

M^a Isabel BLANCO DOPICO.
M^a del Carmen MARTINEZ MIGUEZ.
Irene PISON FERNANDEZ

Dentro del tema LAS P.Y.M.E.S. Y EL DESARROLLO REGIONAL: CRISIS, EM PLEO E INNOVACION, nuestra ponencia pretende resaltar algunas características de la planificación y control de las mismas que creemos deben ser consideradas a la hora de analizar la realidad industrial gallega. Ante todo, hemos de hacer constar que debido a la extensión del tema propuesto y a los serios obstáculos encontrados para la recogida de datos por carencia de estadísticas, nos hemos limitado a exponer algunas ideas en torno a las principales cuestiones que el tema nos suscita.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES EN TORNO A PLANIFICACION Y CONTROL.

1.- INTRODUCCION

En una economía de producción y distribución disponemos de un órgano activo que es la empresa.

La propia naturaleza de las actividades de la empresa la sitúa en un marco socio-cultural determinado y le exige relacionarse con las distintas unidades de las que obtiene los factores utilizados en su proceso de transformación o a las que surte con el producto o servicio logrado, como el Estado, los clientes, la comunidad... los mercados de trabajo, de bienes de producción, de tecnología, e innovación, financiero, etc. Asimismo se ve influenciada por el desarrollo económico, el grado de industrialización, la situación política, los movimientos de población, la fuerza de los sindicatos, y ha de sujetarse a una serie de normas legales y morales que rigen sus relaciones con las demás unidades económicas.

Este entorno no sólo va a influenciar sus actuaciones, sino también servirá de medio para la interrelación y comunicación con las demás entidades económicas. Esto implica que para el cumplimiento de sus objetivos y, por lo tanto, para su supervivencia, sea necesario un proceso de interacción con el medio a través de la adaptación y la flexibilidad que le permita desarrollar una identidad propia.

Si bien podemos considerar que el sistema económico actual está dominado y dirigido por grandes empresas con un alto grado de modernidad y de diversificación, tanto industrial como geográfica, la existencia de la P.Y.M.E., es cada vez más relevante dado el elevado número que de las mismas hay en todos los países. Su importancia es capital al ser uno de los instrumentos básicos de creación de empleo, sirviendo en ocasiones de complemento y auxiliar de las empresas grandes. Esta cooperación es importante para la gran empresa, pues, por ejemplo cuanto mayor sea el número de proveedores, mayor será la capacidad de maniobra que posea. En torno a las empresas de gran dimensión siempre existe un número amplio de pequeñas empresas que contribuyen a la formación y entrenamiento de personal. Es evidente

que unas relaciones interempresas basadas en la ayuda y cooperación de las grandes, supone para éstas la extensión de su potencial sin la contrapartida de nuevas inversiones o aumentos de plantilla; y para la pequeña empresa, puede suponer una mayor diligencia y premura en los pagos, tramitación de facturas, etc.

Pero la relación entre grandes y pequeñas se estrecha aún más a través de la subcontratación industrial. La empresa grande ha comprobado que, le resulta más económico y racional encomendar la producción o transformación de piezas, a pequeñas empresas especializadas que posean la capacidad y experiencia necesarias para fabricar a precios competitivos, que transformarlas o fabricarlas ellas. Esta modalidad ha provocado que muchas empresas pequeñas, vivan de la actividad de la subcontratación.

Las pequeñas y medianas empresas son un factor esencial en el sistema de libre competencia porque dificultan las situaciones de dominio en el mercado en algunos casos, y complementan a las grandes en un gran número de actividades, en otros, así mismo propulsan el ahorro familiar y crean productos y servicios adecuados a las necesidades locales.

1.2.- LA P.Y.M.E.: CARACTERISTICAS Y PROBLEMATICA.

Como bien recuerda el Plan Contable para la Pequeña y Mediana Empresa (Decreto 2822/1974 de 20 de julio) en su Nota Previa:

"no existe hasta el momento una doctrina dominante acerca de la clasificación de las empresas en razón de su tamaño y dimensión, y los problemas que se presentan en particular para ello vienen dados, por una parte, con motivo de la elección de las magnitudes determinantes de que una empresa en concreto deba calificarse como grande, mediana o pequeña, y por otra al intentar fijar los límites que separan dichas categorías".

Igualmente, en el terreno fiscal, no existe ninguna disposición expresa en la que se reconozca la dimensión de la empresa como atributo fiscal, contrariamente a lo que de ordinario pudiera creerse al pensar que por su tamaño la pequeña y mediana empresa es más merecedora de protección fiscal.

El dato relevante para nuestro sistema fiscal no es la dimensión, sino la forma jurídica que adopte la organización de la empresa, diferenciándose así en cuanto al tratamiento fiscal, la individual de la social. Sólo en la medida en que la forma jurídica -individual o social- se corresponde con la dimensión de la empresa, podríamos encontrar un trato discriminatorio en nuestro régimen fiscal entre PYME y la gran empresa.

No obstante, puede existir un trato diferencial en las empresas individuales respecto a la determinación de sus rendimientos en función de su volumen de ventas, por estar sometidas al Régimen de Estimación Directa en algunos casos, o al Régimen de Estimación Objetiva Singular en sus modalidades

des de -simplificada o normal-, en otros. Sin embargo, en la práctica, los elementos más usados para establecer el tamaño o dimensión de la empresa - en general son, la producción física, el consumo de energía o potencia de la maquinaria utilizada, el valor añadido, y la mano de obra.

