

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

CATEDRA DE POLITICA ECONOMICA DE LA EMPRESA

PROF. DR. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA

Working Papers nº 54

Autor : Dr. S. García Echevarría
e Industriekreditbank

Título : Estructura Económica y
Financiera de las Empresas
Medias y Pequeñas

Fecha : Febrero 1981





Universidad de Alcalá de Henares
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Cátedra de Política Económica de la Empresa
Alcalá de Henares - Madrid

Working Papers n° 54

Autor : Dr. S. García Echevarría
e Industriekreditbank

Título : Estructura Económica y
Financiera de las Empresas
Medias y Pequeñas

Fecha : Febrero 1981.



Secretaría de Redacción:

Srta. María Luisa Blasco Laviña

Dr. Santiago García Echevarría

Se prohíbe la reproducción total o parcial por cualquier método del contenido de este trabajo sin previa autorización escrita. Se trata de trabajos de investigación internos de la Cátedra.

ESTRUCTURA ECONOMICA Y FINANCIERA DE LAS EMPRESAS
MEDIAS Y PEQUEÑAS (x)

PARTE PRIMERA

por Santiago Garcia Echevarría

I. Planteamiento General

La preocupación que existe en torno a las empresas medias y pequeñas no tiene sólo una dimensión político-ideológica, sino que constituye una preocupación real sobre la realidad económica de un país. Cualquiera que sea la dimensión que alcancen en los países altamente industrializados las grandes empresas, la eficacia del conjunto económico está claramente en función de la capacidad de respuesta que tengan las empresas medias y pequeñas. Tómese cualquier país europeo de alto desarrollo industrial y podrá apreciarse que el peso de la empresa media y pequeña es decisivo, no sólo en cuanto a la propia creación de riqueza por parte de este tipo de empresas, que en muchos de los países europeos se sitúa entre un 70 y un 75% del producto nacional bruto, y, a la creación de puestos de trabajo, que en casi todos los países supone que más de las tres cuartas partes de la población activa esté trabajando en ellas, siendo en este grupo de empresas donde un tema tal como es el paro juvenil encuentra su vía de solución, sino también por lo que afecta a la eficacia o compe-

Puntos de
importancia
sobre las
PYME

titividad de los productos finales de un país y, consecuentemente, a su propia capacidad competitiva internacional que depende, de forma clave, de la eficacia de estas empresas medias y pequeñas que contribuyen con su actividad a una realización substancial de la actividad industrial.

Todos los países industrializados han visto la necesidad en la última década, o mejor dicho en los últimos 20 años, de preocuparse más de desarrollar una política de clases medias empresariales. Mientras en los años 50 y mediados de los 60, se dieron tasas de crecimiento altas, como consecuencia de las necesidades de recuperación y, al mismo tiempo, por el grado de desarrollo alcanzado en ese período, las empresas medias y pequeñas gozaron, en esa dinámica propia de crecimiento, de una serie de posibilidades y por sí mismas pudieron desarrollar cotas muy destacadas de competitividad y creatividad. Pero es que además, se ha llegado al convencimiento, de que sólo puede mantenerse una economía de mercado con la dinámica que ella necesita para que este ordenamiento económico se encuentre en un proceso permanente de legitimización, cuando las empresas medias y pequeñas disponen de una capacidad de innovación y competencia creciente. La propia división del trabajo como consecuencia de los avances tecnológicos y las exigencias de una mayor división internacional del mismo, obliga a estas empresas medias y pequeñas a grados de especialización crecientes con la consiguiente búsqueda de mercados y de innovaciones tecnológicas que les permita no sólo

sobrevivir, sino crecer y con ello asegurar su contribución al propio ordenamiento económico.

Esta nueva dimensión de las empresas medias y pequeñas en cuanto a que deben establecerse, dentro del ordenamiento de una Economía Social de Mercado, instrumentos que faciliten el acceso de nuevos empresarios a la actividad económica, para que se aumente el grado de competitividad e innovación, facilitando al propio tiempo la participación de estas empresas medias y pequeñas en el proceso de división internacional de trabajo nacional, junto a la dimensión político-social antes mencionada, que los distintos estados mantengan una preocupación creciente en torno a cómo se debe plantear esta política de clases medias empresariales de manera que su contribución dé como resultado no un distorsionamiento del propio funcionamiento de una Economía Social de Mercado, sino que al contrario, lo fortalezca. Toda actuación que lleve a un debilitamiento del funcionamiento de un orden de Economía Social de Mercado, no sólo no contribuirá a mejorar los grados de eficacia de una economía y, por tanto, a dar respuesta también a los problemas sociales, sino que al final irá en perjuicio de las propias empresas medias y pequeñas.

Y es, en este sentido, en el que se plantea básicamente la necesidad de disponer de datos cuantitativos que sirvan al político y al empresario para orientarse, dentro del esquema internacional, sobre dónde se está situado, esto es, cuáles son las magnitudes diferenciales más significativas de nuestras empresas medias y

¿Como se debe plantear la política de clases medias empresariales

pequeñas con respecto a aquéllas empresas medias y pequeñas con las que se encuentran en una confrontación competitiva, dentro y fuera de sus propios países. Las dificultades cuantitativas son de todos conocidas, pero estas dificultades crecen de manera casi infinita cuando se trata de obtener información cuantitativa por parte de uno de los bancos industriales más antiguos a nivel mundial, como es el Industriekreditbank, en su ya clásico informe anual de los datos estructurales de las empresas medias y pequeñas para las que se ha creado, aporta un dato significativo, tanto sobre cuáles son las estructuras fundamentales de la empresa media y pequeña alemana, como sobre la evolución de la dinámica patrimonial, financiera y de resultados.

