reducida cualificación de los empresarios es el exiguo porcentaje de doctorados, un 0,3%.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

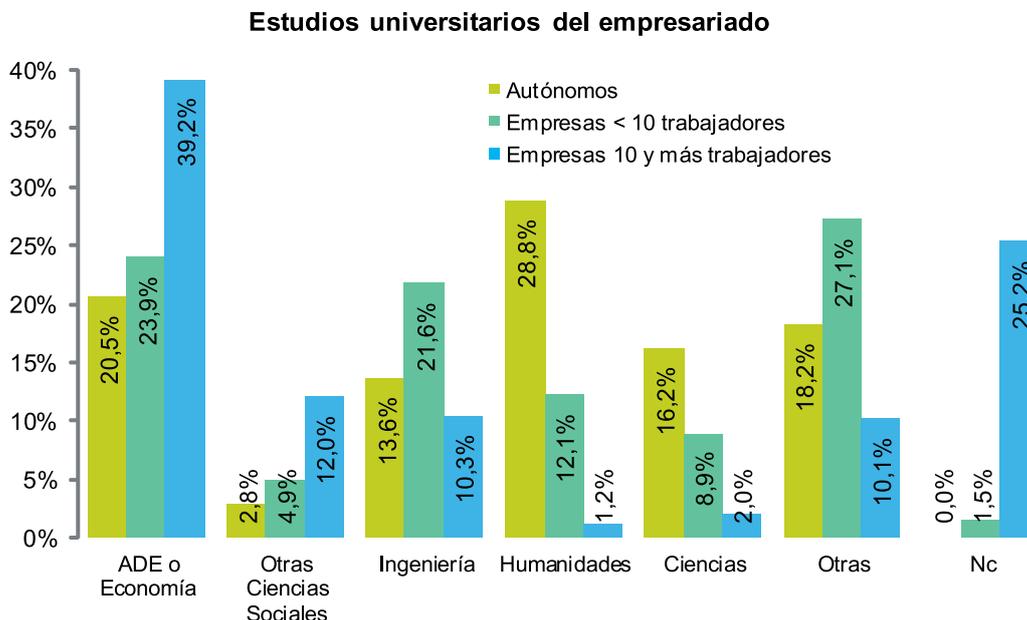


A escala provincial, los empresarios con formación más avanzada residen en Ciudad Real y Guadalajara, donde se registran mayores porcentajes de educación intermedia y universitaria. En Cuenca, Toledo y Albacete, la formación del empresariado es más básica; más de tres de cada diez solo alcanza el graduado escolar o similar. La formación profesional tiene mayor representación en Toledo (19,2%).



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

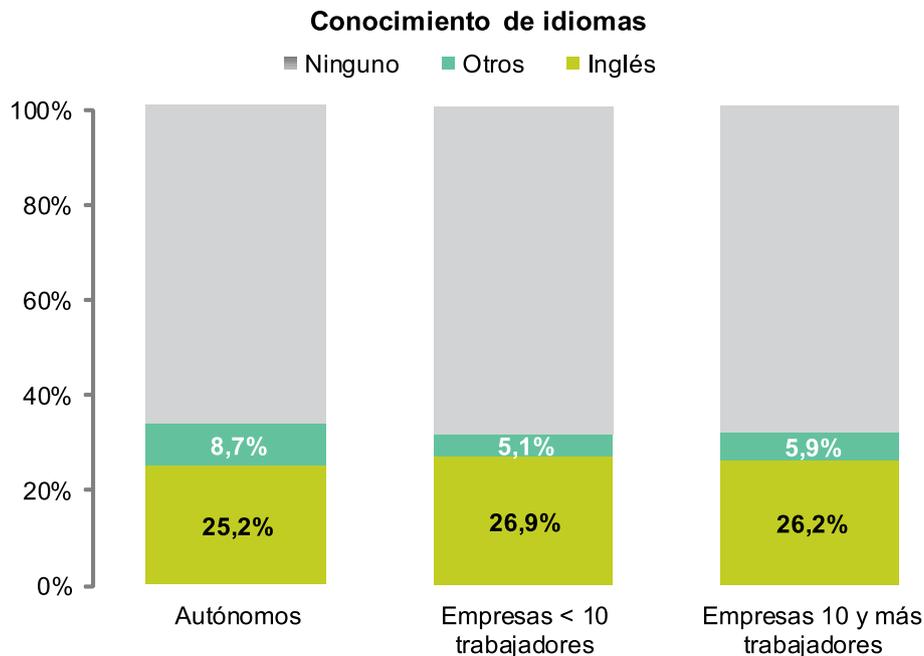
Administración y Dirección de Empresas o Economía son los estudios universitarios más frecuentes en el empresariado, 23,1% del total, particularmente en las empresas de diez y más trabajadores, 39,2% (casi el doble que en los autónomos). Los estudios de ingeniería destacan en las pequeñas empresas de menos de diez trabajadores y las humanidades entre los autónomos. El porcentaje que no contestó es bajo (2,1% en la media general) pero se eleva hasta un cuarto en las empresas de diez y más trabajadores.



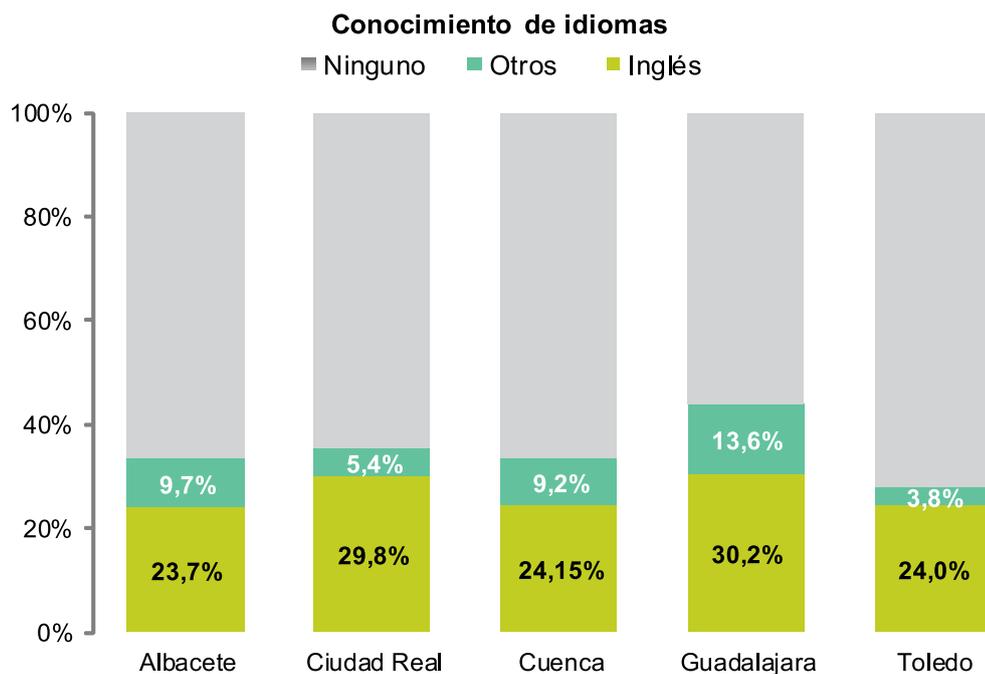
Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Una minoría del empresariado declara tener un conocimiento de inglés, el 26%, porcentaje que se eleva al 33% si se añaden otros idiomas extranjeros (básicamente francés).

En cuanto a las tipologías de las empresas, entre los autónomos alcanzan una mayor relevancia los que conocen otros idiomas extranjeros.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

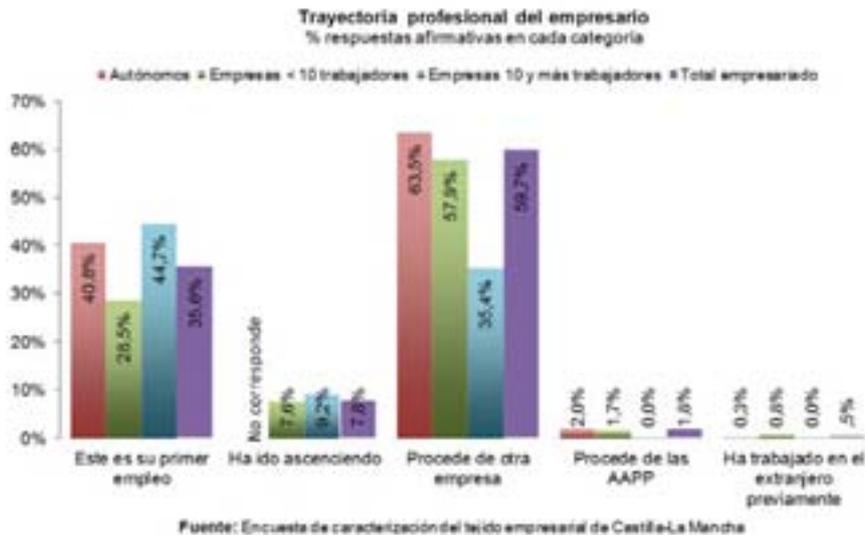


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

3.1.4 Trayectoria profesional

La mayor parte del empresariado cuenta con una experiencia previa en otra empresa, pero los vínculos familiares con el fundador son un criterio esencial a la hora de continuar los proyectos empresariales.

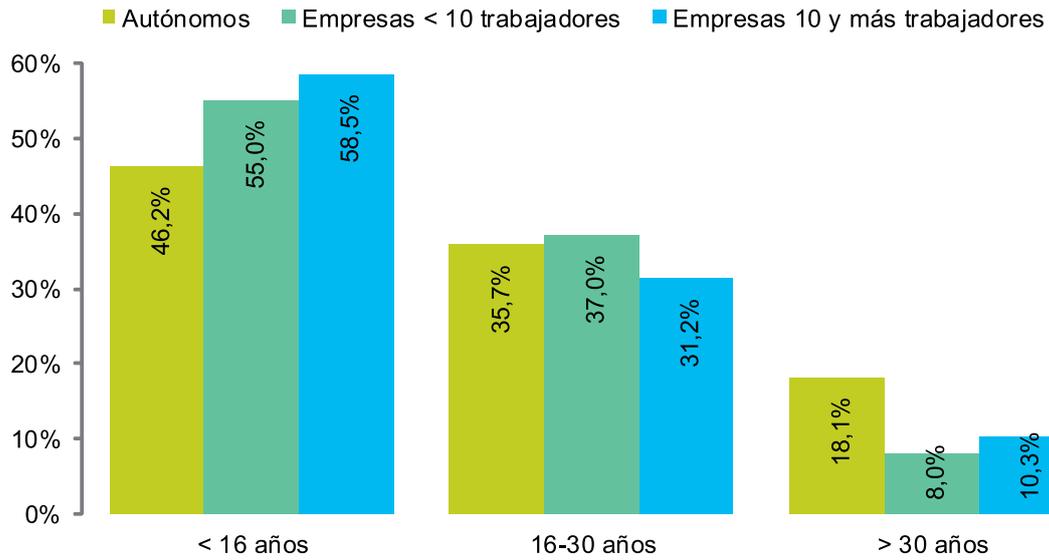
El grueso del empresariado, 59,7%, procede de otra empresa. Pero también destaca la condición del primer empleo, con un tercio del empresariado compartiendo esta procedencia. En las empresas con asalariados la fórmula del ascenso no es frecuente para llegar a la cúpula ejecutiva, tan solo un 7,8% del empresariado ha experimentado esta vía. Otros orígenes son aún menos relevantes: procedencia de las administraciones públicas (1,8%) o experiencia previa en el extranjero (0,5%). Atendiendo al tamaño, sobresale el peso del empresariado cuyo empleo actual es su primer empleo en las empresas de diez y más trabajadores (casi la mitad). Por el contrario, más de dos de cada tres emprendedores en empresas de menos de diez trabajadores y entre los autónomos procedían de otras empresas, lo cual evidencia la estrategia de crear su propio negocio independiente o como mecanismo de autoempleo.



El tiempo en el puesto actual del empresariado es bastante elevado, 18 años de media. Esta situación aumenta a 19,3 años entre los autónomos, que superan en tres y cuatro años a los de las empresas de menos de diez trabajadores y las empresas de diez y más trabajadores, respectivamente.

Más de la mitad de las mismas están lideradas por un empresariado que lleva menos de dieciséis años en el puesto. El porcentaje de 16 a 30 años representa un tercio y el grupo de más de 30 años es minoritario (aunque afecta a uno de cada seis autónomos).

Años en el puesto actual



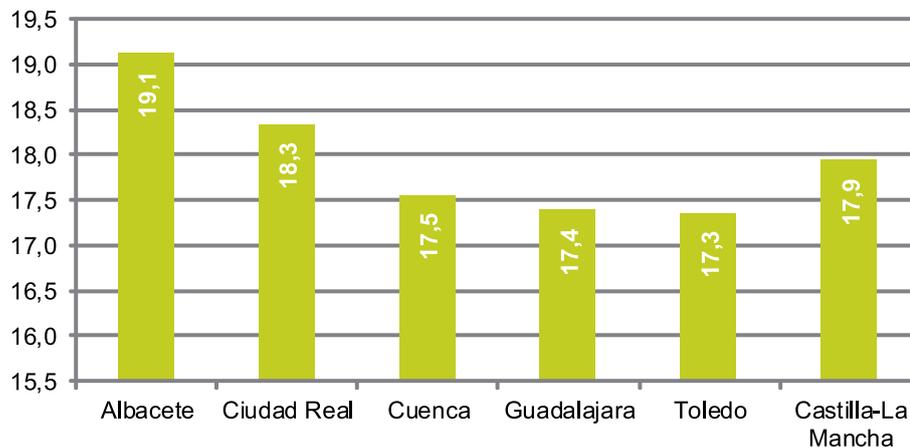
Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Años en el puesto actual del empresariado

Intervalos de años	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
< 16 años	46,2%	55,0%	58,5%	50,5%
16-30 años	35,7%	37,0%	31,2%	36,1%
> 30 años	18,1%	8,0%	10,3%	13,4%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

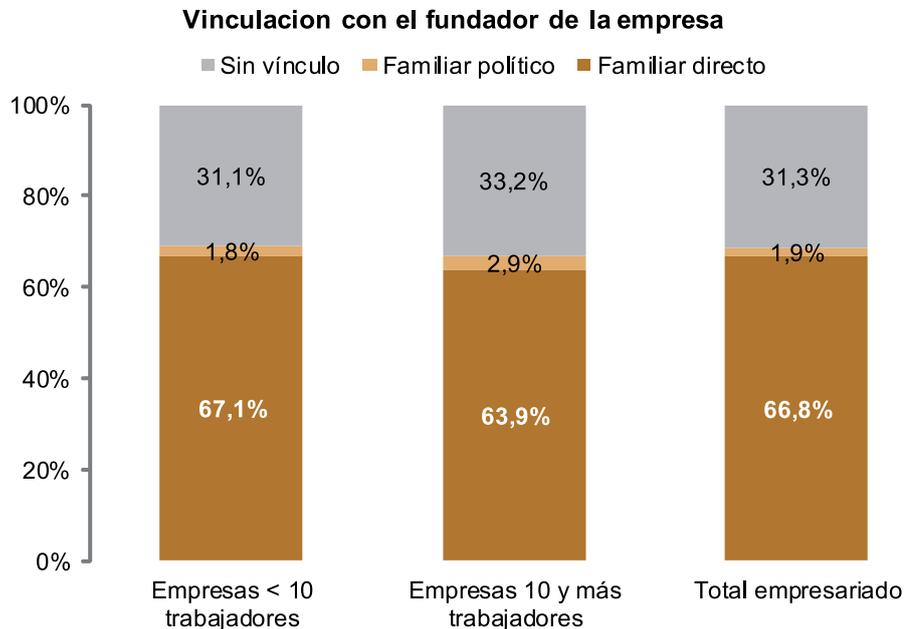
Años en el puesto actual (media provincial)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



Al analizar el grado de vinculación del empresariado con el fundador de la empresa, se aprecia el carácter familiar de la mayoría de las empresas castellano-manchegas. En este sentido, casi un 69% de los casos tienen lazos familiares con el fundador de la empresa. Las diferencias entre tipologías de tamaño de la empresa son poco notables, aunque la preponderancia de los vínculos familiares es algo menor en las empresas de mayor tamaño y/o estos vínculos pasan a ser políticos más que directos.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

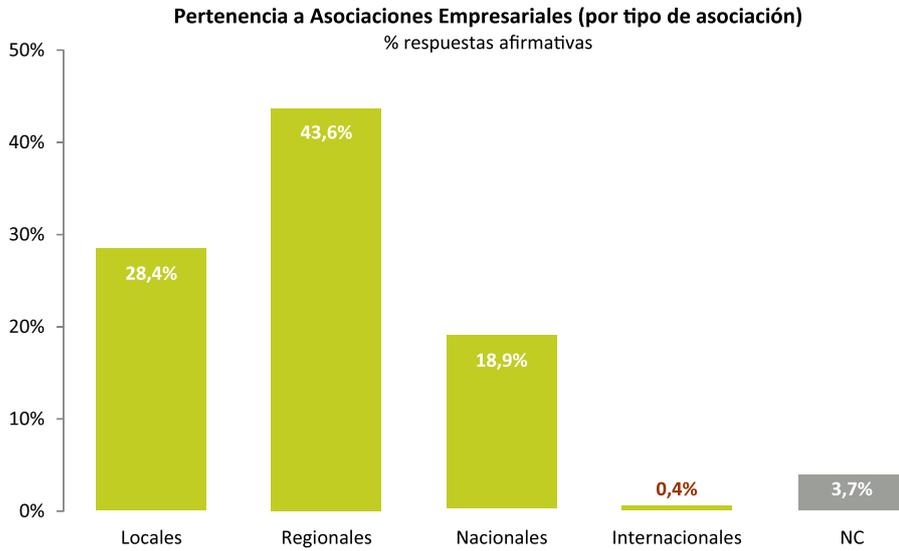
3.1.5 Asociacionismo empresarial

El asociacionismo empresarial todavía tiene un amplio recorrido. La participación se realiza preferentemente en las asociaciones regionales y locales, y la defensa de intereses y el acceso a servicios o a las ayudas son los motivos principales de dicho asociacionismo.

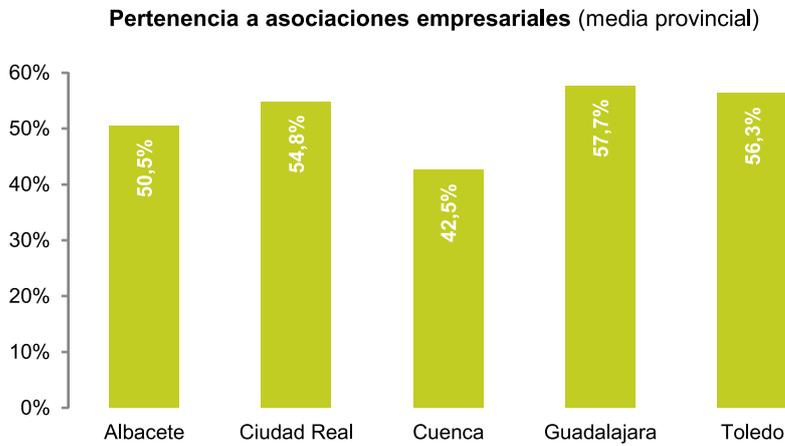
La participación en asociaciones empresariales alcanza poco más de la mitad del tejido empresarial (53,4%). La inmensa mayoría de los casos lo hace dentro de asociaciones relacionadas con el territorio (concretamente, el 75% en asociaciones locales, provinciales o regionales). Por el contrario en asociaciones de tipo nacional tan solo lo hacen un 20,7%, y la presencia en organizaciones empresariales internacionales es muy escasa (0,4%).