Con relación a la gran empresa la PYME presenta, entre otras, las siguientes características:

- En cuanto a la estructura y volumen de sus costes a) mayor coste en relación con empresas de dimensión superior, b) el coste de mano de obra suele ser, en general, proporcionalmente elevado, debido a sus características de personal intensivo, con ratios capital-trabajo superiores a los de la gran empresa, c) costes financieros superiores debidos al mayor riesgo económico y al menor poder de demanda de fondos, d) excesivo peso de los costes fijos que inciden directamente sobre series de producción reducidas.
- Dentro de su estructura de activo, el peso específico de su activo fijo suele ser reducido ya que, los problemas inherentes a la financiación del mismo hacen que, en gran número de casos, se recurra al arrendamiento de planta y equipos.
- Tiene más dificultades de acceso al mercado de capitales y a los créditos a largo plazo de las entidades financieras privadas, lo que le obliga a recurrir, de forma subsidiaria, al crédito oficial a fin de poder renovar sus inversiones.
- Su microdimensión le dificulta la creación de departamentos especializados en comercialización, impidiéndole aprovechar los mercados existentes y el acceso a los nuevos, problema que se ve incrementado por no poder aceptar pedidos de gran volumen debido a su capacidad de producción limitada.

En cuanto a la problemática de la P.Y.M.E. podemos resaltar dos tipos de cuestiones: unas que le son propias y que pueden ocasionar su deterioro y, en ciertos casos, su desaparición, tales como el carecer de métodos de gestión y administración adecuados y evolucionados, insuficiente información en ciertos campos, -como el comercial, tecnológico y financiero-, falta de formación del empresario... y otras que surgen por circunstancias ajenas a la misma, así: la crisis de sectores a los que ellas abastecen, - ciertas medidas de política económica o financiera..., siendo uno de los más graves su dependencia de la empresa grande, pues la fluctuación de una empresa de considerable dimensión arrastra en la misma dirección a la mayoría de las pequeñas empresas que subsisten a su alrededor. De ahí que una misión importante de los directivos o gerentes sea la constante previsión de eventos distorsionantes de la supervivencia o desarrollo de su empresa a través de la adecuada información, planificación y control, para el desarrollo de sus objetivos.

1.3.- LA INFORMACION ECONOMICA, PLANIFICACION, OBJETIVOS Y CONTROL

Independientemente de su tamaño, la finalidad de la empresa es la transformación de recursos básicos: materias, trabajo, dinero, en bienes y servicios consumibles y su posterior transferencia mediante la venta a otros agentes económicos. Para que esto pueda llevarse a cabo es necesario establecer una política que indique cuales son los planes que nos permiten alcanzar los objetivos señalados. Surge, por tanto, la necesidad de construir un sistema de información y control que determine las desviaciones del medio con el fin de dirigir a la empresa hacia el logro de sus objetivos. Los frecuentes problemas de coordinación y verificación, entre los diversos elementos componentes de la empresa, hacen necesario el establecimiento previo de un sistema de información interno básico para el control, lo cual supone un coste administrativo. Si a esto añadimos los "costes de comunicación" necesarios para mantener a la empresa informada sobre las modificaciones y alteraciones del medio que puedan afectar a su trayectoria empresarial, costes que van a depender del grado de profesionalización de la dirección de la empresa, entre otros factores, queda claro que, en la gran mayoría de los casos, no se logrará en la P.Y.M.E. la construcción del sistema integrado de información apuntado más arriba, ya que por su estructura puede resultarle costoso.

Sin embargo, la realidad informativa debe ser analizada desde un criterio de eficacia-coste lo suficientemente objetivo para permitir un análisis válido.

Una información financiera mínima va a centrarse en los estados contables: balance, cuentas de resultados y estado de origen y aplicación de fondos. En este sentido el Plan Contable de la Pequeña y Mediana Empresa ha intentado conseguir dos objetivos:

- a) Facilitar todo lo posible a las P.Y.M.E. la aplicación de planificación contable.
- b) Procurar que, sin perjuicio de la simplificación, la contabilidad se sitúe a un buen nivel informativo.

(Hay que destacar, no obstante, que en la vertiente contable, según nos indica el propio P.C.P.M.E., no existe siempre una identificación entre el tamaño de la empresa y sus necesidades informativas).

Los planes son necesarios en todas las operaciones de la empresa, - al permitir descubrir donde están los fallos, con el fin de que estos puedan ser subsanados y proporcionar la posibilidad de adaptación de la empresa a las circunstancias cambiantes con la flexibilidad necesaria.

Además de describir el comportamiento que se desea, sirven también como medio de comunicación a través de toda la empresa y son, asimismo, una fuente de información para predecir acciones ajenas. Serán aprobados cuando

cumplan la función general de la organización con los mejores pronósticos - acerca de los acontecimientos que van a surgir en el futuro.

El planear constituye, pues, una de las funciones más importantes - de la gerencia, que acompañada de un buen sistema de control, permite corregir las desviaciones surgidas.

El primer paso de la planificación debe consistir en un estudio de la situación, tanto interna como externa, de la empresa, comenzando por la búsqueda de datos que se puedan utilizar como punto de partida y que constituyen los fundamentos de preparación de los planes, al mismo tiempo que nos permiten hacer un diagnóstico de la rentabilidad y crecimiento de la empresa, así como de la coyuntura del mercado y de la oferta.

