Informe económico

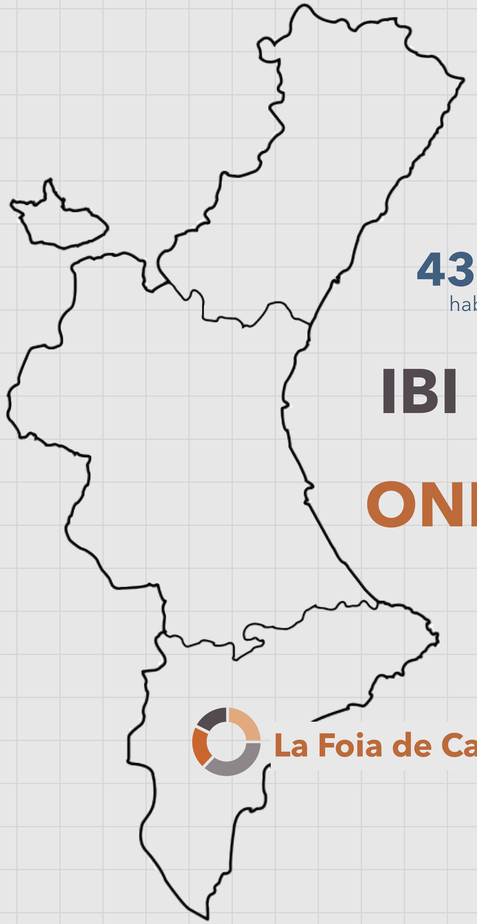
de las empresas de la Foia de Castalla

IBIAE

Asociación de Empresarios Foia de Castalla

económica

Informe ejecutivo



1.120
empresas

11.277
trabajadores

43.443
habitantes

CASTALLA

1 empresa
por cada 39 habitantes

IBI

25%
Población trabajando en empresas

1.852M€
facturación

ONIL

40.226€
capitalización por habitante

47,8%
activos fijos

2.760M€
Activos

La Foia de Castalla

TIBI

Para la realización de este estudio se han analizado las cuentas anuales (SABI 2023) de las empresas con domiciliación social en la Foia de Castalla

económicamente
contabilidad para la dirección

Territorio económico Foia de Castalla

Los territorios no son un factor de competitividad en sí mismos, más bien cuentan con potencialidades que pueden o no ser aprovechadas, según las decisiones que se adopten por los distintos agentes sociales.

Así, la competitividad de un territorio se basa en aprovechar el capital acumulado dentro del mismo: físico, humano, tecnológico, institucional, social, cultural, ambiental y natural, y potenciarlo de acuerdo con las propias sinergias que territorio-sociedad-instituciones sean capaces de dinamizar, tanto en su propio contexto como en su relación global.

Este estudio que tienes en tus manos pretende analizar los distintos factores que pueden estar marcando una diferencia económica en la zona de la Foia de Castalla.

Promovido por IBIAE, la Asociación de empresarios de la Foia de Castalla, y realizado por la consultora Económicamente, contabilidad para la dirección.

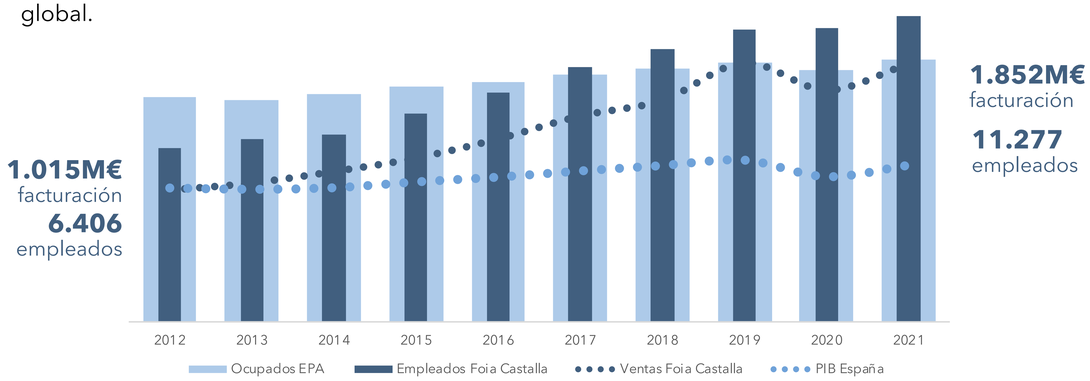
IBIAE
Asociación de Empresarios Foia de Castalla

económicamente
contabilidad para la dirección

1.120
Empresas

Gráfico 1 - Datos Evolución empresas Foia de Castalla vs PIB/EPA España

El territorio de la Foia de Castalla ha tenido en la última década un crecimiento por encima de la media nacional



LAS CLAVES DEL MODELO

4.871

Empleos más

Durante la última década las empresas de la Foia de Castalla han creado 4.871 empleos netos.