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

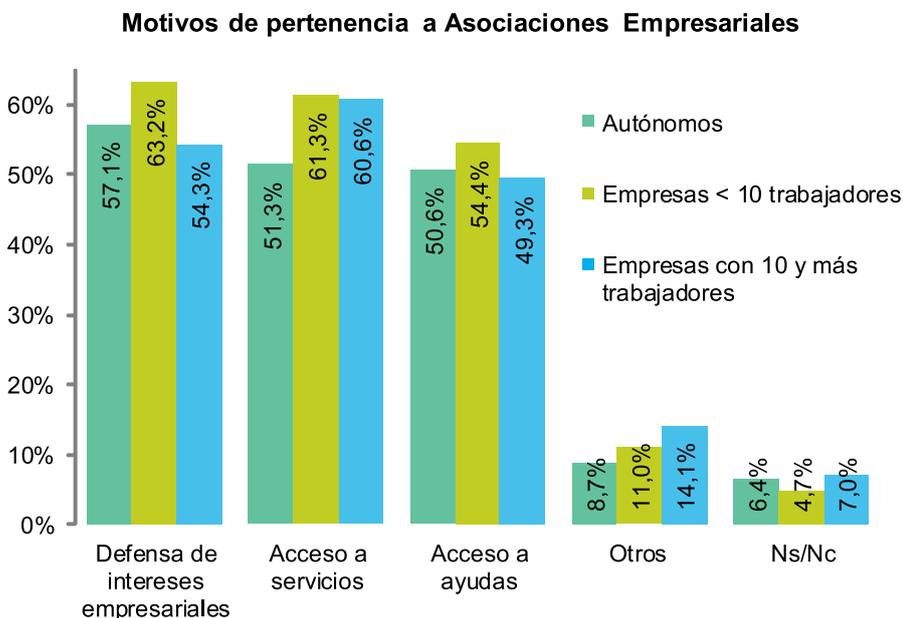


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

En cuanto los motivos argumentados a la hora de participar en asociaciones empresariales, destaca la defensa de intereses, seguido de cerca por el acceso a servicios y a las ayudas. Estas tres opciones son resaltadas por más de la mitad de los encuestados. Las valoraciones según el tamaño empresarial son convergentes.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

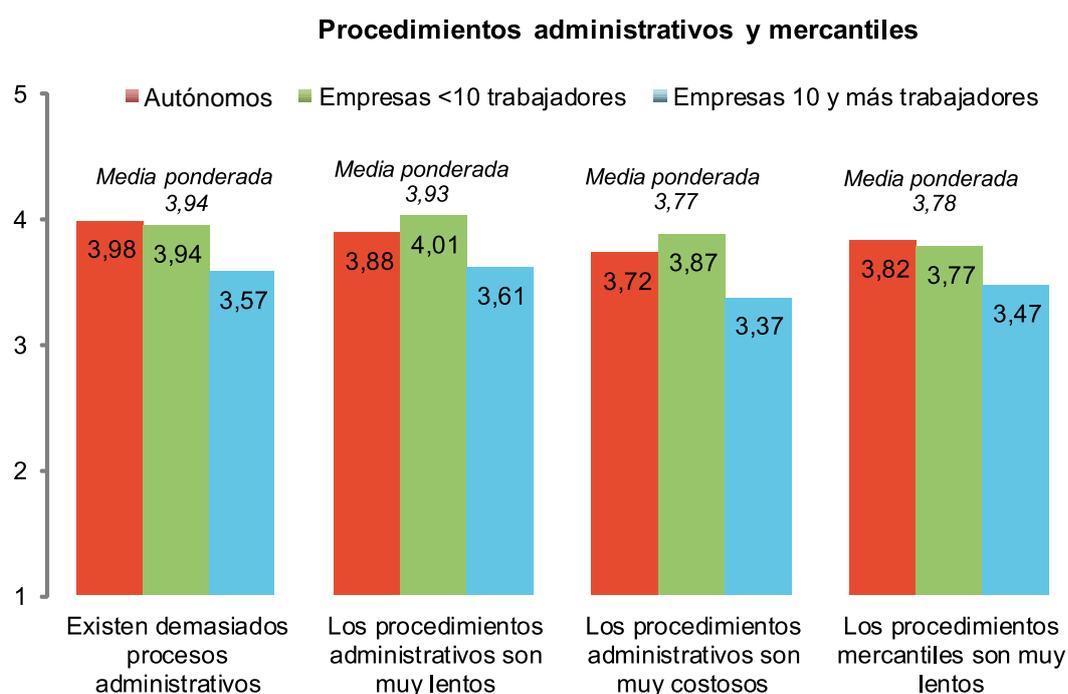
3.2 Clima de negocios

Para testar el ambiente en el que se desenvuelve el empresariado castellano-manchego resulta ineludible analizar cómo estos ven el clima de negocios existente en la región. En la encuesta se han subrayado los aspectos relacionados con el marco normativo y las políticas sectoriales, así como los concernientes al entorno específico y las infraestructuras.

3.2.1 Marco administrativo

El empresariado de Castilla-La Mancha comparte una visión crítica sobre el funcionamiento del proceso administrativo, especialmente por la cantidad y la lentitud de los trámites que requiere. Se demanda una mayor simplificación y una mejora de los canales de transmisión de la política económica en el terreno sectorial.

Se da un alto grado de acuerdo por parte del empresariado de que existen numerosos escollos que dificultan la agilidad de los trámites administrativos y mercantiles, lo cual perjudica la marcha de las empresas. Las diferencias según el tamaño son escasas, aunque los autónomos y las empresas de menor mayor tamaño son más críticas.

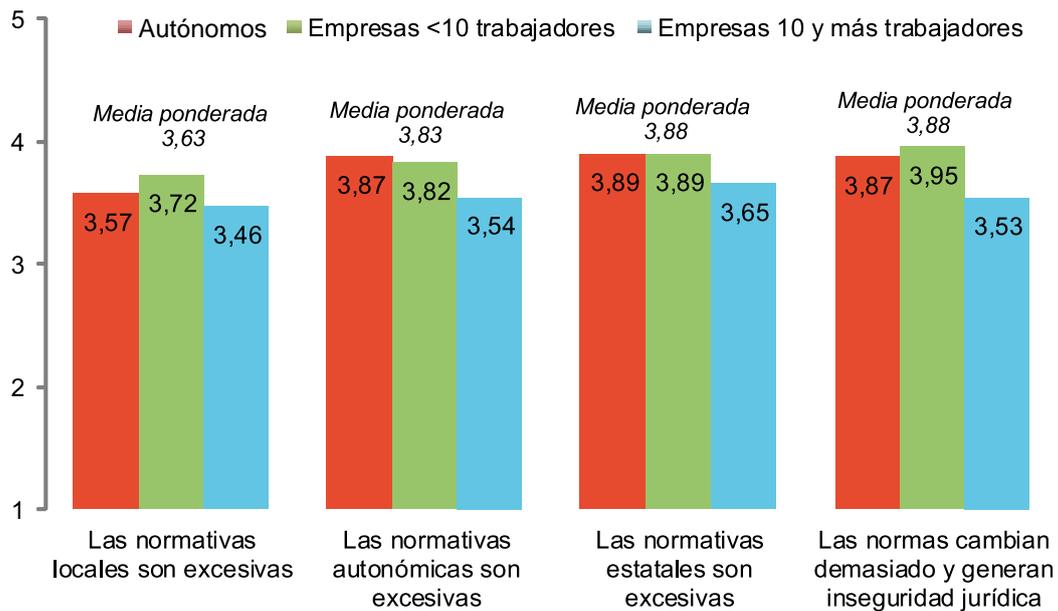


Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Totalmente en desacuerdo ; 5 = Totalmente de acuerdo

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Respecto a las normativas existentes en los diferentes niveles de la Administración, pese a que las diferencias son exiguas, se observa que el malestar provocado por la abundancia de regulación es más elevado cuanto más alto es el nivel administrativo. Otra de las cuestiones que parece inquietar al empresariado es la frecuencia con la que se realizan modificaciones en el marco legislativo. Por tipologías de empresas se aprecia un alto consenso.

Normativas según nivel administrativo

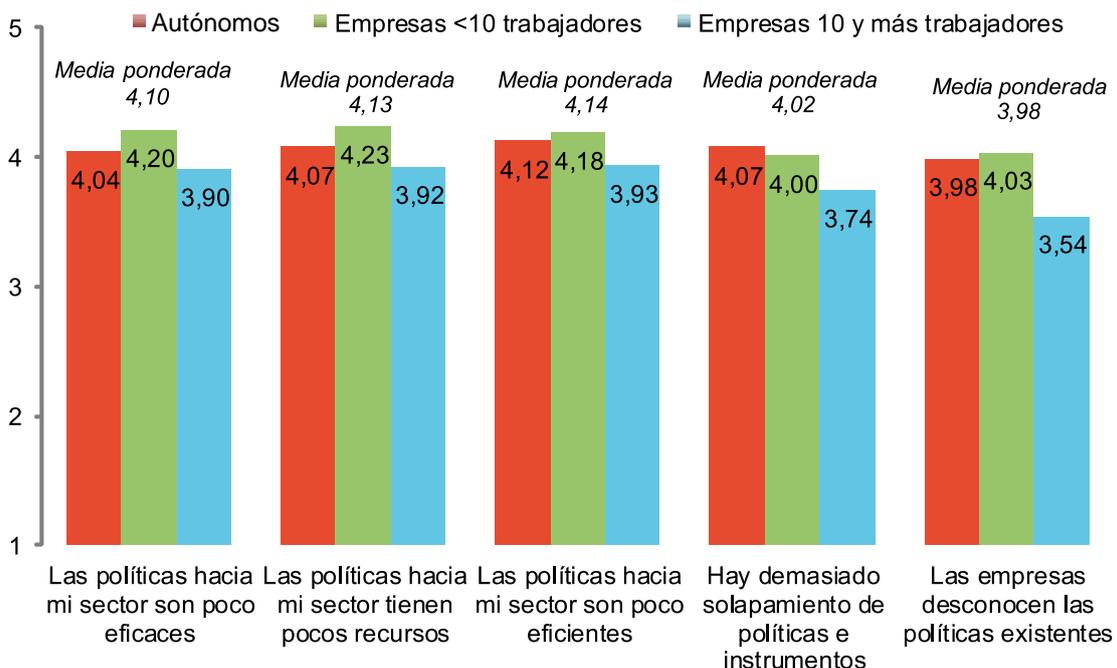


Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Totalmente en desacuerdo ; 5 = Totalmente de acuerdo

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Por otra parte, las políticas implementadas a escala sectorial tienen un escaso poder de impacto para la mejora de las actividades. Así lo manifiesta la valoración global emitida por el grueso del tejido empresarial. La falta de recursos y la ineficiencia son los aspectos en los que ponen mayor énfasis los encuestados. No obstante, también es destacable la crítica vertida sobre el solapamiento de instrumentos y políticas y la existencia de problemas de acceso a la información. De nuevo, la valoración crítica es algo menos marcada en las empresas de mayor tamaño.

Políticas sectoriales



Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Totalmente en desacuerdo ; 5 = Totalmente de acuerdo

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

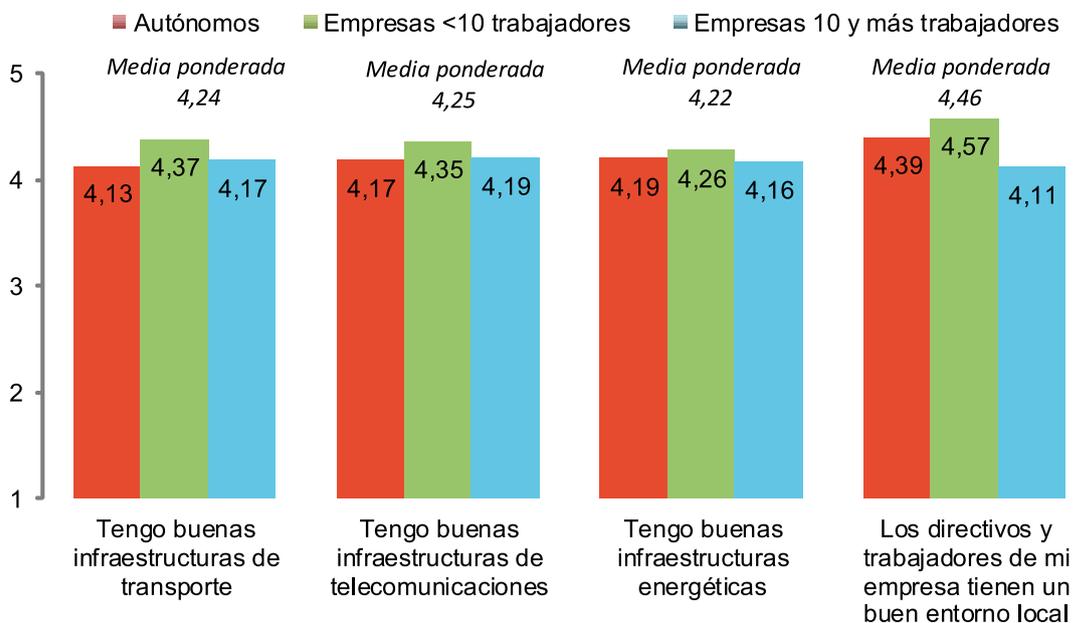
3.2.2 Factores transversales de la localización empresarial

El empresariado valora muy positivamente las infraestructuras y equipamientos que, además, de proporcionar una alta calidad al entorno, favorecen las relaciones con los proveedores y clientes. Entre los factores mejorables se encuentra las instalaciones empresariales, los recursos humanos especializados y los servicios financieros .

Tanto en el ámbito de las infraestructuras de transporte como en el de la energía o las telecomunicaciones, el empresariado castellano-manchego se muestra bastante satisfecho, con valoraciones por encima de 4,2 sobre 5 respecto al grado de satisfacción. Con una puntuación incluso mayor,

el empresariado considera que el entorno local ofrece una alta calidad de vida para los directivos y trabajadores de la empresa. Las diferencias entre tipologías de empresas es mínima, pero ahora las puntuaciones más positivas corresponden a los autónomos y pequeñas empresas.

Infraestructuras y equipamientos

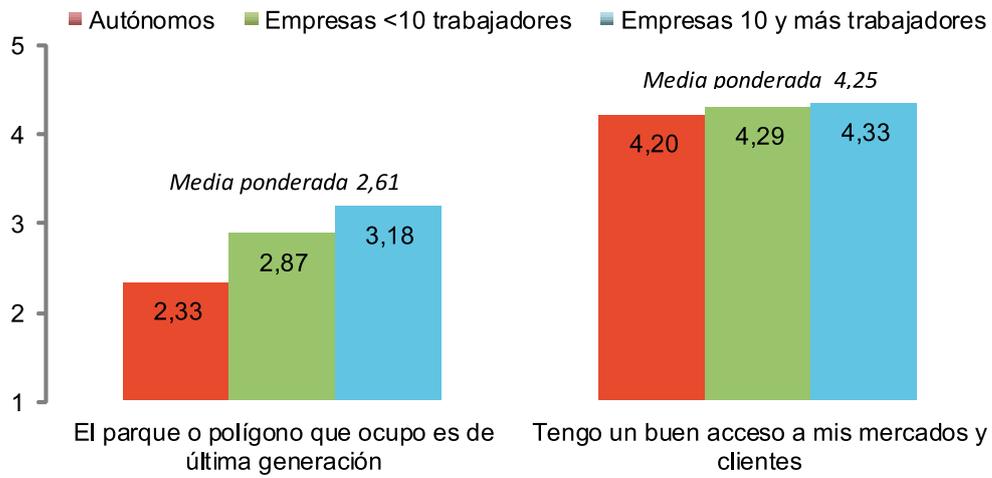


Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Totalmente en desacuerdo ; 5 = Totalmente de acuerdo

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

En el gráfico siguiente se recogen las valoraciones acerca del parque o polígono donde se localiza la empresa y la idoneidad de los accesos. En la primera circunstancia, la valoración media es más discreta y, como es lógico, a medida que la empresa es más grande aumenta la probabilidad de que las instalaciones del polígono o parque empresarial sean de última generación. En cuanto al segundo aspecto, de forma generalizada se considera que las empresas tienen un óptimo acceso a los mercados y clientes.

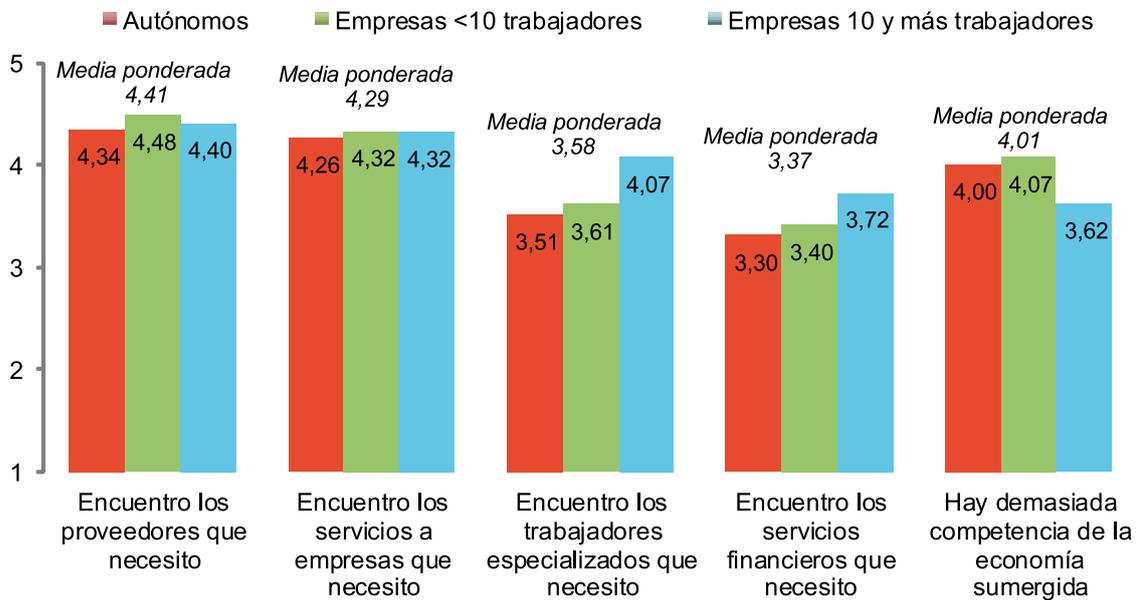
Emplazamiento y accesos



Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Totalmente en desacuerdo ; 5 = Totalmente de acuerdo

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Entorno específico de la empresa



Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Totalmente en desacuerdo ; 5 = Totalmente de acuerdo

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

44

44

RASGOS ESTRUCTURALES DE LAS EMPRESAS MANCHEGAS





4.1 Estructura económica

4.1.1 Valor añadido y facturación

Las empresas son muy reticentes a ofrecer información sobre su facturación y cuando lo hacen se posicionan de manera mayoritaria por debajo del medio millón de euros anuales. Por lo general, cuanto más grande es la empresa mayor valor añadido incorpora su facturación.

La interpretación de los resultados sobre la facturación de las empresas debe hacerse con cautela debido a las reservas de estas a ofrecer datos (que se comprueba en el elevado porcentaje de respuestas en blanco, 42,7%, del total de la muestra). La mayoría de las empresas que responden, un 80,4%, se posicionan por debajo del umbral del medio millón de euros de facturación anual, y solo un 13,1% declaran que su facturación supera el millón de euros. Las diferencias entre tipologías de tamaño empresarial no son muy acusadas como cabría esperar por el desigual tamaño, no obstante, por término general las empresas de más de diez trabajadores son las que alcanzan mayores niveles de facturación (el 23,6% de las mismas superan el millón de euros).

El detalle por tramos de la facturación anual media revela que la mayoría se encuentra por debajo de los 200 mil euros anuales. Si a este intervalo se le agregan las empresas entre 200 y 500 mil euros, concentraría a más de tres cuartas partes del total del empresariado. Por otra parte, el análisis según la dimensión de la empresa nos indica que no hay diferencias significativas: tan solo en el último tramo se abre un diferencial a favor de las grandes empresas, donde el 16,9% de las mismas habrían facturado más de 2 millones de euros. Es llamativo que más de la mitad de los autónomos facturan menos de 50.000 euros al año. Tan solo un 17%, aproximadamente, factura más de 33.000 euros.

	Autónomos	Empresas <10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total Empresas (1 o más trabajadores)
Hasta 200m € (empresas)	57,0%	53,2%	58,7%	53,7%
Hasta 50m € (autónomos)				
De 200 a 500m € (empresas)	22,2%	29,0%	15,8%	27,8%
De 50m a 100m € (autónomos)				
De 500 a 1M € (empresas)	4,2%	9,3%	1,9%	8,6%
De 100m a 150m € (autónomos)				
De 1 a 2M € (empresas)	8,1%	4,4%	6,7%	4,6%
De 150m a 300m € (autónomos)				
Más de 2M € (empresas)	8,5%	4,1%	16,9%	5,3%
Más de 300m € (autónomos)				

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

A escala provincial pueden destacarse algunas diferencias que obedecen tanto a la dimensión del territorio como a la estructura de su tejido empresarial. Guadalajara es la provincia donde se localiza un mayor porcentaje relativo de empresas –cerca del 15%– con una facturación superior a los dos millones de euros, muy por delante de la segunda por orden de importancia, Toledo, con un 7,2% de empresas en esta categoría de ingresos. En Cuenca se encuentra el mayor porcentaje de empresas que facturan menos de 200.000 euros al año, un 60,8%.



Por otro lado, se sondeó a las empresas con trabajadores para conocer el peso del Valor Añadido Bruto (VAB) en el total de facturación. En general, se puede constatar que a mayor tamaño de la empresa la representatividad del VAB en la facturación es mayor. Así, casi la mitad de las empresas de diez y más trabajadores declaran que el peso del VAB supera el 40% de la facturación, mientras que en esta situación solo representa al 29,8% de las empresas más pequeñas. Grosso modo, cuanto más peso del VAB se puede inferir una mayor productividad de la empresa o un mayor control de la cadena de valor.

Valor añadido bruto como porcentaje de la facturación

Intervalos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
< 20%	36,7%	18,0%	34,9%
20-40%	33,5%	35,0%	33,6%
> 40%	29,8%	47,1%	31,5%
Media	36,5%	38,0%	36,6%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



4.1.2 Distribución de las rentas (VAB) generadas por las empresas

En torno a un tercio del valor añadido se dedica a costes de personal y el resto a excedente bruto. La mayoría de las empresas no reparten beneficios entre sus accionistas. El esfuerzo de los autónomos es relativamente mayor que el de las empresas tanto en la amortización del activo como en los gastos financieros.

Los costes de personal como porcentaje del VAB también arrojan diferencias según el tamaño de las empresas. En las de mayor tamaño predominan situaciones intermedias, ya que casi el 60% de las mismas se mueven en una horquilla del 20-60 por ciento del VAB destinado a costes de personal. Por el contrario en las empresas de menos de diez trabajadores son más significativos las situaciones extremas, entre un coste laboral laxo o muy marcado, es decir, los rangos de menos de 20% y de más del 60% del VAB.

Costes de personal (% del VAB)

Intervalos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
< 20%	39,2%	33,4%	38,7%
20-40%	28,5%	41,3%	29,8%
41-60%	15,8%	17,4%	16,0%
> 60%	16,4%	7,8%	15,6%
Media	35,5%	33,9%	35,3%

Los resultados ofrecidos por la encuesta en cuanto a los dividendos pagados a los accionistas revelan la ausencia de incentivos a la distribución de los beneficios en un 61,5% de las empresas. El grupo de empresas más grandes, que lógicamente acoge a formas jurídicas más proclives a grandes sociedades accionariales, reparte más beneficios (un 7,7% de sus beneficios distribuibles, frente al 4,8% de las empresas de menos de 10 trabajadores).

Dividendos pagados a los accionistas (% de los beneficios distribuibles)

Intervalos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
0%	61,9%	55,4%	61,5%
1-10%	15,0%	23,1%	15,5%
10-20%	16,1%	15,8%	16,1%
> 20%	6,9%	5,7%	6,9%
Media	4,8%	7,7%	5,0%

En porcentaje de facturación, los autónomos destacan por sus aportaciones a la amortización respecto a las empresas. Esto quiere decir que han dedicado un esfuerzo relativamente mayor a dotar sus provisiones por limitaciones en términos de facturación. Por el contrario, las empresas más grandes son las que menos fondos destinan.