La planificación debe ser considerada como un proceso de descomposición de un objetivo general en diferentes subobjetivos o metas a alcanzar; su formulación no dependerá solamente del gerente de la organización, ya -- que si bien es cierto que éste debe formular objetivos generales que dará a conocer a todos los subordinados, también deben considerarse los objetivos marcados por estos últimos, como requisito previo para optimizar el éxito.

Es ésta una ardua tarea, pues es fácil que los múltiples objetivos de la empresa no sólo entren en conflicto entre sí, sino también con los de otros niveles que conforman la organización.

No podemos olvidar la idea de objetivo como el resultado que se pretende alcanzar con la razón de ser de la empresa, es decir, el fin o fines de la misma, que por concentrarse en unas metas requieren un detallado estudio para su determinación, teniendo, siempre presente la necesaria coherencia y coordinación en el tiempo entre los diferentes niveles decisionales - de la organización.

Tradicionalmente uno de los objetivos más buscados fué el del beneficio, al considerarse una medida del éxito de la empresa. Sin embargo, los numerosos cambios que ésta ha sufrido, tales como el desplazamiento del dominio privado al público, la separación de propiedad y control, la creación de cuadros profesionales y el crecimiento en tamaño y complejidad, han motivado un traspaso de objetivos económicos hacia objetivos sociales, pasando por una toma en consideración de los objetivos de las personas integrantes de la empresa (clientes, empleados, accionistas, acreedores...).

Cada uno de estos grupos tiene intereses específicos en la empresa, motivaciones que espera lograr mediante la realización de determinadas metas que podríamos enumerar de una forma globalizada en objetivos de servicios, sociales, y económicos. Así pues, y pensando que las aspiraciones de los directivos coincidiesen con los deseos de los accionistas, podrían enumerarse como tales:

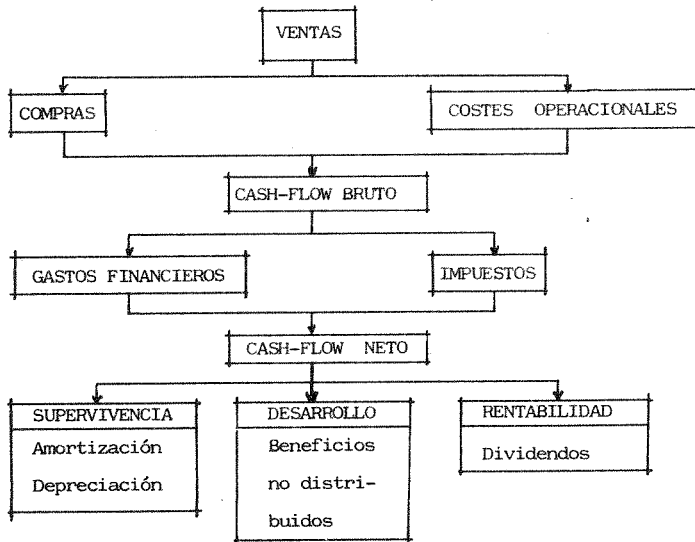
- la maximización del beneficio.
- los objetivos funcionales (de producción, existencias, participación en el mercado...)

- los objetivos personales (remuneración, seguridad...)

El establecimiento de objetivos es una de las funciones más importantes de la gestión empresarial, puesto que la planificación sólo es posible - a partir de objetivos realistas y de identificación de los mismos. Su fijación, en una economía de mercado, será específica para cada empresa y consecuencia de la libre elección de sus dirigentes una vez superada la tasa mínima que vendría dada por un trío de objetivos primarios profundamente interrelacionados, complementándose en ocasiones y sustituyéndose en otras: rentabilidad, desarrollo o crecimiento, y supervivencia.

A este respecto podemos ver como el cash-flow de una empresa se distribuye entre los objetivos mencionados.

La supervivencia a largo plazo va a venir dada por el mantenimiento de la solvencia, mientras que el desarrollo es motivado por la inversión, la cual da lugar a una disminución de la liquidez. Podemos afirmar que, desde el punto de vista financiero, los fines de la empresa serán marcados por la solvencia (dependiente de la composición del activo y grado de liquidez, de la velocidad de rotación del activo circulante, de la procedencia de recursos externos o internos), y de la rentabilidad (volumen de activo, rotación de los capitales invertidos, eficacia del sistema productivo, volumen de ventas).



Desde el punto de vista de la P.Y.M.E., teniendo en cuenta su especial problemática financiera (capacidad de autofinanciación limitada, gran peso en el pasivo del exigible a corto, en particular del descuento comercial y el crédito a corto plazo, unido a la necesidad de mantener un cierto nivel de stocks y créditos importantes a los clientes, la existencia de menores garantías y compensaciones que en la gran empresa, la incidencia especial sobre la misma de los costes de mano de obra...) un importante objetivo a corto plazo para la misma debe ser el mantenimiento de un fondo de maniobra adecuado a través de la planificación de las fases de compra, transformación y venta que permita mantener sin interrupciones el ciclo de explotación.

En este tipo de empresas suelen ser los intereses personales los que marcan la pauta de la organización, centrando esta tarea en considerar en primer lugar las necesidades del empresario o gerente para que puedan ser atendidas por la empresa con el cumplimiento de las funciones de la misma. Al existir, debido a su configuración, una estrecha relación entre dirigentes y subordinados, que puede dar origen a fricciones entre ambos en determinados momentos, es interesante, a la hora de marcar unos objetivos, no olvidar el factor humano de la empresa, utilizando técnicas psicológicas idóneas. Cuando existe una perfecta compenetración entre las necesidades del hombre y los requisitos de la organización, las fuerzas de ambas se suman potenciando de esa manera sus posibilidades.