Una mayor proporción de empresas por habitante

Entendemos que una de las principales claves del modelo económico de la zona viene dado por el alto índice de empresas por habitante.

Así, en comparativa con la Comunidad Valenciana el territorio cuenta con 39 habitantes por cada empresa. Frente a los 51 habitantes por empresa del global de la Comunidad en la zona se emplea un 25% de la población.

Sin embargo esta cifra está lejos de otros territorios económicos como el País Vasco.

El volumen total de inversión (activos totales del balance) de la zona está por debajo del resto de la Comunidad, pero si sólo consideramos los Activos Fijos, es decir, la inversión neta sin stocks ni clientes, el grado de inversión es mucho más alto.

La alta capitalización señala el compromiso empresarial de la zona

Tabla 1 - Comparativa Económica de Territorios

	La Foia de Castalla	Comunidad Valenciana	País Vasco
Habitantes	43.443	5.072.176	2.186.517
Número de empresas	1.120	100.023	79.253
Habitantes por empresa	39	51	28
% trabajadores sobre población	25%	19%	33%
Total de Inversión por habitante	63.541 €	159.003 €	234.860 €
% de Activos Fijos sobre inversión	48%	16%	69%
Capitalización por habitante	40.226 €	30.877 €	120.883 €

Con un volumen de inversión en la zona media

El peso relativo de las empresas de de tamaño medio por volumen de inversión en la zona de la Foia es superior al de otros territorios económicos.

La Foia de Castalla dispone de un mayor porcentaje de empresas situadas en la franja de 5M€ a 50M€ de activos.

Estas empresas de tamaño medio disponen de las suficientes fortalezas económicas para la realización de proyectos de envergadura a la vez que mantienen un tamaño adecuado para continuar siendo flexibles.

Estos datos indican que el esfuerzo inversor industrial de las empresas de la zona está muy arraigado entre los distintos agentes sociales de la Foia de Castalla.

Parte de este éxito es el substrato industrial, de conocimientos, habilidades y relaciones económicas que reside en la cultura de emprendimiento de la zona.

8,5%

De las empresas en el segmento medio de inversión

Rendimiento de la Inversión

Resultado Operaciones
Activos utilizados

Tabla 2 - Comparativa tamaño empresas por Territorio

Segmentación por total de Inversión	La Foia de Castalla		Comunidad Valenciana		País Vasco	
Menos de 1M€	782	69,8%	76.684	76,7%	59.792	75,4%
De 1M€ a 5M€	238	21,3%	16.828	16,8%	13.046	16,5%
De 5M€ a 10M€	**50**	**4,5%**	3.129	3,1%	2.771	3,5%
De 10M€ a 50M€	**45**	**4,0%**	2.772	2,8%	2.729	3,4%
De 50M€ a 100M€	3	0,3%	341	0,3%	**453**	**0,6%**
Más de 100M€	2	0,2%	269	0,3%	**462**	**0,6%**
Número de empresas	**1.120**		**100.023**		**79.253**	

Generando economías de escala interempresa

Economías de escala

Las economías de escala se producen básicamente por el aprovechamiento de los costes de estructura empresarial

Tabla 3 - Segmentación y número de empresas por cifra de negocio

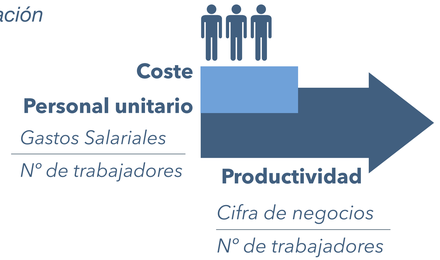
Segmentación por facturación	Nº de empresas	Cifra de Negocio
Menos de 0,5M€	682	113.641.829 €
Entre 0,5 y 1M€	175	124.433.842 €
Entre 1 y 3M€	145	245.392.554 €
Entre 3 y 5M€	44	165.875.573 €
Entre 5 y 10M€	39	254.429.064 €
Entre 10 y 20M€	15	206.226.928 €
Entre 20 y 50M€	13	334.940.218 €
Más de 50M€	7	407.741.373 €
Total	1.120	1.852.681.380 €

40%
de la facturación proviene del 1,8% de las empresas

Alcanzar el tamaño adecuado para obtener economías de escala es objetivo de cualquier empresa Cuando aumenta el volumen de las operaciones de las empresas aumenta el rendimiento económico y la productividad media de estas.