Amortizaciones (% de la facturación)

Intervalos	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
< 20%	44,8%	80,5%	79,2%	61,3%
20-40%	25,3%	8,0%	14,5%	17,6%
> 40%	29,8%	11,4%	6,3%	21,1%
Media	28,8%	14,0%	14,3%	22,0%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Los gastos financieros como porcentaje sobre la facturación son más elevados en el grupo de los autónomos (un 34,6% de los cuales dedican más del 10% de la facturación, mientras que en las empresas esa proporción se reduce al 21,5%). Mientras que para casi ocho de cada diez empresas el gasto financiero es igual o inferior al 10% de la facturación).

Gastos financieros (% de la facturación)

Intervalos	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
0%	13,6%	6,6%	6,0%	10,1%
1-10%	51,8%	71,9%	72,6%	61,6%
11-30%	15,9%	10,9%	11,5%	13,5%
>30%	18,8%	10,7%	9,9%	14,8%
Media	17,6%	10,3%	10,5%	14,1%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



4.1.3 Gastos de inversión

El tamaño de la empresa influye de manera determinante en las posibilidades de inversión empresarial. La I+D es una de las asignaturas pendientes.

Los gastos de inversión son reducidos teniendo en cuenta que solo una mínima parte -17,6% del empresariado- destina más del 20% de la facturación. El grueso de los autónomos y empresas oscila en la horquilla de entre el 1 y el 20%.

Por otro lado, un porcentaje significativo del empresariado no destina ningún gasto en el capítulo de inversión; fenómeno este último más acusado en las empresas que en los autónomos.

Gastos de inversión (% de la facturación)

Intervalos	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
0%	17,5%	29,1%	29,4%	22,7%
1-20%	63,6%	54,5%	61,5%	59,7%
> 20%	18,9%	16,3%	9,1%	17,6%
Media	16,0%	12,2%	12,8%	14,3%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Los gastos en I+D son muy reducidos, teniendo cuenta que la mayoría de las empresas de la región no acometen gastos de facturación en este capítulo (78,4%). No obstante, las empresas de mayor tamaño son más proclives a realizar gastos en I+D (casi la mitad de las mismas lo hacen), y la proporción de estas que gastan más del 5% de su facturación es dos veces y media mayor que en las pequeñas empresas.

Gasto en I+D (% de la facturación)

Intervalos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
0%	79,6%	55,4%	78,4%
1-5%	12,6%	26,4%	13,3%
> 5%	7,8%	18,1%	8,3%
Media	1,6%	2,1%	1,6%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

El esquema de gasto en I+D posiciona a Albacete y Guadalajara como las provincias donde mayor esfuerzo relativo se realiza –ambas cuentan con el mayor porcentaje de empresas en el tramo más alto– aunque en el caso de la primera, también es la que registra el mayor porcentaje de empresas que no invierten en I+D. Por otro lado, Cuenca destaca por su menor porcentaje de empresas sin inversiones en I+D. Toledo ocupa el último lugar, con un porcentaje alto de empresas que no destinan fondos y con porcentajes relativamente reducidos en los siguientes tramos.

Gasto en I+D (% de la facturación)

% facturación	Albacete	Ciudad Real	Cuenca	Guadalajara	Toledo	CLM
0,0%	89,2%	76,7%	66,9%	70,2%	81,7%	78,4%
1-5%	0,0%	14,4%	27,6%	19,0%	12,2%	13,3%
> 5%	10,8%	8,8%	5,5%	10,8%	6,1%	8,3%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

4.1.4 Clientes y proveedores

En general, la cartera de clientes de las empresas es dispersa pese a que una buena mitad de la facturación se concentra en el 20% de los clientes principales. Los clientes se concentran en el entorno local de las empresas. El proveedor medio es otra empresa de fuera de la región, que proporciona bienes terminados o presta servicios externos.

En general, las empresas manifiestan tener una cartera de clientes muy dispersa, aunque hay diferencias significativas según el tamaño. Casi cuatro de cada diez empresas de diez y más trabajadores declaran que su principal mercado se concentra en un reducido número de clientes, lo cual evidencia una menor dispersión que las pequeñas y los autónomos, que tienen su demanda más focalizada en los hogares.

Tamaño y dispersión de los clientes

	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresarial
Clientes muy dispersos	79,0%	83,5%	63,3%	80,2%
Pocos y grandes clientes	21,0%	16,5%	36,7%	19,8%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



El porcentaje que representa, en términos de facturación, el 20% de los clientes principales indica la existencia de cierta dependencia de las empresas en determinados clientes potenciales. Entre los autónomos este porcentaje alcanzaría el 56% de la facturación, por encima de las empresas grandes que registran un 53,3% y de manera más dilatada sobre las microempresas, que se sitúan en el 43,5%. No obstante, atendiendo a los tramos de facturación, el que supondría más del 60% de facturación aglutina a la mayoría de las empresas grandes y a un importante porcentaje de los autónomos. Por su parte, la distribución entre las microempresas es notablemente distinta, puesto que el intervalo donde mayor porcentaje de empresas se concentra es el que representa hasta el 20% de la facturación.

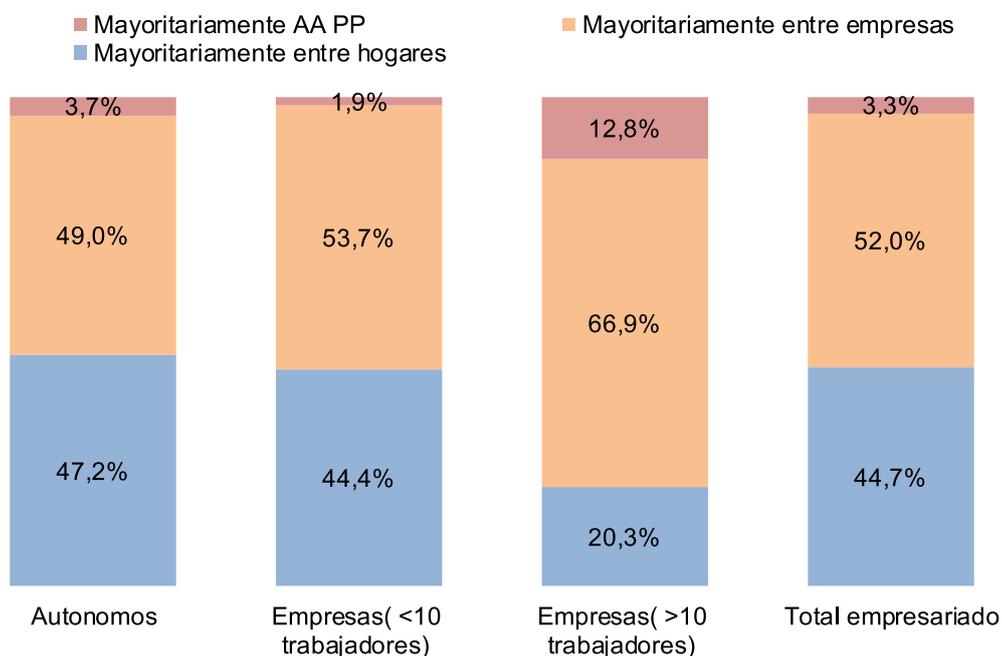
Porcentaje de la facturación que representa el 20% de los clientes principales

Intervalos de facturación	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
0-20%	14,5%	35,3%	24,9%	23,0%
21-40%	20,0%	18,9%	14,7%	19,3%
41-60%	28,2%	18,9%	16,4%	24,0%
> 60%	37,3%	26,8%	44,0%	33,7%
Media	56,0%	43,5%	53,3%	51,1%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Las propias empresas constituyen el principal mercado de salida de los productos y servicios generados en la región (52% de los clientes), seguidas de cerca por los hogares (44,7%), frente a un papel modesto de las administraciones públicas (3,3%). Este cuadro general muestra notables particularidades en el caso de las empresas de mayor tamaño, para las que la cartera de clientes muestra un sesgo aún más acusado hacia las empresas en detrimento de los hogares, aunque al mismo tiempo es más diversificada por el protagonismo relativo que alcanzan las administraciones públicas; en contraposición con los autónomos y pequeñas empresas cuya capacidad es limitada para acceder o asumir las condiciones de los contratos públicos.

Tamaño y dispersión de los clientes



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

El principal mercado del empresariado es el que reside en el propio municipio aunque el entorno provincial y el de otras Comunidades Autónomas son a su vez plazas importantes donde tiene su destino la producción de bienes y servicios. Según se desprende de los datos, son más importantes para las empresas, independientemente de su tamaño, los mercados localizados en otras CCAA que los de la propia región. Por otra parte, como cabía esperar, la frecuencia de clientes en el extranjero aumenta a medida que la empresa gana dimensión.



Los proveedores de bienes y servicios a las empresas proceden con mayor frecuencia de otras Comunidades Autónomas, algo que es común para todo tipo de empresa. Sin embargo, a nivel local, regional e internacional, se aprecian ciertas diferencias. Los autónomos concentran un mayor porcentaje relativo de proveedores a escala local y regional. Al contrario ocurre con las microempresas, que son las que más dependen de proveedores de otras Comunidades Autónomas y de otros países.

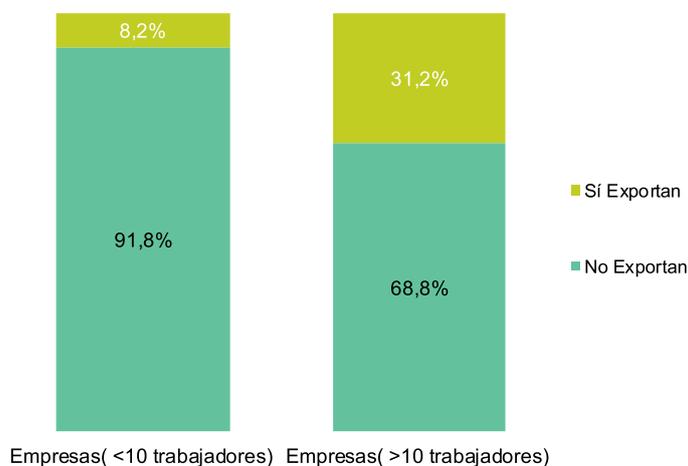


4.1.5 Apertura internacional: importaciones y exportaciones

El nivel de apertura exterior del tejido empresarial castellano-manchego es reducido y depende mucho de que la empresa haya alcanzado un tamaño suficiente

Tan solo un 8,7% del empresariado declara que realizan exportaciones. El tamaño de la empresa es un factor preponderante, ya que casi un tercio de las empresas de diez y más trabajadores (31,2%) afirman que exportan, mientras que esta proporción desciende considerablemente en el caso de las empresas de menos de 10 trabajadores.

Empresas exportadoras



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

En realidad, esta es una cifra optimista pues no distingue entre exportadoras esporádicas y exportadoras regulares, que suelen ser muchas menos. El ICEX, da para 2010 un total de 3.624 empresas exportadoras en Castilla-La Mancha, es decir, el 5,3% de las más de 68 mil empresas existentes en la región a primeros de 2011, según el DIRCE. Las empresas exportadoras regulares suelen ser la mitad de las que realizan alguna actividad exportadora.

De hecho, el peso de las exportaciones en la facturación es discreto: el porcentaje de empresas que declaran que las exportaciones representa más de un 20% de su facturación se reduce al 19,6% de las empresas de mayor tamaño y al 4,6% en las empresas más pequeñas. Entre las empresas que exportan, las exportaciones representan un 3,5% de su facturación, siendo esta proporción del 11,6% para las de 10 y más trabajadores.

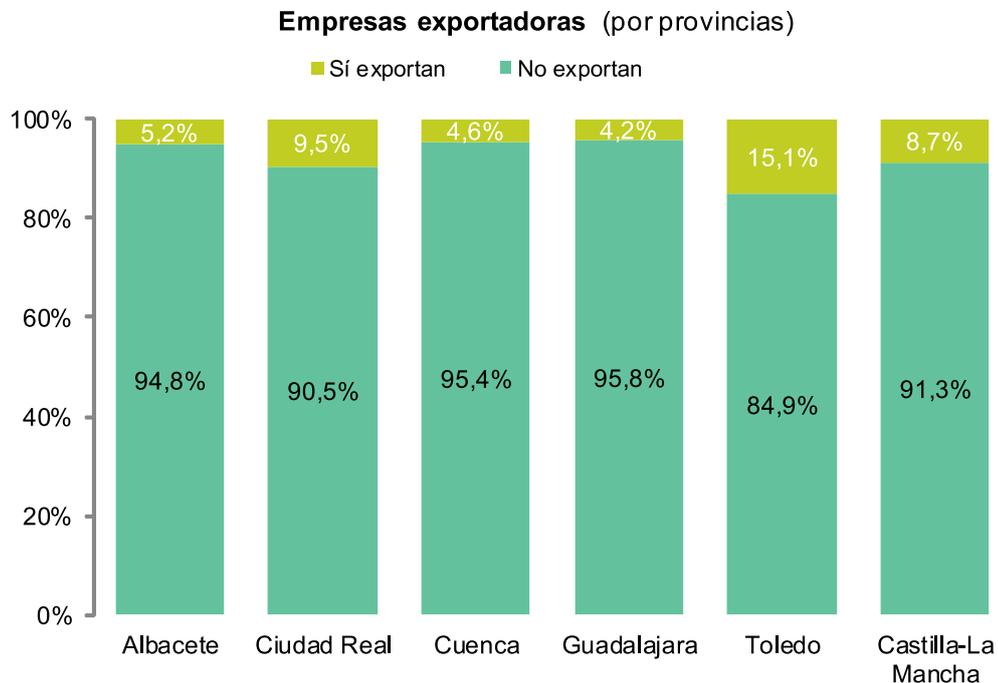
Actividad exportadora (% de la facturación)

% de facturación	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
No exportan	93,2%	68,8%	92,0%
1-20%	2,2%	11,6%	2,6%
21-40%	2,0%	12,7%	2,5%
>40%	2,7%	6,9%	2,9%
Media de las exportadoras	3,1%	11,6%	3,5%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Las provincias con mayor porcentaje de empresas exportadoras son Toledo y Ciudad Real, por encima de la media de la región y ampliamente por delante de Albacete, Cuenca y Guadalajara.

Los datos vuelven a refrendar la discreta capacidad exportadora del empresariado castellano-manchego -tan solo el 8,7% del total-.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

La dimensión de la empresa influye de manera decisiva en la estructura de compras intermedias importadas. Así, un porcentaje reducido de empresas pequeñas, el 14,4%, importa bienes de fuera de España para incorporarlos a la cadena de valor. Sin embargo, este porcentaje aumenta en 27 puntos para empresas grandes, llegando a suponer casi el 42% las empresas que se aprovisionan del exterior.

Importaciones en los consumos intermedios (CI) de las empresas

Presencia CI	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
Sí	14,4%	41,8%	15,5%
No	85,6%	58,2%	84,5%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Las importaciones tienen un papel moderado en la composición de los consumos intermedios. Para la mayor parte del empresariado -un 62,4%- no supondría más del 20% de sus compras intermedias. Distinguiendo por tamaño, el porcentaje de empresas que se aprovisionan con más del 20% e incluso más del 40% de importaciones es mayor en las microempresas que en las empresas mayores.

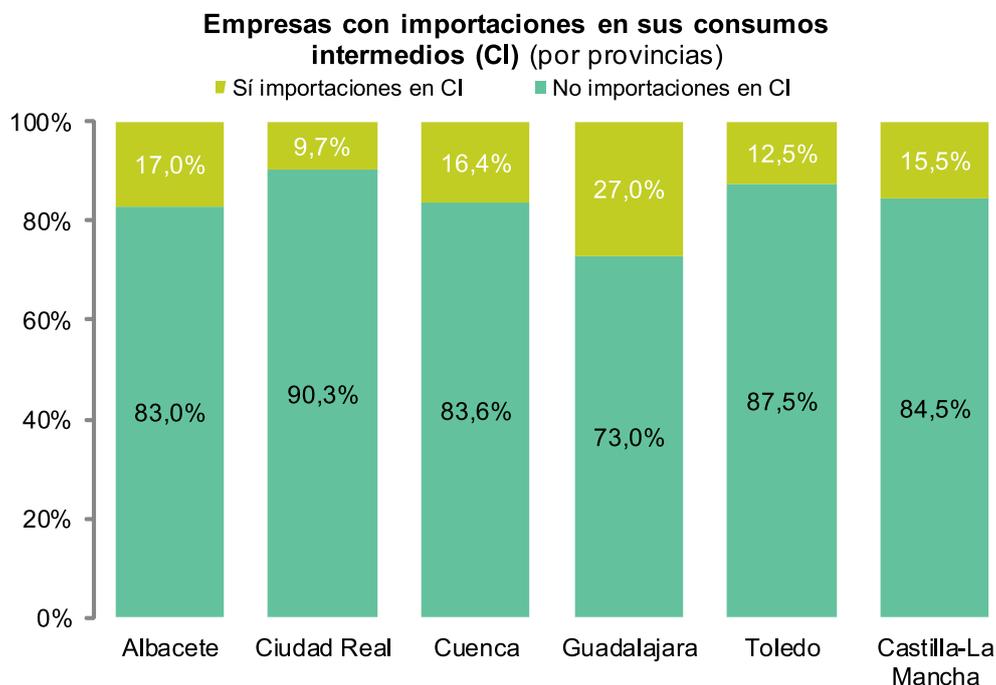
Importaciones como % de los consumos intermedios (CI) de las empresas

% CI	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
1-20%	61,0%	73,1%	62,4%
21-40%	16,5%	9,6%	15,7%
> 40%	22,5%	17,4%	21,9%
Media	4,7%	10,8%	5,0%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



Guadalajara cuenta con el mayor número de empresas que importan bienes intermedios del extranjero para añadir a la cadena de valor (muy por encima del resto, casi 12 puntos porcentuales por encima de la media de la región). El resto de provincias se sitúan próximas a la media autonómica, salvo Ciudad Real, con cinco puntos porcentuales por debajo.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

El área de preferencia comercial exterior de las empresas de Castilla-La Mancha internacionalizadas es el continente europeo, tanto en el ámbito de las exportaciones como en el de las importaciones. No obstante, parece existir una mayor apertura de las empresas a los mercados de otras áreas geográficas en lo que se refiere a la exportación de bienes (un 27,3 % de exportadoras frente a un 14,3% de empresas que importan).

Distribución geográfica de las exportaciones e importaciones (% empresas)

> 20% facturación	Europa	Resto del mundo
Exportaciones	72,7%	27,3%
Importaciones	85,7%	14,3%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

4.2 Estructura patrimonial

4.2.1 Estructura del activo de la empresa

El activo se encuentra íntimamente ligado al tamaño de la empresa. En su composición, el activo inmaterial y el circulante no suponen en general más del 20 por ciento del total del activo.

El elevado porcentaje de los encuestados que no aportó información sobre el valor del activo (alrededor del 60%) obliga a tomar con cautela los resultados. Sin embargo, la tendencia mostrada por la distribución de respuestas permite establecer una relación directa, obvia por otra parte, entre tamaño de la empresa y el valor de su activo. Las empresas más grandes tienen una mayor representación en los tramos de activo superiores a 1 millón de euros y menor cuando el activo no supera los 100 mil euros. Este último tramo es donde más porcentaje de autónomos se agrupan.

Activo Total empresarial

	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
Hasta 100m €	61,5%	50,7%	42,9%	55,8%
De 100 a 200m €	18,5%	24,7%	36,3%	22,1%
De 200 a 500m €	5,9%	13,9%	1,7%	9,3%
De 500 a 1M €	4,5%	5,2%	3,3%	4,8%
Más de 1M €	9,5%	5,5%	15,8%	8,0%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

El activo inmaterial no supone en general más del 20% del activo total para una buena mitad del total de las empresas, siendo para el conjunto de ellas, incluidos los autónomos, del 12%.

Paradójicamente, para una tercera parte de las empresas de menos de 10 trabajadores, el activo inmaterial representa más del 40% de su activo, mientras que este peso solo se da para el 19% de las empresas más grandes.

Activo inmaterial (en % del Activo Total)

	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
0-20%	47,0%	54,9%	63,3%	51,5%
21-40%	28,9%	11,3%	17,7%	19,5%
41-60%	15,4%	18,3%	15,7%	16,9%
> 60%	8,8%	15,4%	3,3%	12,0%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

De igual manera, el activo circulante no representaría más del 20% del activo total, una característica que se refrenda por el elevado número de empresas – más de tres cuartas partes del total – que así lo manifiestan. El peso del activo circulante en el activo total, sin embargo, es especialmente relevante en el caso de los autónomos (un 20% con más del 40% de su activo total, frente al 5,7% de las empresas con 10 y más trabajadores).

Activo circulante (en % del Activo Total)

	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
0-20%	50,4%	71,5%	80,1%	61,7%
21-40%	29,6%	12,9%	14,1%	20,9%
41-60%	9,3%	6,1%	0,0%	7,5%
> 60%	10,7%	9,4%	5,7%	10,0%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



4.2.2 Estructura del pasivo de la empresa

El tamaño de la empresa tiene una influencia decisiva en la capacidad de endeudamiento de la empresa. El origen suele ser bancario, aunque la deuda con proveedores es pronunciada en las empresas de mayor tamaño.

La distribución de respuestas en cuanto al porcentaje de capital sobre el activo total permite caracterizar la estructura patrimonial de las empresas. Las empresas con mayor tamaño acceden más a la financiación externa que las pequeñas. Es decir, un mayor tamaño empresarial facilita el acceso a la financiación con capital ajeno y ayuda a limitar la restricción de crédito.