La fase final de la planificación será medir la desviación existente entre previsiones y objetivos mediante la puesta en marcha de un proceso de control sobre el plan aprobado que asegure su cumplimiento, y mediante el cual, se debería obtener un orden de respuestas frente a las desviaciones manifestadas, pues a medida que éstas se hacen mayores. Las múltiples actividades interrelacionadas dentro del sistema se apartan de lo previsto, y el costo de recuperación del plan puede hacerse muy elevado. Detectadas las desviaciones, todos los planes pueden ser replanteados de nuevo.

El control es vital para el funcionamiento adecuado y eficiente de las empresas, puesto que el director actual se ve introducido en un trabajo diverso y complejo en el que la intuición, por si sola, no es fiable.

En esta breve exposición hemos visto, qué es planificar y como se debe llevar a cabo. La planificación, a nuestro juicio, fué la "gran ausente" en la empresa gallega.

2.- ALGUNAS NOTAS SOBRE LA REALIDAD INDUSTRIAL GALLEGA.

2.1.- CONSIDERACIONES INICIALES

Si no es fácil definir la dimensión de la empresa, tampoco lo es el atribuir el crecimiento de una región simplemente a la magnitud de las empresas allí localizadas.

Hubo momentos en que pareció que el espectacular crecimiento tecnológico, el desarrollo de las empresas multinacionales y las nuevas técnicas -- productivas y organizativas iban a imponerse, provocando la desaparición de las pequeñas y medianas empresas que por su estructura eran incapaces de competir. Pero el crecimiento económico, no sólo proviene de las grandes organizaciones que soportan altas estructuras de costes y se valen de materias primas baratas, llevando de nuestra región e incluso de nuestro país los beneficios obtenidos; sino que surge también, del trabajo de aquellas medianas y pequeñas empresas que poseen la adecuada dimensión para hacer frente a las necesidades que le reclama el mercado.

2.2.- SITUACION ACTUAL

Se aprecia en Galicia la existencia de una gran atomización de la industria, unida a un elevado nivel de concentración espacial, influido en parte por la política económica especialmente industrial que se ha llevado a cabo en la región desde los años 60, y acentuado por la creación de polos de desarrollo, mediante la cual un buen número de empresas se han acogido a los beneficios de estas instalaciones.

El predominio en Galicia de establecimientos industriales pequeños y medianos es importante en relación con la escasa presencia de la empresa -- grande, tal como podemos observar en los datos recogidos en la siguiente tabla:

tabla nº 1: CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES GALLEGAS
SEGUN EL NUMERO DE EMPLEADOS.

	<u>%</u>	<u>% ACUMULADO</u>
1-5	80,1	80,1
5-10	9,2	89,3
10-50	8,7	98
50-100	1,2	99,2
100-250	0,6	99,8
250-500	0,1	99,9
más de 500	0,1	100

FUENTE: Elaboración propia a partir del Censo Industrial al 31-XII-81.

En efecto, las cifras anteriores nos confirman la preponderancia en Galicia de la pequeña empresa, en concreto el 98% de los establecimientos gallegos emplean menos de 50 trabajadores y en particular el porcentaje de los que tienen menos de 5 asalariados asciende a 80,1%. Comparados estos -- porcentajes con los obtenidos para empresas de más de 50 empleados vemos -- que el número de establecimientos que cumplen estas características, no es -- significativo en Galicia.

Esta información reafirma la conocida idea de atomización de las empresas industriales en la región, debida en parte, al carácter familiar o artesanal de gran número de establecimientos ligados, muchos de ellos, a -- los recursos naturales de la región.

A continuación recogemos las cifras relativas a la participación -- efectiva de cada subsector o actividad en la formación del valor añadido -- bruto (V.A.B.) y la distribución del empleo en las empresas gallegas para -- establecer una comparación con los mismos elementos a nivel nacional, de mo -- do que nos permita determinar los subsectores primordiales en la industria gallega. (tabla 2)

Del análisis de estos datos destaca la fuerte polarización de la in -- dustria hacia los subsectores de Construcción y de Transformados metálicos -- que aportan más del 49,8% a la formación del V.A.B. regional, y la importan -- cia de Minería y petróleo (5,5% frente al 4,6% español). Maderas y corcho -- (5,6% frente a 3,8%) y Agua, gas y electricidad (9,8% frente al 5,7%). Es -- evidente el fuerte peso de la industria relacionada con el mar y de las ac -- tividades utilizadoras de recursos naturales, energéticos y agrarios prop -- ios.

Asimismo se puede verificar la existencia de un fuerte desequili -- brio representado por el gran peso específico de los subsectores con mayor V.A.B. industrial considerando, además, que en lo que respecta a la composi -- ción de empleo recogen el mayor número de asalariados. Así, entre Transfor -- mados metálicos y Edificios y obras públicas, cubren el 57% del empleo ga -- llego, frente al 41,3% que los mismos recogen a nivel nacional, seguidas de las actividades de Alimentación (11,3%) y Agua, gas y electricidad (9,8%).

