

"ANÁLISIS, COMPARACION Y CLASIFICACION DE LAS MAYORES EMPRESAS ESPAÑOLAS. VENTAJAS COMPETITIVAS Y ESPECIALIZACION SECTORIAL EN LAS EMPRESAS CASTELLANO-LEONESAS".

Juan Jose GARCIA DEL HOYO
Prof. Titular E.U. U. de Sevilla.
Dpto. de Economía Aplicada.

Arturo GUTIERREZ FERNANDEZ.
Prof. Titular U. de Sevilla
Dpto. de Economía Aplicada.

0.-OBJETIVOS.-

Los datos macroeconómicos agregados utilizados para el Análisis Regional, recogen el conjunto de operaciones realizadas por las empresas radicadas en una determinada área geográfica. Pero no es menos cierto, que sobre todo en las regiones menos desarrolladas, la mayor parte de las grandes empresas en ellas radicadas, provienen de iniciativas ajenas a la región, por lo que de los grandes cuadros macroeconómicos y encuestas oficiales, difícilmente podrán extraerse conclusiones sobre el empresariado autóctono.

La Encuesta Industrial, como fuente más completa existente en la actualidad, tampoco distingue si el origen del capital o de la iniciativa empresarial fué el fruto del tesón de naturales de la región o de personas o entidades foráneas.

Quizás, la única forma de poder detectar singularidades o características propias del empresariado autoctono de la región bajo estudio sería recurrir a generar la necesaria información primaria sobre las variables pretendidas. El elevado coste que entraña siempre el recurrir a una investigación de este tipo "a ciegas", aconseja el utilizar previamente algunas de las fuentes que actualmente pueden encontrarse a nuestra disposición. En la actualidad revistas como "Mercado", "Dinero" o la por nosotros seleccionada "Fomento de la Producción", pueden contener determinadas informaciones que nos faciliten la siempre laboriosa tarea de diseñar una investigación más profunda sobre el tejido empresarial regional.

Trataremos, por tanto, de analizar, tras una breve descripción sectorial de la industria española, de detectar aquellos sectores económicos de Andalucía y Castilla-León que presenten ventajas competitivas sobre la media nacional, y en base a la información disponible, tratar de explicar las causas de estas posibles condiciones favorables.

Nuestro análisis se centrará en las empresas cuyo domicilio social se encuentra situado en dichas comunidades, por lo que de ahora en adelante hablaremos de empresas autóctonas, independientemente de que en su inicio o posteriormente hayan sido adquiridas por grupos empresariales nacionales o extranjeros.

En definitiva, se analizarán las grandes empresas autóctonas de Castilla-León y Andalucía.

1.- FUENTES ESTADISTICAS UTILIZADAS.-

Como información básica, se ha utilizado la revista "Fomento de la Producción", específicamente su publicación anual "Las 2.000 mayores Empresas Españolas", que incluye empresas de todos los sectores de actividad, excepto el bancario. Hemos utilizado los números correspondientes a 1986, 1987 y 1989, lo cual nos ha proporcionado información sobre 2.363 empresas, ventas y plantilla para los ejercicios comprendidos entre 1984 y 1988, y Cash-Flow, Inversión, Valor Añadido, Recursos Propios y Beneficio Neto para los ejercicios de 1985 y 1986.

Utilizando los comentarios acerca de la actividad de dichas empresas, se han clasificado por Código Postal y por actividades (CNAE 74). Posteriormente, se han agregado los resultados a niveles provinciales y de C.C.A.A. Nuestro análisis lo hemos limitado a los sectores industriales, agregando los resultados a niveles de 29 agrupaciones CNAE.

Cuadro 1.- Divisiones y Agrupaciones Industriales CNAE 74.