Capital (% del Activo total)

	Autónomos	Empresas <10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total
0-20%	53,3%	51,5%	67,9%	53,0%
21-40%	20,8%	16,7%	13,4%	18,4%
41-60%	11,6%	14,0%	10,1%	12,7%
> 60%	14,3%	17,8%	8,6%	15,8%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Relacionado con lo anterior, el peso de la deuda en el activo es más destacado en las empresas de mayor tamaño (la deuda representa más del 20% del activo en casi la mitad de las empresas de diez y más trabajadores, 14,8 y 11,8 puntos más que entre los autónomos y en las empresas de menos de 10 trabajadores, respectivamente).

Deuda total en % del activo total (promedio de las repuestas afirmativas)

	Autónomos	Empresas <10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total Empresariado
0-20%	67,1%	64,0%	52,2%	65,6%
21-40%	20,8%	15,2%	23,9%	18,7%
41-60%	8,1%	16,6%	5,0%	11,2%
61-80%	2,3%	3,3%	10,6%	2,8%
> 80%	1,8%	0,9%	8,3%	1,6%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Salvo en las empresas mayores, el origen de la deuda es mayoritariamente bancario. No obstante, los proveedores suelen ser también una de las fuentes principales de la deuda empresarial, y para el caso de las empresas de 10 y más trabajadores es la primera, según se extrae de los datos. Entre los autónomos también se observa un porcentaje representativo de casos que dependen del crédito de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito. La vía de emitir obligaciones solo tiene presencia entre las empresas mayores, con un 20,5% de respuestas afirmativas.

Origen de la deuda % (promedio de las repuestas afirmativas)

	Autónomos	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresariado
Proveedores	41,0%	47,6%	57,7%	44,4%
Bancos	58,6%	53,3%	54,7%	56,1%
Cajas de Ahorros	15,8%	12,2%	10,6%	14,0%
Cooperativas de crédito	6,9%	3,3%	0,0%	5,0%
Obligacionistas	0,0%	0,0%	20,5%	0,5%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

La propiedad del capital de las empresas se encuentra mayoritariamente en manos de socios familiares. La figura de los socios no familiares es también relevante y en mayor medida en el caso de las empresas mayores. Entre los restantes socios se encuentran diversas entidades financieras y no financieras e, incluso, administraciones públicas, aunque en mucha menor medida.

Estructura del capital % (promedio de las respuestas afirmativas)

	Empresas < 10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresas
Socios familiares	64,8%	64,7%	64,7%
Socios personales no familiares	25,9%	30,6%	26,4%
Otros socios	9,3%	4,7%	8,9%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



4.3 Recursos humanos y formación

4.3.1 Formas contractuales y vías de contratación

La contratación a tiempo parcial es muy limitada en las empresas de la región lo cual limita las expectativas de inserción laboral, particularmente de los jóvenes y las mujeres. Los métodos informales son las principales vías de contratación.

A nivel regional, el número medio de asalariados de las empresas rondaría los 6 trabajadores, pero las microempresas tienen por término medio 3,9 trabajadores mientras que las empresas de mayor tamaño tienen 26,5 trabajadores de media. Estas medias ya revelan la escasa presencia de grandes empresas en la región, siendo la empresa más representativa de un tamaño de entre 5 y 9 trabajadores.

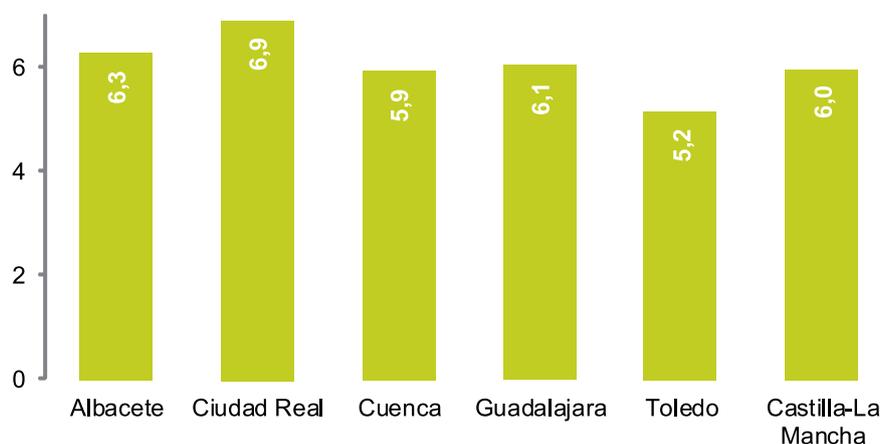
Nº de asalariados medios en el año en curso

Intervalos	Empresas <10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresas
De 1 a 4	40,3%	0,0%	23,6%
De 5 a 9	59,7%	0,0%	35,0%
De 10 a 19	0,0%	41,5%	17,2%
De 20 a 49	0,0%	50,6%	21,0%
50 y más	0,0%	7,8%	3,2%
Promedio de asalariados	3,9	26,5	6,1

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Particularizando entre provincias, Ciudad Real es la que presenta una mayor tasa de asalariados por empresa, de casi 7 trabajadores, seguida de Albacete y Guadalajara, que también se encuentran por encima del patrón medio de la región. Las provincias de Cuenca y Toledo presentan las tasas más bajas, en el caso de esta última supera por dos décimas los 5 trabajadores de media.

Nº de asalariados medios del empresariado (por provincias)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

La región no es ajena al escaso peso del trabajo a tiempo parcial que se observa en el conjunto del país, frente a otras economías avanzadas europeas, lo cual repercute negativamente en la capacidad de entrada de los jóvenes en el mercado laboral por una vía contractual asequible para las empresas o dificulta la conciliación entre trabajo y familia, sin olvidar las ventajas del trabajo a tiempo parcial para afrontar situaciones de caídas bruscas de la demanda –como en la actual crisis– y evitar el despido masivo. Los datos confirman que las empresas de la región aprovechan de forma insuficiente esta tipología de contrato, hasta el 56,6 % declaran que no tienen ningún trabajador a tiempo parcial; en las empresas más pequeñas este porcentaje aumenta hasta el 64,4%, más de quince puntos que en las de mayor tamaño. Las empresas donde el trabajo a tiempo parcial es significativo (por encima del 20% de los asalariados) representan un 32,7% del total.

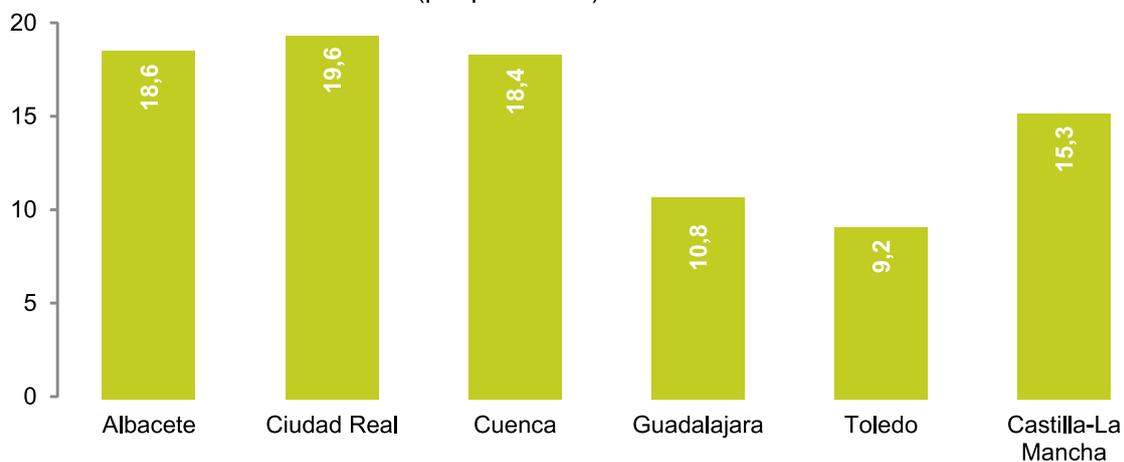
Proporción de asalariados a tiempo parcial

Intervalos	Empresas <10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresas
0,0%	64,4%	37,6%	56,6%
1-5%	0,0%	4,6%	1,3%
6-10%	1,9%	17,4%	6,4%
11-20%	6,8%	18,3%	10,2%
21-40%	9,8%	8,3%	9,4%
> 40%	18,2%	16,5%	17,7%
Promedio	15,6%	13,8%	15,0%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

A escala provincial, sin embargo, se observan diferencias notables en la extensión de la jornada a tiempo parcial. Entre Albacete, Ciudad Real y Cuenca se supera el 18% de trabajadores a tiempo parcial en las empresas, mientras que en Guadalajara y Toledo el recurso a esta modalidad de jornada es mucho más reducido, alrededor del 10%.

Proporción de asalariados a tiempo parcial (%)
(por provincias)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



En buena medida, la estabilidad laboral se aprecia en la incidencia de los contratos indefinidos. Las empresas pequeñas tienen una mayor concentración de trabajadores indefinidos en sus plantillas, siendo la proporción media de indefinidos de un 84,03%.

Por su parte, una mayoría más reducida de las empresas de mayor tamaño superan el umbral del 80%, determinando una proporción media de indefinidos en este grupo de empresas del 80,07%.

Proporción de indefinidos

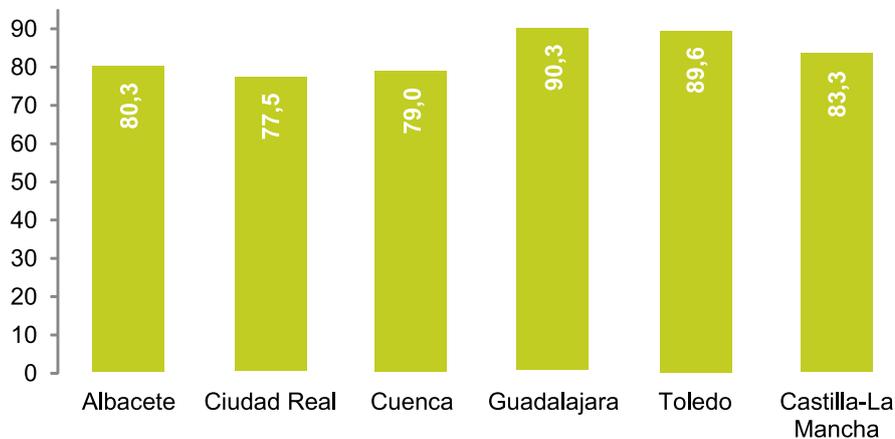
Intervalos	Empresas <10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresas
0,0%	4,6%	3,0%	4,5%
1-10%	0,9%	0,6%	0,9%
11-40%	7,6%	8,6%	7,7%
41-80%	13,4%	22,0%	14,3%
> 80%	73,5%	65,8%	72,7%
Proporción media	84,03%	80,07%	83,64%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Estos porcentajes difieren favorablemente de los datos agregados que nos encontramos para el conjunto de la economía nacional, en la existe una tasa de temporalidad del 24,8%, frente al 16,36% que se desprende de la encuesta, al no incluirse en la muestra a las Administraciones Públicas, que emplean a muchos trabajadores temporales.

El análisis por provincias revela que en Guadalajara y Toledo, las provincias con una estructura empresarial más desarrollada, existe una mayor estabilidad laboral medida por la proporción de contratos indefinidos sobre el total de trabajadores- alrededor del 90%-, por encima de los casi trece puntos porcentuales con respecto a las que menor porcentaje registra, en este caso, la provincia de Ciudad Real.

Proporción de indefinidos (%) (por provincias)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Las vías de contratación más extendidas son principalmente a través de las relaciones personales, (contactos, amigos, familia, etc.) o los cauces tradicionales de envío de currículos, entrevistas o anuncios en prensa.



Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Nada utilizada ; 5 = Muy utilizada

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

4.3.2 Formación de los recursos humanos

El grueso de los asalariados dispone de una formación básica e intermedia, con un porcentaje de licenciados universitarios relativamente pequeño. Los fondos destinados a la formación dentro de la empresa son escasos.

Los resultados que arrojan las encuestas en cuanto al perfil de la formación de los asalariados son un buen punto de partida en la caracterización del capital humano de la región. Aproximadamente, el 70% de los asalariados tiene al menos una formación de grado secundario. En las microempresas se detecta una mayor presencia de titulados de formación profesional y asimismo de licenciados universitarios que en las empresas grandes.

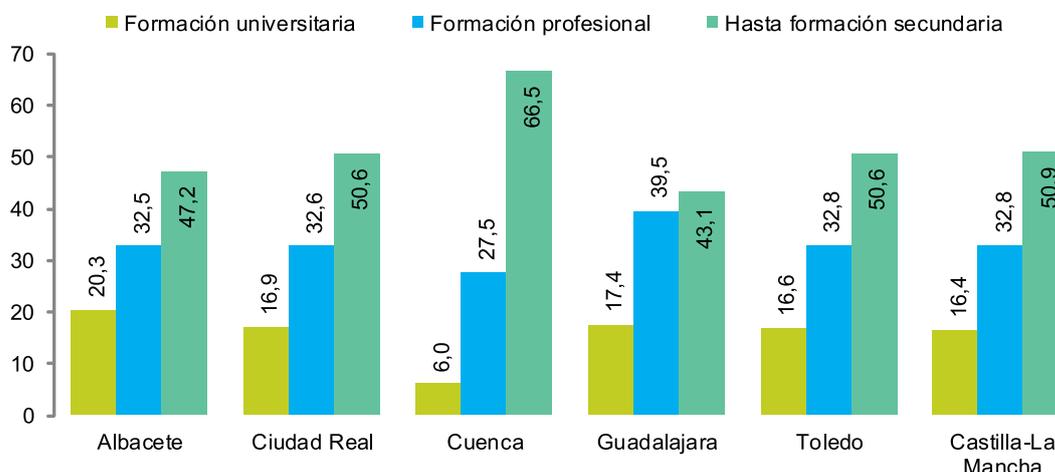
Niveles formativos de los asalariados (%de respuestas afirmativas)

Intervalos	Empresas <10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresas
Formación universitaria o superior	16,6%	13,5%	16,3%
Formación profesional	33,6%	25,2%	32,8%
Hasta Formación secundaria	49,8%	61,3%	50,9%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Albacete y Guadalajara son las provincias que se sitúan por encima del conjunto en proporción de licenciados universitarios en las empresas. Cuenca presenta un mayor porcentaje de asalariados con formación secundaria en detrimento de las otras dos categorías, especialmente la de licenciados universitarios. La formación profesional, por su parte, es bastante más frecuente en Guadalajara. Es, seguramente, en esta última provincia en la que el "mix" de niveles educativos es más interesante para las necesidades de las empresas que dominan en la provincia, una de las de mayor densidad empresarial de la región.

Formación de los asalariados (% respuestas afirmativas, por provincias)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

En la mayoría de los casos, las empresas no dedican recursos para la formación complementaria de sus trabajadores. Los resultados de la encuesta son bastante elocuentes al respecto: casi tres de cada cuatro empresas no destinaría ni un solo euro del total de su facturación, lo cual evidencia el modesto nivel de esfuerzo empresarial de la región en la apuesta por el progreso del capital humano. El esfuerzo es relativamente mayor en las empresas de diez y más trabajadores que, como se ha apuntado anteriormente, presentan niveles de actividad mayores que las microempresas.

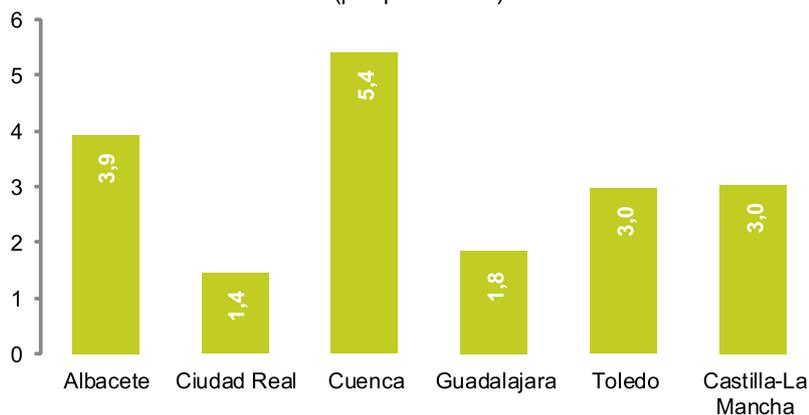
Presupuesto destinado a formación (% facturación)

% facturación	Empresas <10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresas
0,0%	73,1%	63,9%	72,5%
1-5%	20,1%	22,9%	20,3%
>5%	6,8%	13,2%	7,2%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Medido como porcentaje de la facturación, el presupuesto que se destina a la formación de los trabajadores es extremadamente reducido en Ciudad Real y Guadalajara, donde el valor medio no supera el 2%. Las provincias que mayor porcentaje dedican son Cuenca y Albacete, 5,4% y 4%, respectivamente.

Presupuesto de formación de las empresas (% facturación) (por provincias)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

4.3.3 Igualdad de oportunidades

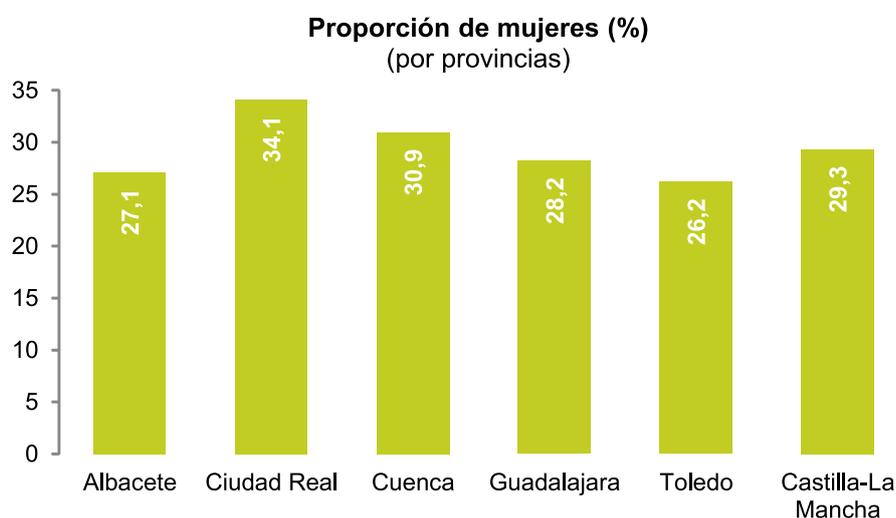
La estructura atomizada del tejido empresarial de la región dificulta la inserción laboral de las mujeres. Las políticas de conciliación, igualdad e integración dentro de las empresas son muy limitadas.

La proporción de mujeres ocupadas en las empresas castellano-manchegas es un buen indicador de la integración femenina en el ámbito laboral. Los resultados de la encuesta ponen de manifiesto diferencias muy marcadas, con un fuerte sesgo en favor de los varones: tan solo el 29% del total de trabajadores son mujeres, en término medio. La presencia femenina es nula en el 9,3% de las empresas mayores, mientras que en las microempresas este porcentaje se eleva al 36,1%, aproximadamente. El evidente dominio masculino en el acceso a los puestos de trabajo lo refrenda el hecho de que alrededor del 59,2% de las microempresas el porcentaje no superaría el 25% de mujeres; en el caso de las empresas mayores, contemplando el mismo tramo de proporción, el porcentaje es virtualmente el mismo %.

Proporción de mujeres			
% sb total trabajadores	Empresas <10 trabajadores	Empresas 10 y más trabajadores	Total empresas
0,0%	36,1%	9,3%	33,4%
1-25%	23,1%	50,0%	25,8%
26-50%	23,3%	18,2%	22,8%
> 50%	17,5%	22,4%	18,0%
Proporción media	28,79%	30,84%	28,99%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

El análisis provincial permite asimismo discernir cómo se distribuye esta proporción sobre el territorio, con algunas diferencias en la tasa de empleo femenino en las empresas. Ciudad Real y Cuenca destacan con valores por encima de la media, superando el 30%. Las empresas de Toledo y Albacete acogen porcentajes de asalariadas que apenas superan el 27%.

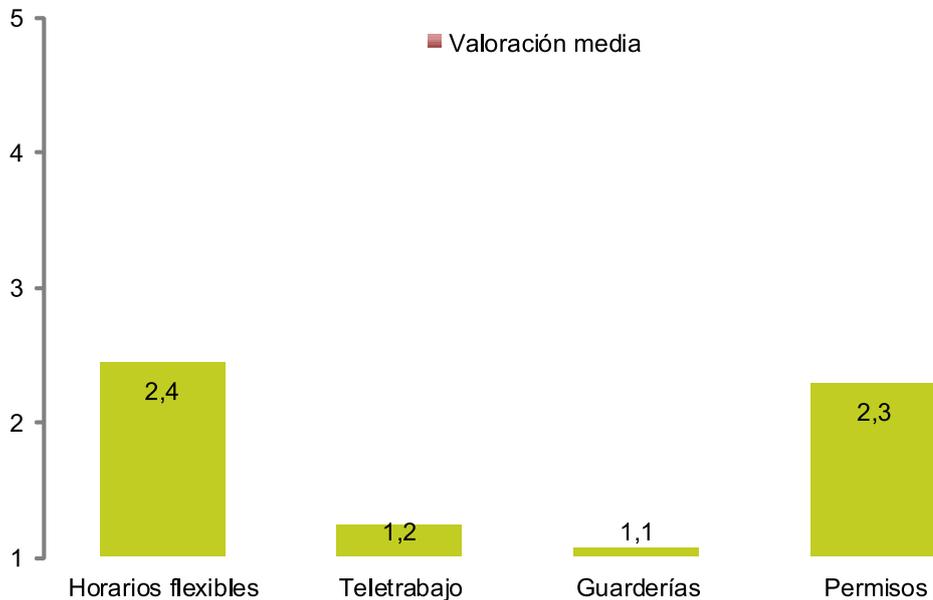


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



Respecto a la conciliación entre la vida familiar y laboral, dentro de la empresa, las vías más utilizada para lograrla son la flexibilidad de las jornadas y la concesión de permisos. Por el escaso tamaño de las empresas, prácticamente no se contemplan las guarderías propias o trabajar desde el hogar.

