

Dimensió d'empresa i rendibilitat a la indústria catalana. 2009-2018

Desembre 2020

Índex

0. Resum executiu	2
1. Introducció	3
2. Valor afegit de la pime industrial catalana	4
3. Valor afegit per dimensió d'empresa industrial	8
4. Les despeses de personal en el valor afegit	10
5. Amortitzacions	12
6. Resultats Abans d'Impostos (RAI)	13
7. Un visió global del valor afegit i de la rendibilitat	17

Resum executiu

- En aquest INFORMES PIMEC es fa un exercici descriptiu sobre l'evolució de la rendibilitat de la pime industrial catalana al llarg del període 2009-2018 distingint els tres segments d'empreses que la integren: microempreses, petites empreses i mitjanes empreses.
- La informació primària que utilitzem són els estats comptables que les pimes presenten anualment al Registre Mercantil. Aquesta informació la depura i l'organitza PIMEC creant-ne la base de dades Pimesdat, que és la base per a elaborar el nostre Anuari i que fem servir per a aquest INFORMES.
- Les dades que presentem descansen en els estats comptables d'una mitjana anual 13.000 pimes industrials, tot distingint dos subperíodes que corresponen a fases del cicle econòmic clarament diferenciades: 2009-2013 (crisi) i 2014-2018 (recuperació).
- La nostra atenció se centra en el valor afegit de les empreses (Vendes-Compres) i els seus components, que són les despeses de personal, les amortitzacions, els resultats financers (Costos-Ingressos) i, el que motiva l'INFORMES, el Resultat Abans d'Impostos (RAI).
- La principal diferència en els components del valor afegit de la pime industrial entre cicles econòmics és el major pes que adquireix el RAI amb la recuperació (passa del 8,9% del valor afegit al 16,6%), en detriment dels altres components.
- En funció de la dimensió, les mitjanes empreses (que són les més grans de les pimes) enregistren de manera sostinguda quatre característiques: menor pes del cost de personal, major pes de les amortitzacions, menor pes de resultats financers i major pes del RAI. Les microempreses són el revers d'aquestes característiques, les quals es mantenen una mica atenuades en fase de recuperació econòmica.
- Les despeses de personal representen establement una major proporció del valor afegit a les microempreses, concretament entre un 10 i un 15% més que les mitjanes. Això, malgrat que el cost per empleat és bastant més alt a les mitjanes empreses.
- Les amortitzacions representen entre un 10% del valor afegit (microempreses) i un 13% (mitjanes). La major intensitat de capital de les mitjanes s'il·lustra amb el fet que amortitzen 8.000 euros per empleat i any, el doble que la resta de pimes.
- La rendibilitat mesurada en RAI/Patrimoni Net és creixent a mesura que augmenta la dimensió de l'empresa. En el conjunt del període 2009-2018 es compara així: microempreses 2,4%, petites empreses 5,6% i mitjanes empreses 9,7%. Les diferències de nivells de rendibilitat són sostingudes en el temps, per bé que són més accentuades en època de crisi que no pas en època de recuperació.
- En valors absoluts, en el període 2009-2018 el RAI per empleat a la microempresa és de 1.600 euros, el de la petita empresa de 4.000 euros, i a la mitjana, de 10.400.

1. Introducció

Sovinteja en l'economia catalana un debat sobre la petita dimensió que tenen les empreses del país. Aquesta realitat de l'estructura empresarial s'associa amb una manca de musculatura per a competir en els mercats globals. Les raons de l'existència d'un cert minifundisme són molt diverses, van des de marcs reguladors que no afavoreixen les concentracions (via fusions, entre altres) fins a les reticències dels propis empresaris en el sentit que prefereixen ser amos d'un hortet abans que compartir amb altri la propietat i explotació d'una finca gran.

En aquest INFORMES PIMEC no pretenem dissertar sobre les raons de la dimensió de l'empresa catalana i sobre els suposats avantatges que comportaria tenir organitzacions més grans que les actuals. Pretenem, senzillament, aportar dades amb una certa perspectiva temporal (del 2009 al 2018) sobre un sector concret, l'industrial, i el comportament de les seves empreses en funció de la dimensió en un paràmetre tan fonamental com és la rendibilitat. El treball té un caràcter merament descriptiu.