1.- ENERGIA Y AGUA

- 11. Extrac., Prep. y Aglomer. de Combust. Sólidos
 - 12. Extracc. de Petróleo y Gas Natural
 - 13. Refino de Petróleo
 - 14. Extracc. y transf. Miner. Radiactivos
 - 15. Producc., Transp. y Dist. Energ. Elect., Gas, Vapor y Agua Caliente
 - 16. Captac., Depurac., y Dist. Agua.
-

2.- EXTRAC. Y TRANSF. DE MINER. NO ENERG. Y PDTOS DERIV. INDUSTRIA QUIMICA.

- 21. Extrac. y Prep. de Miner. Metálicos
- 22. Produc. y Primera Transf. Metales.

- 23. Extrac. de Miner. no Metálicos, Turberas.
- 24. Indust. de Pdtos. Miner. no Metálicos.
- 25. Indust. Quimica.

3.- INDUST. TRANSF. METALES. MECANICA DE PRECISION.

- 31. Fabric. Productos Metálicos.
- 32. Cqnet. Maquinar. y Equip. Mecanico
- 33. Const. Maquin. Oficina y Ordenadores.
- 34. Const. Maquin. y Mater. Eléctrico.
- 35. Fabricac. de Mater. Electrónico
- 36. Const. Vehic. Automov. y Repuestos
- 37. Const. Naval y Reparac. Buques.
- 38. Const. Otro Mater. Transport.
- 39. Fabricac. de Inst. Precis., Optica y Simil.

4.- OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

- 41. Indust. Prod. Aliment., Bebidas y Tabaco.
- 42. Indust. Prod. Aliment., Bebidas y Tabaco.
- 43. Industria Textil.
- 44. Industria del Cuero.
- 45. Indust. del Calzado, Vestido y Otras Conf.
- 46. Indust. Madera, Corcho y Muebles de Madera
- 47. Ind. Papel y Artes Gráficas
- 48. Indust. Transf. Caucho y Mater. Plásticas
- 49. Otras Industrias Manufactureras

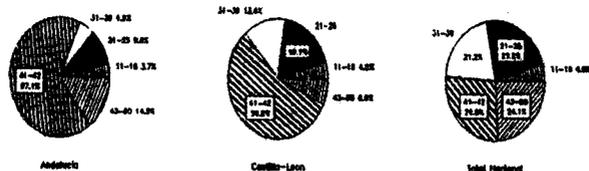
5.- CONSTRUCCION

- 50. Construcción

FUENTE: D.9 de agosto de 1974 (BOE 12/9/74).

El gráfico que sigue recoge la distribución por Agrupación CNAE de las empresas industriales estudiadas en las comunidades de referencia y en el total nacional.

GRAFICO 1: Distribucion Sectorial de las Empresas Industriales Estudiadas.



2.- ANALISIS DE LOS SECTORES INDUSTRIALES ESPAÑOLES.-

Metodología.-

Con la información disponible en la revista "Fomento de la Producción" trataremos de aproximarnos a la situación

estratégica de los diversos sectores industriales españoles. Trabajaremos con las agrupaciones CNAE 74 (dos dígitos), ya que un análisis más desagregado excedería los objetivos de este trabajo. La metodología que seguiremos será la propuesta por Porter(*), aunque lógicamente con las limitaciones que los datos disponibles nos imponen.

Basicamente, el análisis se ha centrado en los siguientes aspectos:

- * Grado de Concentración/Fragmentación.
- * Barreras de Entrada al Sector.
- * Grado de Atracción y Dinámica.
- * Importancia en la Economía.

Para ello se han utilizado los siguientes indicadores:

- * Margen Sobre Ventas.
- * Tasas Acumulativas Anuales de Incremento de Plantilla y Ventas(2).
- * Volumen de Recursos Propios por Ventas y empleado.
- * Inversión anual.
- * Índice de Importancia Relativa del Sector(3).

Concentración Empresarial.-

Hemos comenzado nuestro análisis con una aproximación al grado de concentración/fragmentación de los sectores industriales estudiados. Para ello, existen diversos tipos de indicadores, pero debemos optar de forma obligada por alguno cuasi-absoluto, ya que no poseemos información sobre todas las empresas del sector, sino solo de las mayores.