Políticas de conciliación

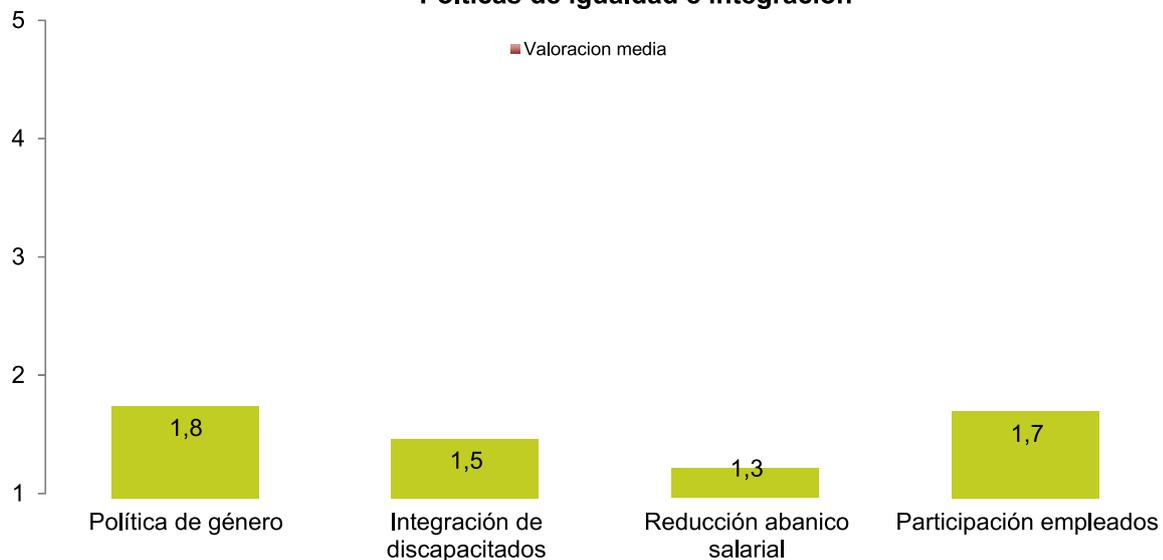


Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Nada utilizada; 5 = Muy utilizada

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

En cuanto a las políticas de género e igualdad de oportunidades, los resultados son concluyentes. Raramente se acometen iniciativas con la finalidad de alcanzar una equiparación de género y oportunidades. Ninguna de las opciones presenta una valoración por encima de 2 (sobre 5) por parte del empresariado encuestado, lo cual indica la escasa utilización de estas medidas, especialmente en el caso de aquellas que tratan de reducir las diferencias salariales.

Políticas de igualdad e integración



Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Nada utilizada ; 5 = Muy utilizada

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

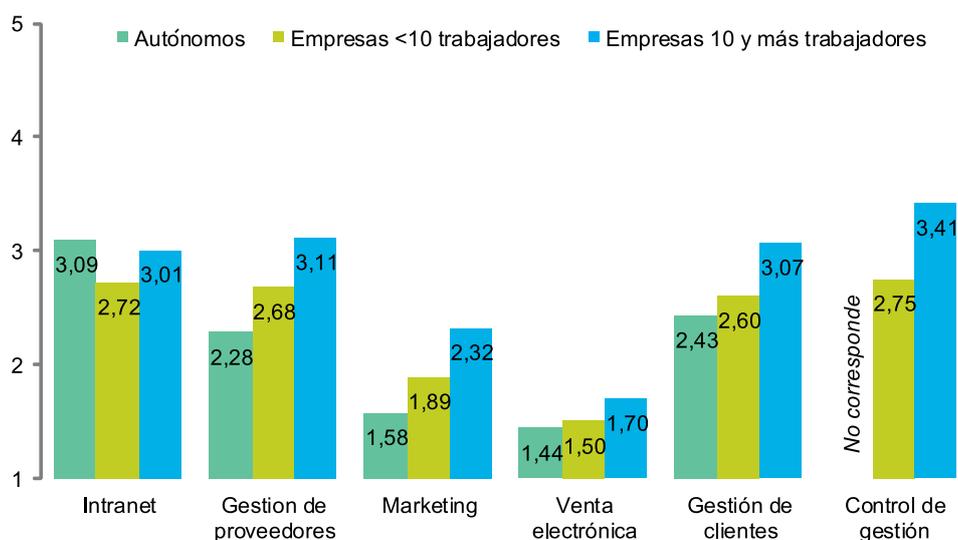
4.4 Recursos de gestión y tecnológicos

La extensión de las TIC en el tejido empresarial es moderada con respecto a otras comunidades. El uso de la red Intranet y de la telefonía móvil son las herramientas mejor valoradas.

La utilización que los encuestados hacen de herramientas procedentes de las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones arroja resultados intermedios. La herramienta menos utilizada es la venta electrónica, donde existe una cierta coincidencia. También la hay en el uso de intranet, que aprueba en las tres categorías de empresariado.

En otras áreas las calificaciones son más dispares. Las empresas de 10 y más trabajadores valoran positivamente las herramientas de gestión de proveedores y de clientes, por encima de las microempresas y de los autónomos. En el caso de estos últimos la calificación estaría más cercana al desuso.

Uso de herramientas TIC e Internet

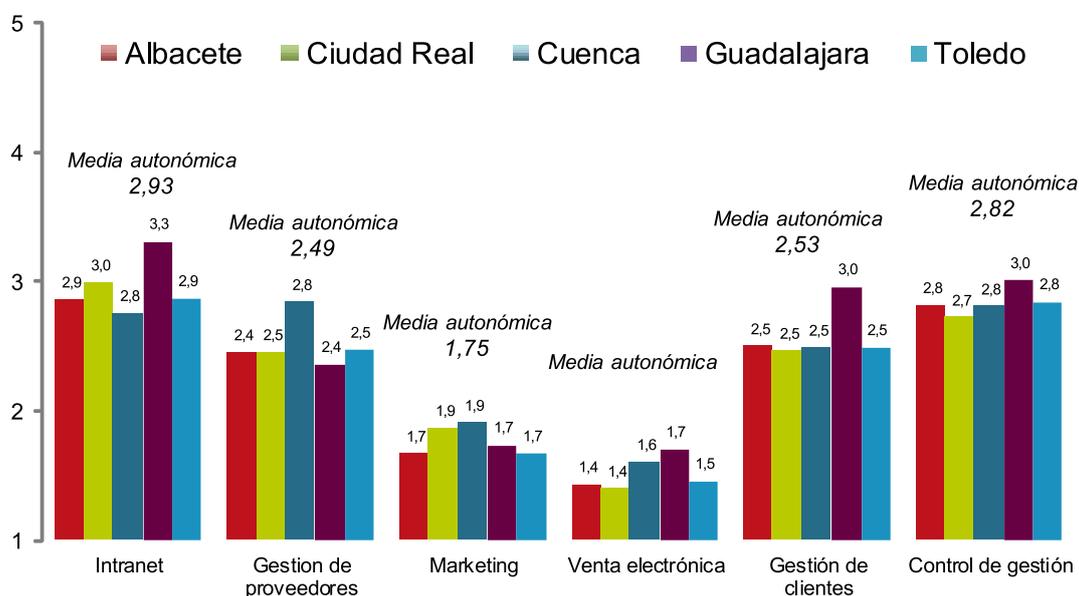


Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Nada utilizada ; 5 = Muy utilizada

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

La valoración a escala provincial del uso y la extensión de las herramientas TIC en el seno de las empresas no ofrece diferencias significativas. La calificación emitida es de aprobado en las herramientas de intranet, control de gestión y gestión de clientes. Sobresale Guadalajara a este respecto con puntuaciones superiores a 3. A tenor de lo que se observa en la distribución, los instrumentos TIC de marketing y venta electrónica son los que menor aplicación tienen en la práctica.

Uso de herramientas TIC e Internet (por provincias)



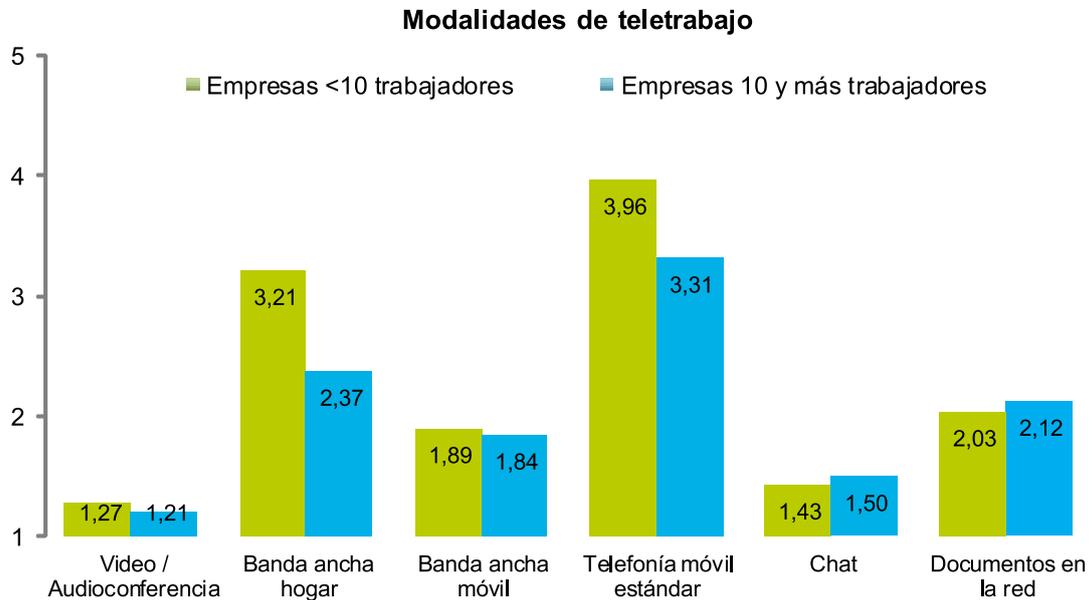
Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Nada utilizada ; 5 = Muy utilizada

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



El método más destacado de transmisión externa de la información en las empresas es sin duda la telefonía móvil. El uso de la banda ancha en los hogares y la puesta en red de documentos son métodos menos extendidos.

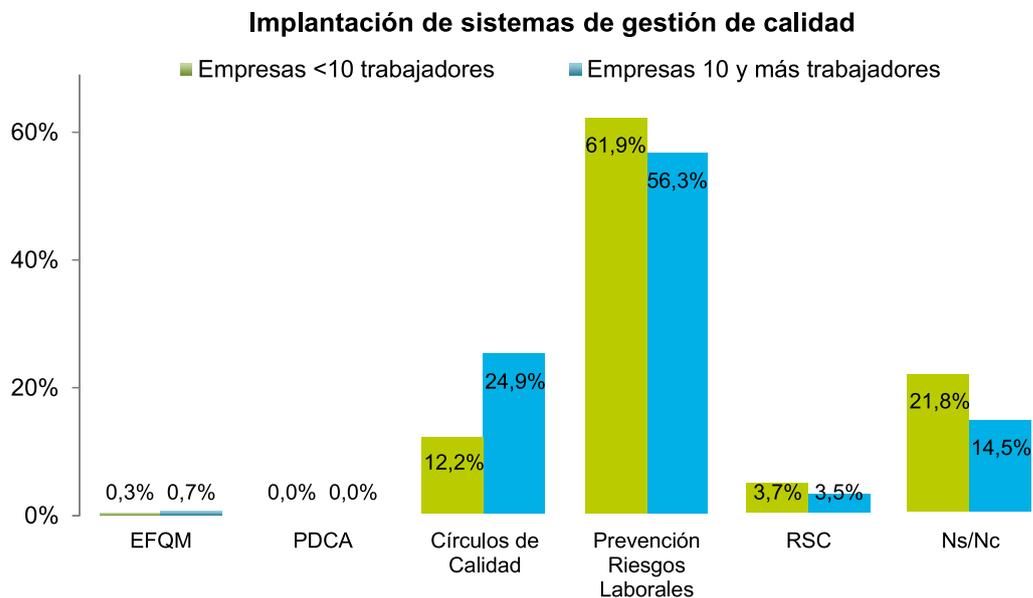
Por último, el video/audio-conferencias y el chat tienen una valoración de uso muy baja.



Escala de valoración del 1 al 5: 1 = Nada utilizada ; 5 = Muy utilizada

Un importante porcentaje de empresas (el 21,8% en el caso de la microempresas y el 14,5% en el caso de las empresas mayores) no aportaron información respecto a la implantación de sistemas de gestión de calidad. No obstante, se puede afirmar que dicha implantación se centra sobre todo en la prevención de riesgos laborales y, en un segundo plano, en el establecimiento de círculos de calidad. En tercer lugar se encuentra la responsabilidad social corporativa, con una aplicación muy reducida y similar en ambos tipos de empresas.

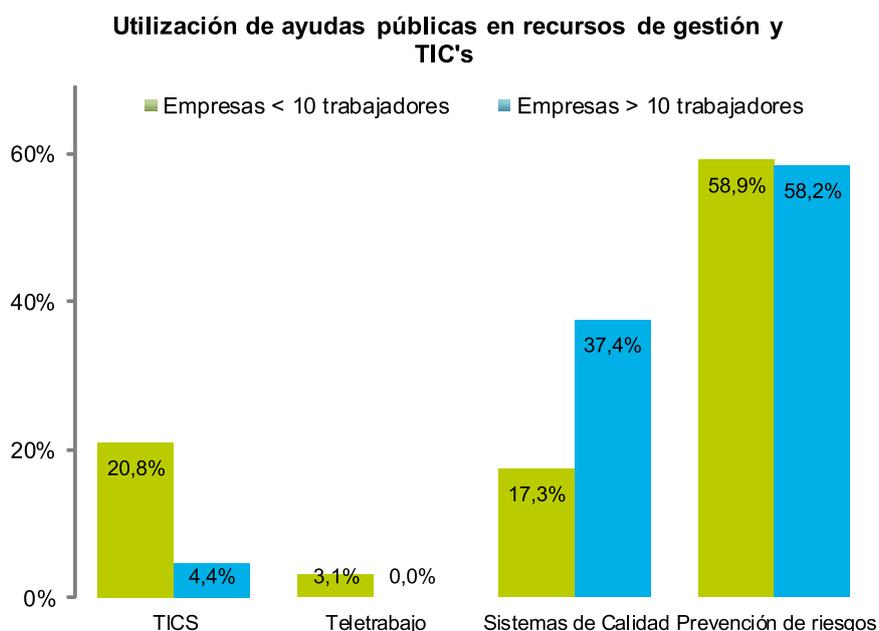
Otras fórmulas como el European Foundation for Quality Management (EFQM) o el Plan-Do-Check-Act (PDCA) tienen una extensión prácticamente nula.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Tanto en las microempresas como en las empresas mayores el destino principal de las ayudas públicas en el ámbito de recursos de gestión y TIC es el de la prevención de riesgos. En las últimas también se dedica un porcentaje representativo a los sistemas de calidad.

Por su parte, en las microempresas son también relevantes las ayudas destinadas a la aplicación de las tecnologías de la información y comunicación. Finalmente, las ayudas públicas prácticamente no se utilizan para la difusión de métodos de teletrabajo.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

4.5 Actividades de I+D+i

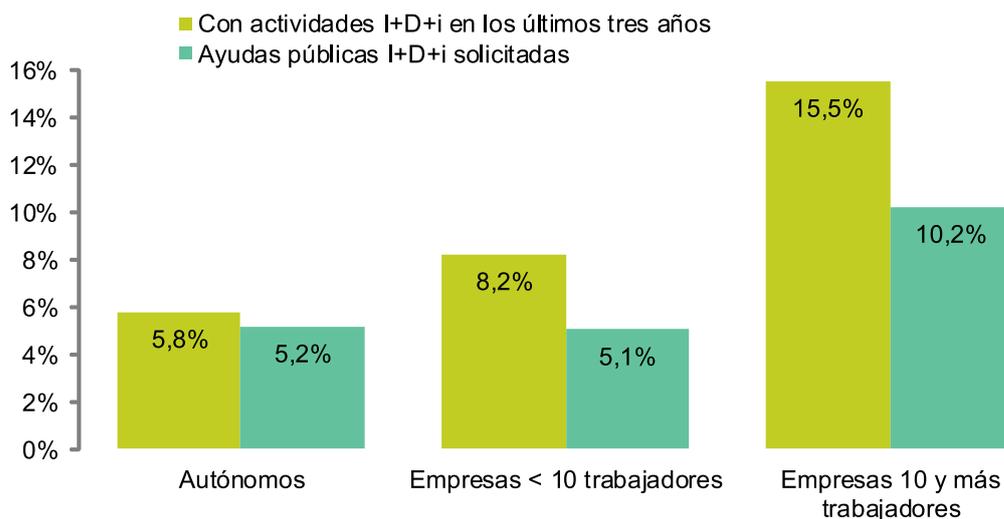
Las actividades de I+D son más frecuentes en las grandes empresas. No suele existir colaboración entre empresas, sin embargo se acude a programas de ayudas autonómicas, nacionales y europeos. Los incentivos más potentes de estas actividades proceden del ámbito de la fiscalidad y de la certificación de proyectos.

Uno de los aspectos más relevantes de la encuesta se refiere a las actividades de I+D que tienen lugar en el seno de las empresas. Como cabía esperar, se ha detectado un mayor impulso de estas actividades en el colectivo de empresas de mayor tamaño, con el 15,5% del total en los últimos tres años que realiza este tipo de actividades, si bien con el escaso gasto (en porcentaje de su facturación) que veíamos anteriormente.

Se observa una correlación entre el tamaño de la empresa y el porcentaje de cada colectivo que emprende actividades de I+D. No obstante, no ocurre lo mismo con las ayudas públicas solicitadas. En este sentido, el porcentaje de microempresas y el de autónomos es prácticamente idéntico.



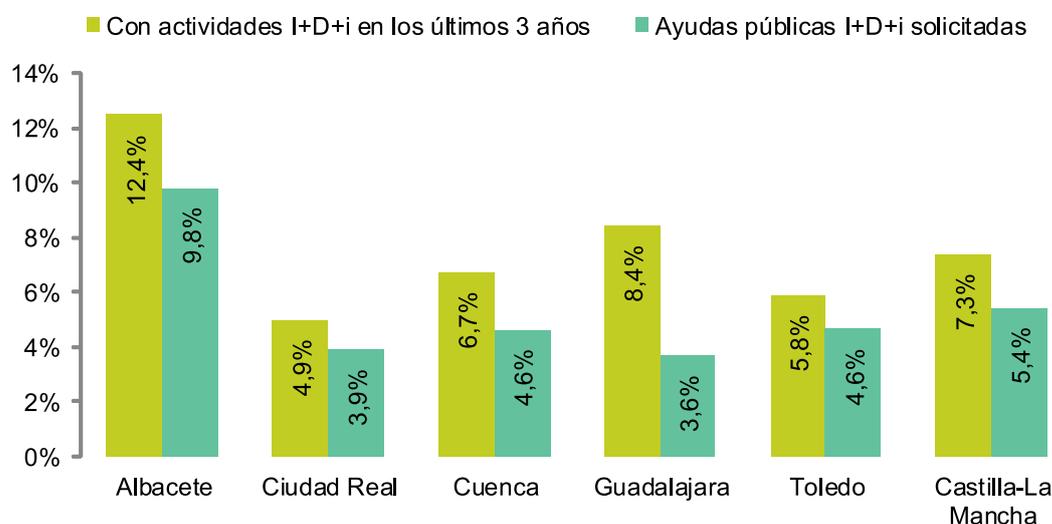
Actividades I+D+i (% respuestas afirmativas)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Las diferencias también resaltan a escala provincial. Albacete se posiciona como la provincia donde existe mayor implicación empresarial en estas actividades y donde más ayudas relacionadas se solicitan. Ciudad Real, Cuenca y Toledo se sitúan por debajo de la media autonómica (7,3%).

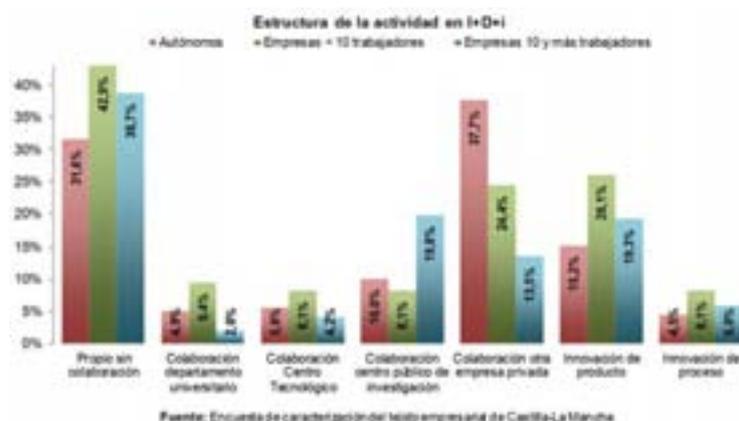
Actividades I+D+i (por provincias)



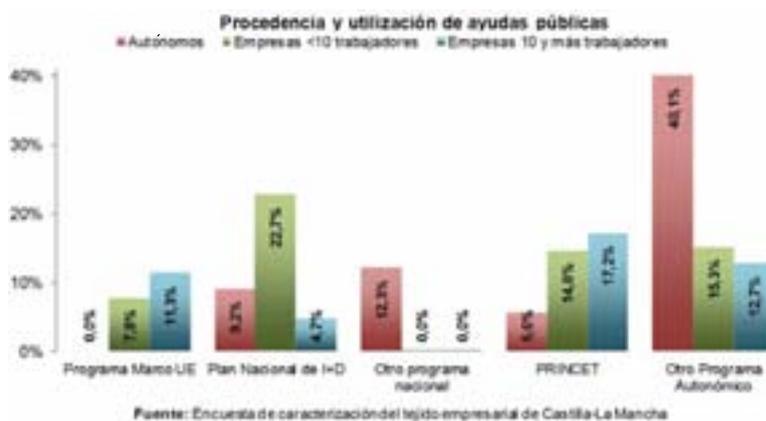
Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Es destacable el bajo nivel de asociación y de colaboración para la I+D existente entre las empresas y otros centros o entidades. Este punto es especialmente relevante, puesto que la promoción de alianzas y la cooperación empresa-universidad o empresa-centro de investigación tecnológica es clave en la nueva economía del conocimiento. En la mayor parte de los casos, la I+D se realiza de forma autónoma, solo en el caso de los autónomos parece existir un porcentaje significativo de vinculación con otras empresas.