Tabla 4 - Rendimiento económico y productividad por segmentos de facturación

Tamaños	Productividad	Rendimiento Económico
Más de 20M€	531.939 €	11,4%
Entre 5M€ y 20M€	305.626 €	14,7%
Entre 1M€ y 5M€	233.109 €	11,7%
Menos de 1M€	87.047 €	6,2%
Total	132.966 €	7,7%



Con un núcleo industrial multinivel

Mediante un análisis de conglomerados con los datos económicos de las empresas de la zona, se ha detectado un potente núcleo formado por aproximadamente 200 empresas industriales y comercializadoras, que están liderando el desarrollo económico e industrial en la Foia, más allá de lo que sería el entorno económico general de cualquier otro territorio.

Se han clasificado estos grupos en empresas 1) tractoras, empresas con una alta productividad, personal especializado y una amplia historia (30 años de media); 2) empresas de subcontratación auxiliar, más pequeñas que las tractoras, menos productivas, con un alto rendimiento económico y por último 3) empresas de apoyo industrial, más jóvenes, más pequeñas y más fabriles.

Figura 1 - Clasificación de las empresas por conglomerados

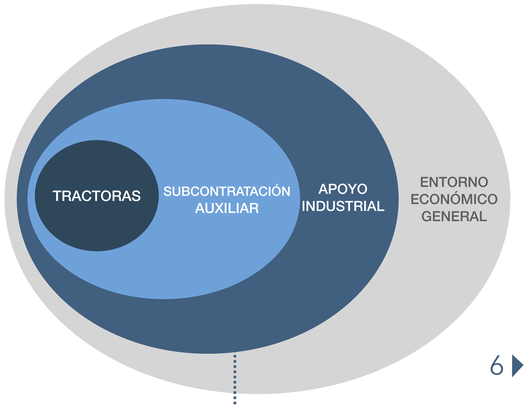


Tabla 5 - Análisis de conglomerados y principales variables significativas

	Tractoras	Subcontración Auxiliar	Apoyo industrial
Número de empresas	22	58	120
Antigüedad media (años)	30	31	23
Empleados Medios	56	44	24
Inversiones en Activo Fijo	31%	34%	39%
Productividad	343.534 €	184.252 €	82.202 €
Coste Materiales %	60%	51%	37%
Coste de personal unitario	36.112 €	33.395 €	27.479 €
Rendimiento Económico	14,3%	13,9%	8,9%
Resultado por empleado	45.144 €	25.043 €	7.296 €
Capitalización	47%	53%	41%

El Análisis de Conglomerados, es una técnica estadística multivariante que permite agrupar elementos, tratando de lograr la máxima homogeneidad en cada grupo y la mayor diferencia entre grupos.

Posicionadas en diversos mercados y actividades

222
Actividades CNAE diferentes

Las 1.120 empresas de la Foia se posicionan en 222 CNAE (actividades diferentes).

Lejos de ser un único clúster sectorial específico, la zona dispone de empresas líderes en diversos sectores y actividades distintas de la cadena de valor.

La industria lidera el ranking, seguida del comercio y distribución especializada.

Por sectores, la industria del plástico encabeza la lista, seguida del juguete y el metal. Mención especial requiere el peso específico de las marcas de distribución situadas en la zona.