Con esta publicación hemos pretendido facilitar a la empresa media y pequeña española unos datos que consideramos totalmente fiables por la entidad que los ha publicado y, además, suficientemente representativos de aquel grupo de empresas medias y pequeñas que pudiéramos considerar, dentro de la Comunidad Económica Europea, como las que se encuentran en una posición más avanzada desde el punto de vista competitivo. Estos datos permiten que cualquier empresa española que desee conocer cuál es su posición competitiva mediante la comparación de sus datos con los datos medios que aquí se ofrecen pueda obtener una primera aproximación que le permita situarse a nivel global frente a decisiones que le son necesarias cara al futuro. Al mismo tiempo, quisiéramos también facilitar esta información para que a los po-

Objetivos de la
publicación

líticos responsables que se cuestionan en torno a la mayor o menor justificación del desarrollo de una política de clases medias empresariales para España, les permita tomar conciencia de cuál es la situación con la que se enfrentan nuestras empresas a la hora de competir, ya sea en su propio mercado o en los mercados de la Comunidad Económica Europea cara a una integración.

Puntos de
orientación para
las PYME españolas

La selección de estos datos no es más que una muestra, a nuestro entender suficientemente representativa, que no trata de excluir otras estructuras empresariales en otros países. Pero lo que sí nos parece necesario insistir es en que esta estructura puede considerarse como representativa de los niveles más altos de competitividad y que es aquella a la que deberían de orientarse las propias empresas medias y pequeñas españolas.

II. Estructura de resultados

Rendimientos
económicos
suficientemente
constantes

Si se analizan los datos que se presentan como anexos en el informe del ICB puede apreciarse claramente, para una muestra muy representativa de empresas medias, que los rendimientos económicos, después de amortizaciones e intereses medidos porcentualmente sobre el valor total de la actividad productiva de cada empresa, alcanzan unas dimensiones que van desde el 6% en 1.969 a las cuotas más bajas del

3,5% en 1.974 situándose entre el 3,7% y el 4,8% en 1.979 y 1.980. Esto quiere decir que, dentro de las oscilaciones, sobre todo en los períodos más críticos de 1.974 a 1.976, en los que se redujo al 3,5 por 100 como consecuencia de la crisis, existe, para el período 1.968 a 1.980, una situación de constancia en los resultados. Por lo tanto, el responsable empresarial puede calcular el riesgo de las expectativas de los resultados con relativa facilidad a efectos de planificación empresarial. Esta constancia en la evolución de resultados significa, por lo tanto, situaciones con grados importantes de certidumbre para la actividad empresarial.

Pero hay un aspecto que debe destacarse a la hora de valorar estos resultados. El valor monetario del marco se ha mantenido dentro de grados de estabilidad muy relevantes para todo ese período y, por lo tanto, estos valores pueden considerarse como expresión de los procesos reales, no modificados por el impacto del valor monetario como consecuencia de las distorsiones que origina la inflación. Es decir, que a la hora de comparar estos datos con los españoles deberíamos considerar el diferencial inflacionista a la hora de medir valores nominales. Pero, sin embargo, el dato más relevante es para nosotros la constancia en la evolución de los resultados.

Consideración
de la inflación

Dentro de este apartado es de interés, además, observar, cuales son las diferencias que existen entre las grandes empresas, las empresas medias y las empresas pequeñas. En

el estudio realizado por el IKB se aprecia claramente que a la hora de analizar los resultados empresariales en función del volumen de ventas, las empresas medianas y pequeñas analizadas en su conjunto presentan unos resultados que son incluso superiores a los que ofrecen las grandes empresas, lo que permite considerar que la dimensión empresarial no es un componente determinante de estos resultados. Si se entra en el estudio en la problemática específica de lo que viene a denominar "los grandes pequeños", esto es, la diferente problemática que poseen, en todos los aspectos empresariales, las empresas pequeñas, con su propia dinámica y estructura, de aquellas empresas medianas que son ya suficientemente grandes, entran en problemas totalmente diferenciados que les afecta seriamente en cuanto a los resultados.

Puede apreciarse también, como un dato significativo para nuestro análisis, cuales son las actuales estructuras financieras. Se puede deducir de los datos facilitados que del total de la suma del balance un tercio de la misma está cubierta por capital propio, y que este capital propio, al mismo tiempo, cubre casi un 80% del total del capital riesgo, esto es, del capital invertido en inmovilizado, por lo que la empresa media y pequeña alemana se encuentra cubriendo un gran porcentaje del capital riesgo y con ello facilitándose al propio tiempo una gran capacidad de endeudamiento cuando la situación coyuntural exige una mayor actividad empresarial. Esto concede a la empresa media y pequeña una gran flexibilidad para adaptarse a

Resultados empresariales comparados entre las grandes pequeñas y medianas empresas

Estructura
financiera

las evoluciones del mercado y, al propio tiempo, facilita también a toda la estructura crediticia mayor flexibilidad a la hora de conceder créditos, ya que la solvencia y la capacidad de respuesta a las obligaciones crediticias está prácticamente asegurada con una estructura financiera sana. X

III. Estructura productiva

Quizá, uno de los datos más importantes de este informe es la estructura de costes. Como puede apreciarse en el amplio estudio desarrollado para las diferentes clases de dimensión empresarial, dimensión establecida bajo el criterio de volumen de ventas, se puede analizar cuál es el peso de cada uno de los factores de producción dentro de la estructura de costes totales. Esta información es fundamental a la hora de definir una política de clases medias empresariales, pero al propio tiempo también a la hora de adoptar, por parte del legislador, diferentes normativas y, también, por parte del empresario, a la hora de planificar y decidir sobre su propia estructura productiva. Así, puede apreciarse que en las empresas que poseen una dimensión que se encuentra por debajo de los 200 millones de pesetas de volumen de ventas aproximadamente, los gastos de personal suponen un 37% del total de costo de producción, cifra que se reduce en las empresas que oscilan entre los 2.000/4.000 millones de pesetas a un 29%. El efecto de racionalización pues se aprecia claramente. Sin embargo, los costes de material utilizados en los procesos productivos se encuentran en una

peso de los
pres de
ucción dentro
estructura
de los costes

situación más favorable para la empresa pequeña, con un 30%, que para la empresa grande que alcanza un 44%, lo que refleja al propio tiempo el grado de integración de procesos previos realizados por terceros y con ello la mayor dependencia de la empresa grande con respecto a la eficacia y capacidad competitiva de la empresa media y pequeña.