Con respecto a la distribución geográfica de los establecimientos -- industriales gallegos, los factores influyentes en la misma pueden ser con -- siderados como:

- Aquellos basados directamente en los recursos naturales de la re -- gión (Pesca, Industrias derivadas, Electricidad, Construcción Na -- val...).
- Aquellos, que aplicando los recursos naturales propios, realizan su posterior transformación (I. Cárnicas, I. Madereras).
- Otros factores (Automóvil, Refinerías, Confección...)

El fenómeno de la localización industrial gallega aparece ligado a dos hechos: uno derivado del emplazamiento de sus recursos naturales, y otro generado desde las instalaciones industriales creadas por factores fundamen -- talmente exógenos.

Un indicador de este hecho puede ser el emplazamiento de los Polígo -- nos Industriales, que en la actualidad se distribuyen por provincias de la

Tabla nº 2

SUBSECTORES		PARTICIPACION EN EL V.A.V. INDUSTRIAL		DISTRIBUCION DE EMPLEO	
		GALICIA	ESPAÑA	GALICIA	ESPAÑA
1	MINERIA Y PETROLEO	5,5	4,6	2,6	2,6
2	ALIMENTACION, BEBIDAS Y TABACOS	11,3	10,4	11,2	10,0
3	TEXTIL	1,1	4,3	1,2	5,2
4	CALZADO, CUERO Y CONFECCION	5,4	6,4	7,1	8,0
5	MADERAS Y CORCHO	5,6	3,8	7,8	5,9
6	PAPEL PRENSA Y ART. GRAFICAS	2,7	5,6	1,5	3,7
7	QUIMICAS Y CONEXAS	2,7	8,7	2,5	6,6
8	CERAMICA, VIDRIO, CEMENTO	3,7	3,9	4,8	4,6
9	METALICOS BASICOS	2,4	4,3	1,7	3,3
10	TRANSFORMADOS METALICOS	22,1	22,5	19,8	22,3
11	EDIFICACION Y OBRAS PUBLICAS	27,7	19,8	37,2	25,8
12	AGUA, GAS Y ELECTRICIDAD	9,8	5,7	2,6	2,0
TOTAL		100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos: Renta Nacional, Banco de Bilbao, 1.979

siguiente forma:

- La Coruña: - Polígonos de Sabón y La Grela-Bens (La Coruña) La Gándara (El Ferrol) y Tambre (Santiago).
- en la actualidad existen tres más en construcción (uno en el entorno de Coruña, uno en Betanzos y uno en Carballedo), así como uno en estudio en Puentes de García Rodríguez.
- Lugo: - Polígonos de Rábade y Monforte de Lemos
- Proyecto en Sarria.
- Orense: - Polígono de San Ciprián de Viñas.
- En estudio La Rúa y Verín.
- Pontevedra: - Polígono industrial de Porriño.
- En construcción La Estrada, Pontevedra y Pontearreas.
- En estudio, Villagarcía, Silleda, Lalín, Vigo y Mos.

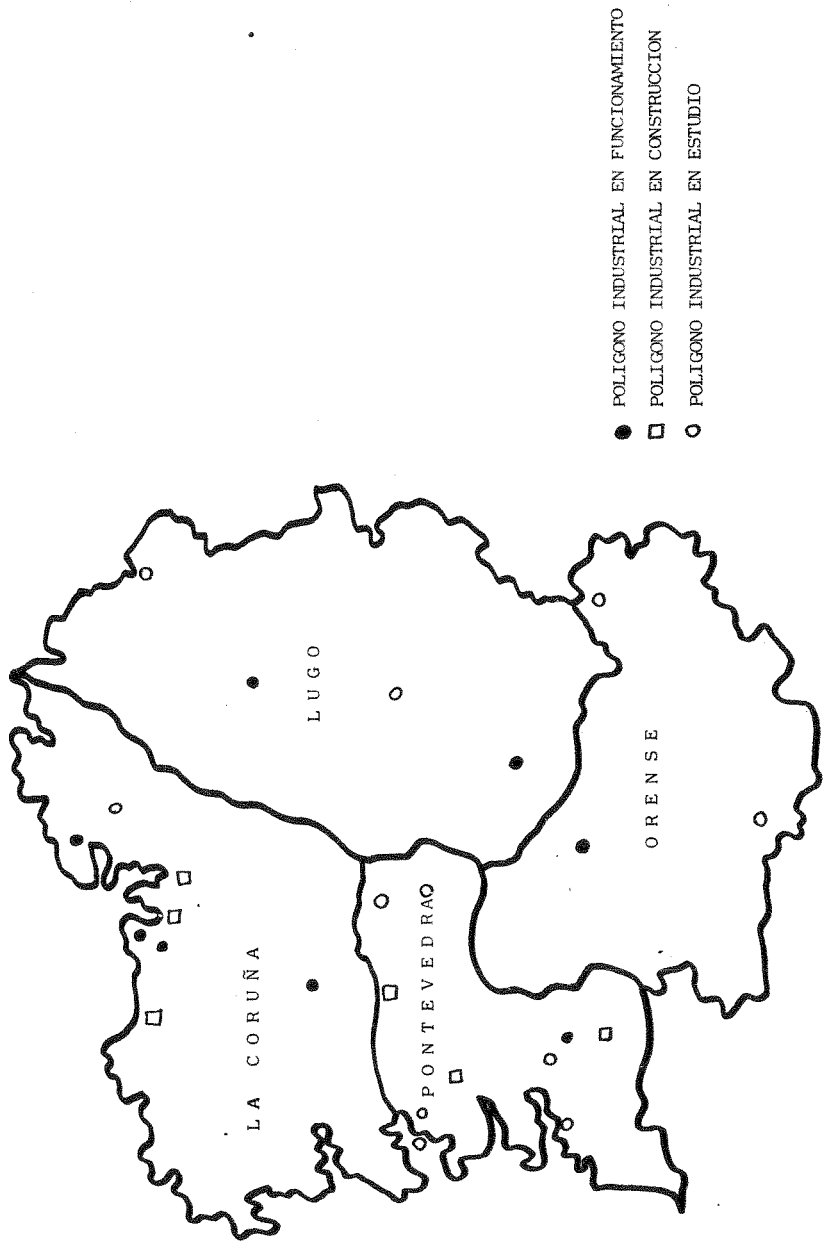
Observando el mapa adjunto es evidente la concentración de polígonos y, por lo tanto, de áreas de influencia industrial principalmente en las provincias de La Coruña y Pontevedra, mientras que en la parte oriental de la región la dispersión industrial es mucho mayor, como apuntábamos anteriormente.