Tabla 6 - Empresas y cifra de negocio por actividad (CNAE)

SECTORES	Nº de empresas	Cifra de Negocio
Industria	367	997.165.146 €
Comercio	240	433.269.248 €
Construcción	187	63.858.906 €
Servicios a empresas	98	41.448.927 €
Minoristas	96	14.685.638 €
Papel y AA Gráficas	31	118.727.834 €
Hostelería	29	8.675.560 €
Alimentación	17	24.227.038 €
Madera	16	109.022.352 €
Energía	13	29.060.904 €
Textil	9	3.844.499 €
Primario	8	5.408.968 €
Logística	5	1.943.212 €
Creativas	4	1.343.148 €
Total	1.120	1.852.681.380 €

Tabla 7 - Empresas, facturación y empleado por Industria y sectores de actividad

Industrias y Sectores	Empresas	Facturación	Empleados
Industria del Plástico	119	475.581.020 €	2.638
Distribución Especializada	43	249.281.811 €	694
Industria del Juguete	65	198.467.185 €	965
Industria del Metal	39	159.317.859 €	857
Industria del Papel y AAGG	27	115.577.522 €	521
Industria del Mueble	9	105.196.801 €	567
Ingeniería, máquinas y materiales	34	74.487.338 €	555
Transporte de mercancías	33	73.153.584 €	611
Instalaciones eléctricas	24	17.019.213 €	137
Total	393	1.468.082.333 €	7.545

21,5%
De los empleos los genera la industria del plástico

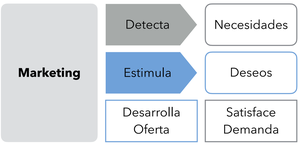
Actividades de la cadena y de apoyo

Tabla 8 - Productividad y Rendimiento económico por grandes sectores

Sectores	Productividad	Rendimiento Económico
Distribución	201.576 €	7,3%
Industria	133.577 €	8,3%
Otras actividades	124.171 €	7,5%
Construcción	84.479 €	4,4%
Servicios	82.506 €	10,7%
Total	132.966 €	7,7%

Los sectores de industria y servicios a empresas lideran el rendimiento económico y la distribución la productividad

Figura 2 - Funciones de marketing



MEJORES PRÁCTICAS

Trabajando con marca propia

El 21% de las empresas de la Foia disponen de una marca registrada. El marketing es una herramienta empresarial cuya función es detectar las necesidades de los potenciales clientes, y estimular sus deseos. Es decir desarrollar una oferta que satisfaga al consumidor.

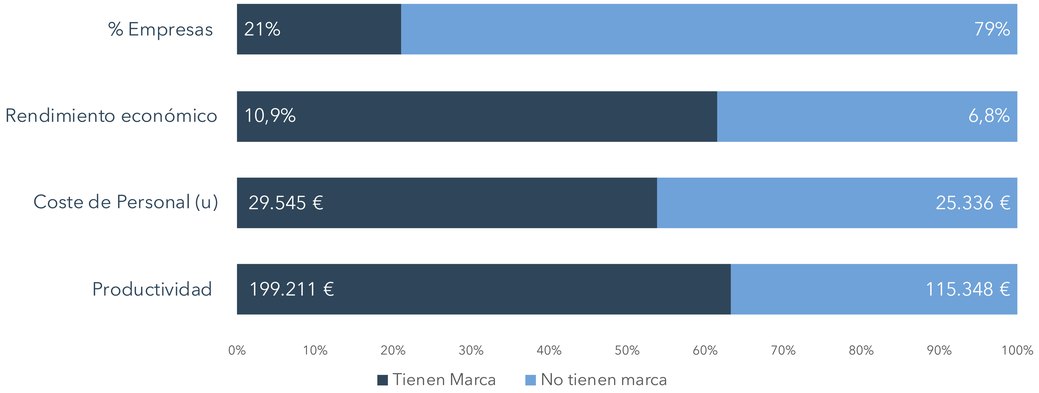
Las empresas que tienen un marca tienen un rendimiento económico por encima de las empresas que no la tienen, además son más productivas por término medio.

Estas empresas tienen un coste medio de personal unitario por encima de la media, lo que nos indica que en principio dispone de perfiles técnicos, creativos y directivos que impulsan los servicios y productos de las empresas en el mercado.

Disponer de elementos de marca para diferenciar los productos en el mercado es una de las mejores prácticas que se han detectado en el estudio.

Tener un posicionamiento es tener un lugar en la mente del consumidor, es decir, estar en su lista de compras…

Gráfico 2 - Perfil económico de las empresas con marca



Más allá del mercado español

El 18,6% de las empresas de la zona realiza operaciones con el exterior. Si bien muchas de las empresas de la zona "exportan" sus productos a otras empresas del territorio nacional, este indicador señala la alta calidad de los productos y servicios ofertados.