Dada la dificultad de cálculo de indicadores más sofisticados, hemos seleccionado un sencillo índice basado en el porcentaje de empresas necesarias para que de un sector obtengamos el 70% de las ventas. Este indicador se ha trasladado de eje de forma que oscile entre el 0% y el 100%. Lógicamente el índice aumenta con la concentración y disminuye con la fragmentación en ventas. Los sectores analizados oscilan entre el valor 100% del Sector de Construcción de Automóviles(CNAE 36) y el valor 22,7% de sectores tales como la Minería Metálica o el 23,4 del sector Industria del Cuero(CNAE 44).

Por tanto, en base a los resultados obtenidos, se han clasificado los sectores industriales en tres grandes grupos:

1.- Sectores Muy Concentrados.-

CNAE: 36, 48, 50, 37, 13, 22, 25, 33, 42, 35,
38, 15,41, 11, 24, 34 11, 24, 34

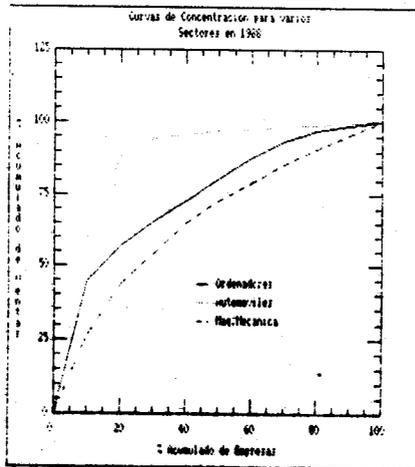
2.- Sectores Medianamente Concentrados:

CNAE: 47,45,31,43,49

3.- Sectores Fragmentados.-

CNAE: 32,44,16,14,46,23,39,21

A modo de ejemplo, en la figura siguiente se representan las curvas de concentración en 1988 de tres sectores tipo: Construcción de Automoviles(CNAE 36), Fabricación de Ordenadores(CNAE 33) y Fabricación de Maquinaria Mecánica(CNAE 32).



Pero el nivel de fragmentación/concentración no es una variable estática, sino que dependiendo del sector sufre un proceso de concentración o de fragmentación, motivado por la competencia interna o por la atracción del sector en base a sus márgenes (p.e. Sector 33). En este sentido, sectores en los que se detecta una tendencia a la concentración muy fuerte son, según CNAE: 36, 24, 47 y 45. Por el contrario, sectores que tienden a la fragmentación (o a disminuir su concentración actual) son los 48, 50, 37, 25, 33, 38 y 41.

Barreras de Entrada.-

Entre las causas que Porter (*) distingue como causantes de la concentración empresarial, destacan la existencia de fuertes barreras de entrada al sector. De ellas hemos podido contrastar la existencia de la que el autor citado denomina Requisitos de Capital como causa que determina la concentración en la mayoría de los casos analizados.

Así, por medio del análisis de los Recursos Propios por empleado existentes en cada sector de actividad, se puede explicar la concentración existente en sectores tales como el 33, 24, 50, 38, 37, 42, 41, etc...

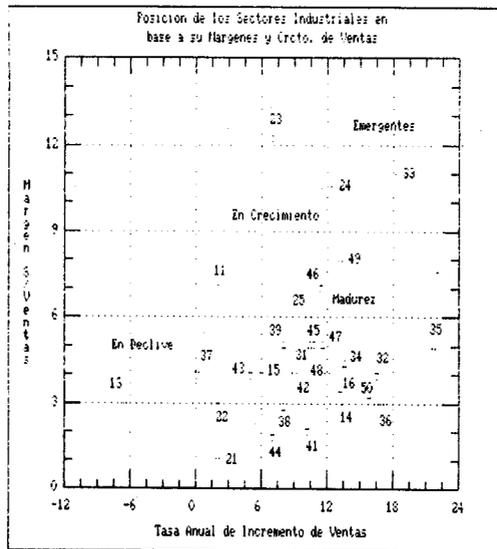
En otros sectores tales como el Automóvil(36), las barreras de entrada consisten en economías de escala, diferenciación del producto, etc..., más que en los recursos invertidos, aunque no sean bajos.

