

CARACTERIZACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS. UN ANÁLISIS COMPARADO ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL

Silverio Alarcón y Ramón Alonso

Universidad Politécnica de Madrid

Departamento de Economía y Ciencias Sociales Agrarias

ETSI Agrónomos

Ciudad Universitaria, s/n

28040 Madrid

silverio.alarcon@upm.es



Colóquio Ibérico de Estudos Rurais
Cultura, Inovação e Território

Coloquio Ibérico de Estudios Rurales
Cultura, Innovación y Territorio

Coimbra, Portugal

Outubro / Octubre 23-25, 2008

Trabajo presentado en el VII CIER “Cultura, Innovación y Territorio”

RESUMEN

A partir de las bases de datos de las Centrales de Balances de los Bancos de España y Portugal se realiza un estudio sobre las características de la información contable de las empresas de alimentación, bebidas y tabaco de ambos países en el periodo 1991-2006. Después de analizar la distinta composición de las muestras en cuanto a número de empresas y tamaños, se profundiza en aspectos como productividad del trabajo, estructura del activo, fuentes de financiación y cuenta de pérdidas y ganancias, así como su evolución en el periodo considerado.

Los resultados muestran que hay tendencias comunes a ambos países en el periodo de estudio: aumento del peso de los activos fijos intangibles, disminución de las deudas a corto plazo y aumento de las deudas a largo plazo. Se detecta, asimismo, que las empresas de mayor tamaño son más productivas, más rentables y presentan un mejor acceso a la financiación bancaria a largo plazo y mayor acumulación de ahorro.

Palabras clave: empresas de alimentación y bebidas, información contable

1. Introducción

El análisis comparado de la información contable de las empresas es de vital importancia para diagnosticar la situación de un sector y para identificar problemas y definir estrategias. A pesar de que actualmente existen algunas bases de datos de fácil acceso a esta información, no son frecuentes este tipo de estudios. En este sentido, el objetivo de este trabajo es precisamente realizar una caracterización de las empresas agroalimentarias de España y Portugal en el periodo 1991-2006 a partir de los documentos contables que las empresas presentan voluntariamente a sus respectivos bancos centrales.

La información utilizada se ha tomado de la base de datos BACH (Bank for the Accounts of Companies Harmonised) que contiene información contable armonizada de las empresas no financieras de 11 países europeos, Japón y Estados Unidos. La armonización contable, sin embargo, no es total, y la guía de uso de la base de datos (Comisión Europea, 2006) manifiesta en repetidas ocasiones que las comparaciones entre países se deben realizar comentando tendencias pues la comparación de niveles podría llevar a errores. Este es el enfoque principal en este trabajo. Es decir, se presenta la información del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias del año 2006 (para las empresas agroalimentarias de España y Portugal) pero la herramienta de análisis básica son los gráficos que muestran las tendencias de las partidas contables en el periodo 1991-2006.

Para estudiar las empresas agroalimentarias, se ha tomado información de las empresas incluidas en la clase DA, manufacturas de alimentos, bebidas y tabacos. BACH cubre gran parte de la actividad económica de la industria agroalimentaria. En concreto, en España la cobertura (número de empleados de la muestra entre número de empleados totales del Directorio de Empresas del INE) supera hasta el año 2000 el 20% y en 2006 es del 14%. En Portugal la cobertura (ingresos de explotación de las empresas de la muestra sobre el total del sector) es más amplia y supera todos los años el 50%, alcanzándose el máximo en 2006 con un 86,4%. Aunque el grado de cobertura de las muestras no es comparable entre ambos países porque se definen a partir de variables distintas, las diferencias son tan grandes que sí puede afirmarse que la representatividad de la industria agroalimentaria portuguesa en BACH es superior a la española. La información contable para cada sector de actividad también se proporciona por estratos de tamaño: empresas pequeñas (hasta 10 millones de euros de volumen de negocio), medianas (entre 10 y 50 millones) y grandes (por encima de 50 millones).

Los aspectos que se abordan en este estudio son los siguientes: primero se comentan los tamaños medios de las empresas y las productividades del trabajo. A continuación se trata la estructura del activo, del pasivo y de la cuenta de pérdidas y ganancias. En el último apartado de conclusiones se sintetizan los principales resultados.

2. Trabajo y productividad del trabajo

El tamaño medio de las empresas en la muestra es superior en España, tanto en número de empleados como en activos o en ingresos de explotación. Las empresas de alimentación y bebidas españolas en la muestra de la Central de Balances presentan de media un número de empleados superior a 150 y una facturación superior a 50 millones de euros por empresa en los últimos 2 años (2005 y 2006). Las portuguesas rondan valores en torno a 60 empleados y 10 millones de facturación (2001 a 2005). Claramente la composición de las muestras de ambos países es muy diferente.

Por este motivo, las productividades parciales del trabajo (valor añadido/empleado) son también muy distintas. En ambos países, sin embargo, se aprecia una constante tendencia creciente en el periodo de estudio considerado (Figura 1.a). La tasa de crecimiento anual del valor añadido por trabajador es del 5,32% en las empresas españolas y de 5,55% en las portuguesas.