En cuanto a su destino, se promueve la innovación particularmente en el producto final, con el fin de mejorar la posición competitiva. Mientras que la investigación dirigida a mejorar la función de producción y el progreso técnico representa un porcentaje mucho más discreto. El dato que a modo ilustrativo resume la intensidad, el empeño y los resultados de las políticas de I+D es que el registro de nuevas patentes es nulo, sin excepción de ningún grupo contemplado en la muestra.



La distribución de ayudas públicas en el terreno de la I+D presenta resultados muy diferentes en función del tamaño de la empresa. Así como los autónomos reciben fundamentalmente fondos autonómicos, las microempresas lo hacen de los programas de desarrollo nacional y las empresas de diez y más trabajadores preferentemente captan fondos de programas autonómicos y europeos.



La información relevante acerca de los incentivos fiscales y de la certificación de proyectos son los servicios de I+D que más interés despiertan entre los empresarios, especialmente entre los autónomos.



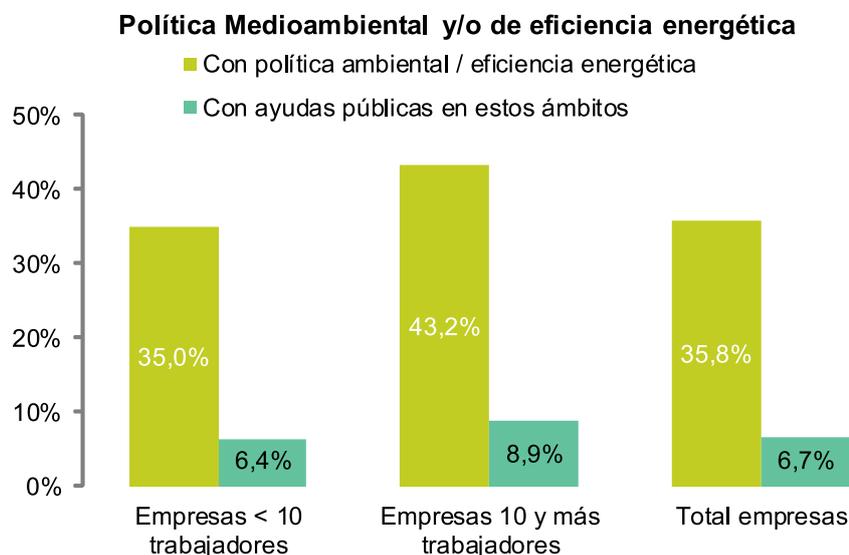


4.6 Medioambiente y eficiencia energética

El empresariado no ha interiorizado su papel en el desarrollo sostenible de manera generalizada, situándose por debajo del nivel deseable. Aquellas empresas que si lo hacen, se concentran en planes de gestión de residuos.

En el terreno medioambiental, la implicación del empresariado castellano-manchego aún es relativamente reducida si se compara con la de otras regiones españolas como Asturias, Cantabria, Navarra o País Vasco. Tan solo el 35,8% del empresariado destina fondos a la protección del medioambiente, unas medidas que suelen venir impuestas por la legislación pero que también constituyen un reclamo en ciertos sectores para dotar de buena imagen a las empresas. También hay ciertos sectores en los que la competencia es elevada, y esta clase de políticas se convierten en una exigencia para poder operar en el mercado. Distinguiendo según el tamaño de la empresa, las de mayor dimensión aportan en conjunto más que las microempresas, el 43,2% frente al 35%.

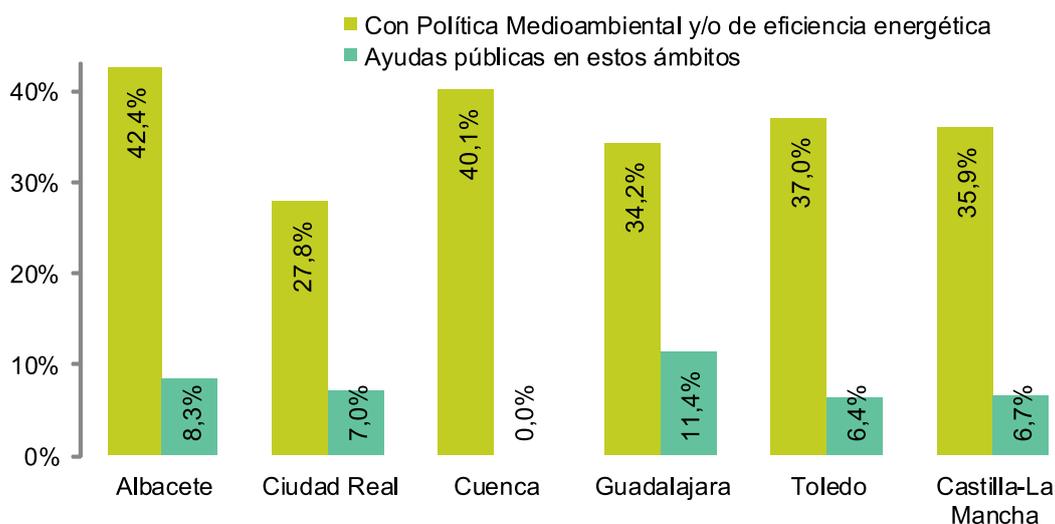
La aplicación de criterios de eficiencia energética y de compromiso con el medioambiente requiere importantes inversiones y precisa de capital humano formado para su desarrollo.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

El detalle provincial proporciona unos resultados que colocan a Ciudad Real como el lugar donde menos empresas abordan una política medioambiental. Albacete se destaca sobre la media regional, por concentrar un mayor porcentaje, algo superior al 42% de empresas. Por otra parte, las ayudas públicas de las que disfruta el empresariado en este aspecto no son precisamente elevadas. Guadalajara disfruta de mayores aportaciones.

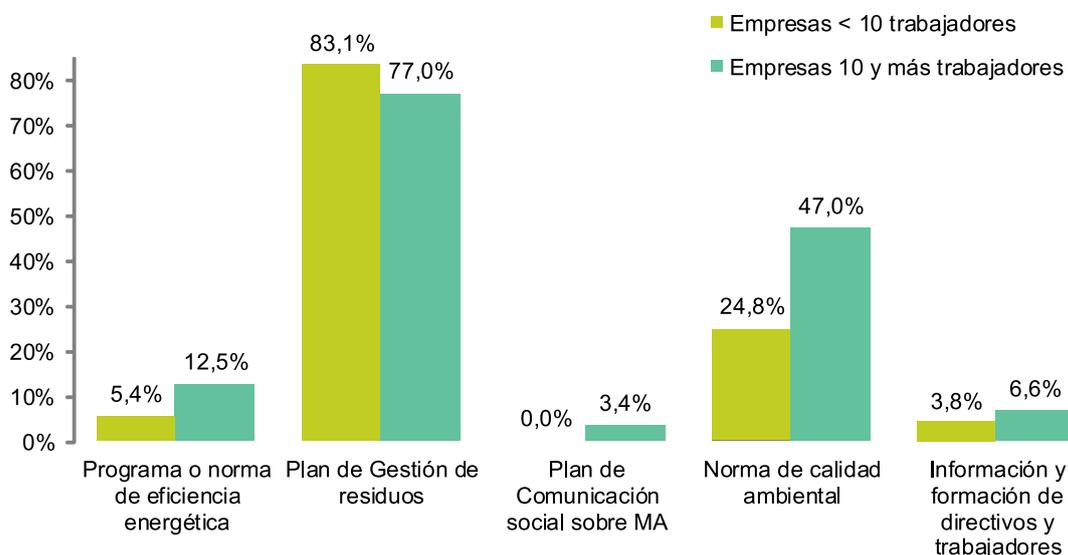
Política Medioambiental y/o de eficiencia energética (por provincias)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Dentro de las políticas ambientales, el plan de gestión de residuos es el canal más utilizado por las empresas, independientemente de su tamaño. En segundo lugar, cobra cierta importancia la Norma de calidad ambiental, que aglutina alrededor del 47 % de las grandes empresas y un 24,8% de las pequeñas empresas.

Políticas medioambientales y de eficiencia energética



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

5



RASGOS ESTRATÉGICOS DE LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN





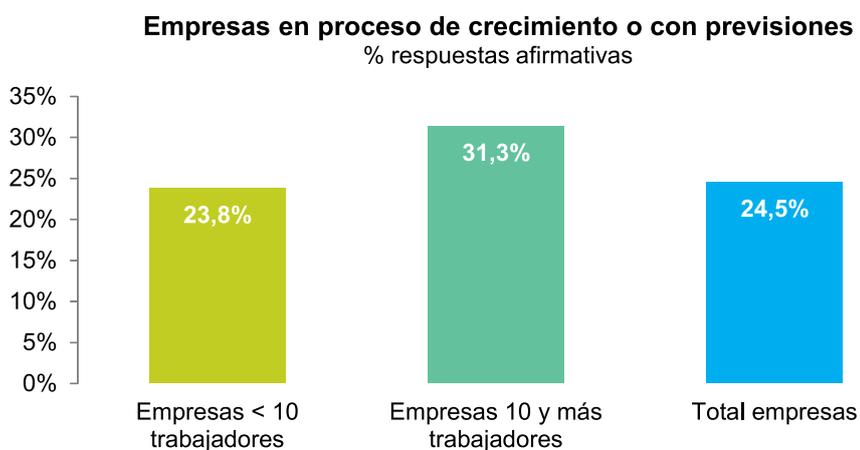
5.1 Decisiones estratégicas de las empresas

En este apartado se describen las principales directrices que siguen las empresas para ampliar su dimensión o para lograr mejorar su posición en el mercado.

5.1.1 Vectores de crecimiento

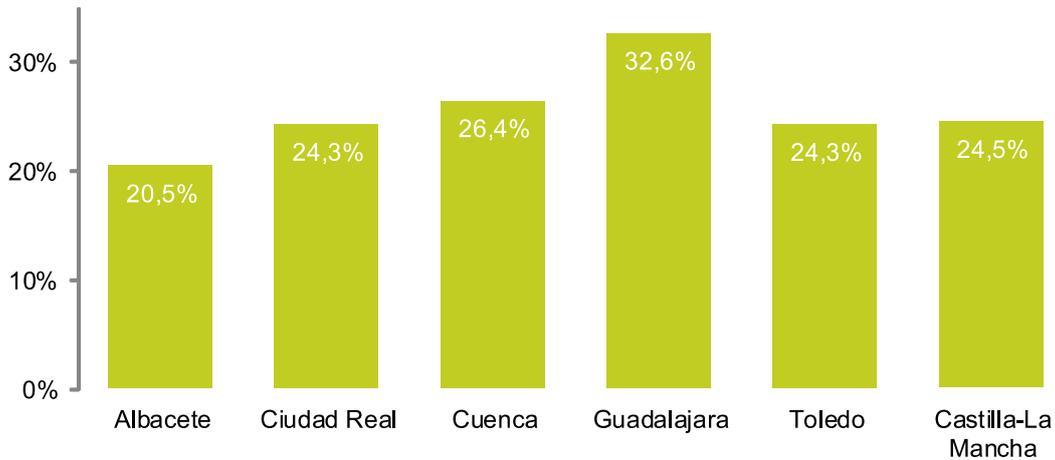
Las perspectivas de crecimiento son escasas, particularmente entre las pequeñas empresas, y dependen mayoritariamente de los recursos propios. Las pequeñas empresas y los autónomos tienen serias dificultades para acometer nuevas inversiones.

Tan solo una cuarta parte de las empresas expresan afirmativamente que están creciendo o tienen expectativas de hacerlo. No cabe duda de que el contexto de crisis económica ha influido negativamente en las aspiraciones o planes de futuro –al menos a corto plazo-. Por tamaño, la percepción es menos halagüeña entre las pequeñas empresas, con solo un 23,8% de los casos con perspectivas de crecer, casi siete puntos menos que las de mayor tamaño.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

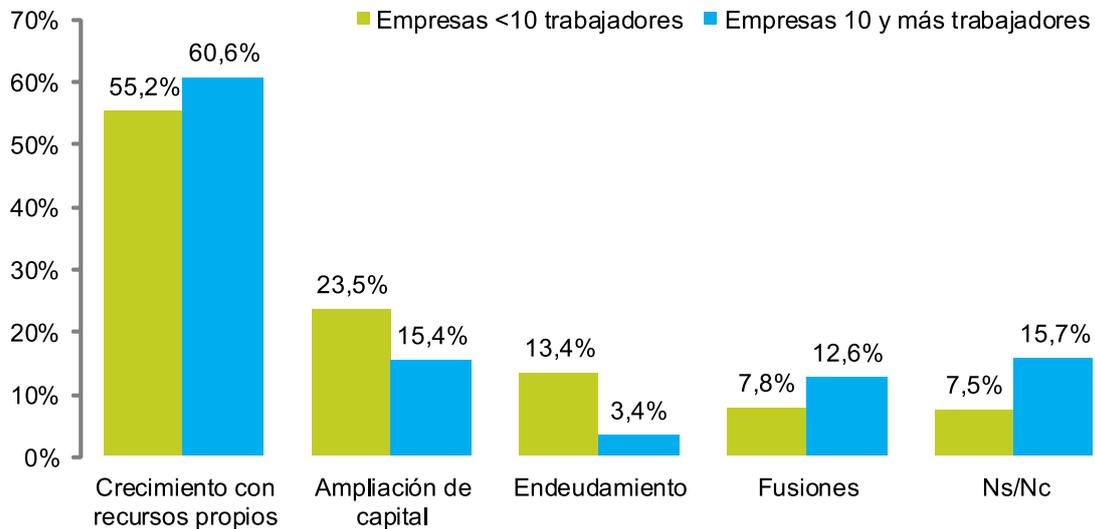
Empresas en proceso de crecimiento o con previsiones (% respuestas afirmativas) (por provincias)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

A la hora de crecer, la mayoría de las empresas (61,1%) recurre a los recursos propios, y solo de forma minoritaria accede a otras fórmulas. Más allá de esta constatación general, las principales diferencias entre tipologías son la predisposición de las pequeñas empresas a realizar operaciones de ampliación de capital y endeudamiento, mientras que las de mayor tamaño se inclinan más por las fusiones.

Estrategias de crecimiento empresarial (% respuestas afirmativas)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

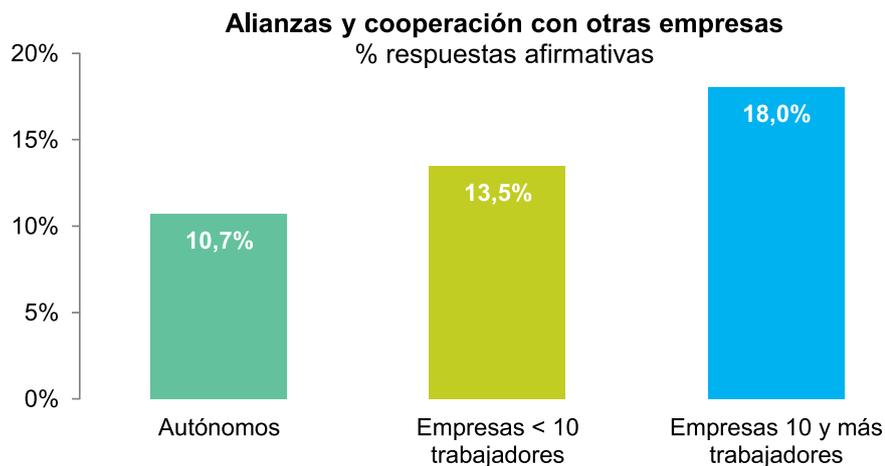
Más de la mitad de las microempresas y de los autónomos no contemplan nuevas inversiones no directamente relacionadas con una estrategia de crecimiento. Esta situación es algo menos crítica en las empresas de diez y más trabajadores. En el sentido inverso, tan solo un tercio del empresariado declara que mantiene las previsiones de inversión. Entre los obstáculos que dificultan la inversión se han señalado la falta de demanda y de financiación, ambos aspectos afectan más a los autónomos que las empresas.



5.1.2 Alianzas empresariales

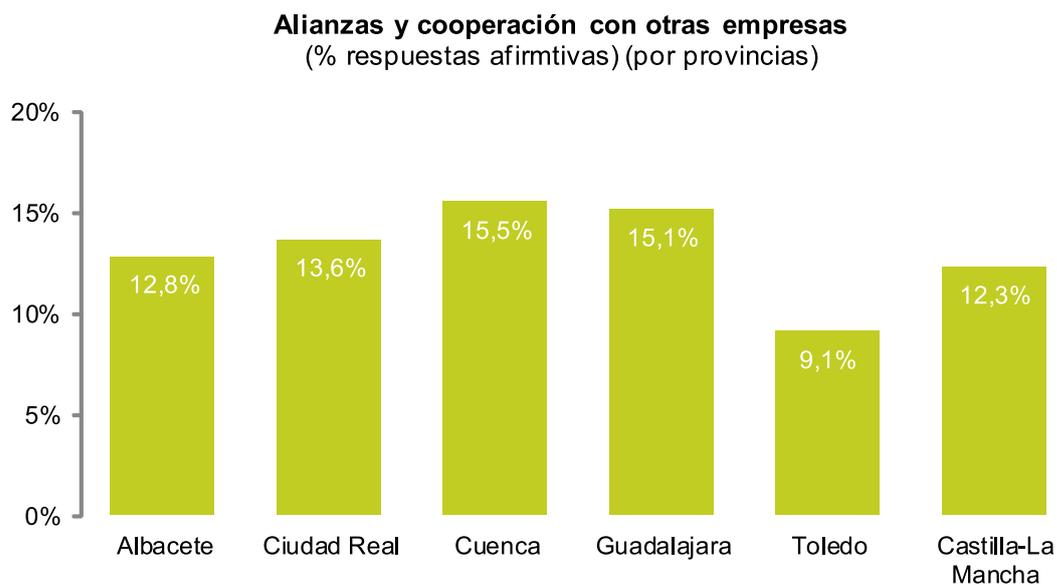
El empresariado de la región rara vez sigue una estrategia de alianza o cooperación empresarial. Cuando lo hace, la motivación esencial es de tipo comercial.

Las alianzas o cooperación con otras empresas son opciones poco utilizadas por el empresariado de la región (tan solo un 12,3%), lo cual merma su capacidad para asumir retos estratégicos de mayor calado. Las diferencias por tipología expresan que a menor tamaño menor capacidad para emprender una estrategia de alianza empresarial.



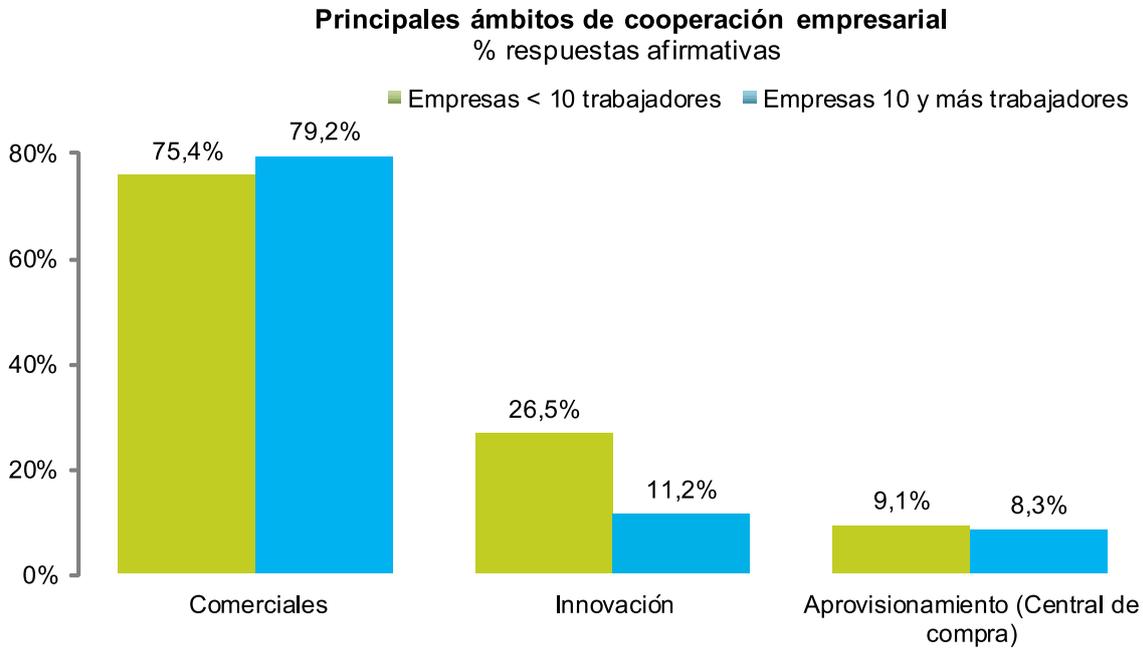
Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

A escala provincial, la cooperación empresarial en Toledo es significativamente más reducida que la media regional.



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Entre las empresas, el ámbito de cooperación es mayoritariamente de tipo comercial, para propiciar una mayor ventaja y acceso a clientes, mientras que las alianzas en cuestiones relacionadas con la innovación y el aprovisionamiento tienen un papel secundario.