Es interesante observar cuál es el peso financiero, sobre todo, en el momento actual del coste de capital. Mientras que la empresa pequeña dedica un 2% del valor total de su producto a la financiación, la empresa grande lo reduce al 1,1%, quiere decir, casi a la mitad, lo que es un aspecto que debe considerarse seriamente cuando el coste del capital llega a alcanzar cotas como las que actualmente está alcanzando en España. Debe considerarse a efectos de análisis de que en Alemania los tipos de interés, dada la estabilidad monetaria, se encuentran muy por debajo de los tipos de intereses españoles.

Los márgenes de resultados, después de amortizaciones y de los intereses pagados a terceros, destacan fundamentalmente los de las empresas pequeñas, con un 7%, pasando ya a reducirse sistemáticamente para las empresas medianas-grandes, mientras que se vuelven a recuperar para las empresas muy grandes, por lo que se aprecia claramente cómo la empresa media-grande es la que se encuentra en un umbral muy delicado en el que decide, en muchos de los

El Coste de
Capital

Comparación
de los márgenes de
resultados

casos, su capacidad de supervivencia, diríamos pues que este es uno de los puntos críticos que debe considerar el legislador seriamente a la de tomar decisiones, pero también el propio empresario.

Creo que para el análisis comparativo de la empresa española, y a efectos de determinar una política de clases medias empresariales, juega un papel muy importante el grado de endeudamiento de las empresas. Y ello no sólo por lo que afecta a la consistencia real de las actividades empresariales, sino especialmente por la flexibilidad de que dispone la empresa a efectos de adaptarse no sólo a las evoluciones del mercado, sino a las evoluciones tecnológicas y sociales. Y, así, puede apreciarse que el endeudamiento de la empresa, pequeña es en un 50% aproximadamente superior al de la gran empresa, mientras que este endeudamiento se incrementa al doble en las empresas de tipo mediano. Esto quiere decir, que la empresa grande es la que se encuentra en mejor situación en estos momentos y la empresa mediana es la que se encuentra con un grado de endeudamiento que le ha permitido probablemente crecer desde dimensiones pequeñas a dimensiones medias y que a partir, en este caso, de los 2.000 millones de pesetas de volumen de ventas, se inicia ya un proceso de mejora de este grado de endeudamiento.

Grado de
endeudamiento

Inversiones

Pero quizá el dato más interesante para completar el cuadro del proceso real de las empresas medias y pequeñas es la elevada cuota de inversiones que realizan las empresas con respecto al volumen de actividad. Las empresas pequeñas han realizado un esfuerzo inversor que aproximadamente significa un 10% en valores relativos de su volumen de actividad anual, cifra que se reduce a la mitad cuando las empresas empiezan a tender hacia una dimensión media y que prácticamente se nivela para todas las otras dimensiones. Naturalmente que las diferencias absolutas son muy distintas, pero significan una capacidad innovadora importante en las empresas pequeñas que les permite mantenerse dentro de una división de trabajo que es la que les posibilita el poder actuar competitivamente en mercados específicos y, por ello, todo apoyo a la hora de definir una política de investigación y promoción debe considerarse seriamente.

Inversión en
inmovilizado
y
Cartera de
valores

Puede también apreciarse cómo en la empresa pequeña casi un 50% de la suma de su balance lo dedica a las inversiones en inmovilizado propio, mientras que esta cifra se desplaza prácticamente a un 20% en las grandes empresas, las cuales a su vez, de forma paulatina, van incrementando su cartera de valores. Se puede apreciar de forma unívoca, en el cuadro señalado, cómo se van transformando los porcentajes de inversión en inmovilizado propio en porcentajes de inversión en cartera de valores como consecuencia de participaciones financieras en otras sociedades. Pero de todas maneras, la empresa

pequeña es la que tiene el mayor volumen inmovilizado de sus recursos y, es, a la que fundamentalmente un banco como el IKB dedica un interés especial en su actividad crediticia.

IV. Política de clases medias empresariales

En otras ocasiones hemos presentado dentro de estos Working Papers trabajos referentes a la estructuración de las empresas medias y, pequeñas. Se ha querido en este número facilitar los datos cuantitativos que nos han sido asequibles, datos que son, sobre todo veraces en cuanto su capacidad informativa, acerca la salvedad correspondiente al efecto de inflación en cuanto a su diferente graduación entre los dos países, de manera que obligue a reconsiderar cuales son las posibilidades que tienen nuestras empresas medias y pequeñas para dar una respuesta competitiva cara a los mercados europeos. Sería de gran interés conocer estas estructuras, tanto del proceso real, esto es, la estructura de costes, como también por lo que afecta a las estructuras financieras de nuestras empresas medias y pequeñas, para que a la hora de legislar y a la hora de tomar decisiones a nivel empresarial, se conociesen cuales son nuestras posibilidades, y como deberían modificarse las estructuras de cada uno de los factores de producción así como por lo que respecta a la importancia y estructuración de la actividad en la esfera financiera. Toda actuación que no se centre en un estudio y

Planteamiento
y consideración
de las
características
españolas

análisis objetivo que considere tanto la estructuración de los procesos económicos reales de las empresas y como la de los procesos financieros, puede llevar a distorsiones que no solamente no faciliten grados de competitividad suficientes en la industria media y pequeña, sino que a corto plazo, incluso la perjudique seriamente. Dada la importancia de la empresa media y pequeña, en nuestra actual estructura empresarial española, pero también en la estructura futura inmediata en la que debe de encontrar respuesta, necesariamente, el problema de ocupación y el problema de paro juvenil, así como el que la economía española pueda ser competitiva en el Mercado Común, debería dedicarse un esfuerzo, mucho más programático y mucho más coherente con el ordenamiento de una Economía Social de Mercado, a este sector de las empresas medias y pequeñas. Sólo con un fortalecimiento que sea compatible con el funcionamiento de una Economía de Mercado, de las empresas medias y pequeñas, pueden alcanzarse los dos objetivos fundamentales de nuestra actual problemática económica española: Alcanzar cotas de competitividad que creen empleo y que hagan una mejor utilización de los recursos disponibles y que, al propio tiempo, puedan servir de base para que en los próximos años puedan desarrollarse en nuestro país grandes empresas competitivas a nivel internacional.