A continuación se comparan las empresas de alimentación y bebidas en España y Portugal por submuestras de tamaños, y de esta forma se gana en homogeneidad. Las empresas grandes (más de 50 millones de euros de facturación) en la muestra son unas 60 en España a partir del año 2000 aunque en 2006 disminuye hasta 46. En este último año tienen de media más 300 millones de euros anuales de ingresos de explotación y una plantilla superior a los 800 trabajadores. La productividad del trabajo está en los últimos años entre 80.000 y 90.000 euros de valor añadido por trabajador. Los datos para Portugal en este estrato indican que hay menos empresas, de menor tamaño (por debajo de 140 millones de euros anuales de ingreso y con plantillas medias por debajo de los 500 trabajadores a partir del 2000) y con productividades algo inferiores (el máximo son 70.230 euros de VA/trabajador en 2003). La tasa de crecimiento del valor añadido por empleado es superior al 5% anual en las empresas agroalimentarias grandes de ambos países (Figura 1.b).

El número de empresas medianas (entre 10 y 50 millones de euros de facturación) españolas en la muestra oscila entre un máximo de 157 en 1996 y un mínimo de 85 en 2006. La facturación media en los últimos años está en el entorno de 25 millones de euros. El número medio de empleados se

sitúa por debajo de los 100 trabajadores en los últimos años. La productividad se aproxima a los 50.000 euros de valor añadido por empleado. En Portugal el número de empresas medianas en la muestra de la Central de Balances ha aumentado de forma continuada desde 76 en 1991 hasta 153 en 2006. La facturación es algo inferior a la de las empresas españolas, en torno a 20 millones de euros anuales pero la mano de obra media empleada es superior, por encima de los 100 trabajadores. La productividad media es algo superior a los 30.000 euros de valor añadido por trabajador. La tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo es menor en las empresas medianas que en las grandes, inferiores al 3%. Si se comparan las pendientes de Figura 1.b con 1.c, se puede ver que las pendientes en esta última son menores.

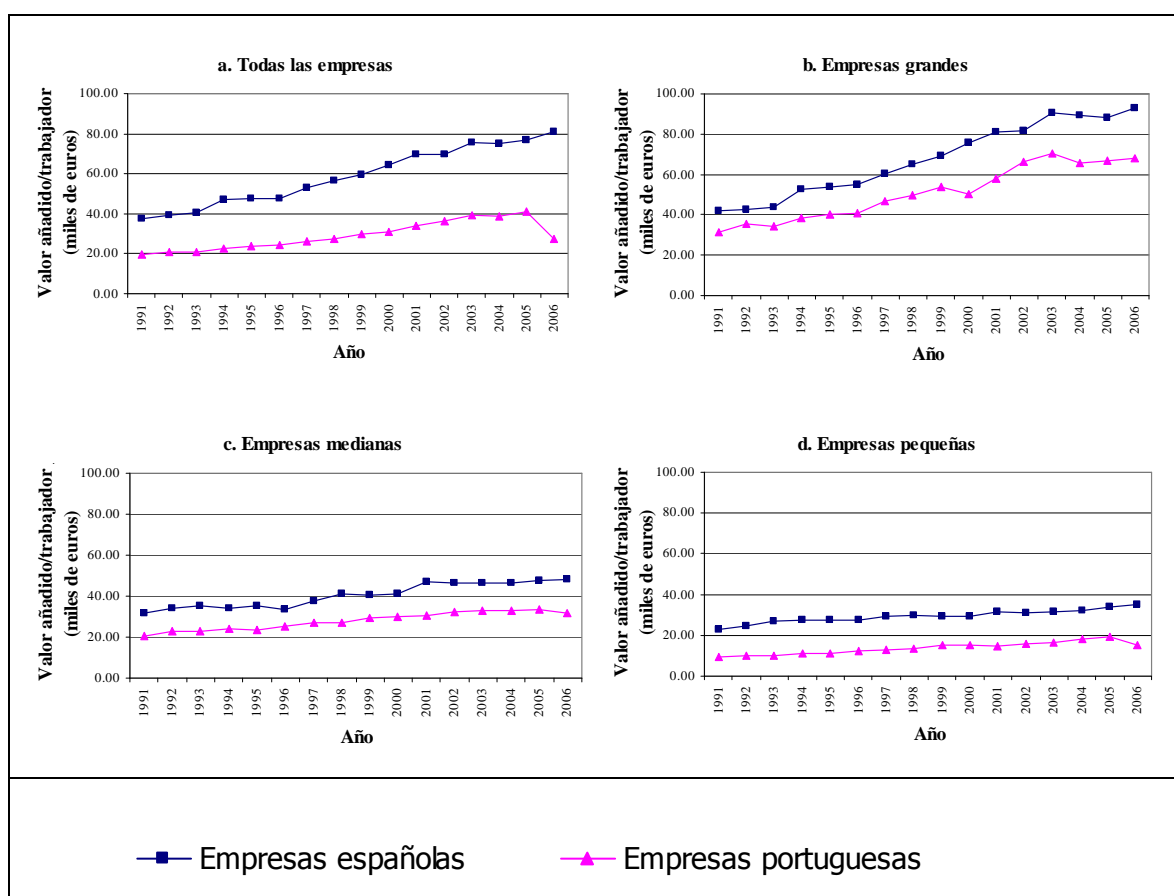


Figura 1. Evolución de la productividad del trabajo en las empresas agroalimentarias
(Fuente: Base de datos BACH, Comisión Europea.)