Sectores Atractivos.-

Una vez estudiado el grado de concentración empresarial, hemos tratado de analizar la dinámica evolutiva de los distintos sectores y su madurez o relación con el ciclo de vida.

Para ello hemos utilizado básicamente, los márgenes sobre ventas en relación con las tasas de crecimiento de las ventas y plantilla.

En la gráfica siguiente se puede observar la posición de los distintos sectores en Márgenes/Crecimiento de Ventas, que nos permite ya clasificar los sectores en cuatro grandes grupos: Sectores Emergentes, en Crecimiento, Sectores Maduros o poco dinámicos y Sectores Recesivos(o en declive).



Relación con el PIB.-

Por último, clasificaremos los sectores industriales siguiendo al profesor Bueno (*), en tres grandes grupos en relación a la su importancia en la economía nacional; Sectores Básicos(gran importancia en el PIB), Sectores Estratégicos(explotan tecnologías sofisticadas y demanda en alza) y Sectores no básicos(Industrias de caracter marginal para una nación).

Matriz Industrial Estrategica.-

Con los resultados anteriores, trataremos de aproximarnos a lo que Bueno (*) denomina Matriz Industrial Estrategica, donde se clasificarán los sectores industriales en base a la información que hemos trabajado.

Esta matriz enfrenta la clasificación por importancia en el PIB con el ciclo de vida de las industrias analizadas.

CUADRO 2.- Matriz Industrial Estrategica Española

S/C.Vida → S/PIB *	Sectores Emergentes		Sectores en Crecimiento		Sectores Madurez		Sect.en Declive	
Sectores Básicos	3		25 31	23	36,42 11,50 15,41	32,24 16	13 22 37	21
Sectores Estratég.	33 35		47	39	34 38			
Sectores No Básicos	49		45 24	46	48 43	44		

Elaboracion Propia

En cada celdilla, la línea de trazo simple separa los sectores concentrados(izqd.) de los fragmentados(dcha.).

Conclusiones a la Tipologia Industrial.-

La clasificación resultante del análisis expuesto, con sus limitaciones, refleja de una forma razonable la situación de los sectores industriales en nuestro país, entendiendo siempre que nos referimos a la gran empresa, al que tenía en 1985 más de 2.000 millones de ventas y en 1988 más de 2.600.

Es destacable, la coincidencia casi total con la idea preformada que sobre los sectores industriales se tienen en España. Que sean los sectores de la Construcción Naval, Petróleo(antes de liberalización de precios), Siderurgia y Minería Metálica los que presenten más oscuras perspectivas es algo que preveíamos antes de iniciar el análisis, pero que se confirma con este. Por el contrario, que sectores como el de la Electrónica y la Fabricación de Ordenadores sean los que presenten propiedades más interesantes así como una competencia mayor, era sino predecible, al menos imaginable.

3.- VENTAJAS COMPETITIVAS EN LAS C.C.A.A.-

Características de las Empresas Industriales.-

Aunque las empresas estudiadas de Castilla-León y de Andalucía no abarcan la totalidad del abanico sectorial, vamos a tratar de determinar propiedades generales de estas empresas frente a la media industrial nacional, consideradas en su globalidad.