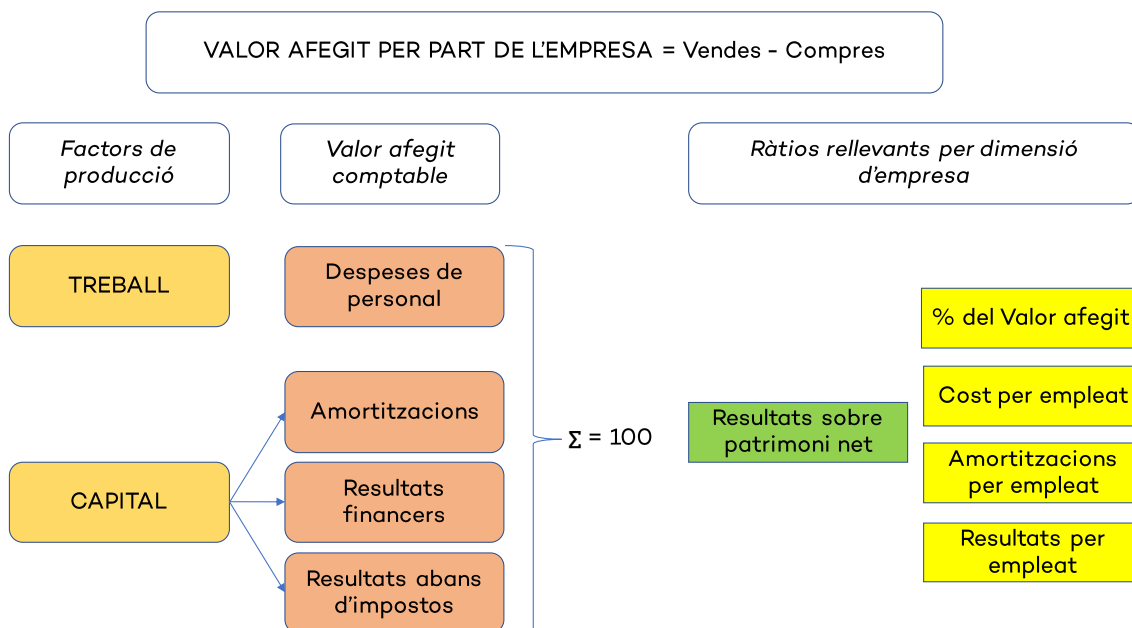
Per a fer-ho, utilitzem la informació que PIMEC publica anualment relativa als estats comptables mitjans de les empreses, distingint entre microempresa, petita empresa i mitjana empresa. Les dades provenen de la base de dades Pimesdat, que recull la informació comptable de 12.800 empreses de mitjana anual en el període considerat, amb un rang comprès entre 11.700 i 13.300 empreses.

Convé tenir present que Pimesdat recull la informació comptable d'aquelles pimes catalanes que tenen forma jurídica societària i que presenten els seus estats comptables al Registre Mercantil corresponent. A partir d'aquesta informació, que PIMEC obté del SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), la institució depura i recull la informació en la base de dades citada, que és la font que utilitzem per a elaborar els anuaris de la pime catalana i també en aquest treball.

La delimitació de la dimensió empresarial que utilitzem és la de la Recomanació de la CE de 6 de maig de 2003 (DOC C(2003) 1442), que estableix tres criteris que s'han de complir simultàniament:

Categoria d'empresa	Treballadors	Volum de vendes (milions d'euros)	Volum d'actiu (milions d'euros)
Microempresa	1-9	Inferior a 2	Inferior a 2
Petita empresa	10-49	Inferior a 10	Inferior a 10
Mitjana empresa	50-249	Inferior a 50	Inferior a 43

L'exploració i la presentació de les dades sobre rendibilitat en funció de la dimensió de l'empresa la fem sobre la base d'un esquema consistent a dissecar el valor afegit que generen les empreses estudiades. Un dels elements que conformen aquest valor són els beneficis, que és el que ens interessa. A diferència dels altres components del valor afegit, els beneficis tenen un caràcter residual, és el que queda, sigui benefici o pèrdua del negoci en un any determinat.