En la muestra española, el número de empresas pequeñas (menos de 10 millones de euros de facturación) es el más elevado de los tres estratos: hasta el año 2000 había en la muestra española más de 300 empresas, de 2001 a 2005 entre 200 y 300, y en 2006 hay 179. La facturación media es algo inferior a los 4 millones de euros y el número de empleados se sitúa entre 25 y 30 en los últimos años. La productividad del trabajo está entre 30.000 y 35.000 euros de valor añadido por trabajador. En Portugal el número de empresas en este estrato está muy por encima de las

existentes en la muestra española. Entre 2000 y 2005 el número estaba entre 500 y 600 empresas pero el año 2006 se incremento hasta casi 5.000 empresas. Esto ha hecho que el tamaño medio disminuyera considerablemente, pasando de unos 2 millones de euros de facturación y casi 27 trabajadores por empresa en 2005 a 640.000 euros y 11 trabajadores en 2006. Sin embargo el descenso en la productividad no ha sido tan drástico, de unos 19.000 euros en 2005 a 15.000 en 2006. En cualquier caso, como se aprecia al observar las pendientes de la Figura 1.d, las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo en las pequeñas empresas agroalimentarias son similares a las de las empresas medianas y están por debajo de las que presentan las grandes.

La conclusión de este apartado sería que las empresas españolas de alimentación y bebidas son de mayor tamaño que las portuguesas, están más capitalizadas y presentan mayores productividades parciales del trabajo. Además, tanto en España como en Portugal, la tasa de crecimiento de la productividad parcial del trabajo es mayor en las empresas grandes que en las medianas y pequeñas.

3. Estructura del activo

En este apartado y en el siguiente se señalan las características principales de los balances medios de 2006 de las empresas agroalimentarias españolas y portuguesas, que se exponen en la Tabla 1, y además se comentan las evoluciones de sus principales partidas en el periodo 1991-2006 a partir de las Figuras 2 y 3.

Empezando por los activos fijos intangibles, la representación de la Figura 2.a muestra una tendencia creciente. En las empresas agroalimentarias españolas se pasa de un porcentaje del 1,1% del activo total en 1991 a un 3,99% en 2006 (Cuadro 1), siendo el máximo 7,07% en 2000. En las portuguesas esta tendencia creciente del peso de los activos fijos intangibles es incluso más acusada y continuada que en España. Si a principios de los 90 suponían menos del 1% del activo total, a partir del 2001 su peso es siempre superior al 6% y en 2005 se alcanza un 10,48%. Esto es algo positivo porque las empresas dedican cada vez más recursos a elementos generadores de valor. Actividades como investigar e innovar cobran más importancia y de esta forma aumentan la productividad y competitividad de la empresa.

Si se compara con otros sectores de actividad, se ve que las agroalimentarias presentan niveles superiores a los de otros tipos de empresas. Así, en el conjunto de las empresas manufactureras la proporción de activos fijos intangibles es del 2,7% (España) y 3,3% (Portugal) en 2006, por debajo

del nivel de las empresas manufactureras agroalimentarias. Si se compara por estratos de tamaño, son claramente las empresas grandes las que en mayor medida aumentan el peso de sus intangibles en la estructura de su activo, alcanzando hasta un 8,39% en España. De forma más acusada en Portugal las grandes empresas mantienen desde 2001 una proporción superior al 10% con un máximo en 2005 del 16,66%. Las empresas medianas, sin embargo, se sitúan entre el 5 y el 6% en sus mejores años, mostrando las portuguesas una proporción algo más elevada que las españolas. A gran distancia, las pequeñas empresas apenas si llegan al 2%. Algunos autores (Vázquez et al., 1996, entre otros) señalan que los activos intangibles son factores fundamentales de competitividad pero que las pequeñas y medianas empresas no suelen tener el tamaño suficiente para rentabilizar este tipo de inversiones. Una posible solución sería la cooperación entre empresas y las redes locales que permitirían alcanzar una dimensión adecuada.

Los activos fijos tangibles siguen la tendencia contraria (Figura 2.b) y disminuyen su peso en el activo total tanto en las empresas españolas (32,77% en 1991 frente 21,65% en 2006) como en las portuguesas (37,75% en 1991 frente 29,99% en 2006), aunque en estas últimas la tasa de decrecimiento es menor. Por tamaños, se constata que la pérdida de peso de los activos fijos tangibles es clara en las grandes (alrededor del 20% en 2006) y medianas empresas (algo por debajo del 30%). Sin embargo, tanto en España como en Portugal, las pequeñas empresas agroalimentarias presentan proporciones de activos fijos tangibles en el entorno del 40%, por encima de los valores de 1991.

Los activos fijos financieros presentan un crecimiento significativo en las empresas españolas (12,2% del activo total en 1991, 31,88% en 2006, Figura 2.c). Son las empresas grandes las que registran esta expansión de los activos financieros a largo plazo (35,41% en 2006). Las pequeñas reducen incluso su importancia en los últimos años, y presentan proporciones inferiores al 5%. En las portuguesas se mantiene la proporción en el periodo de estudio y en la mayoría de los años es inferior al 10% (Figura 2.c).

Las existencias pierden peso con el paso de los años (Figura 2.d) y bajan casi 10 puntos porcentuales en el periodo de estudio en las empresas agroalimentarias españolas (19,95% en 1991 y 11,04% en 2006) y 5 en las portuguesas (20,74% en 1991 y 15,56% en 2006). La proporción de existencias es mayor en las empresas de menor tamaño y la tendencia decreciente es más acusada en Portugal (31,95% en 1991 y 16,58% en 2006) que en España (26,47% en 1991 y 21,97% en 2006).