Hasta aquí hemos constatado la microdimensión de la empresa gallega y su mayor concentración en unas áreas determinadas.

Procede ahora señalar, aunque sea de forma muy escueta, la incidencia de la crisis en nuestra región. Esta hace su aparición hacia el año 1975 con un notable descenso de la actividad y saneamiento de la empresa. Los subsectores más afectados por la misma son, precisamente, los de mayor peso específico en nuestra economía (Construcción y Transformados metálicos...). Si tenemos en cuenta la especial estructura de nuestra industria, localizada en su mayoría en áreas de influencia de la gran empresa, con dependencia productiva de la misma (bien por su carácter de suministradora, bien por su carácter de subcontratista) es evidente el efecto expansivo que esta crisis supone para el resto de la industria.

Este deterioro es fácilmente observable a través del resumen de ratios medios de las empresas gallegas recogidos a continuación y elaborados a partir de una encuesta realizada en el año 1977 sobre 75 empresas radicadas en Galicia.

En estas cifras se pone de manifiesto una general disminución de ratios tan significativos como los de autonomía, rentabilidad económica, renta



PEQUEÑAS EMPRESAS - RAIOS MEDIOS (1)

	Autonomía = Capital Propio = Activo total	Solvencia técnica = Activo circulante Pasivo circulante	Tesorería = Disponib.+Realiz.C/P = Activo total	Endeudamiento = Capital ajeno = Capital propio	Rentab. financiera Bfe. líquido x 100 = Capital propio
1.975	0,544	1,565	0,701	0,837	14,447
1.976	0,485	1,476	0,714	1,060	12,530
1.977	0,489	1,647	0,824	1,044	12,026

	Rentab.económica = Bfe explotac. x 100 = Activo total	Rentab. ventas = Bfe explotac. x 100 = Ventas	Rotac. Activo fijo = = Ventas A. fijo	Rotac. Activo circulante = = Ventas A. Circulante	Coste capital Ajeno = Gastos financieros = Capital ajeno
1.975	8,797	7,465	2,308	2,408	0,127
1.975	5,842	5,567	2,214	1,995	0,107
1.977	6,576	5,804	2,464	2,097	0,101

Fuente: "La financiación de la empresa en Galicia". Tesis Doctoral 1.980.

(1) En las pequeñas empresas, aparecen los ratios medios elaborados hasta 1.977 por no contar con la participación de las mismas en el intento de actualización de datos.

CUADRO Nº 1.

	EMPRESAS GRANDES - DATOS MEDIOS							C/A. EXPLOTACION	
	Existenc.	Deudores	Inmv. Mater	Reservas	Deuda L/P	Deuda C/P	Amortizac.	Mat. primas	Gtos. pers.
1.975	29,00	12,98	48,47	3,43	19,77	34,77	4,08	54,74	20,83
1.976	28,06	14,17	46,20	3,39	20,13	38,77	3,38	55,86	23,93
1.977	32,25	12,65	44,55	3,13	16,03	41,73	3,69	51,15	26,49
1.978	37,15	12,80	45,50	3,00	16,00	42,20	3,10	49,30	27,10
1.979	33,95	12,90	43,52	2,85	15,10	45,09	2,75	48,90	27,90
1.980	34,01	13,25	45,90	2,10	13,75	47,24	2,10	48,12	28,60

	RATIOS MEDIOS GRANDES EMPRESAS									
	Rent. Financ. = Bfliquido	Rent. econom. = Bfexplotac.	Rent. ventas = Bfexplotac.	Coef. financ. Activo fijo = Cap. permanente	Solv. técnic. = Act. circulante	Tesorería = Disp. + Real. op	Liquidez = Dis. + Real. op	Cap. propio	Act. total	Exigible c/p
1.975	5,661	2,448	4,696	1,145	1,365	0,683	0,176	5,661	1,365	0,683
1.976	4,401	1,857	3,148	1,162	1,354	0,745	0,210	4,401	1,354	0,745
1.977	4,013	1,333	1,791	1,083	1,179	0,553	0,170	4,013	1,179	0,553
1.978	4,315	1,295	1,519	1,095	1,171	0,599	0,168	4,315	1,171	0,599
1.979	3,950	1,193	0,990	1,009	1,150	0,531	0,165	3,950	1,150	0,531
1.980	3,951	1,050	1,010	1,036	1,145	0,511	0,161	3,951	1,145	0,511

CUADRO Nº 2.

bilidad de ventas y rentabilidad financiera.