10%
Importan y exportan

4,8%
Importan

3,8%
Exportan

Gráfico 3 - Productividad media y coste unitario de personal en función de su actividad exterior

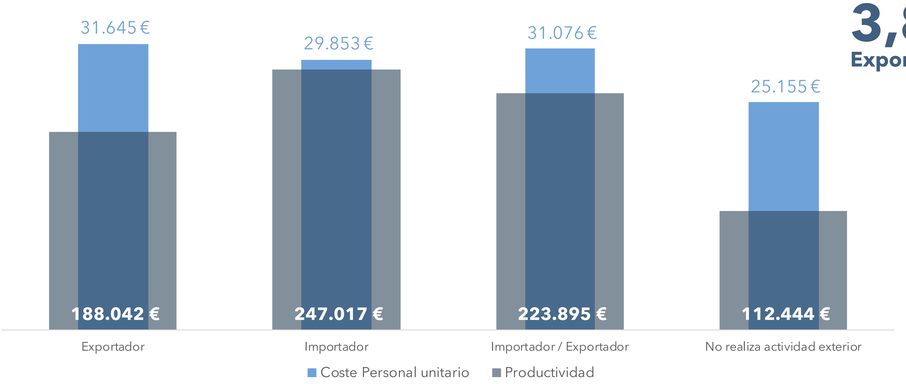
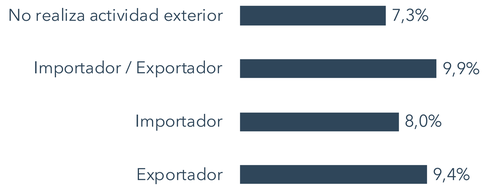


Gráfico 4 - Rendimento económico según su actividad exterior

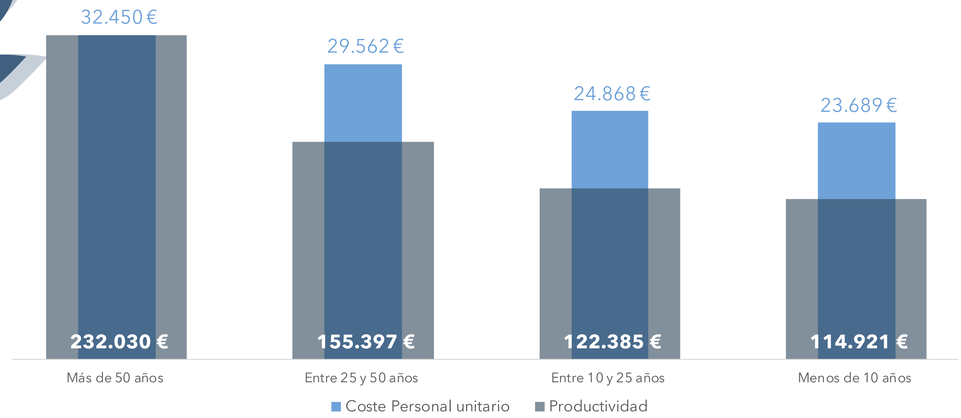


Las empresas que realizan actividad exterior tienen por término medio mejores resultados en su rendimiento económico y productividad. Los mayores rendimientos económicos se alcanzan en las empresas exportadoras y la mayor productividad en las empresas importadoras.

La exportación es un indicador evidente de la competitividad de la zona

Fundando empresas vivientes

Gráfica 5 - Productividad y coste unitario de personal por segmentos de antigüedad de las empresas



2%
Más de 50 años

33%
Entre 25 y 50 años

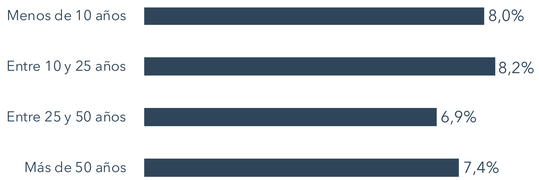
40%
Entre 10 y 25 años

Un territorio en el que existan empresas longevas es un territorio que demuestra una gran capacidad de adaptación a los distintos cambios del mercado. En la zona hay una edad media de las empresas alta que indica su capacidad de innovación y adaptación a los cambios del entorno.

Esta edad media dice mucho de los empresarios fundadores y las siguientes generaciones.

Empresas "vivientes" que tejen el entramado económico de la zona.

Gráfica 6 - Rendimiento económico por segmento de antigüedad de empresa



Con prácticas de Buen Gobierno

Las buenas prácticas en gobierno corporativo aportan seguridad jurídica y económica, fomentando el crecimiento sostenible de las empresas.