Tabla 1. Balance medio de las empresas agroalimentarias, año 2006
(% sobre activo total)

	España	Portugal		España	Portugal
A. CAPITAL PENDIENTE DE PAGO	0,01	0	F. ACREEDORES A CORTO PLAZO	32,84	36,25
C. ACTIVO FIJO	57,51	46,25	F.2 Deudas con entidades de crédito	7,09	10,08
C.1 ACTIVO FIJO INTANGIBLES	3,99	7,6	F.3 Anticipos por pedidos	0,07	0,03
C.1.1 Gastos de formación	1,04	0,09	F.4 Acreedores comerciales	13,73	13,21
C.1.5 Otros activos intangibles	2,95	7,5	F.10 Otras deudas no comerciales	11,95	12,93
C.2 ACTIVO FIJO TANGIBLE	21,65	29,99	F.101 Otros acreedores financieros	7,06	4,66
C.2.1 Terrenos y construcciones	8,39	15,55	F.102 Otros acreedores no financieros	4,89	8,27
C.2.2 Instalaciones y maquinaria	7,02	9,94	I. ACREEDORES A LARGO PLAZO	25,17	19,42
C.2.3 Otras instalaciones	3,32	2,54	I.1 Obligaciones	0	1,16
C.2.4 Anticipos y activos en curso	2,93	1,97	I.2 Deudas con entidades de crédito	6,72	7,41
C.3 ACTIVO FIJO FINANCIERO	31,88	8,67	I.4 Acreedores comerciales a largo plazo	0,03	0,17
C.3.1/3 Participaciones en empresas del grupo y asociadas	31,52	6,23	I.10 Otras deudas no comerciales	18,42	10,68
C.3.8 Otros activos fijos financieros	0,35	2,44	I.101 Otros acreedores financieros	17,79	9,19
D. ACTIVO CIRCULANTE	42,08	52,22	I.102 Otros acreedores no financieros	0,63	1,48
D.1 EXISTENCIAS	11,04	15,56	J. PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	3,33	0,54
D.1.1 Materias primas y aprovisionamientos	5,46	5,99	J.1 Provisiones para pensiones y similares	0,11	0,17
D.1.4 Anticipos	0,25	0,03	J.4 Otras provisiones	3,22	0,37
D.1.5 Otras existencias (semiterminados, terminados, etc.)	5,34	9,55	K. AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN	0,11	5,85
D.2 DEUDORES	25,65	31,02	L. CAPITAL Y RESERVAS	38,55	37,95
D.2.1 Deudores comerciales	15,35	18,81	L.1 Capital suscrito	8,33	22,63
D.2.7 Otros deudores	10,3	12,21	L.2 Prima de emisión	5,26	0,67
D.3 INVERSIONES FINANCIERAS TEMPORALES	2,84	1,49	L.3 Reserva de revalorización	1,09	6
D.4 TESORERÍA	2,55	4,15	L.4 Reservas	17,88	9,18
E. AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN	0,4	1,52	L.5 Resultados de ejercicios anteriores	-0,17	-2,99
AE. ACTIVO TOTAL	100	100	L.6 Pérdidas y ganancias	6,16	2,46
			FL. PASIVO TOTAL	100	100

Fuente: Base de datos BACH, Comisión Europea.

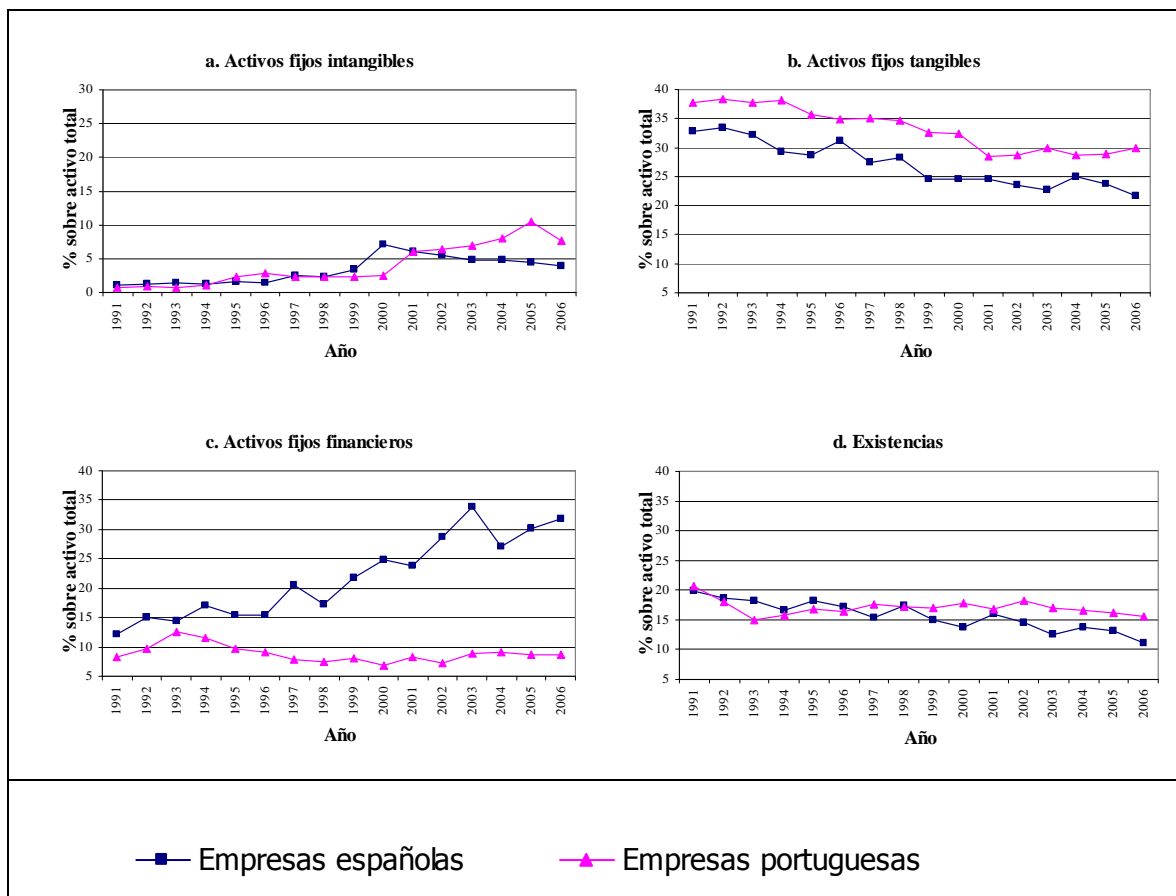


Figura 2. Evolución de algunas partidas de activo en las empresas agroalimentarias
(Fuente: Base de datos BACH, Comisión Europea)