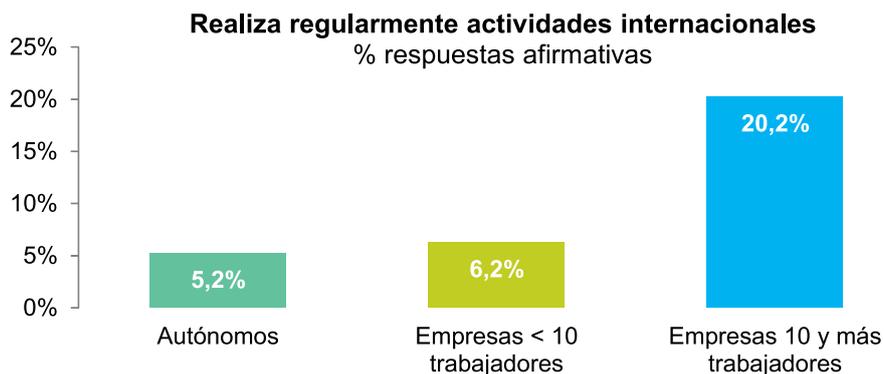


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

5.1.3 Estrategias de internacionalización

La internacionalización es escasa y depende mucho del tamaño empresarial. Las relaciones internacionales se realizan esencialmente a través de la vía comercial. Para la mayoría de las empresas la internacionalización no es una estrategia prioritaria.

El empresariado que realiza de forma habitual actividades a escala internacional se reduce al 6,4%. Esta proporción aumenta sensiblemente en las empresas de diez y más trabajadores, aunque sigue siendo una cifra discreta.

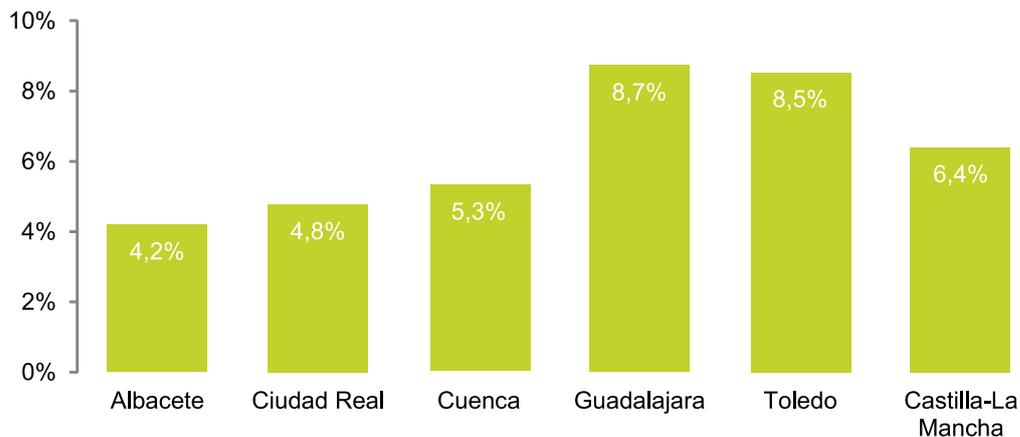


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



Sensiblemente por encima del resto de provincias, el empresariado de Toledo y Guadalajara es más dinámico a la hora de realizar actividades internacionales.

Realiza regularmente actividades internacionales (% respuestas afirmativas, por provincias)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

En el gráfico adjunto se recoge la opinión de las empresas respecto a los tipos de actividades de internacionalización que desarrollan con más frecuencia. La vía comercial de exportación destaca claramente por encima de la estrategia de crear un establecimiento productivo en el extranjero. En este sentido, el mayor tamaño de la empresa, de nuevo, imprime sofisticación y capacidad para seguir otras vías que no sean la mera exportación de productos y servicios, como es el caso del asentamiento de plantas de producción. Las dos últimas preguntas corroboran el bajo perfil internacional del prototipo de empresa castellano-manchega, tanto porque las actividades internacionales no son consideradas prioritarias para la competitividad, como por sus escasas perspectivas de crecimiento.

Modalidad de las actividades internacionales (empresas que las realizan) (% respuestas afirmativas)

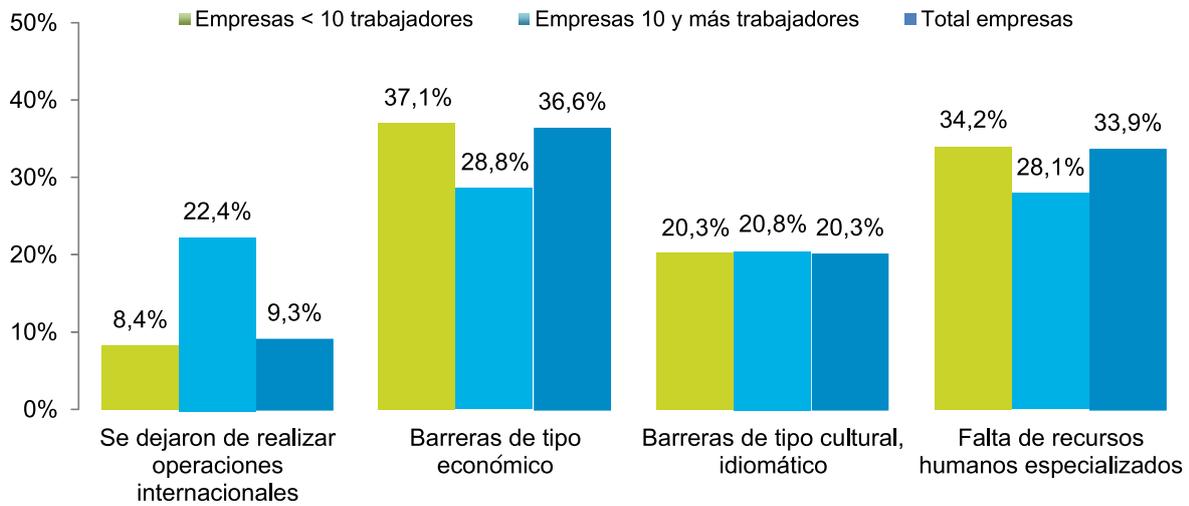


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

Al ser preguntados por los factores limitadores a la internacionalización, el empresariado no deja lugar a dudas de que el principal obstáculo es la propia iniciativa. Las barreras de tipo económico, cultural-idiomático y la falta de recursos humanos son apuntadas de forma más nítida en las empresas pequeñas.

Factores limitadores de la internacionalización

% respuestas afirmativas, entre empresas que realizan actividades de internacionalización



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

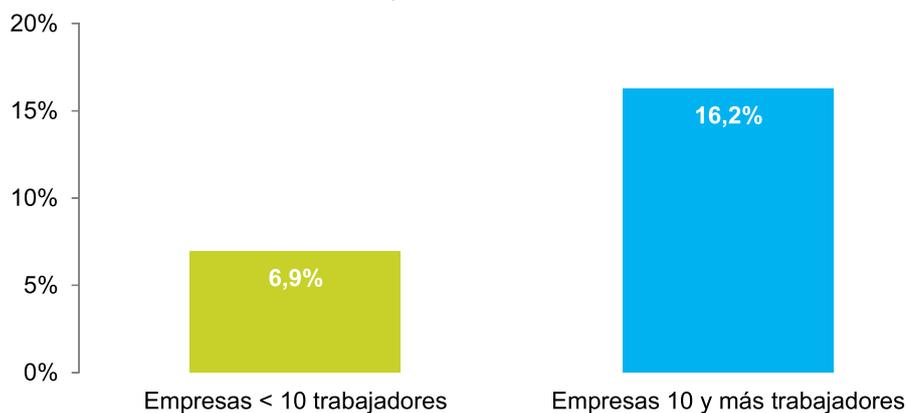
5.1.4 Responsabilidad social corporativa

Las políticas de RSC no se consideran como un elemento clave de la imagen empresarial

El porcentaje de empresas que acometen políticas de RSC es insignificante, un 7,9%, aunque esta cifra se duplica para el caso concreto de las empresas de mayor tamaño. En buena medida la mala penetración se deriva del hecho de que pocas empresas otorgan una utilidad a las acciones de RSC, así por ejemplo, tan solo un 10,5% de las empresas de diez y más trabajadores la consideran una pieza clave de la imagen de la empresa; porcentaje que se reduce al 2% del conjunto de empresas.

Empresas con políticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

% respuestas afirmativas

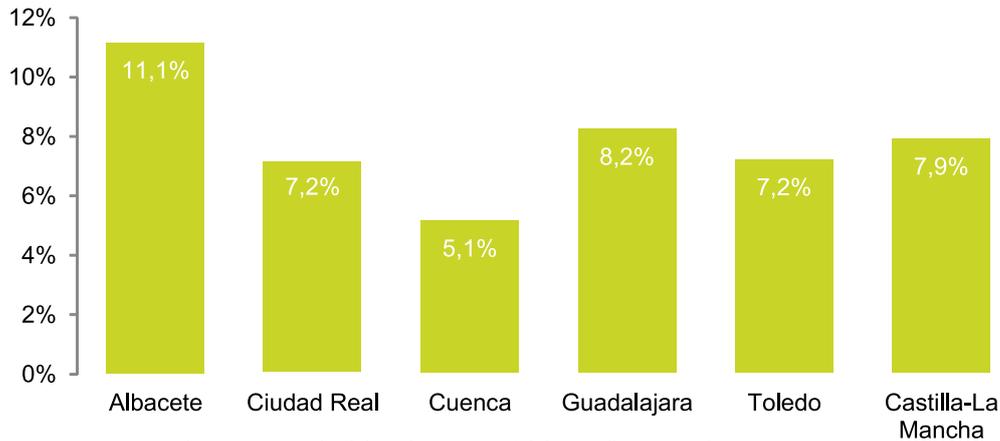


Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha



Se perciben ciertos contrastes provinciales en la aplicación de las políticas de RSC. En este sentido, el porcentaje del empresariado en Albacete que desarrolla actividades de RSC es más del doble que el de Cuenca. El resto de provincias se sitúan en torno a la media regional.

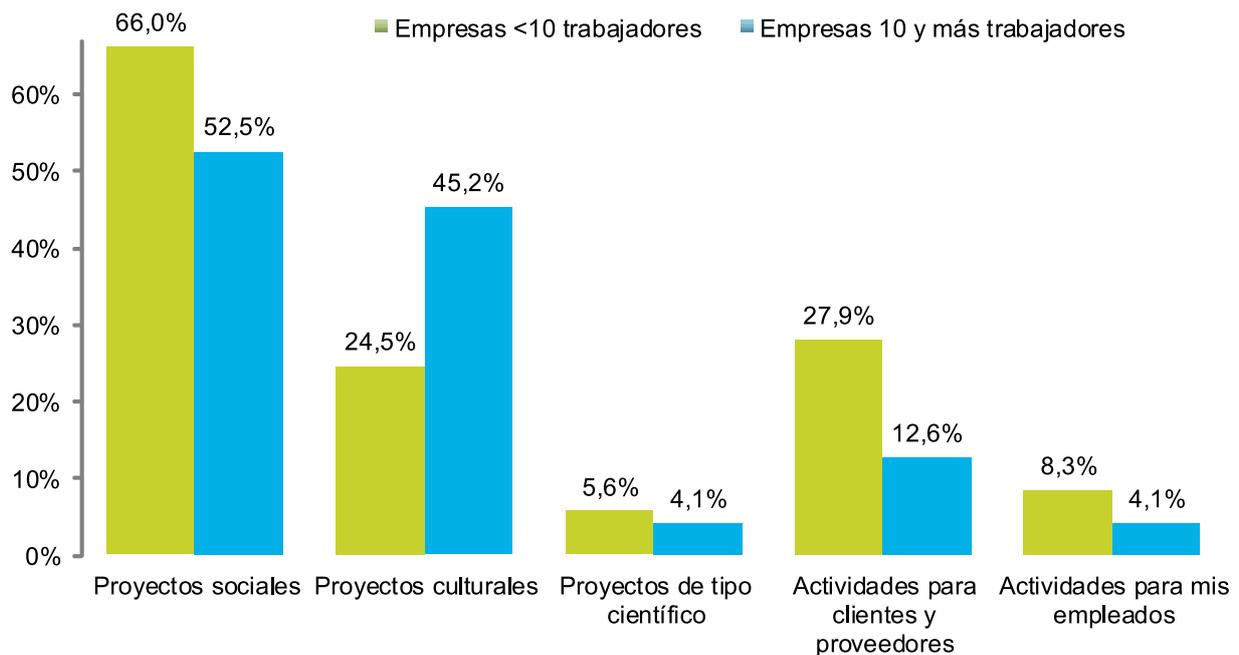
Empresas con políticas de RSC (% respuestas afirmativas, por provincias)



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

En cuanto al tipo de actividades de RSC, sobresalen muy por encima de las demás los proyectos sociales (para ambas tipologías de empresas) y los proyectos culturales (particularmente para las de mayor tamaño).

Actividades relacionadas con las políticas de RSC % respuestas afirmativas



Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

5.2 Visión estratégica del empresariado castellano-manchego

La parte final de la encuesta al empresariado castellano-manchego se ha destinado a interrogarles acerca de su percepción de los elementos internos y externos que determinan el balance de fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que detectan en sus propias empresas. Sobre la base de una lista cerrada de elementos en estas cuatro categorías, se les pidió que indicasen los tres más importantes en cada categoría. Los resultados se ofrecen a continuación mostrando por separado la visión estratégica de los autónomos y la de las empresas con asalariados, ya que la relación de factores a seleccionar por los entrevistados era diferente para cada tipo de empresa. Si bien, para los dos tamaños de empresas con asalariados considerados se muestra también el detalle correspondiente comparado.

Las fortalezas y las debilidades son factores internos a las empresas y sobre los que el empresario (o el autónomo) tiene control, pudiendo actuar para profundizar o consolidar las primeras y para enmendar las segundas. Mientras que las oportunidades y las amenazas son factores externos sobre los que el empresario tiene poca o nula capacidad de control, aunque sí puede actuar para aprovechar mejor unas determinadas oportunidades o para defenderse de las amenazas tomando una serie de decisiones que, por lo general, estarán basadas en sus factores y capacidades internas.

Los ítems que se someten a la consideración del empresariado para su caracterización como Fortalezas/Debilidades sobre los que las empresas pueden ejercer un control son los siguientes, y se explican brevemente en términos del papel favorable que desempeñan en el caso de constituir fortalezas, siendo tales propiedades neutralizadas en el caso de estar insuficientemente desarrollados, es decir, ser juzgados como debilidades por los empresarios:

BASE TECNOLÓGICA

Uno de los elementos que determinan lo avanzado de una unidad productiva, la naturaleza de sus actividades y, en definitiva, la fuente de la competitividad en los mercados.

ESTRUCTURA DEL CAPITAL

Que influye igualmente en la capacidad de la empresa para acometer proyectos de inversión y asegurar la reproducción de sus actividades productivas.

RECURSOS HUMANOS

Fuente de competitividad, igualmente, y clave de la capacidad de la empresa para asumir horizontes tecnológicos ambiciosos y garantizar la calidad de los productos.

EQUIPO DE GESTIÓN

Recurso estratégico donde los haya para una empresa, y factor de crecimiento y desarrollo de la misma.

METODOLOGÍA DE GESTIÓN

Fuente de la eficiencia que asegura la competitividad.

GAMA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

La razón de ser de la empresa, sin cuya definición y constante adaptación no es posible su supervivencia en un contexto exigente.

PROVEEDORES ²

Fuente de sinergias y eficiencia para la competitividad de la empresa.

CLIENTES ³

La otra cara de la moneda de la oferta de la empresa, y su juez más severo respecto a la competitividad.

RELACIONES LABORALES

Elemento decisivo del clima productivo en el seno de la empresa y factor de bienestar en la misma que puede influir críticamente en la reputación empresarial.

ALIANZAS Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

Una de las pocas vías que las empresas tienen para alcanzar escala virtual y alcance cuando otros factores limitan su tamaño. En estas condiciones, sin determinadas instancias de cooperación o alianzas, una empresa de reducida escala nunca podría alcanzar umbrales de eficiencia en el suministro de inputs o el alcance comercial, no digamos aspirar a realizar actividades de I+D+i o a la internacionalización.

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

Una de las primeras decisiones estratégicas de una empresa o a tomar ante una fase de "reinención" de la misma, y que no puede tomarse a la ligera. Determinante del acceso a materias primas o inputs intermedios y a los propios mercados esenciales para la empresa.

² Los proveedores de una empresa pueden constituir también oportunidades/amenazas, pero se ha optado por situarlos entre las fortalezas/debilidades pues se considera que una empresa cualquiera tiene muchos recursos a su alcance para influir en ellos determinando de esta manera su naturaleza de factores internos a la empresa más que factores externos.

³ Ver nota al pie anterior. Se aplica el mismo argumento en este caso también.



Por su parte, los ítems de Oportunidad/Amenaza, sobre los que el empresariado tiene pocas o nulas posibilidades de influencia y ante los que debe desplegar estrategias para, respectivamente, beneficiarse al máximo o protegerse de ellos, son lo que llamaríamos factores externos a la empresa. Los que se han propuesto al empresariado castellano-manchego para su priorización son los siguientes:

GLOBALIZACIÓN

El primero de todos los factores externos, tanto para una empresa de cierta ambición como para una empresa local que podría ver su mercado doméstico engullido por sus competidores. La globalización es la regla del juego y los jugadores las empresas. Este juego es cada vez más exigente, pero muchas empresas dotadas de buenas fortalezas ven, justamente, una gran oportunidad en la globalización.

COMPETIDORES

La expresión más depurada de la globalización, sin la cual los mercados estarían segmentados y los competidores sometidos a costosas limitaciones que protegerían a las empresas establecidas.

NORMATIVA AUTONÓMICA

Factores por excelencia capaces de comprometer o impulsar la actividad de las empresas sometidas a su jurisdicción. La abundancia de normas, su duplicidad o coste de cumplimiento, entorpecen la agilidad empresarial y su competitividad.

NORMATIVA ESTATAL

Ídem que en el caso anterior.

NORMATIVA COMUNITARIA

Ídem que en el caso anterior.

INFRAESTRUCTURAS

Elemento clave de la localización geográfica y la ventaja empresarial, que determina el alcance y coste de las actividades de la empresa y, en el límite, su expresión global.

NUEVAS TECNOLOGÍAS

Un factor de producción para muchas empresas, pero también un canal de nuevos modelos de negocio que genera relevantes efectos externos de los que se pueden beneficiar las empresas a medida que progresa su adopción por parte de los hogares y otras empresas, a lo largo de las cadenas de valor.

ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

Elemento que permea todos los rincones de cualquier socio-economía y que no puede ser dejado de tener en cuenta por el empresariado ya que afecta a todas sus áreas estratégicas, desde los recursos humanos hasta su clientela, pasando por la composición de su accionariado. Fuente de grandes oportunidades si se sintoniza con las necesidades que una vida más larga comporta.

CAMBIOS EN EL ESTILO DE VIDA

Ligado a lo anterior, aunque de más alcance, está el hecho de que cada generación aparece en escena con nuevas expresiones para la satisfacción de sus necesidades, valores, etc. a los que el empresariado debe ser sensible si quiere mantener la delantera o no quedarse atrás. Los vientos de la RSC, el comercio justo, la conciliación soplan cada vez más fuertes y cambiarán el ecosistema empresarial antes de que muchos agentes del mismo se planteen siquiera tratar de interpretar lo que está sucediendo a su alrededor.

CAMBIO CLIMÁTICO

Impulso de algunos de los más relevantes cambios de comportamiento de los consumidores, que da forma a las normas y puede anticiparse en beneficio de los "early adopters" de los nuevos valores que estimula.

MATERIAS PRIMAS

Elementos decisivos en la cadena de valor de muchas empresas cuya creciente carestía obliga a la búsqueda de soluciones innovadoras para un uso más racional y que, en ocasiones, puede dar paso a nuevos servicios y productos para determinadas empresas o beneficiar a las que menos dependen de su disponibilidad.

RECURSOS FINANCIEROS

Factor cuya abundancia o escasez es determinante de la vida de muchas empresas cuyas estructuras de capital no son suficientes para asegurar una planificación a medio plazo coherente con los objetivos naturales de toda empresa que son el desarrollo de sus actividades y su crecimiento.

Para muchas empresas, una fortaleza puede ser a la vez una debilidad, por ejemplo el tamaño demasiado grande o demasiado pequeño. Por otra parte, lo que es una debilidad para una empresa, puede ser una fortaleza para otra, por ejemplo su base de clientes. La forma en la que se ha interrogado al empresariado castellano-manchego sobre sus principales factores estratégicos internos y externos nos lleva a la necesidad de interpretar los resultados con cuidado, lo que se hace a continuación.

En general, no hay mucha unanimidad en las respuestas y el empresariado se dispersa en la caracterización de sus principales fortalezas/debilidades y oportunidades/amenazas, solo un número reducido de entre los factores propuestos para su caracterización como uno u otro de los elementos mencionados alcanzan un grado de consenso entre los encuestados que se pueda llamar relevante. La interpretación que puede hacerse de ello es que las consideraciones estratégicas no forman parte habitual de la preocupación de las empresas castellano-manchegas, empresas, por otra parte, de tamaño reducido y alcance más bien local, como se ha visto en las secciones anteriores.

5.2.1 Autónomos

Una mayoría de autónomos de Castilla-La Mancha ven en sus clientes y en su oferta de servicios sus principales fortalezas, pero muchos otros confiesan que su clientela representa una debilidad para ellos, así como su base tecnológica y su localización geográfica. Temen a sus competidores como su principal amenaza y ven en los recursos financieros tanto oportunidades como amenazas. Tanto los cambios en los estilos de vida de la población como las nuevas tecnologías son oportunidades relevantes para un porcentaje significativo de ellos.

Casi la mitad de los autónomos castellano-manchegos encuestados consideran que sus principales fortalezas radican en sus clientes y en la gama de servicios que realizan para ellos. Son muchos menos quienes ven en su base de proveedores (15,7%), su localización geográfica (10,6%) y su base tecnológica (5,9%) otras tantas fortalezas. Estos profesionales no están, se podría concluir, rodeados de fortalezas, aunque confían en que tienen una buena oferta de servicios y en la fidelidad o calidad de sus clientes, antes que en otros factores bajo su control.