A medida que las empresas evolucionan y van adentrándose en procesos más complejos con operaciones de internacionalización, diversificación de negocios, etc, aumentan los riesgos jurídicos y de imagen pública.

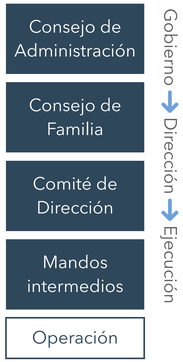
La aplicación de un código de buen gobierno es la garantía para el crecimiento de la empresa en el medio y largo plazo, estableciendo la confianza de inversores y fomentando la imagen de marca.

La profesionalización en la gestión de la empresa familiar pretende anteponer la dirección personalista del modelo de toma de decisiones y gestión por un modelo basado en criterios económicos y empresariales que no dé la espalda a la familia, sino que se conjugue con sus aspectos más fundamentales.

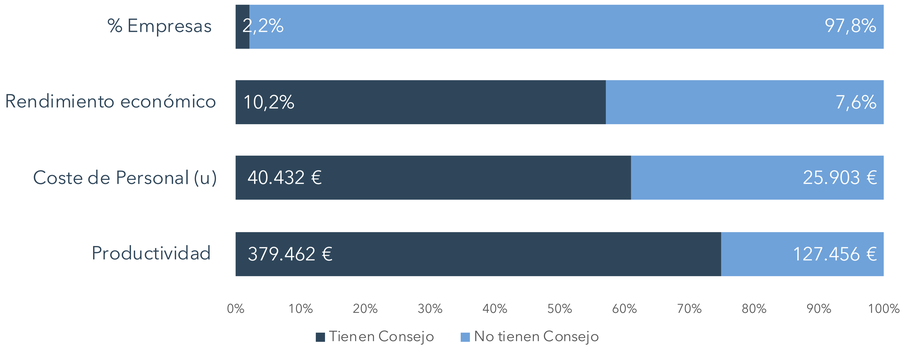
Estas buenas prácticas afianzan los resultados de las empresas que los incorporan en su gestión.

Las herramientas del navegante

Figura 3- Niveles de gestión en la empresa



Gráfica 7 - Perfil económico de las empresas que disponen de Consejo de Administración



RETOS DE FUTURO

10,8%
Máximos de inflación

Un entorno BANI (frágil, ansioso, no lineal e incomprensible)

Parece que todo se acelera. Los expertos señalan que desde la Pandemia el entorno económico ha pasado de ser VUCA a BANI, un entorno en el que cada trimestre hay que enfrentarse a una situación nueva y ansiosa que pone a prueba a los distintos equipos de gestión de las empresas.

Gráfica 8 - Evolución del IPC general y subyacente

A la crisis motivada por la pandemia le han sucedido una serie de movimientos globales, como la crisis de las materias primas, los altos costes de energía o la subida de tipos de interés que han puesto a prueba el modelo económico de la zona.

Digitalización

La zona no es ajena a la revolución digital que está evolucionando el mundo de los negocios a nivel global, liderar esta adaptación tecnológica puede dar una mayor fortaleza a las empresas en los mercados exteriores y ahorrar costes internos de gestión.

Todo se acelera…

Entorno VUCA (Volátil, incierto, complejo y ambiguo)

Entorno BANI (Frágil, ansioso, no lineal e incomprensible)

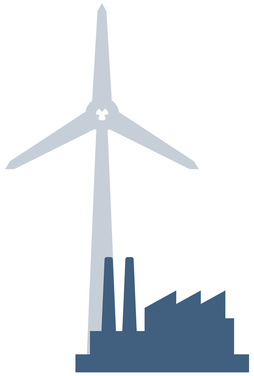
Economía circular

La economía circular en la práctica, implica reducir los residuos al mínimo. Cuando un producto llega al final de su vida, sus materiales se mantienen dentro de la economía siempre que sea posible. Estos pueden ser productivamente utilizados una y otra vez, creando así un valor adicional.

El impuesto al plástico es una de las primeras medidas a la que se tienen que enfrentar las industrias de la zona.