El crédito comercial concedido a clientes también disminuye claramente en España y muy ligeramente en Portugal. En el primer país, en los 90 estaba entre el 20 y el 25% del activo total y en los últimos años del periodo está entorno al 15%. En Portugal las facturas pendientes de cobro suponen entre un 18 y un 20% del activo de las empresas agroalimentarias de la muestra. En un nivel mayor de desagregación de los datos se comprueba como la venta a crédito es más importante en las empresas pequeñas (21,49% en España y 17,69% en Portugal en 2006) y medianas (20,86% y 20,93%) que en las grandes (14,33% y 18,32%).

La tesorería no presenta ninguna tendencia y se mantiene entre el 2 y el 3% del activo total en España y alrededor del 4% en Portugal. La proporción de tesorería de las pequeñas es algo mayor, alcanzando un 5,19% en las españolas y un 6,04% en las portuguesas.

4. Estructura del pasivo

El endeudamiento de las empresas españolas ha aumentado en el periodo considerado. En 1991 las deudas de las empresas no llegaban al 50% de las fuentes de financiación totales frente a más del 55% en 2005 y 2006. En las empresas portuguesas el endeudamiento total se mantiene entre el 50 y el 55% en el periodo 1991-2006.

Sin embargo la calidad de la deuda de las empresas agroalimentarias ha mejorado en ambos países. En la Figura 3.a se aprecia claramente como en España disminuyen considerablemente las deudas a corto plazo (41,51% sobre activo total en 1996 y 32,84% en 2006), mientras que en la Figura 3.b se ve un aumento progresivo de las deudas a largo plazo (7,25% en 1991 y 25,17% en 2006). En Portugal la tendencia es la misma pero las variaciones son menores. A corto plazo se pasa del 41,48% en 1991 al 36,25% en 2006, y a largo de 13,88% en 1991 y 19,42% en 2006. En el conjunto de las empresas manufactureras no se percibe esta tendencia y el endeudamiento a corto se mantiene durante todo el periodo en niveles próximos al 40%.

Si se analiza el endeudamiento por tamaños se detecta, sobretudo en España, que las grandes tienen una deuda a largo (27,05% en 2006) mayor que las pequeñas (14,54% en 2006). Las deudas a corto plazo suponían el 38,75% en las pequeñas empresas españolas y 41,96% en las portuguesas en 2006, frente a 34,48% y 32,84% en las medianas y 32,85% 33,33% en las grandes. Se constata una vez más que el tamaño empresarial permite un mayor acceso a la financiación bancaria, y que las pequeñas tienen que recurrir a otros tipos de fuentes a corto plazo que son más caras.

Las deudas comerciales a corto plazo también presentan una ligera tendencia a la baja en España y se mantiene en Portugal. En ambos países, las deudas comerciales suponen alrededor del 13% del activo total 2006 (Cuadro 1). Por tamaños no existen grandes diferencias.

La proporción de capital y reservas sobre activo total es similar en las empresas agroalimentarias de España (38,55% en 2006, Tabla 1) y Portugal (37,95%, Tabla 1). Sin embargo, si se analiza cada una de estas partidas por separado se comprueba que la financiación vía capital aportado por socios es más importante en Portugal mientras que la financiación vía ganancias no repartidas es una práctica más frecuente en España. Así, en las empresas españolas el capital social suscrito es 8,33 % en 2006, muy por debajo del 22,63% de las portuguesas. Este porcentaje ha disminuido en las primeras y se ha mantenido en las segundas con el paso de los años. Por su parte, la proporción de reservas en las españolas (17,88%) es mucho más importante que en las portuguesas (9,18%). En general en las empresas españolas, independientemente del sector y del tamaño, es habitual que

las reservas sean superiores al capital aportado por los socios. Para estudiar este fenómeno más en profundidad se ha construido y representado (Figura 3.c) el ratio de estructura del propio (REP) que es el cociente de fondos propios entre capital suscrito y es un indicador de la cantidad de ahorro y otros fondos no exigibles que posee la empresa por unidad de capital aportado por los socios. Con el paso del tiempo es de esperar que este ratio aumente. Esto es lo que ocurre con las empresas agroalimentarias españolas que presentan una tendencia creciente en Figura 3.c y pasan de un REP de 2,93 en 1991 a 4,63 en 2006. En las empresas portuguesas, sin embargo, no hay crecimiento y REP se presenta valores inferiores a 2. Si se analiza el ratio en los distintos estratos de tamaños, se concluye que en España REP toma valores más altos en las grandes, 5,30 en 2006, que en las medianas, 3,05, y que en las pequeñas, 2,88. En Portugal, los datos de 2006 son 1,98, 1,96 y 1,24, respectivamente.