PARTE SEGUNDA

Consideraciones en cuanto a los balances y cuentas de resultados de empresas industriales medias y pequeñas en 1979

INDUSTRIEKREDITBANK, Dusseldorf

Esta entidad bancaria presenta, junto a su propio balance, los datos actuales deducidos de una valoración de los balances de las empresas industriales que son clientes de la misma. Existe este año una desventaja frente a años previos, ya que aún no se ha terminado la fase de elaboración en procesamientos electrónicos de los análisis de balances, de manera que sólo se han podido valorar aproximadamente 600 balances. Por otro lado tenemos, sin embargo, la ventaja de que se ha producido una elaboración intensiva de los datos existentes de los balances y cuentas de resultados, mucho más amplia debido a la utilización de métodos superiores de los que se han dispuesto hasta ahora. Todos los balances se refieren a los años 1978 y 1979 y se ha intentado también, para algunos datos significativos, hacer una proyección para 1980. Del material de datos disponible pueden deducirse tendencias e interdependencias que son representativas y típicas para amplios sectores de las clases medias industriales y, por lo tanto, que pueden ser también de su interés.

Ventajas y desventajas del Informe presentado

Del cuadro número 1 puede deducirse cual es la amplitud de la muestra en la cual se basan estos datos. Se trata fundamentalmente de balances que en ambos años cubren aproximadamente 600 empresas, clientes del banco, y que corresponden a la industria transformadora con una suma de balances en 1979 de 26,4 miles millones de DM y un volumen de ventas de 40,4 mil millones de DM. Esto corresponde aproximadamente al volumen de ventas de la Siemens y Krupp conjuntamente.

Muestra y
consideraciones
coyunturales

La participación del capital propio en la suma del balance ha experimentado un retroceso en 1979. Este retroceso supone el paso al 32% con respecto al 33,5% en 1978. Sin embargo, a este dato hay que añadirle una serie de observaciones. En primer lugar, la parte de capital propio de nuestras empresas clientes se encuentra por encima de la media del resto de la industria, dato que es conocido por una extrapolación de los cierres empresariales publicados por el Banco Emisor Alemán. El Banco Emisor Alemán delimita, sin embargo, de otra manera el cálculo de la participación del capital propio a la que es costumbre en este banco. Nosotros consideramos como medios propios aquel capital que constituye capital de garantía, esto es, por ejemplo, las participaciones ocultas y préstamos de aquellos socios con responsabilidad limitada, mientras que el Banco Emisor incluye estas partidas en las obligaciones empresariales. Los datos más recientes remitidos por el Banco Emisor tienen validez

Publicación del
Capital propio y
Suma del Balance

para 1977. Y en estos cálculos llegaba el banco emisor a un porcentaje de capital propio del 25,9% con respecto a la suma del balance depurada.

Si consideramos ahora el retroceso en la participación de capital propio durante 1979. Esta oscilación no debe valorarse excesivamente. Ya que dependen de una fuerte elevación del patrimonio circulante, lo cual se ha debido a condiciones coyunturales (alrededor del 15%) y de las obligaciones a plazo medio y corto (alrededor del 18,6%). Con ello lo que se tiene es un incremento de la suma del balance coyunturalmente. La base de referencia para el capital propio puede considerarse que es relativamente demasiado elevada. Sería mejor medir el capital propio en porcentajes sobre el patrimonio inmovilizado. Dentro de este planteamiento el capital propio se encuentra, aproximadamente, a un nivel del 78% del patrimonio inmovilizado. Lo que puede considerarse que constituye una relación financiera media muy satisfactoria.

En cuanto a la cuenta de resultados se ha de considerar que el resultado empresarial es, como media, alto. Esta cifra se entiende, naturalmente, después de amortizaciones, pero antes de los pagos por intereses. El resultado empresarial se incrementó en el 25,5% frente a un incremento de las aportaciones totales de solamente 11,6%. Si se consideran los gastos brutos de intereses, el resultado empresarial se ha incrementado del 4,1% sobre el valor total de la actividad de la empresa, en el año 1978, al

En torno al
capital propio

Consideraciones
sobre la cuenta
de resultados

4,7% en el año 1979. Esta mejora es consecuencia de la mejor utilización de las capacidades manteniéndose, al mismo tiempo, unos incrementos salariales relativamente prudentes. El margen de beneficios empresariales se ha mantenido, consecuentemente, dentro del marco en el cual lo situamos proyectivamente el año pasado. Es interesante observar que el superávit anual antes de impuestos se ha incrementado relativamente poco, esto es, aproximadamente en el 6,4%. Esto se debe, fundamentalmente, a que en el año en que se mejoran los resultados se hacen con gran frecuencia, asignaciones al fondo de vejez y se planifican gastos extraordinarios de cierta cuantía. En esto se diferencian las empresas medias y pequeñas muy poco de las actuaciones de las grandes empresas industriales.

Si se comparan los resultados obtenidos en el año 1979 con el año precedente, tal como se ha expuesto en el cuadro número 2, puede apreciarse, de una forma muy clara, la mejora de la situación de beneficios, así como el que todavía no se ha conseguido alcanzar la cifra de rendimientos de los períodos previos a los años con resultados bajos que se iniciaron en 1.973. Por lo que afecta al año 1980 no se considera como muy probable un incremento adicional del margen de beneficios, pero tampoco contamos con que pueda plantearse un retroceso en los resultados. Y esto puede, incluso, tener validez a pesar del debilitamiento coyuntural que se aprecia en estos momentos. Si partimos de una serie de premisas plausibles sobre la evolución de la producción, de los precios de adquisición

de los factores de producción, de los precios de ventas, de los salarios, etc., podemos llegar a la conclusión, después de amplios y detallados cálculos, de que para el año 1980 pueden estimarse las magnitudes de resultados idénticas a las de 1.979. Es conocido que muchas de las empresas de tipo medio y pequeño, en sus planificaciones se orientan mucho más a los beneficios obtenidos (históricos) que a cualquier otra expectativa de beneficios futura. Y en el caso de que se realice nuestra proyección puede deducirse la existencia de un elemento estabilizador en la futura evolución coyuntural.