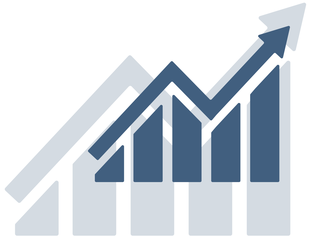
ReIndustrialización

En paralelo a todos estos grandes cambios sucedidos después de la Pandemia y los distintos conflictos internacionales, ha tomado fuerza el retorno de la inversión industrial al territorio nacional. Zonas como la nuestra deberían de aprovechar al máximo este movimiento que parece que también ha venido para quedarse.



Límites al crecimiento

En cualquier caso somos una zona, no un territorio indefinido y existen factores clave limitantes para que el crecimiento futuro se siga produciendo, como el suelo industrial disponible, la mano de obra cualificada en la zona y por supuesto ver cómo se enfrenta la industria al alto coste energético.

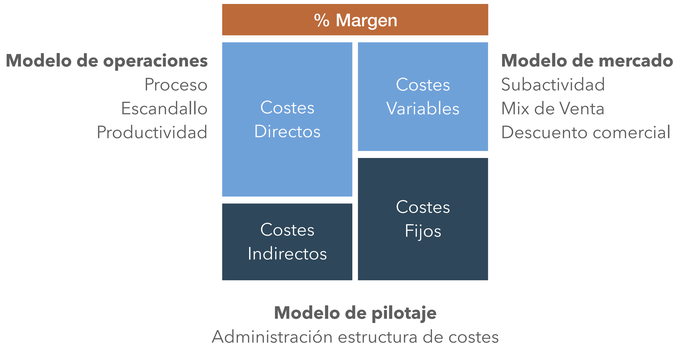


IMPLICACIONES EN LAS CUENTAS

Los escandallos, los Stocks y los ICOs

Dado el perfil industrial de las empresas de cabecera de la zona, el principal efecto de estas crisis en la empresa ha sido el desfase en la gestión de costes de la empresa, tanto para la realización de los escandallos como para la gestión del mix de producto.

Figura 4 - Estructura de costes de la empresa



Los altos costes de energía han variado la estructura de costes de producción de las empresas

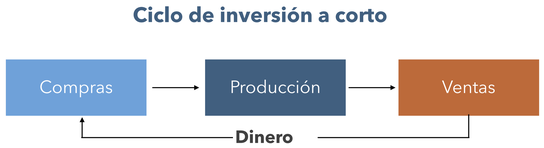
La mayoría de las empresas disponen de escandallos que no han variado en exceso en los últimos años, haciendo que la empresa prácticamente pudiera formar el precio de sus productos de "memoria". Los continuos cambios en los precios por la inflación y los costes, así como la negociación con proveedores y clientes ha venido a distorsionar estos criterios y ha obligado a volver a tener que replantearse la estructura de costes de la empresa.

Además de la posición económica de las empresas de la zona, también se ha visto comprometida la posición financiera de las empresas.

En primer lugar por que la crisis de materias primas obligó a aumentar los stocks de las empresas industriales para no fallar en el suministro. En gran medida, parte de los ICOs de la pandemia se dedicaron a estos menesteres. Volver a la situación de inicio es más complejo de resolver.

La gestión de costes directos e indirectos es clave para el escandallo y la formación de precios competitivos en el mercado.

Figura 5 - Ciclo de inversión de la empresa a corto plazo

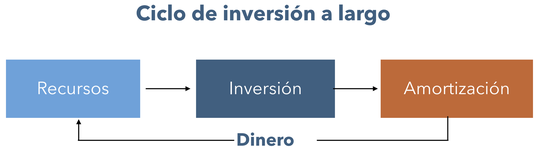


Como hemos señalado, parte del éxito económico de la zona es el esfuerzo empresarial en la continua inversión en activos fijos. Los retornos de estos ICOs están afectando a la tesorería necesaria para mantener el ciclo inversor a largo plazo de las industrias y en consecuencia su competitividad en el mercado y su nivel de productividad

Mira de cerca al presente que estás construyendo, porque debe parecerse al futuro con el que sueñas.

Alice Walker

Figura 6 - Ciclo de inversión de la empresa a largo plazo



Muchas gracias!

económicamente
contabilidad para la dirección

IBIAE
Asociación de Empresarios Foia de Castalla

Foia de Castalla 2023

económicamente

contabilidad para la dirección

Pablo Fambuena

pablo@economicamente.es

676 840 937

Ronda Narciso Monturiol, 7

46980 Parque Tecnológico Paterna

Fernando Vicedo

fernando@economicamente.es

649 685 339

Plaza San Vicente 5

03430 Onil

economicamente.es