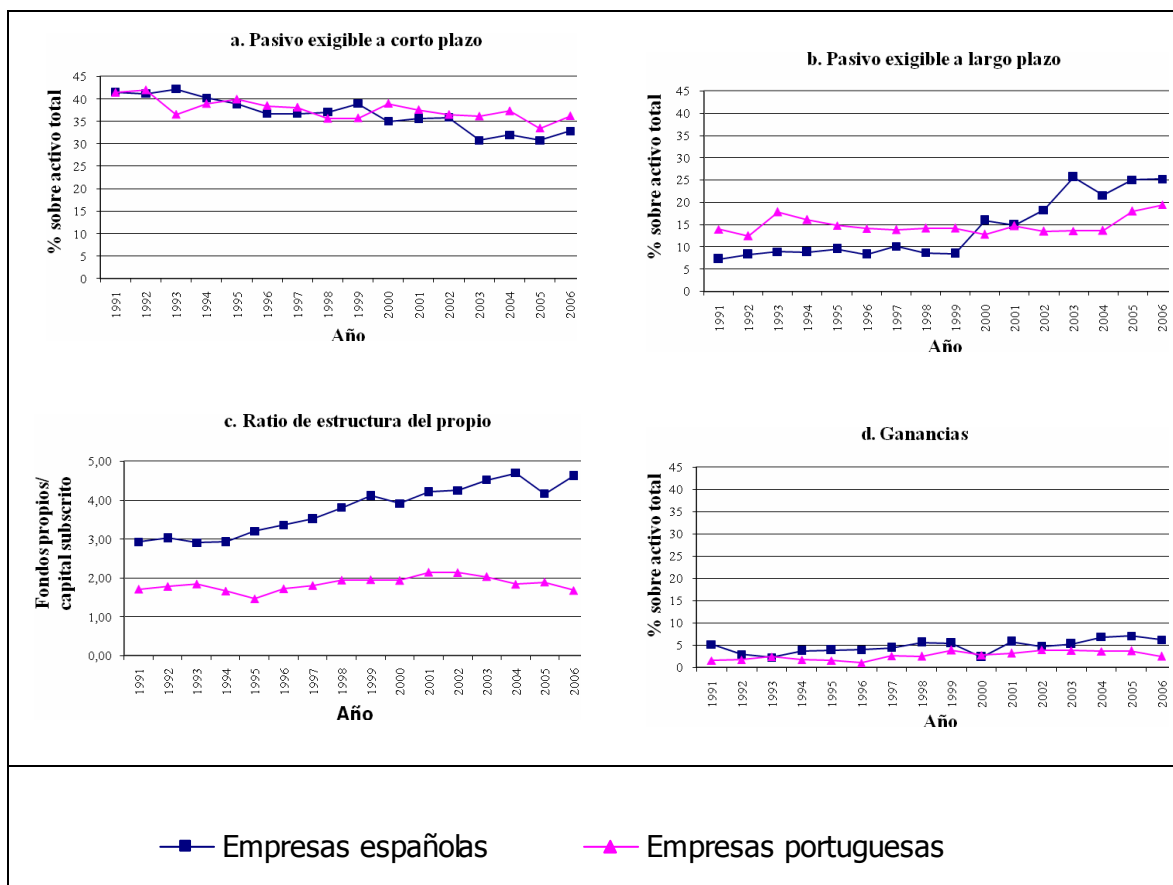


Figura 3. Evolución de algunas partidas de pasivo en las empresas agroalimentaria.

(Fuente: Base de datos BACH, Comisión Europea)

La rentabilidad media (ganancias/activo total) en las empresas españolas se mantiene en los últimos años por encima del 5%, y el máximo lo marca 2005 con 7,08%. En la Figura 3.d se puede ver como ha aumentado la rentabilidad desde principios de los noventa, aunque con claros altibajos. En la muestra portuguesa la rentabilidad anual media de las empresas agroalimentarias es

algo inferior: a principios de los noventa estaba por debajo del 2% y al final del periodo de estudio alcanza casi el 4%. Las diferencias de rentabilidad por tamaños son considerables, siendo las grandes mucho más rentables (6,68% las españolas y 6,22% las portuguesas en 2006) que las medianas (3,64% y 1,1%) y que las pequeñas (2,22% y -0,48%).

5. La cuenta de pérdidas y ganancias

En este epígrafe se comenta la evolución de las principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias, a partir de los datos de 2006 de la Tabla 2 y de los gráficos de la Figura 4.

El coste de materias primas sobre ingresos por ventas varía entre el 75 y el 80%. En 2006, esta proporción es del 76,25 % en España y del 79,10 % en Portugal (Cuadro 2). La Figura 4.a muestra que estas proporciones se mantienen más o menos estables en los últimos años. Se constata, por tanto, que las empresas agroalimentarias son altamente dependientes de las materias primas que procesan. Sin embargo, esto es lo normal en el conjunto de la industria manufacturera y no algo exclusivo de las empresas que procesan alimentos. Así, según la misma fuente de datos, se pueden señalar en España otros sectores manufactureros con proporciones de materias primas sobre ingresos, en 2006, superiores al de la industria agroalimentaria: textil (85,5%), madera (82,0%), carbón y petróleo (94,1%), productos químicos (83,0%), metales básicos y productos metálicos (77,4%), equipamiento eléctrico y químico (82,4%), medios de transporte (85,8%). El coste de materias primas sobre ingresos es superior en las empresas agroalimentarias medianas (81,3% en las españolas y 82,3% en las portuguesas en 2006) en comparación con las grandes (75,5% y 79,7%, respectivamente) y pequeñas (78,2% y 75,2%).