Hemos intentado, en la medida en que es posible para el momento en que presentamos estos resultados, obtener información sobre si la evolución de las empresas medias y pequeñas permiten apreciar diferencias sustanciales en cuanto a la evolución de las grandes empresas. En el cuadro 3 se han publicado algunas informaciones a este respecto. A efectos de comparación hemos dispuesto de datos sobre los volúmenes de ventas y sobre los resultados anuales de 122 grandes empresas industriales. Todas estas empresas en su conjunto alcanzaron en 1.979 un volumen de ventas de 466 miles de millones de DM. El volumen de ventas medio fué por empresa de 3,8 miles de millones de DM, lo que da una apreciación muy clara de que se trata aquí de otra categoría totalmente diferente, a la de las 619 empresas clientes del banco a las que puede asignarse un volumen de ventas medio por empresa de 65 millones de DM

Comparación de la cifra "volumen de ventas" según la dimensión empresarial

en 1.979. Por ello, la dimensión empresarial es, por lo tanto, muy diferenciada. Hemos considerado también a la hora de comparar los grupos de empresas, el considerar, a ser posible, sólo aquellas grandes empresas que puedan compararse por su pertenencia a sectores industriales muy concretos que afectan también a las empresas que son clientes de este banco. La minería y las petrolíferas no se han considerado, por ejemplo, entre las grandes empresas que hemos seleccionado. El cálculo da un incremento en el volumen de ventas para 1.979 frente a 1.978 en las grandes empresas del 10,1%, en las empresas clientes del banco este incremento es del 10,3%, esto es, casi semejante. Igualmente, el superávit anual, antes de impuestos, no es, con el 5,3% del volumen de ventas para las empresas medias y pequeñas, muy diferente al que han obtenido las grandes empresas para las que hemos podido deducir un rendimiento del 5,1%. La consecuencia de esta comparación es, por un lado, positiva. Las empresas medias y pequeñas han podido mantener el ritmo tanto en la evolución del volumen de ventas como por lo que respecta a los márgenes de beneficios con referencia a las grandes empresas. Pero también pueden formularse las consecuencias obtenidas de forma crítica. Normalmente, las empresas de tipo medio, crecen de forma más rápida y ganan relativamente más que las grandes empresas. Y esta afirmación puede apoyarse en la comparación expuesta en el cuadro número 3, aunque ello sea de forma condicionada. Por lo tanto, nos hemos visto obligados a hacer un estudio, más detallado en cuanto a las diferencias en la estructura fi-



nanciera y en el cálculo de resultados entre las diferentes dimensiones empresariales en base de los datos disponibles.

En el cuadro número 4 hemos intentado obtener información adicional sobre la dinámica de desarrollo en la estructura de resultados de las diferentes dimensiones empresariales. Hemos dividido las 619 empresas industriales, clientes de este banco, en 8 grupos de dimensión empresarial, tomando como criterio el volumen de sus aportaciones o volumen de actividades en el año 1.970. De la primera línea del cuadro mencionado puede deducirse cómo se distribuye el número de empresas en cada una de estas 8 clases o grupos. El incremento del volumen de la actividad empresarial frente al año precedente señala un marco de referencia conocido ya de las investigaciones anteriores: Las empresas más pequeñas son las que presentan las mayores tasas de crecimiento. En los otros grupos de dimensiones establecidos las tasas de crecimiento no se diferencian de forma notable. Sin embargo, es notable el que las empresas relativamente grandes con más de 200 millones de DM de actividad económica, y que según investigaciones anteriores se encontraban al final de la escala de crecimiento, pueden presentar este año tasas de crecimiento superiores a la media. Naturalmente que esta apreciación actual puede ser ocasional. Y ello debido a que el número de balances sobre el que se ha podido realizar este año la investigación es relativamente pequeño. Puede también haber jugado un papel importante las diferentes influencias secto-

Tasas de crecimiento
del volumen de
actividad y factores
determinantes

riales. Pero lo que no es improbable, es el hecho de que en 1.979 las diferentes dimensiones empresariales hayan condicionado fundamentalmente los incrementos de ventas y de resultados. Se ha de considerar el hecho de que desde comienzos del último año han tenido lugar oscilaciones de precios más acentuadas, debidas, por un lado, a la adquisición de los factores de producción, fundamentalmente en los que no sólo influyó el precio del petróleo (el índice de los precios de importación creció en un 13%) y, por otro lado, a las ventas (el precio de los productos de producción en el mercado interior fué como media un 5% superior al año precedente y ello dentro de una tendencia creciente en el transcurso del año).

Parece ser que la transferencia de los incrementos en los costes de materiales a los precios de ventas ha sido relativamente más asequible a las empresas pequeñas y a las grandes que a las empresas de tipo medio, ya que el grado de competitividad en los mercados es muy diferente. Generalmente las pequeñas empresas son especialistas, sin que soporten una clara competencia, las grandes empresas tienen frecuentemente un alto grado de participación en los mercados. Por lo tanto, ambos grupos de empresas pueden disponer de una zona de juego relativamente amplia para la configuración de sus precios, mientras que por el otro lado, las empresas de tipo medio, esto es, las conocidas como "las grandes pequeñas", tropiezan en sus mercados con una competencia muy significativa haciendoseles la vida bastante difícil entre ellas sobre todo cuando entre sus clientes se encuentran poderosas empresas grandes.

También puede apreciarse en el análisis de los resultados empresariales y en los superávits anuales en relación con el volumen total de la actividad empresarial, esto es, en el margen de beneficios, la deducción de una estructura en forma de U: Las empresas pequeñas y las empresas muy grandes consiguen alcanzar los mayores resultados, y las empresas de tipo medio son las que obtienen los resultados más bajos. Y esto parece tener un motivo básico, sobre todo por lo que afecta a las grandes empresas y que no se da todos los años, y es el hecho de que, puede apreciarse que en comparación con los años precedentes se han mantenido relativamente baja la participación de los costes de material dentro de este grupo de dimensión empresarial. Esto puede deberse al hecho de que se hayan utilizado los almacenes valorados a precios bajos, provenientes de períodos en los que los precios de compra fueron más reducidos. En las empresas de tipo medio no puede darse frecuentemente esta situación, debido a que la compra para almacenes, como previsión a unos incrementos de precios en las compras, no es posible debido a que tienen fuertes limitaciones financieras.