Finalmente aportamos unos datos relativos a las suspensiones de pagos y quiebras de empresas gallegas que creemos pueden ofrecer interés para el análisis de la recesión industrial. Estos datos se refieren tan sólo al periodo 1981-1982 (únicos años para los cuales existen estadísticas de este tipo), salvedad que habrá que tener en cuenta a la hora de valorar las conclusiones obtenidas.

A través de estas cifras se observa un crecimiento muy significativo de las suspensiones de pagos, que pasan de un total de 25 en el año 1981 a 36 en el año 1982. Si analizamos estos datos por actividades, las más -- afectadas en el año 1981 son las de los grupos 6,5 y 4, mientras que en el año 1982 encontramos que en los grupos 6 y 4 se incrementa el número de sus pensiones; en particular, en este último se triplica; consecuencia, en nuestra opinión, por una parte del efecto multiplicador que sobre este tipo de actividad-Otras Industrias Manufactureras- señalábamos más arriba y por -- otra, del incremento significativo (de 2 a 5), que experimenta el grupo 3, en estrecha relación con el anterior. Se aprecia, asimismo, la aparición de suspensiones de pago en los grupos 2 y 1.

Estas mismas cifras son analizadas en la siguiente tabla, donde se clasifica a la empresa de acuerdo con su forma jurídica.

Observaremos que en esos años los porcentajes correspondientes a -- las empresas individuales, limitadas y anónimas, no ofrecen grandes diferencias entre ellas. Sin embargo, si consideramos individualmente cada uno de estos tipos de empresa en relación con su homólogo español, las diferencias son evidentes, destacando sobre ellas la mayor incidencia que la anónima tiene en el conjunto del Estado sobre el total de suspensiones (59,41% frente al 37,93% gallego).

Hemos considerado, con respecto a las quiebras, que reflejarlas en una tabla no ofrecería una información significativa debido a su reducido número. En concreto, en el año 1981 se produjeron cinco en total, de ellas tres en la provincia de La Coruña y dos en la de Pontevedra, no registrándose ninguna en las restantes provincias. En cuanto al año 1982 el número total de quiebras se reduce a tres, distribuidas en las provincias de La Coruña, Lugo y Pontevedra.

3.- CONCLUSIONES

La actividad industrial no está influenciada únicamente por la política industrial en sentido estricto, sino que recibiendo el impacto de la misma ha de recoger, además, la incidencia de las políticas fiscal, laboral o exterior, entre otras.

Tabla 5

NÚMERO DE EMPRESAS EN SUSPENSIÓN DE PAGOS EN 1.981, SEGUN CLASE DE ACTIVIDAD

	A C T I V I D A D	E C O N O M I C A	LA CORUÑA	LUGO	ORENSE	PONTEVEDRA	GALICIA	ESPAÑA	% GALICIA EN ESPAÑA
0	AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA		1	-	-	-	1	15	6,67
1	ENERGIA Y AGUA		-	-	-	-	-	4	-
2	EXTRACCION Y TRANSFORMACION DE MINERALES NO ENERGETICOS Y PRODUCTOS DERIVADOS-I. QUIMICA		-	-	-	-	-	23	-
3	INDUSTRIAS TRANSFORMADORAS DE LOS METALES. MECANICA DE PRECISION		1	-	-	1	2	46	4,34
4	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		1	-	1	1	3	302	0,99
5	CONSTRUCCION		5	-	-	1	6	125	4,80
6	COMERCIO, RESTAURANTES Y HOSTELERIA. REPARACIONES		6	-	-	3	9	219	4,10
7	TRANSPORTE Y COMUNICACIONES		1	-	-	-	1	20	5,00
8	INSTITUCIONES FINANCIERAS, SEGUROS, SERVICIOS PRESTADOS A LA EMPRESA Y ALQUILERES		-	-	2	-	2	40	5,00
9	OTROS SERVICIOS		-	-	1	-	1	26	3,84

Fuente: Elaboración propia a partir de Estadística de suspensiones de pagos y declaraciones de quiebras 1981-1982. Madrid, Instituto Nacional de Estadística.

Tabla 6

NUMERO DE EMPRESAS EN SUSPENSIÓN DE PAGOS EN 1.982, SEGUN CLASE DE ACTIVIDAD

ACTIVIDAD ECONOMICA	LA CORUÑA	LUGO	ORENSE	PONTEVEDRA	GALICIA	ESPAÑA	% GALICIA EN ESPAÑA
0 AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA	-	-	-	-	-	21	-
1 ENERGIA Y AGUA	-	1	-	-	1	5	20,00
2 EXTRACCION Y TRANSFORMACION DE MINERALES NO ENERGETICOS Y PRODUCTOS DERIVADOS-I. QUIMICA	4	-	-	1	5	71	7,04
3 INDUSTRIAS TRANSFORMADORAS DE LOS METALES. MECANICA DE PRECISION	3	-	-	2	5	107	4,68
4 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	6	1	1	2	10	270	3,70
5 CONSTRUCCION	1	1	-	-	2	89	2,24
6 COMERCIO, RESTAURANTES Y HOSTELERIA. REPARACIONES	5	1	1	4	11	239	4,60
7 TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	-	-	-	-	-	26	-
8 INSTITUCIONES FINANCIERAS, SEGUROS, SERVICIOS PRESTADOS A LA EMPRESA Y ALQUILERES	1	-	-	-	1	49	2,04
9 OTROS SERVICIOS	1	-	-	-	1	16	6,25

Fuente: Elaboración propia a partir de Estadística de suspensiones de pagos y declaraciones de quiebras 1981-1982. Madrid, Instituto Nacional de Estadística.