La proporción de gastos de personal son similares en las empresas agroalimentarias de ambos países en 2006 (Cuadro 2), algo por debajo del 12%. Y el mismo comentario vale para amortizaciones, provisiones y ajustes de valor con proporciones próximas al 5%. En las Figuras 4.b y 4.c se aprecia que estas proporciones se mantienen estables en el periodo 1991-2006. Por tamaños las empresas pequeñas presentan mayores proporciones de gastos de personal, por encima del 14% en España y del 16% en Portugal. También son más elevados los gastos de amortización y provisiones en las pequeñas empresas portuguesas llegan al 7%

Los resultados financieros presentan situaciones diferentes. En las empresas agroalimentarias españolas son positivos y en las portuguesas negativos. Si se observan más años se comprueba que los resultados financieros son siempre más favorables para las empresas españolas (Figura 4.d). En las portuguesas son siempre negativos mientras que en las españolas hay algunos años positivos o

negativos pero próximos a cero. La pendiente positiva de las dos representaciones en la Figura 4.d indicaría que con el paso del tiempo mejoran los resultados financieros. Sin embargo, en el caso de las empresas portuguesas, éstos no alcanzan valores positivos en el periodo estudiado. Este mayor peso de las cargas financieras en las empresas portuguesas es quizá uno de los factores que deteriora su situación de forma persistente.

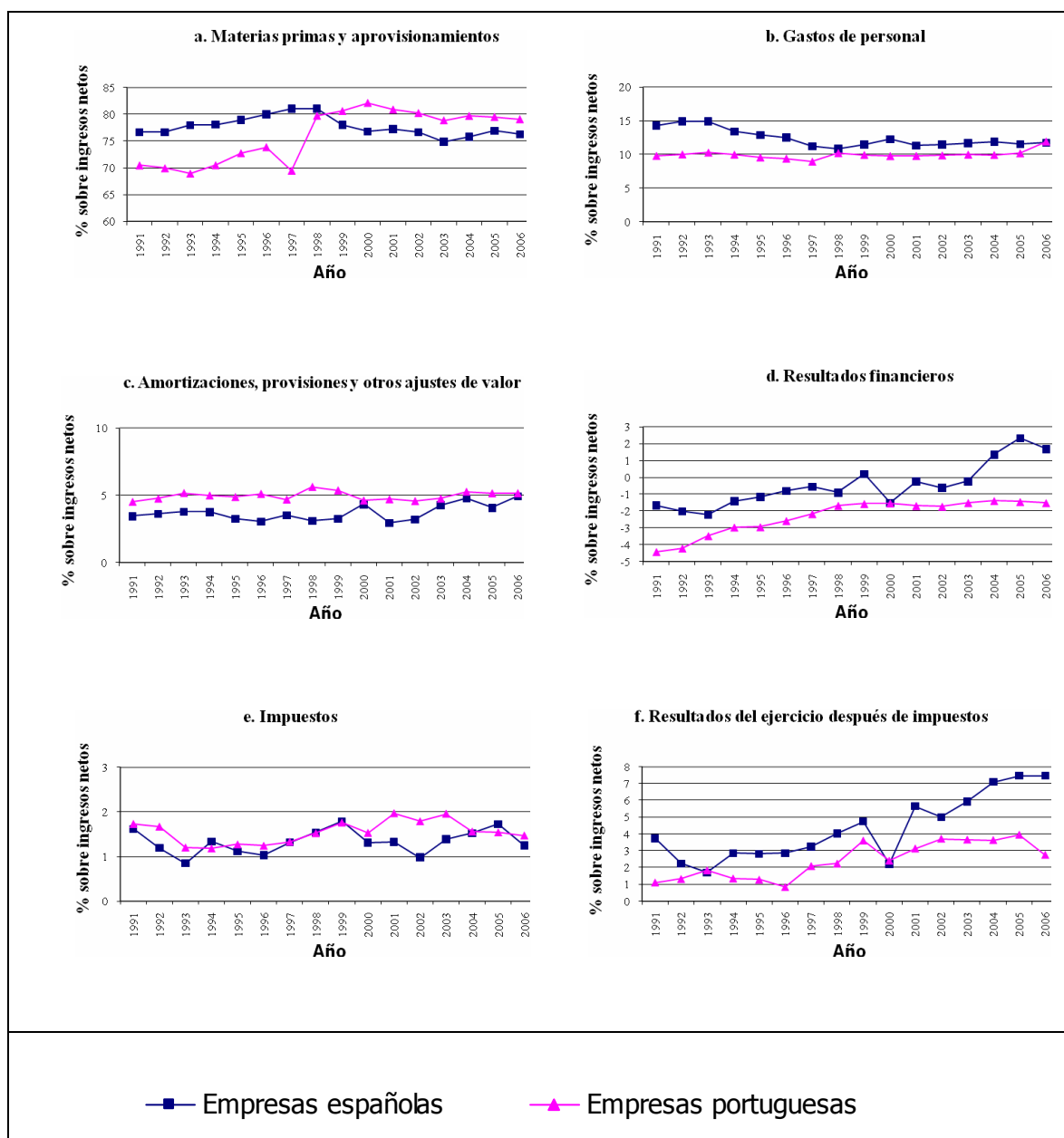


Figura 4. Evolución de algunas partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias en las empresas agroalimentarias

(Fuente: Base de datos BACH, Comisión Europea)

Tabla 2. Principales de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (% sobre ingresos netos) en las empresas agroalimentarias, año 2006

	España	Portugal
Materias primas y aprovisionamientos	76,25	79,10
Otros gastos de explotación	2,61	1,16
Gastos de personal	11,78	11,95
Amortizaciones, provisiones y otros ajustes de valor	4,94	5,19
Resultados financieros	1,69	-1,51
Impuestos	1,25	1,47
Resultado del ejercicio después de impuestos	7,45	2,75

Fuente: Base de datos BACH, Comisión Europea.