Este mismo cuadro mencionado reproduce el conocido marco en el que conforme se va incrementando la dimensión empresarial se ve disminuida la participación de los costes de personal manteniéndose, al propio tiempo, incrementos relativos en el gasto de los costes de

Pago de intereses
y
Resultado empresarial

material. Regularmente las empresas pequeñas poseen un mayor valor añadido y una mayor profundización en la fabricación que las empresas grandes. Es de gran interés observar, en el cuadro mencionado, la estructura de los gastos por intereses. Las empresas muy pequeñas tienen que utilizar el 2% del volumen de su actividad total en el pago de intereses, y esta relación se ve disminuida de forma constante hasta alcanzar el 1,5 en las mayores empresas que se han considerado en el cálculo. Pero, sobre todo, se ha de observar que el mayor gasto en intereses, tal como se puede apreciar en la comparación con los resultados empresariales, no se encuentra, sin más, vinculado a la situación de unos resultados empresariales más bajos; más bien pudiera decirse que sucede lo contrario.

Inversiones
materiales y
grado de endeudamiento

Debe de dedicarse una atención fundamental también a la clarificación de las cotas de inversión, esto es, las inversiones materiales medidas con respecto al volumen de ventas. Nuevamente los valores de las empresas más pequeñas y los de las más grandes se encuentran sobre la media. Esta media se encuentra en un 4,7% (la media del conjunto de la industria según IFO es del 4,3%). Las empresas con menos de 5 millones de DM de actividad empresarial, invirtieron en 1.979 no menos del 9,9% del volumen de ventas. En la siguiente categoría de dimensión empresarial se sitúa esta cifra en el 5,3% y, en aquellas empresas con más de 500 millones de DM de actividad empresarial, esta cifra alcanzó el 5,1%. Por el contrario, los

"grandes pequeños" que se encuentran entre 20 y 50 millones de DM de volumen de ventas se acercó a la cifra del 4%, por lo que se situaban sensiblemente por debajo de la media; así mismo, las empresas en la dimensión de 50 a 100 millones de DM de actividad se encuentran también en esta dimensión. Seguramente que no es ninguna casualidad que el grado de endeudamiento, al menos para aquellos grupos de dimensión empresarial que se encuentran en cuanto a la actividad anual entre 20 y 50 millones de DM, el que se sitúe muy por encima de la media. El endeudamiento efectivo, medido en el cash-flow, es, en esta dimensión, muy importante y, consiguientemente es atractiva la posibilidad de un endeudamiento adicional.

Se llega a la conclusión de que la categoría de empresas que se pueden situar entre las grandes pequeñas llaman la atención especialmente del responsable de la política económica, de manera que tanto en las grandes empresas como también los sindicatos deben de recomendárseles de que no desborden las exigencias tanto en cuanto a impuestos como en cuanto a la presión sobre los resultados y la presión salarial de forma innecesaria.

En el cuadro número 5 se han determinado una serie de cifras referentes a las estructuras de balance que caracterizan a las diferentes dimensiones empresariales. En primer lugar, presenta el cuadro mencionado la fuerte intensidad de capital en las empresas muy pe-

quenas; especialmente la participación de las instalaciones en el inmovilizado con respecto a la suma del balance se encuentra muy por encima de la media. En la siguiente categoría de empresas disminuye la participación del inmovilizado de forma continuada (con excepción de las empresas muy grandes). Por ello, puede afirmarse que no es ninguna casualidad que la participación de los préstamos concedidos a largo plazo con respecto a la suma de balances se encuentren así mismo en una situación inversa a la dimensión empresarial. Este banco contribuye en las empresas con una capacidad productiva anual de 5 millones de DM con el 16,3% de la suma de los balances y, esta participación disminuye hasta el 3,8% en las empresas situadas en la segunda categoría en cuanto a su dimensión (las empresas con más de 500 millones de DM de producción deben excluirse). De ello se deduce que el banco en cuanto a la financiación de las inversiones de inmovilizado en empresas medias y pequeñas, realiza una contribución muy positiva. En cuanto a los importes absolutos de crédito son, naturalmente, mucho más grandes en las empresas más grandes. Así, por ejemplo, nuestro compromiso en las empresas más pequeñas se encuentra como media en 350.000 DM, en las categorías de las empresas con 200/500 millones de DM de actividad, por el contrario, en una media de unos 8 millones de DM. Pero es que además tiene que añadirse el que junto a la financiación de nuestro banco participan otros institutos bancarios, mientras que en las empresas más pequeñas frecuentemente somos los únicos finan-

Préstamos y
Dimensión
empresarial

cieros. Además, poseen una importancia creciente las provisiones de vejez según se van incrementando las dimensiones empresariales.

Pueden también detectarse diferencias substanciales en cuanto a las inversiones financieras, esto es, en primer lugar, en cuanto a las participaciones; pero también posee una importancia muy considerable el exigible a largo plazo. Por un lado, se ha de retener, que el proceso de inversión, según se incrementa la dimensión empresarial, se desplaza notablemente de inversiones en terrenos y edificios hacia inversiones en participaciones. Y, a este respecto, debe de considerarse también las inversiones en el extranjero. Por otro lado, puede también observarse que las inversiones financieras, esto es, las participaciones y los préstamos a largo plazo, en 1.979, precisamente en las empresas medias, esto es, en las denominadas "grandes pequeñas", se ha incrementado de forma más acentuada que la suma del balance y, al mismo tiempo, de forma mucho más importante que las propias inversiones en inmovilizado. Pudiera ser, que la actividad inversora comienza a desplazarse incluso también en las empresas relativamente pequeñas hacia el extranjero. Si se mantiene esta evolución, y hay argumentos que parecen confirmarla, nos encontramos ante una reestructuración muy considerable y que puede también tener consecuencias para nuestra propia actividad bancaria.