El valor afegit empresarial s'obté de fet a partir dels dos grans factors productius que són el treball i el capital. En concret, pel que correspon al treball, el valor que s'afegeix són les despeses de personal; la resta d'elements del valor afegit els assignem convencionalment al factor capital.

A part de la composició del valor afegit en funció de la dimensió d'empresa, el que més ens interessa és la rendibilitat dels recursos propis emprats en l'empresa (capital social més reserves provinents de beneficis no distribuïts). En concret, la ràtio més significativa en aquest sentit és el Resultat Abans d'Impostos (RAI, en endavant) sobre Patrimoni Net.

Això no obstant, en l'estudi aportem ràtios addicionals que ajudaran a entendre millor les rendibilitats diferenciades en funció de la dimensió empresarial com ara algunes ràtios per empleat: cost unitari del personal, amortitzacions per empleat i resultats per empleat, en tots els casos comparant les dades obtingudes en els tres nivells de grandària d'empresa, és a dir, micro, petita i mitjana. Al llarg del document es donen les dades diferenciades del període considerat tot distingint dues fases de cicle econòmic, de cinc anys cada una: recessió (2009 a 2013) i recuperació (2014-2018).

2. Valor afegit de la pime industrial catalana

El valor afegit de les pimes que dipositen els seus estats comptables al Registre Mercantil durant el període 2009-2018 es xifra en un rang de valors de 9.000 a 11.000 milions d'euros anuals (taula 1)¹. La seva evolució posa en relleu que se situa al voltant dels 9.000 milions entre 2009 i 2014, i que passa dels 10.000 anuals a partir de llavors.

Com a components del valor afegit, les despeses de personal, les amortitzacions i els resultats financers es mantenen en valors relativament estables en valors absoluts durant el període considerat.

En canvi, el resultat abans d'impostos (RAI), que és la variable en què centrem l'atenció en aquest INFORMES, augmenta clarament a partir del 2014, per situar-se entre els 1.000 i els 2.000 milions anuals. Aquestes evolucions es tradueixen en uns pesos relatius de cada component del valor afegit com els que recull la taula 2. S'hi pot observar com el RAI guanya pes. De fet, en termes de rendibilitat podem parlar de dues etapes clarament diferenciades: fins al 2013, i el 2014 i anys següents.

Taula 1. Valor afegit per a la pime industrial 2009-2018 (en milers d'euros)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
VAB	8.808	9.229	9.134	8.738	9.243	9.132	10.367	10.226	10.334	10.879
Personal	7.070	6.968	7.042	6.843	7.087	6.673	7.327	7.098	7.278	7.664
Amortitzacions	1.188	1.151	1.129	1.073	1.131	1.051	1.127	1.100	1.071	1.112
Financers	247	234	264	262	288	223	162	173	161	107
RAI	303	875	699	559	737	1.184	1.751	1.855	1.824	1.996