Estas fortalezas, dominan en cierta medida a las debilidades que declaran los autónomos, llegando al 34,0% quienes ven a sus clientes, no como una fortaleza, sino como su principal debilidad. Puede resultar paradójico que la base de clientes sea a la vez una fortaleza y una debilidad. En realidad, para un grupo relevante de autónomos sus clientes son su principal fortaleza, pero es mayor el grupo de autónomos dentro

del colectivo que ve en su clientela una debilidad. La base tecnológica de los autónomos es débil y muy relevante esta debilidad para el 15,3% de los encuestados, casi tres veces más que los que la consideran una fortaleza. O su localización geográfica (13,4%) y sus proveedores (11,8%), siendo muchos menos quienes ven una debilidad en su oferta de servicios (8,1%).

En lo que se refiere a los principales factores externos ajenos a su control, los autónomos mantienen un cierto balance entre las oportunidades y amenazas que identifican. Ven los recursos financieros como su principal oportunidad y su segunda mayor amenaza, casi por igual, siendo sus competidores, con diferencia, su principal amenaza. Pero en los cambios en los estilos de vida de los consumidores y en las nuevas tecnologías ven oportunidades relevantes, a las que se sumaría también la globalización, que también es vista como una amenaza aunque por un porcentaje más reducido.



Visión estratégica del empresariado de CLM - Autónomos (Porcentaje de respuestas afirmativas)

Factores internos	Autónomos		
	Fortaleza	Debilidad	Saldo
Base tecnológica	5,9%	15,3%	-9,4%
Gama de productos y servicios	44,3%	8,1%	36,2%
Proveedores	15,7%	11,8%	4,0%
Clientes	48,8%	34,0%	14,8%
Localización geográfica	10,6%	13,4%	-2,8%
Factores externos	Oportunidad	Amenaza	Saldo
Globalización	8,0%	6,3%	1,7%
Competidores	6,9%	41,9%	-35,0%
Normativa autonómica	6,6%	5,6%	1,0%
Normativa estatal	6,8%	7,8%	-1,0%
Normativa comunitaria	5,0%	5,5%	-0,4%
Infraestructuras	8,5%	1,6%	6,9%
Nuevas tecnologías	14,1%	3,9%	10,3%
Envejecimiento de la población	4,6%	8,4%	-3,7%
Cambios en el estilo de vida	14,3%	6,8%	7,5%
Cambio climático	2,9%	3,0%	-0,1%
Recursos financieros	22,6%	25,0%	-2,3%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

5.2.2 Empresas con asalariados

Las empresas con asalariados tienden a ver también sus fortalezas en sus clientes, en su gama de productos y en sus recursos humanos, especialmente relevantes estos últimos como fortalezas para las empresas de 10 y más trabajadores, mientras que la gama productiva es más relevante como fortaleza para las microempresas. Son claras oportunidades para un porcentaje relevante de empresas los cambios en los estilos de vida de la población, las nuevas tecnologías y las infraestructuras.

Las empresas con asalariados, por su parte, tienden a ver también sus fortalezas en sus clientes (40,9% de microempresas y 39,9% de empresas mayores), en su gama de productos (35,0% y 30,9%, respectivamente) y en sus recursos humanos (27,8% versus 23,8%), especialmente relevantes estos últimos como fortalezas para las empresas de 10 y más trabajadores, mientras que la gama productiva es más relevante como fortaleza para las microempresas. Los factores internos ligados a la gestión empresarial, como el equipo directivo o la metodología de gestión, son también relevantes fortalezas, aunque no para la mayoría de empresas y tampoco dejan de tener sombras de debilidad. Las mayores empresas, obviamente, constatan en mayor medida el factor "equipo de gestión" como fortaleza que las microempresas (16,9% versus 13,6%).

Sus principales debilidades radican en los clientes (alrededor del 17% para ambas categorías de empresas), la estructura

de capital (23,6% de microempresas y 15,5% de empresas mayores) y la localización geográfica para las microempresas o la base tecnológica para las empresas mayores. La base tecnológica y la localización geográfica son fortalezas más relevantes para las empresas de mayor tamaño, así como también son más sensibles a las debilidades asociadas a los proveedores.

Respecto a los factores externos de oportunidad/amenaza, las empresas con asalariados de Castilla-La Mancha se muestran más dispersas que frente a los factores internos y se manifiestan más contundentemente acerca de la ambivalencia que para todas ellas tienen los recursos financieros (para alrededor del 29% de las microempresas), aunque las empresas de mayor tamaño tienden a verlos más como amenazas (27,7%) que como oportunidades (21,1%). Pero, con diferencia, estos factores son más relevantes que los restantes en la apreciación que las empresas hacen del clima que las rodea.

Por otra parte, constituyen claras oportunidades para un porcentaje relevante de empresas los cambios en los estilos de vida de la población (para más del 10% de las empresas), las nuevas tecnologías (para el 9,6% de las microempresas y el 13,4% de las empresas mayores) y las infraestructuras (9,6% y 10,5%, respectivamente). Mención aparte merecen las normativas a diferentes escalas (autonómica, estatal o comunitaria), que son vistas más como oportunidad que como amenaza por un número relevante de empresas de mayor tamaño, mientras que las microempresas mantienen la ambivalencia entre su papel como oportunidades o como amenazas. Los competidores son masivamente vistos como la principal amenaza de las empresas, que en el caso de las mayores se ve compuesta por la globalización, si bien este factor es mejor apreciado también como una oportunidad por las empresas mayores que por las microempresas. El envejecimiento de la población es también visto como una amenaza por un número no despreciable de empresas de todas las categorías.

Las empresas de mayor tamaño tienden a dominar a las microempresas en la apreciación de otras oportunidades, como las asociadas a las normativas, el cambio climático o las materias primas, aunque también en algunas de las amenazas destacadas, como la globalización o las nuevas tecnologías.

Visión estratégica del empresariado de CLM - Empresas (Porcentaje de respuestas afirmativas)						
Factores internos	Empresas <10 Trabajadores			Empresas de 10 y + Trabajadores		
	Fortaleza	Debilidad	Saldo	Fortaleza	Debilidad	Saldo
Base tecnológica	5,3%	5,8%	-0,5%	11,1%	11,4%	-0,3%
Estructura del capital	4,1%	23,6%	-19,5%	6,3%	15,5%	-9,2%
Recursos humanos	23,4%	3,5%	19,8%	27,8%	5,9%	21,9%
Equipo de gestión	13,6%	2,9%	10,7%	16,9%	4,3%	12,6%
Metodología de gestión	9,0%	5,3%	3,7%	7,9%	6,3%	1,6%
Gama de productos y servicios	35,0%	2,0%	33,0%	30,9%	3,7%	27,1%
Proveedores	12,2%	2,7%	9,5%	11,6%	8,1%	3,5%
Clientes	40,9%	16,8%	24,1%	39,9%	17,1%	22,8%
Relaciones laborales	5,9%	2,4%	3,4%	2,3%	2,2%	0,1%
Alianzas y cooperación empresarial	0,4%	4,9%	-4,5%	2,7%	8,5%	-5,9%
Localización geográfica	9,7%	11,1%	-1,5%	14,3%	8,5%	5,7%
Factores externos	Oportunidad	Amenaza	Saldo	Oportunidad	Amenaza	Saldo
Globalización	2,5%	4,3%	-1,8%	3,4%	12,2%	-8,8%
Competidores	6,5%	36,2%	-29,6%	10,8%	35,1%	-24,3%
Normativa autonómica	8,5%	8,9%	-0,4%	16,5%	5,7%	10,9%
Normativa estatal	9,3%	9,0%	0,3%	17,8%	8,1%	9,8%
Normativa comunitaria	8,7%	8,6%	0,1%	11,6%	5,3%	6,2%
Infraestructuras	9,6%	2,4%	7,3%	10,5%	1,2%	9,4%
Nuevas tecnologías	9,6%	1,9%	7,7%	13,4%	5,3%	8,0%
Envejecimiento de la población	3,5%	6,9%	-3,4%	5,2%	8,1%	-2,9%
Cambios en el estilo de vida	11,0%	6,9%	4,1%	10,4%	6,9%	3,5%
Cambio climático	0,7%	1,1%	-0,4%	4,5%	1,3%	3,1%
Materias primas	3,2%	3,0%	0,2%	7,7%	2,5%	5,2%
Recursos financieros	29,1%	28,8%	0,3%	21,1%	27,7%	-6,6%

Fuente: Encuesta de caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

6



CONCLUSIONES





6.1 Estructura de las empresas en Castilla-La Mancha

UN TEJIDO DE PEQUEÑAS EMPRESAS

En Castilla-La Mancha, como en el resto de España, las microempresas de menos de 10 asalariados dominan el tejido productivo (90,3% de todas las empresas con asalariados en 2010 frente al 89,2% en España), aunque en los últimos años se observa una concentración paulatina de la actividad económica en empresas de mayor tamaño y cualificación.

Por otra parte, el 51,6% de las unidades productivas que desarrollan su actividad en Castilla-La Mancha está formado por autónomos, frente al 53,9% en España.

DINAMISMO EMPRESARIAL

El tejido empresarial de Castilla-La Mancha se ha incrementado en los últimos diez años en un 32,6% mientras que para el total nacional el aumento ha sido del 26,8%, siendo las provincias de Toledo (53,5%) y Guadalajara (37,9%), las que han mostrado un mayor dinamismo.

DENSIDAD DEL TEJIDO EMPRESARIAL

En términos relativos (empresas por habitante, empresas por kilómetro cuadrado), Castilla-La Mancha se sitúa aún hoy muy por debajo de la media española (62,8 empresas por cada mil habitantes frente a 70 en el conjunto español), resultado de una menor iniciativa emprendedora en la región, en comparación con el resto de España.

POLOS EMPRESARIALES EN LA REGIÓN

Toledo y Guadalajara presentan una concentración de empresas muy dinámica que se sitúa en las zonas cercanas a Madrid (efecto difusión) y a la red principal de carreteras. Ambas provincias concentran el 44,5% de las empresas de la región, siendo Toledo sede de más de la tercera parte del total (34,3%).

COMPOSICIÓN SECTORIAL

Por sectores se confirma la mayor participación en la economía regional, respecto a la economía española, de la agricultura (8,2% del VAB en la región frente al 2,7% en España, en 2010) y construcción (12,6% frente al 10,1), similar peso en el caso de la industria (15,7% frente al 15,6%) y menor en los servicios (63,5% frente al 71,7%).

INTENSIDAD TECNOLÓGICA

Se confirma la especialización de la región en actividades de tecnología media o baja, e infra-especialización en demanda alta o media alta. En la industria destacan sectores de baja intensidad tecnológica e intensivos en recursos naturales o mano de obra (alimentación, textil-confección, calzado, materiales de construcción y madera-muebles). En el resto de sectores, sobresale el peso de las empresas del comercio al por menor, la construcción, la hostelería y el transporte terrestre.

6.2 Rasgos básicos del empresariado

DATOS BÁSICOS DEL EMPRESARIADO

El perfil societario del empresariado muestra la extensión generalizada de empresas de responsabilidad limitada (el 79,5%), normalmente de carácter familiar (el 71,6% de las microempresas y el 67,7% de las mayores) y que operan en los ámbitos local, provincial o regional con limitado alcance fuera de estos ámbitos, si exceptuamos a las empresas de 10 y más trabajadores, minoritarias, y cuyo 65,2% actúa en el ámbito nacional o internacional.

PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Atendiendo a los datos proporcionados por la encuesta, la estructura sociodemográfica del empresariado castellano-manchego se caracteriza por el predominio de la franja de edad media (47,2 años de media), una experiencia media como empresario de unos 18 años y una clara masculinización (81,7% de varones para el total y 90,9% en las empresas de 10 y más trabajadores).

FORMACIÓN DEL EMPRESARIADO

El perfil medio del empresariado se caracteriza por una cualificación baja o media (21,9% tiene formación universitaria) y mediano conocimiento de idiomas extranjeros (del 27,8% en Toledo al 43,8% en Guadalajara).

TRAYECTORIA PROFESIONAL

La mayor parte del empresariado procede de la localidad en la que se encuentra su empresa (79,9%), cuenta con una experiencia previa en otra empresa (el 59,7%), pero, en el caso del empresariado a cargo de empresas con trabajadores, los vínculos familiares directos con el fundador de la empresa son muy relevantes (el 66,8%).

ASOCIACIONISMO EMPRESARIAL

El 53,4% del empresariado pertenece a algún tipo de asociación empresarial, fundamentalmente de ámbito local (el 28,4%) o regional (el 43,6%). Los principales motivos para el asociacionismo son la defensa de intereses y el acceso a servicios o ayudas.

MARCO ADMINISTRATIVO

El empresariado de Castilla-La Mancha comparte una visión crítica sobre el funcionamiento del proceso administrativo, especialmente por la cantidad y la lentitud de los trámites que requiere. Se demanda una mayor simplicidad y una mejora de los canales de transmisión de la política económica en el terreno sectorial.

FACTORES TRANSVERSALES DE LA LOCALIZACIÓN EMPRESARIAL

El empresariado valora muy positivamente las infraestructuras y equipamientos que, además de proporcionar una alta calidad al entorno, favorecen las relaciones con los proveedores y clientes. Entre los factores mejorables se encuentra las instalaciones empresariales, los recursos humanos especializados y los servicios financieros.

6.3 Estructura económica y políticas empresariales

VALOR AÑADIDO Y FACTURACIÓN

Las empresas son muy reticentes a ofrecer información sobre su facturación y cuando lo hacen se declaran de manera mayoritaria por debajo del medio millón de euros anuales (un 80,4%, incluyendo autónomos), mientras que solo un 6,8% factura más de 2 millones de euros al año.

DISTRIBUCIÓN DE LAS RENTAS GENERADAS POR LAS EMPRESAS

El valor añadido bruto (rentas generadas) de las empresas con asalariados representa el 36,6% de su facturación y 35,3% del mismo se dedica a pagar los costes de personal. Las empresas reparten un 5% de los beneficios distribuibles en forma de dividendos a sus accionistas, pero un 61,5% no reparten beneficios. Los autónomos dedican un 28,8% de su facturación a las amortizaciones, y el 17,6% a los gastos financieros, unas proporciones considerablemente mayores que las de las empresas con asalariados (el 14% para amortizaciones y el 10% para gastos financieros).

INVERSIÓN EMPRESARIAL

El empresariado de la región destina un 14,3% de su facturación a la inversión en equipos y plantas. El gasto en I+D de las empresas con asalariados equivale al 1,6% de la facturación, siendo del 2,1% para las empresas de 10 y más trabajadores. El 78,4% de las empresas no realizan actividades de I+D

CLIENTES Y PROVEEDORES

En general, la cartera de clientes de las empresas es dispersa pese a que el 51,1% de la facturación conjunta de autónomos y empresas con asalariados se concentra en el 20% de los clientes principales. Los clientes se concentran en el entorno local de las empresas. El proveedor medio es otra empresa de fuera de la región.

APERTURA INTERNACIONAL: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

El nivel de apertura exterior del tejido empresarial castellano-manchego es reducido, con solo el 8,2% de las microempresas y el 31,2% de las empresas de 10 y más trabajadores que exportan, si bien, para el conjunto, las exportaciones no superan el 3,5% de la facturación (el 3,1% para las microempresas y el 11,6% para las de mayor tamaño).

ESTRUCTURA DEL ACTIVO DE LA EMPRESA

El 55,8% de las empresas (incluidos autónomos) no superan los 100 mil euros de activo total, mientras que solo el 8% supera el millón de euros. El activo inmaterial y el circulante, cada uno por separado, no suponen en general más del 20 por ciento del total del activo.

ESTRUCTURA DEL PASIVO DE LA EMPRESA

Más de la mitad de las unidades productivas de la región se quedan por debajo del 20% de capital sobre el activo total, mientras que el 15,8% supera el 60%. El origen de la financiación del 56,1% de las empresas es bancario, aunque la deuda con proveedores alcanza al 44,4% de las empresas. Las cajas aportan financiación al 14% de las empresas y las cooperativas de crédito financian fundamentalmente a autónomos y microempresas. Solo las empresas de 10 y más trabajadores suelen tener obligacionistas entre sus acreedores (un 20% de ellas).

ESTRUCTURA CONTRACTUAL

La contratación a tiempo parcial es muy limitada en las empresas de la región (el 15% de los asalariados), lo cual reduce las expectativas de inserción laboral, particularmente de los jóvenes y las mujeres. Los trabajadores indefinidos representan el 83,5% de las plantillas. Los métodos informales (amigos, familiares) son las principales vías de contratación de trabajadores por parte de las empresas.

FORMACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

El 69,7% de los asalariados dispone de una formación básica e intermedia, con un porcentaje de licenciados universitarios del 22,3% y otro 40,2% que tiene formación profesional. El 72,5% de las empresas con asalariados no dispone de presupuestos dedicados a formación, mientras que solo el 7,2% de ellas destinan más del 5% de su facturación a estas actividades (el 13,2% en las empresas de 10 y más trabajadores).

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

El 28,9% de los asalariados de las empresas castellano-manchegas son mujeres, pero el 33,4% de las empresas no tiene mujeres en sus plantillas. Las políticas de conciliación, igualdad e integración dentro de las empresas son poco utilizadas en general.

RECURSOS DE GESTIÓN Y TECNOLÓGICOS

La extensión de las TIC en el tejido empresarial es moderada con respecto a otras comunidades. El uso de la red Intranet y de la telefonía móvil son las herramientas mejor valoradas.

ACTIVIDADES DE I+D+i

Las actividades de I+D son más frecuentes en las grandes empresas. No suele existir colaboración entre empresas para estas actividades, sin embargo se acude a programas de ayudas autonómicas, nacionales y europeos. Los incentivos más potentes de estas actividades proceden del ámbito de la fiscalidad y de la certificación de proyectos.

MEDIOAMBIENTE Y EFICIENCIA ENERGÉTICA

Un 35,8% de las empresas con asalariados lleva a cabo políticas medioambientales y/o de eficiencia energética. Aquellas empresas que sí lo hacen, se concentran en planes de gestión de residuos (un 83,1% de microempresas y un 77% de empresas mayores de las que practican políticas ambientales).



6.4 Rasgos estratégicos de las empresas

DECISIONES ESTRATÉGICAS DE LAS EMPRESAS

Un 31,3% de las empresas de 10 o más trabajadores y un 23,8% de las microempresas afrontan procesos de crecimiento y dependen mayoritariamente de los recursos propios (el 60,6% y el 55,2%, respectivamente, de las que afrontan dichos procesos). Alrededor del 30% de las unidades productivas mantienen sus planes de inversión a pesar de la crisis, el resto o no los contemplaba (son mayoría los autónomos y las microempresas) o ha tenido que abandonarlos por falta de demanda o de financiación.

ALIANZAS EMPRESARIALES

El empresariado de la región rara vez sigue una estrategia de alianza o cooperación empresarial (el 12,3% del empresariado en su conjunto y el 18% de las empresas de 10 y más trabajadores). Cuando lo hace, la motivación esencial es de tipo comercial y en segundo lugar, aunque a distancia, la innovación.

ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

La internacionalización es escasa y depende mucho del tamaño empresarial (el 6,4% del empresariado y el 20,2% de las empresas con 10 o más asalariados realizan actividades de internacionalización). Las relaciones internacionales se realizan esencialmente a través de la vía comercial. Para la mayoría de las empresas la internacionalización no es una estrategia prioritaria.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Las políticas de RSC no se consideran como un elemento clave de la imagen empresarial, ya que solo el 7,9% de las empresas con asalariados tiene políticas de RSC, siendo este porcentaje del 16,2 en el caso de las empresas con 10 o más trabajadores. Estas políticas se instrumentan fundamentalmente a través de proyectos sociales y culturales, más que mediante actividades científicas o con clientes, proveedores o trabajadores.

6.5 Visión estratégica del empresariado castellano-manchego

AUTÓNOMOS

Una mayoría de autónomos de Castilla-La Mancha ven en sus clientes (el 48,8%) y en su oferta de servicios (el 44,3%) sus principales fortalezas, pero muchos otros confiesan que su clientela representa una debilidad para ellos (el 34,0%), así como su base tecnológica (el 15,3%) y su localización geográfica (el 13,4%).

Temen a sus competidores como su principal amenaza (el 41,9%) y ven en los recursos financieros tanto oportunidades (el 22,6%) como amenazas (el 25%). Tanto los cambios en los estilos de vida de la población (para el 14,3%), como las nuevas tecnologías (para el 14,1%) son oportunidades relevantes.

EMPRESAS CON ASALARIADOS

Las empresas de Castilla-La Mancha ven en sus clientes (el 40,9% de las microempresas y el 39,9% de las de mayor tamaño), en su oferta de servicios (el 35% y el 30,9%, respectivamente) y en sus recursos humanos (el 23,4% y el 27,8%, respectivamente) sus principales fortalezas, al igual que los autónomos, si salvamos el elemento "recursos humanos" sobre el que estos últimos no han tenido que pronunciarse por razones obvias. Pero muchas otras confiesan que su clientela y su estructura de capital (especialmente para las microempresas, esta última) representan primordialmente debilidades para ellas, así como su base tecnológica (para las mayores empresas) y su localización geográfica (para las microempresas).

Al igual que los autónomos, las dos categorías de empresas temen a sus competidores como su principal amenaza (el 36,2% y el 35,1%, respectivamente) y ven en los recursos financieros amenazas (el 28,8% y el 27,7%, respectivamente) que pueden equipararse a su versión oportunidad (el 29,1% y el 21,1% respectivamente). Las infraestructuras o las nuevas tecnologías son claras oportunidades, y las normativas de todos los niveles jurisdiccionales mantienen la ambivalencia, a la vista de las empresas, aunque las empresas mayores tienden a verlas más como oportunidades.





- www.horizontexxii.com
- facebook.com/hxxii
- [twitter: @horizontexxii](https://twitter.com/horizontexxii)