(x) Queremos agradecer al Industriekreditbank la autorización para esta publicación y, en especial al Director del Departamento de Estudios Económicos Dr. Cassier

CUADRO 1

EVOLUCION DE LOS BALANCES Y CUENTAS DE RESULTADOS DE 619 EMPRESAS INDUSTRIALES CLIENTES DEL IKB 1978/79

	1978	1979	+/- (%)
BALANCE (EN MILL.DM)			
Patrimonio Circulante	13.501,6	15.527,2	+ 15,0
Patrimonio Inmovilizado	7.202,4	7.550,6	
Inversiones Financieras	2.959,4	3.302,1	
Obligaciones a plazo medio y largo	9.248,7	10.972,4	+ 18,6
Obligaciones a largo plazo	6.478,2	6.965,4	
Capital Propio (1)	7.936,5	8.442,1	
Suma del balance (2)	23.663,4	26.379,9	+ 11,5
Capital propio (1) (% de la suma del Balance) (2)	33,5	32,0	
Capital propio (1) (% sobre inmovilizado)	78,1	77,8	
Cuenta de resultados (en Mill. DM)			
Volumen neto de ventas	36.610,7	40.378,5	+ 10,3
Producción empresarial	36.911,5	41.198,2	+ 11,6
Resultados empresariales	2.016,3	2.530,7	+ 25,5
Gastos brutos en intereses	509,0	578,0	+ 13,5
Resultados empresariales después de intereses	1.507,0	1.952,7	
Resultados empresariales (% sobre la producción empresarial)	4,1	4,7	
Superávit anual (3) antes de impuestos	2.013,2	2.141,2	+ 6,4
Superávit (% sobre el volumen de ventas neto)	5,5	5,3	

(1) Incluyendo participaciones ocultas, empréstitos, préstamos de socios con responsabilidad limitada y posiciones especiales en cuanto a reservas

(2) Para poder sanear cuentas de capital negativas

(3) Antes de distribución de beneficios entre los socios

Cuadro 2

Rentabilidades (1) de las empresas industriales medianas
(empresas clientes del IKE)

Años	Número de empresas	Rentabilidad
1968	1.537	5,6
1969	1.537	6,0
1970	1.537	5,3
1971	1.537	5,0
1971	1.840	5,2
1972	1.840	5,2
1973	1.840	4,1
1974	1.840	3,5
1974	2.351	3,6
1975	2.351	3,7
1975	2.133	3,5
1976	2.133	4,4
1976	1.010	4,3
1977	1.010	4,2
1977	1.508	4,3
1978	1.508	4,2
1978	619	4,1
1979	619	4,7
1980 s)	-	4,6 hasta 4,8

(1) Resultados empresariales después de amortizaciones e intereses (% sobre el valor de la producción empresarial)

(s) Valor estimado

Cuadro 3

Comparación entre las empresas clientes del IKB y las grandes
empresas industriales

	Grandes empresas	Empresas clientes IKB
Número de empresas	122	619
Volumen de ventas 1979 (1.000 Mill. DM)	466,0	40,4
Volumen de ventas por empresa (Mill. DM)	3.820	65
Incremento del volumen de ventas 1979 frente a 1978 (%)	+ 10,1	+ 10,3
Superávit anual antes de impuestos (% sobre el volumen de ventas 1979	5,1	5,3
1978	5,1	5,5

Cuadro 4

Diferencias de la estructura de costes y de resultados así como de la actividad inversora la dimensión empresarial

Posición	Valor del Producto empresarial en mill. B.							
	hasta 5	5-10	10-20	20-50	50-100	100-200	200-500	500-1000
Número de empresas	70	91	113	131	99	40	27	12
Incremento de la aportación empresarial en comparación con 1970 (%)	+15.0	+9.9	+11.6	+10.1	+11.6	+10.6	+12.7	+11.8
En % del valor de la producción:								
Gastos de personal	37,1	35,9	33,7	33,0	30,4	32,8	29,4	29,2
Costes de material	35,9	38,3	41,6	43,7	47,3	44,9	46,9	43,8
Gastos por intereses	2,0	1,0	1,7	1,7	1,6	1,5	1,3	1,1
Resultado empresarial (después de amortizaciones e intereses)	7,0	4,5	5,5	3,5	4,1	3,2	4,9	6,6
Resultados (% sobre el resultado bruto)	17,2	13,1	15,3	12,0	13,9	11,2	13,9	15,7
Grado de endeudamiento(1)	1,5	1,6	1,2	2,0	1,4	1,6	1,5	0,9
Cuota de inversión	9,9	5,3	4,7	4,0	4,3	4,3	4,4	5,1

1) Se trata de las obligaciones a plazo corto, a medio y largo deduciendo el 50 % de las reservas en fondos de vejez, así como deduciendo los medios empresariales y otros exigibles y el 50% de la existencia de mercancías: resultado empresarial antes de amortizaciones más resultados financieros .

Cuadro 5

Diferencias en la estructura financiera entre las diferentes dimensiones empresariales (1979)

Posición	Valor de la Producción empresarial en Mill. DM							
	nasta 5	5-10	10-20	20-50	50-100	100-200	200-500	500-1000
Número de empresas	76	91	113	161	99	40	27	12
En % de la suma del del Balance depurada (1):								
Inmovilizado	47,5	40,3	34,1	32,2	29,3	27,7	24,4	28,4
Inversiones financieras	3,2	4,0	4,6	10,3	10,5	11,2	12,5	18,1
Patrimonio inmovilizado en su conjunto	50,7	44,3	38,7	42,5	39,8	38,9	36,9	46,5
Préstamos del IKB	16,3	11,5	9,2	8,5	7,4	5,9	3,8	0,6
Reservas para fondos de vejez y caja de apoyo social	1,6	3,6	5,0	9,6	9,8	10,9	11,1	14,8
Capital propio (2)	34,8	32,5	33,4	29,1	32,3	32,2	26,8	37,4

(1) Depurado de las cuentas de capital negativas

(2) Sin considerar las cuentas de capital negativa, incluyendo las participaciones ocultas, préstamos de socios que no tienen responsabilidad y posiciones especiales con respecto a la parte correspondiente en las previsiones.