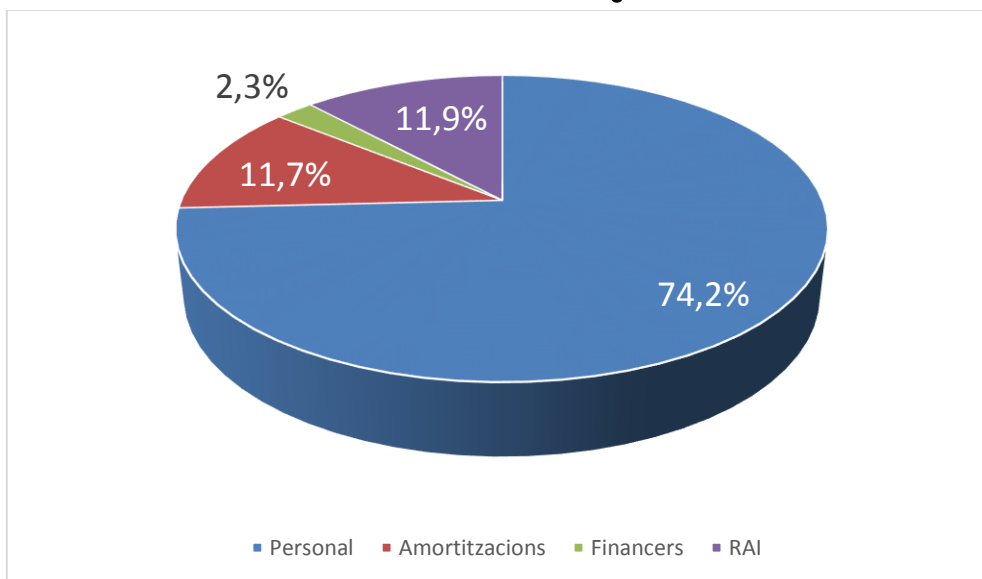
Taula 2. Estructura del valor afegit per a la pime industrial 2009-2018 (en percentatges)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Personal	80,3%	75,5%	77,1%	78,3%	76,7%	73,1%	70,7%	69,4%	70,4%	70,5%
Amortitzacions	13,5%	12,5%	12,4%	12,3%	12,2%	11,5%	10,9%	10,8%	10,4%	10,2%
Financers	2,8%	2,5%	2,9%	3,0%	3,1%	2,4%	1,6%	1,7%	1,6%	1,0%
RAI	3,4%	9,5%	7,7%	6,4%	8,0%	13,0%	16,9%	18,1%	17,7%	18,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tal com es pot observar, el gruix del valor afegit per a l'empresa industrial catalana en el conjunt del període ve dominat en primer lloc pels costos de personal, que representen de mitjana el 74,2% del total. Segueixen en