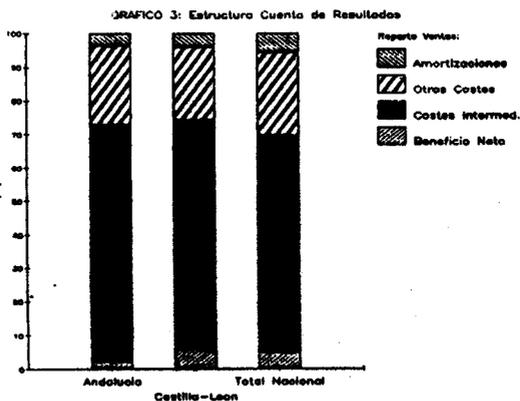
En primer lugar, la evolución del número de empleados de las empresas castellano-leonesas y andaluzas difiere a la baja de la media nacional. En ambas comunidades se ha experimentado un incremento medio anual del 0,1%, mientras que la media nacional ha sido del 1,5%. Si nos fijamos en las ventas esta situación se vuelve a repetir, un crecimiento similar en las regiones estudiadas (9,6% y 9,5% respectivamente en Andalucía y Castilla-León), dos puntos por debajo de la media nacional(10,6%).

La dimensión media de las grandes empresas de estas Comunidades Autónomas es bastante inferior a la media nacional. Las andaluzas tienen un tamaño medio de 500 empleados, las castellanas de aproximadamente 400 empleados, mientras que la media nacional ronda los ochocientos.

Si nos fijamos en el volumen de ventas medio, este también sigue la misma proporción. La media nacional es de 14.356 millones de ptas., siendo la andaluza de 12.500 millones y la castellano-leonesa de 7.700 millones.

Sin embargo, estas proporciones se rompen al analizar la rentabilidad de las empresas, ya que las industrias castellano-leonesas presentan márgenes superiores en dos puntos a la media nacional, mientras que los de las andaluzas no llegan ni a la mitad de estos.

En el gráfico siguiente se recoge el reparto de las ventas medias estimadas para ambas comunidades y la media nacional.



Esta primera descripción de las grandes empresas autóctonas de estas dos comunidades, parece reflejar un saldo negativo, inferiores tasas de incremento de plantilla y ventas en Castilla-León, menores beneficios en Andalucía, lo que no guarda relación con los mayores excedentes brutos por persona ocupada en Andalucía, comparados con la media nacional y Castilla-León, según los datos que refleja la Encuesta Industrial.

Lógicamente, esta tendencia no debe de ser igual en todos los sectores, por lo que nuestro análisis se centrará ahora en determinar aquellos sectores que crecen por encima de la media nacional y que presentan mejores cualidades que la misma.

Notas Metodológicas.-

Para tratar de determinar aquellos sectores que puedan presentar ventajas frente a su sector nacional, nos centraremos en el análisis dinámico de las variables que disponemos para los 5 años de estudio; Ventas y Plantilla. De la dinámica de estas magnitudes en relación a la media nacional podremos inferir, si son más favorables, la existencia de ventajas de algún tipo en el sector regional.

Por tanto, analizaremos las tasas de incrementos anuales de ventas y plantilla y la productividad.

Posteriormente, nos centraremos en tratar de encontrar las causas de las posibles ventajas, en los costes, en recursos naturales etc..., usando para ello el resto de la información estadística disponible para los años 1985 y 1986.

Sectores con evolución más favorable.-

Los sectores en los que se ha detectado una dinámica más favorable en ambas comunidades es en las agrupaciones CNAE 41 y 42, correspondientes ambas al sector de Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco.

Se observa claramente que en Andalucía el sector que presenta mayores ventajas comparativas es el 42, mientras que en Castilla-León es el 41.

Asimismo, podemos añadir que las ventas por empleado son superiores en estos sectores en Andalucía a la media nacional, ocurriendo lo contrario en Castilla-León. Esto guarda relación con la mayor dimensión de las empresas agroalimentarias de esta última comunidad (360 trabajadores), que supera al andalúz en el sector 41, siendo semejante en el 42. Ambos son inferiores a la media nacional.

El tamaño medio de las ventas es de 8.500 millones, 7.466 y 9.038 respectivamente para Castilla-León, Andalucía y Total Nacional en el sector 41, y de 11.262, 12.635 y

13.616 en el 42. En definitiva, las empresas andaluzas trabajan en estos sectores con más productividad.