WORKING PAPERS PUBLICADOS

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
1	S. GARCIA ECHEVARRIA	Instituto Internacional de Empresa (b)	18.3.1976
2	E. DURR	Condiciones y premisas de funcionamiento de una economía social de mercado(b)	23.9.1976
3	S. GARCIA ECHEVARRIA	Análisis de la experiencia alemana, en torno a la co-gestión empresarial (b)	12.11.1976
4	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial: Alternativas y posibilidades para un medio en cambio (a)	10.12.1976
5	S. GARCIA ECHEVARRIA	Beneficio, autofinanciación y cogestión empresarial (a)	25.4.1977
6.	F. VOIGT	La cogestión como elemento fundamental de la Economía Social de Mercado (b)	Mayo 1977
7.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial en España e inversión extranjera (b)	Mayo 1977
8.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Ilusión monetaria, beneficios ficticios y Economía de la Empresa (b)	Junio 1977
9.	H. SCHMIDT	La Ley Constitucional de la Explotación en la República Federal de Alemania (b)	Junio 1977
10.	W. KRELLE	Medidas y planes para una distribución patrimonial más equilibrada en la República Federal de Alemania (b)	Junio 1977
11.	E. DURR	Las diferentes concepciones de Política Económica en la Comunidad Económica Europea (a)	Junio 1977
12.	E. DURR	Importancia de la Política Coyuntural para el mantenimiento de la Economía Social de Mercado (b)	Sept. 1977

(a) Agotado

(b) Hay existencias

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
13	F. VOIGT	El modelo yugoslavo de orden económico y empresarial (b)	Sep. 1977
14.	E. DURR	Aspectos fundamentales e institucionales de una Economía Social de Mercado (b)	Oct. 1977
15.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial en un orden de Economía Social de Mercado: su instrumentación y funcionamiento (b)	Nov. 1977
16.	S. GARCIA ECHEVARRIA	El Balance Social en la gestión empresarial (b)	Enero 1978
17.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Economía Social de Mercado: Actividad privada y pública (b)	Abril 1978
18.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Problemas de la moderna dirección de empresas (b)	Mayo 1978
19.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Marco ideológico de la reforma de la Empresa: La Economía Social de Mercado (b)	Mayo 1978
20.	E. DURR	Política coyuntural y monetaria de Economía Social de Mercado (a)	Junio 1978
21.	CH. WATRIN	Alternativas de orden económico y de sociedad (b)	Julio 1978
22.	E. DURR	Política de crecimiento en una Economía Social de Mercado (b)	Julio 1978
23.	E. DURR	La Economía Social de Mercado como aportación a un nuevo orden económico mundial (b)	Julio 1978
24.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política de clases medias empresariales (b)	Agosto 1978
25.	S. GARCIA ECHEVARRIA	La empresa ante el paro juvenil (b)	Sept. 1978

- (a) Agotado
 (b) Hay existencias

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
26 27	S. GARCIA ECHEVARRIA	Economía Social de Mercado Análisis crítico de la planificación económica (b)	Oct. 1978
28.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de actividades Cátedra de Política Econó mica de la Empresa (b)	Sept. 1978
29.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Mercado de Trabajo en una Economía Social de Merca do (b)	Nov. 1978
30.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política de Clases Medias Empresariales (b)	Febr. 1979
31.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social en los paí ses del mercado común (b)	Febr. 1979
32.	S. GARCIA ECHEVARRIA	El estatuto de la empresa	Marzo 1979
33.	E. DURR	La actuación del estado en una economía de mercado (b)	Abril 1979
34.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Poder en la empresa (b)	Mayo 1979
35.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Condiciones para el funcio namiento de la actividad empresarial en un orden de Economía Social de Mercado: Consideraciones sobre la si tuación española (b)	Marzo 1979
36.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Universidad y realidad em presarial en una sociedad pluralista (b)	Mayo 1979
37.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Problemas actuales de la Po lítica Económica y Empesa rial Española (b)	Julio 1979
37.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Die aktuellen Probleme der spanischen Wirtschaftsund Unternehmenspolitik (b)	Julio 1979
38.	E. DURR	Política de crecimiento me diante intervencionismo o mediante una política de or den económico (b)	Sept. 1979
39.	CH. WATRIN	El desarrollo de los princi pios de la Economía Social de Mercado	

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
40	S.GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de Actividades	Dic. 1979
41	E. DURR	Dictamen del Grupo Internacional de Economía Social de Mercado sobre la problemática de los planes económicos cuantitativos.	Ene.1980
42	GUIDO BRUNNER	El ahorro energético como motor del crecimiento económico.	Feb.1980
43	S.GARCIA ECHEVARRIA	Incidencia de la Política Económica en la planificación y gestión empresarial.	Mar.1980
44	S.GARCIA ECHEVARRIA	El Balance Social en el marco de la Sociedad	Abr.1980
45	MEINOLF DIERKES S.GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social en la Banca	Jun.1980
46	S.GARCIA ECHEVARRIA	La empresa media y pequeña: su localización en la política económica y de Sociedad.	Jun.1980
47	H. GUNTHER MEISSNER	Tendencias actuales del Marketing Internacional	Jul.1980
48	CHRISTIAN WATRIN	Economía de Mercado	Agt.1980
49	S.GARCIA ECHEVARRIA	La productividad como magnitud de medida de los procesos económicos.	Sep.1980
50	S.GARCIA ECHEVARRIA	Situación actual de la Economía Española	Oct.1980
51	S.GARCIA ECHEVARRIA	Problemas que se plantean en España para la introducción de una Economía Social de Mercado.	Nov.1980
52	S.GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de Actividades	Dic.1980
53	S.GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social y Sociedad (El Balance social como elemento integrante en una Economía Social de Mercado).	Ene.1981