importància, amb valors propers al 12% cada un d'ells, els components Amortitzacions i RAI. Els resultats financers (costos financers menys ingressos financers) tenen un pes baix, del 2,1% (gràfic 1).

¹ Les dades que s'aporten, tant en taules com en gràfics, són elaboracions a partir de la base de dades Pimesdat a què ens hem referit en el punt 1 d'aquest document. Per aquesta raó hem considerat que podíem prescindir de citar la font, que és sempre la mateixa.

Gràfic 1. Estructura del valor afegit 2009-2018



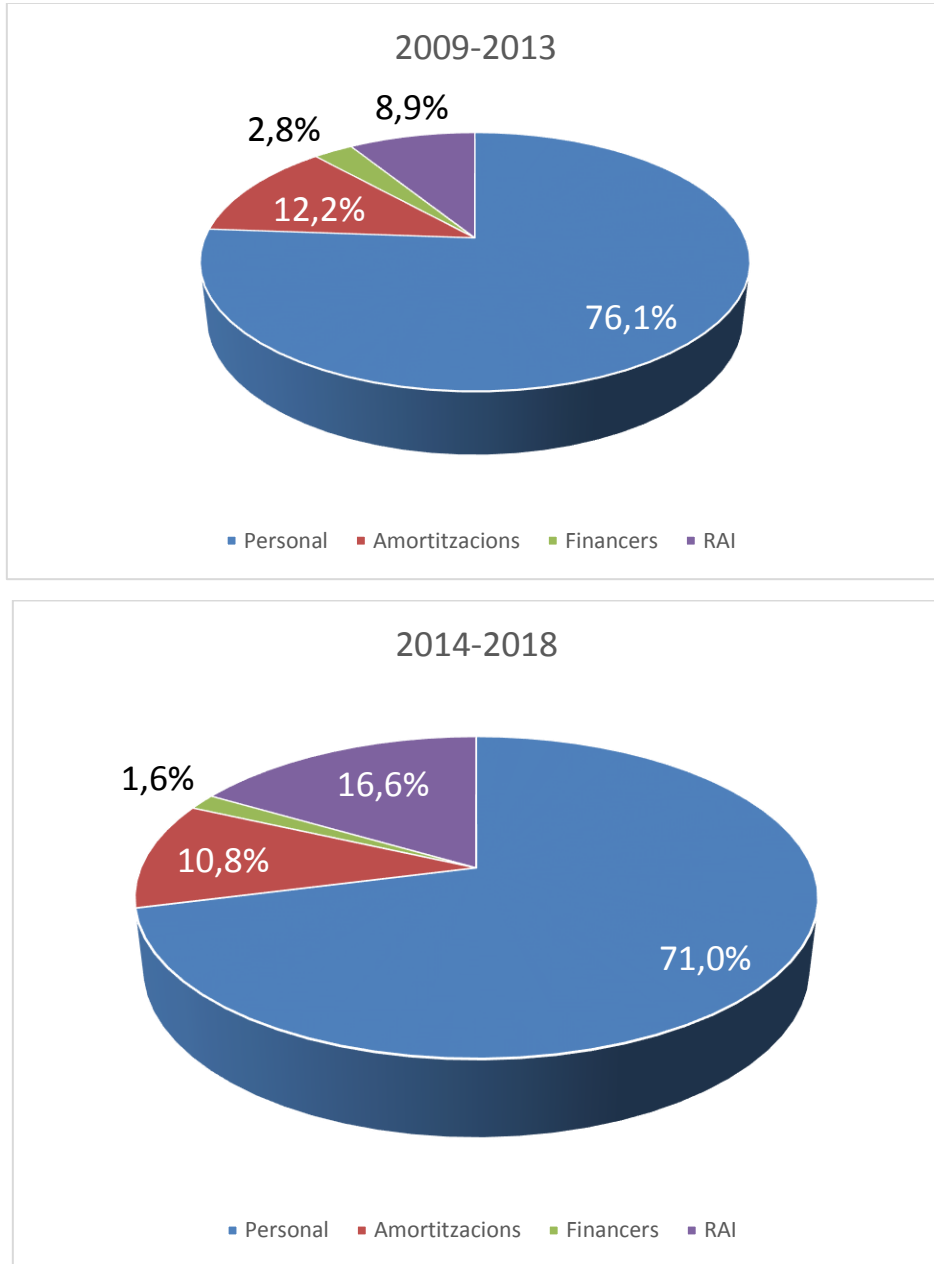
L'estructura mitjana del valor afegit per components i per fases del cicle econòmic queda recollida en el gràfic 2, que conté dues figures, la del 2009-2013 i la del 2014-2018.