Tabla nº 7

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS DISTINTAS CLASES DE EMPRESAS EN EL NUMERO DE
SUSPENSIONES DE PAGOS (años 1.981 y 1.982).

	LA CORUÑA	LUGO	ORENSE	PONTEVEDRA	GALICIA	ESPAÑA	% GALICIA EN ESPAÑA
INDIVIDUAL	27,27	100	33,33	20	31,034	26,98	3,91
LIMITADA	33,33		16,67	40	31,034	11,96	8,82
ANONIMA	33,40		50	40	37,93	59,41	2,17
OTRAS						1,64	-

Fuente: Elaboración propia a partir de Estadística de suspensiones de pagos y declaraciones de quiebras 1981-1982. Madrid
Instituto Nacional de Estadística.

Teniendo en cuenta la existencia en nuestra Comunidad de una estructura locacional dominada por un eje industria que la recorre de Norte a Sur (eje Coruña-Vigo), el tratamiento que en este caso se haga de la crisis debe ser no sólo de tipo regional, sino también comarcal y localizado.

Ante la existencia de sectores en crisis dentro de la economía gallega (en particular, destaca la fuerte recesión sufrida por la Industria Naval, que afecta predominantemente a las comarcas de El Ferrol y Vigo, así como su área de influencia), se impone su reestructuración, medida que va a afectarles no sólo a ellos, sino también a todas las unidades económicas que, aún no estando integradas en los mismos se ven impulsados por aquellos.

Se tratará de encontrar nuevos sectores o industrias que logren el relevo de los existentes, lo que dará lugar a una reconversión de la vida económica de la región, mediante diferentes condicionamientos de sus factores físicos, de infraestructura, poblacionales y de actividad económica.

Esta política económica deberá basarse en una planificación industrial sectorial, mediante la cual se logre una más adecuada diversificación y localización que elimine, o reduzca, los efectos negativos reseñados anteriormente como consecuencia de la definida estructura de la industria gallega.

En este sentido, creemos que, entre otros, deben ser considerados los siguientes puntos:

1.- Diversificación de la producción y desconcentración de la industria.

Un país, un área local, una región o unidad que tiene localizada toda su actividad en una sola región productiva, sea geográfica (comarca) o técnica (sector o actividad), corre el riesgo de estar sometido totalmente a las incidencias específicas de dicha área.

De ahí, que sea conveniente dirigir la apertura de nuevas industrias o la reconversión de empresas en crisis, hacia nuevas actividades, de ese modo se diversifica la producción disminuyendo los riesgos.

2.- Organización empresarial.

- a) Es evidente la necesidad de establecer una división y racionalización del trabajo como paso fundamental hacia el logro de un sistema de control.
- b) Al encontrarse la P.Y.M.E. gallega ante un gap de información, éste debe ser cubierto, sobre todo en lo referente al aspecto contable, el cual le permitirá estudiar y analizar los estados financieros de los subsistemas económicos con los que se relaciona, así como ofrecer una informa-

ción propia de similares características.

- c) Formación del directivo de la P.Y.M.E. tendiendo a lograr en él una serie de características importantes, como:
- perspectiva institucional amplia
 - asunción del reto informativo e informático
 - potenciamiento de la investigación e innovación
 - adaptación y flexibilidad ante el cambio...
- d) Elaboración de una estructura de costes más ventajosa que le permita aumentar su competitividad.

3.- Sería deseable una mejor intervención de la Administración Pública no solo en lo referente a la consecución de subvenciones, créditos, etc., sino también a través de la agilización de los trámites burocráticos, reduciendo todo lo que la empresa tenga que dedicar a esfuerzos, en cuanto a exigencias y controles administrativos.

4.- Exportación.

- a) Medidas de política financiera que tiendan a colocar los productos gallegos en condiciones de competitividad frente al exterior a través, sobre todo, del incremento del crédito a la exportación.
- b) Facilitar la relación importador-exportador mediante la constitución de sociedades del tipo Gadex (*).
- c) Actuación de las Cámaras de Comercio, que deben centrarse:

- 1.- en potenciar la exportación hacia áreas poco explotadas por nuestras empresas (Latinoamérica, Africa y Asia, continentes donde la presencia de nuestra exportación se debe ampliar, dado el casi total desconocimiento de nuestros productos en esas áreas y -especial interés hacia el mercado potencial que suponen nuestros emigrantes).
- 2.- Organización de Ferias, Exposiciones internacionales... etc.

5.- Innovación, investigación

Se tratará de incrementar la actuación del sector público, no sólo - respecto a investigaciones de interés predominantemente social, sino también

(*) Sociedad ya constituida para fomento de la exportación.

en la formación de una infraestructura educativa e informativa que favorezca esta labor, así como en el apoyo y estímulo a la investigación privada.

Hay que destacar en este sentido la actuación del Centro de Desarrollo Tecnológico e Industrial (C.D.E.D.T.I.), entre cuyos objetivos está financiar los programas de innovación tecnológica de la P.Y.M.E.