En la tabla siguiente se recogen los incrementos anuales producidos en estos sectores. Hay que tener en cuenta que la cifra de ventas con la que trabajamos en los ejercicios de 1984 y 1985 incluían el IGTE, por lo que entre 1985 y 1986 se puede ver una ruptura en el crecimiento de esta magnitud.

Cuadro 3.- Incrementos de Ventas y Plantilla CNAE 41 y 42.

VARIABLES		Ingresos		Plantilla	
AÑOS	Area Estud.	41	42	41	42
84-85	Andalucía	12,5	18,0	-2,6	2,6
	Cast.-León	10,0	14,0	-1,3	4,5
	España	12,7	13,9	0,6	0,8
85-86	Andalucía	4,0	8,2	22,3	-6,1
	Cast.-León	14,6	-2,7	15,2	-14,5
	España	10,5	14,2	8,5	19,7
86-87	Andalucía	14,9	25,4	3,5	15,4
	Cast.-León	22,8	4,8	15,0	4,0
	España	15,4	8,4	10,9	4,7
87-88	Andalucía	12,4	15,0	0,5	1,6
	Cast.-León	6,8	5,7	-0,1	-1,2
	España	9,4	10,5	1,9	0,0
Tasa Acum. Anual	Andalucía	9.9	14.8	1.0	1.0
	Cast.-León	13.9	-0.5	6.8	-10.0
	España	10.2	9.5	2.3	1.9

Utilizando la misma metodología descrita, trataremos de desagregar estos sectores para determinar que ramas de actividad son la que presentan mejores condiciones en estas comunidades.

En primer lugar, si nos remitimos al análisis de los incrementos de ventas, los sectores con ventajas apreciables en Andalucía, dentro de las agrupaciones CNAE 41 y 42, son los siguientes:

- 413 Sacrif. de Ganado, prep. y Conservas Carnes.
- 424 Alcoholes Etilicos en Fermentación.
- 425 Industria Vinícola
- 427 Fabric. Cerveza y Malta

En cuanto a plantilla, aparte del 424 y 427, destacan el 415 (Jugos y Conservas Vegetales) y el 428 (Agua Miner., Gaseosas y Bebidas no alcohólicas).

Centrándonos ahora en Castilla-León, los sectores que destacan por la evolución de sus ventas son:

- 413 Sacrif. de Ganado, prep. y Conservas Carnes.
- 414 Industrias Lacteas.
- 423 Elaborados Alimenticios Diversos

En empleo destaca tambien el sector 415 (Jugos y Conservas Vegetales).

Causas de estas Ventajas. Conclusiones.-

Al interrogarnos sobre las causas que provocan la evolución más favorable de estos sectores en las comunidades estudiadas, es donde se lamenta la falta de información suficiente para analizar la estructura de costes a nivel de tres dígitos CNAE. La información con la que trabajamos, los datos tratados en la revista "Fomento de la Producción", al ser recogidos de encuestas en las que no todas las empresas facilitan todos los datos solicitados, adolecen de una alta tasa de no respuesta en variables tales como Beneficio, Recursos Próprios o Cash-Flow. Los datos existentes, pueden ser significativos a nivel de agrupaciones CNAE, pero no a nivel de grupos.

Es por esa razón, por la que ahora nuestro análisis volverá a realizarse con los sectores agregados en agrupaciones (41 y 42), y no en grupos.

En primer lugar, hemos determinado los costes intermedios por diferencia entre los ingresos y el Valor Añadido de la empresa. Estos costes contendrán por tanto, las Compras, los Gastos de Transporte, así como los Servicios Exteriores y Gastos diversos. También por diferencia entre el Beneficio neto y el Cash-Flow, obtenemos las amortizaciones, por lo que vamos a poder analizar de forma aproximada la estructura de la cuenta de resultados de las empresas estudiadas.