En fase de crisi econòmica el pes dels costos de personal és bastant més alt que en fase de recuperació, essencialment perquè els beneficis són molt més baixos.

En fase de bonança (a partir del 2014) clarament guanya pes el RAI, mentre que es manté el pes de les amortitzacions i baixen els costos de personal. Aquests, concretament, se situen cinc punts percentuals per sota dels valors de la fase de crisi. També els resultats financers redueixen el seu pes, passant del 2,8% del valor afegit a l'1,6%, com a conseqüència de la important caiguda dels tipus d'interès a nivell europeu i global, i també de la creixent capitalització de la pime industrial, tal com ve indicant PIMEC a través dels seus anuaris i els diferents INFORMES PIMEC dels darrers anys².

² Veure, per exemple, INFORMES PIMEC 9/2017, 10/2017 o 13/2019

Gràfic 2. Estructura del valor afegit per fases del cicle econòmic



3. Valor afegit per dimensió d'empresa industrial

L'estructura del valor afegit de les pimes industrials catalanes en funció de la dimensió (micro, petita i mitjana) que dipositen els seus estats comptables al Registre Mercantil ha estat la que figura en la taula 3.

Els factors diferencials que destaquen d'aquesta comparativa són els següents:

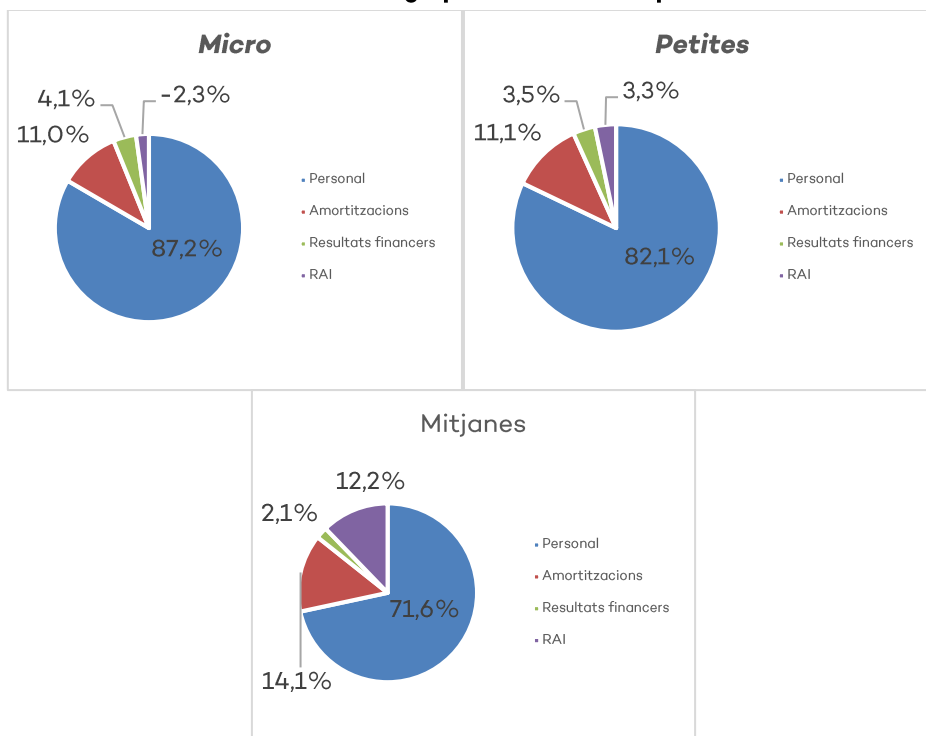
- Com més gran l'empresa, menor és el pes que té en el seu valor afegit el cost de personal, altrament dit: com més petita, més intensiva en treball
- Com més gran és l'empresa, major és el pes que tenen les amortitzacions en el seu valor afegit, és a dir, com més grans, més intensives en capital
- Com més gran és l'empresa i els resultats financers (que venen determinats essencialment pels costos financers, més que pels ingressos financers), menor pes relatiu té aquest component del valor afegit;
- Com més gran és l'empresa, millors són els resultats mesurats amb el RAI.

Aquests punts es poden veure per fases del cicle econòmic al gràfic 3, on presentem els valors mitjans per cada quinquenni.

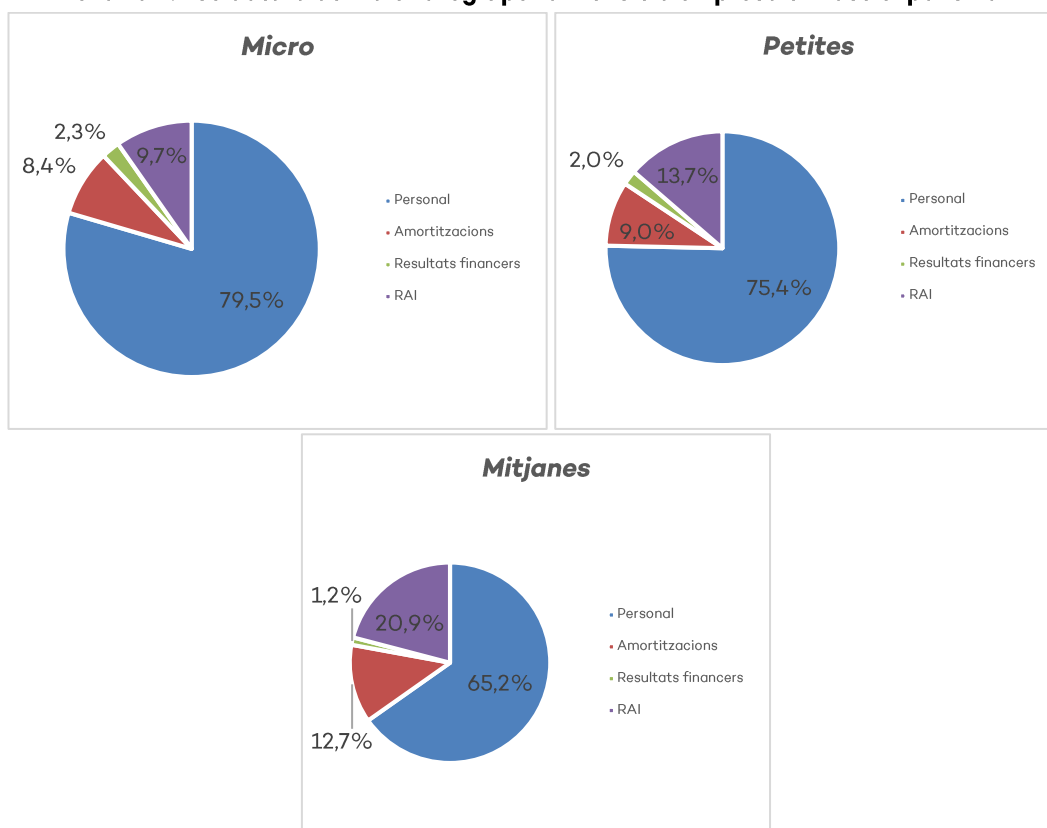
Taula 3. Estructura del valor afegit per dimensió