Sin embargo, si se analizan los resultados financieros por tamaños se ve que las pequeñas y medianas empresas agroalimentarias españolas también tienen que afrontar unos gastos financieros superiores a sus ingresos financieros. En otras palabras, sus resultados financieros son negativos y estos es así en todos los años del periodo 1991-2006. Este problema es más grave en las pequeñas (-1,2% en 2006) que en las medianas (-0,6% en 2006). Por su parte, en Portugal también ocurre que aumentan los resultados financieros negativos a media que disminuye el tamaño. Así la proporción de resultados financieros sobre ingresos netos en 2006 es -1,0% para las grandes, -1,6% para las medianas y -2,2% para las pequeñas empresas.

En cuanto a los impuestos, estos se sitúan entre el 1 y el 2% de los ingresos netos (Figura 4.e). Aunque en ambos países toman valores similares, se aprecia una ligera menor carga fiscal de las empresas españolas. Por otra parte, en España, no se perciben grandes diferencias de presión fiscal por tamaños, pero sí en Portugal donde las grandes empresas agroalimentarias presentan porcentajes superiores al 2% mientras que las medianas y pequeñas no llegan al 1% en 2006.

Los resultados del ejercicio después de impuestos son mayores en las empresas agroalimentarias españolas (7,45% en 2006 frente a 2,75 para las portuguesas, Tabla 2). En la Figura 4.f se puede ver que esto es lo normal en casi todos los años del periodo 1991-2006. Es más, entre 2000 y 2006 hay una tendencia al alza en las empresas agroalimentarias españolas y en los últimos 3 años se supera el 7%. En el mismo periodo, las portuguesas también muestran un crecimiento en su rentabilidad (hasta 2005) pero más moderado y por debajo del 4%.

En relación con otras actividades, las empresas agroalimentarias han tenido una rentabilidad superior a la de otros sectores. Por ejemplo, en 2006, las empresas manufactureras tuvieron una rentabilidad media del 4,4% y 2,9% (España y Portugal, respectivamente), mayoristas y minoristas 2,8% y 1,7%, y hoteles y restaurantes 5,9% y -0,9%. Sin embargo, estos datos son engañosos porque existen grandes diferencias de rentabilidad según sea el tamaño de la empresa. Así las grandes superan el 8% en España y el 6% en Portugal, las medianas 4,4% y 1,2%, y las pequeñas 2,6% y -0,7%.

6. Conclusiones

La información contable de la base de datos BACH ha permitido realizar una primera aproximación a las características económico-financieras de las empresas de manufacturas de alimentos, bebidas y tabacos de Portugal y España, y a su evolución en el periodo 1991-2005.

En la muestra analizada, las empresas españolas de alimentación y bebidas son de mayor tamaño que las portuguesas y presentan productividades parciales del trabajo (valor añadido/empleo) mayores. Sin embargo, la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo es similar en ambos países, por encima del 5% anual. Otro rasgo común es que las empresas grandes presentan valores (por encima de 60.000 euros/trabajador en los últimos años) y crecimientos de productividad (más del 5% anual) superiores a las empresas medianas (inferiores a 60.000 euros/trabajador y 3% anual) y pequeñas (inferiores a 40.000 y 3%). La misma conclusión se obtiene cuando se comparan rentabilidades. Ésta es superior en las grandes empresas. Por tanto, parece existir una relación clara entre tamaño y logro empresarial, y la estrategia de aumentar el tamaño de las empresas se configura como decisiva para ganar en productividad y rentabilidad.

De manera similar y relacionado con lo anterior, hay una tendencia creciente de la proporción de activos fijos intangibles en las empresas agroalimentarias de la muestra. En este caso, son también las pequeñas empresas las que tienen menos capacidad para acometer este tipo de inversiones que a medio y largo plazo son las que permiten disfrutar de una posición de competitividad. De nuevo surge la idea de ganar en tamaño o de fomentar la cooperación entre pequeñas y medianas empresas para afrontar gastos e inversiones en investigación y desarrollo.

En cuanto a las fuentes de financiación, se comprueba que el endeudamiento a corto plazo es mucho más importante que el de a largo plazo. Sobre el activo total, el primero supone entre el 30 y el 40% y el segundo se sitúa por debajo del 20%. No obstante, el paso de los años muestra una

ligera tendencia a la baja de las deudas a corto y a un crecimiento de las correspondientes a largo plazo. Por otra parte, son las empresas grandes las que presentan un mejor acceso a la financiación bancaria a largo plazo, mientras que las pequeñas y medianas tienen que recurrir a fuentes de financiación más caras y tienen que hacer frente a mayores gastos financieros.

El comportamiento de las empresas en cuanto a la acumulación de ahorro es diferente en los dos países. En las empresas españolas es habitual que las reservas sean superiores al capital social, pero no así en las portuguesas. El ratio de estructura del propio, como indicador de ahorro por unidad de capital aportado por los socios, es más elevado en las agroalimentarias españolas y crece paulatinamente con el paso de los años. En el análisis por tamaños, una vez más se comprueba que las grandes empresas tienen más capacidad de ahorro que las medianas y pequeñas.

Referencias bibliográficas

Comisión Europea (2006). *BACH. Guide for database users*. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros.

Vázquez C.J., Fernández E., Montes J.M. (1996). Factores de competitividad en la pequeña y mediana empresa: inversión en activos intangibles, tamaño y límites al crecimiento. *Economía Industrial*, 310, 141-148.