En los sectores 41 y 42 en Andalucía, los costes intermedios evolucionan de distinta forma. En el 41, son similares a la media nacional, mientras que en el 42 son inferiores en un 20%. Las amortizaciones sobre ventas en ambos sectores son inferiores a la media nacional, sobre todo en el 42, que son apenas la mitad. Sin embargo, los márgenes sobre ventas son en ambos casos inferiores a la media de España. Por tanto, o los Costes de Personal o los Costes Financieros de las empresas agroalimentarias andaluzas o ambos a la vez son superiores, provocando estos menores márgenes.

De cualquier forma, se sabe que los costes de personal en la Comunidad Autónoma andaluza, específicamente en el sector industrial son inferiores aproximadamente un 20%

al nacional(2), por lo que la única explicación posible que nos resta al comportamiento de los márgenes, es que los costes financieros que soportan estas industrias agroalimentarias son elevados.

Si ilustramos nuestro análisis, con las inversiones por empleado realizadas por estas empresas, observamos que en ambos sectores son superiores entre un 10 y un 20% a la media nacional. Esto nos impulsa a asegurar, que la causa de que estas empresas soporten altos costes financieros, es que en los últimos años están llevando a cabo importantes mejoras tecnológicas que están incrementando su capacidad y provocando por tanto el crecimiento de las ventas mencionado y el bajo crecimiento simultáneo de la plantilla.

Si ahora analizamos el caso de la industrias agroalimentarias de Castilla-León, vemos que sus costes intermedios son similares a los nacionales, mientras que las tasas de amortización son algo superiores, y sin embargo los márgenes sobre ventas son también superiores. Nos encontramos pues con una situación totalmente distinta a la andaluza, ya que en este caso el conjunto de gastos de personal y financieros es inferior a la media nacional. Aunque la inversión por empleado sea en este caso superior a la media nacional, no podemos en principio asegurar que se esté endeudando ya que sus mayores márgenes les permiten generar una autofinanciación por encima de la media.

Conocemos que en el sector agroalimentario industrial castellano-leonés, los costes de personal son muy semejantes a los nacionales, luego la única variable que nos queda, los costes financieros, deben de ser inferiores.

Lógicamente, el objetivo de este trabajo es el tratar de extraer unas conclusiones lógicas de una de las fuentes de información privada existente en nuestro país, refiriéndonos a las empresas que hemos llamado "autóctonas" de estas comunidades autónomas. Tarea bien distinta es el verificar por medio de otras fuentes de información si estas hipótesis son ciertas o no. Para ello creemos que la única solución posible sería el recurrir a información primaria.

No obstante el paso siguiente es contrastar estos resultados con aquellos que se desprenden del incluir en cada Comunidad (Andalucía y Castilla-León) las empresas que no son autóctonas, así como su comparación global con toda la industria.

4.- BIBLIOGRAFIA

Libros.-

BUENO CAMPOS, E. Direccion Estrategica de la Empresa. Metodologia, Tecnicas y Casos. Ed. Piramide. Madrid 1987. 375 pags.

GRIMA, J., TENA, J. Análisis y Formulación de Estrategia Empresarial. Ed. Hispano Europea. Barcelona. 1984.

PORTER, M. E. Estrategia Competitiva. Técnicas para análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia. Ed. CECSA. México D.F. 1982. 407 pags.

Revistas.-

I.N.E. Encuesta Industrial. Varios Numeros. Madrid.

FOMENTO DE LA PRODUCCION. Las 2.000 mayores empresas españolas en 1985. Ed. Ramón Carlos Baratech Sales. Barcelona. 1986. 354 pags.

FOMENTO DE LA PRODUCCION. Las 2.000 mayores empresas españolas en 1986. Ed. Ramón Carlos Baratech Sales. Barcelona. 1987. 346 pags.

FOMENTO DE LA PRODUCCION. Las 2.500 mayores empresas españolas en 1988. Ed. Ramón Carlos Baratech Sales. Barcelona. 1989. 258 pags.

Referencias

- (1) Se han obtenido por medio de la expresión:

$$T.A.I = \left(\frac{I_t}{I} \right)^{1/t} - 1$$

expresándose su resultado en %.

- (2) Según los datos proporcionados por la Encuesta Industrial.