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Micro										
Personal	87,5%	85,0%	88,2%	89,8%	85,7%	81,8%	78,9%	79,1%	78,6%	79,4%
Amortitzacions	11,6%	11,2%	11,0%	10,8%	10,1%	9,4%	8,8%	8,3%	7,9%	7,6%
Resultat financer	3,9%	4,4%	4,2%	4,2%	3,8%	3,0%	2,8%	2,1%	1,7%	2,0%
RAI	-3,0%	-0,6%	-3,4%	-4,8%	0,4%	5,8%	9,5%	10,5%	11,8%	11,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Petites										
Personal	83,5%	80,5%	82,1%	83,2%	81,2%	77,7%	75,3%	74,1%	74,6%	75,0%
Amortitzacions	12,0%	11,2%	11,2%	10,8%	10,5%	9,7%	9,0%	8,9%	8,7%	8,6%
Resultat financer	3,9%	3,2%	3,5%	3,2%	3,4%	2,4%	2,3%	2,0%	2,0%	1,5%
RAI	0,7%	5,0%	3,2%	2,8%	4,8%	10,2%	13,4%	15,0%	14,8%	14,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Mitjanes										
Personal	76,0%	69,0%	70,4%	71,4%	71,3%	67,5%	65,6%	63,8%	64,8%	64,4%
Amortitzacions	15,1%	13,8%	13,6%	13,8%	14,0%	13,4%	12,6%	12,6%	12,4%	12,3%
Resultat financer	1,7%	1,5%	2,1%	2,5%	2,7%	2,3%	0,8%	1,4%	1,2%	0,3%
RAI	7,2%	15,7%	13,9%	12,3%	12,0%	16,8%	21,0%	22,2%	21,6%	23,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gràfic 3. Estructura del valor afegit per dimensió d'empresa en fase recessiva



Gràfic 4. Estructura del valor afegit per dimensió d'empresa en fase expansiva

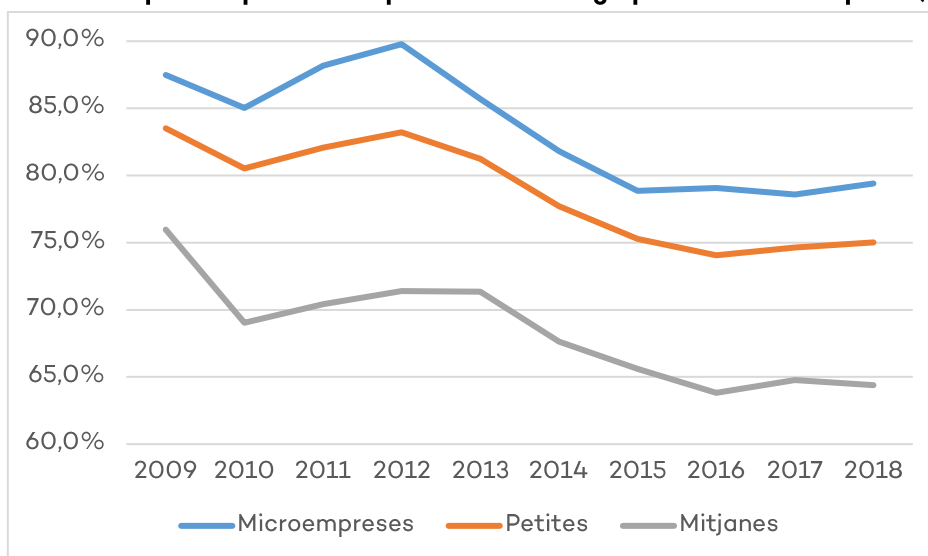


4. Les despeses de personal en el valor afegit

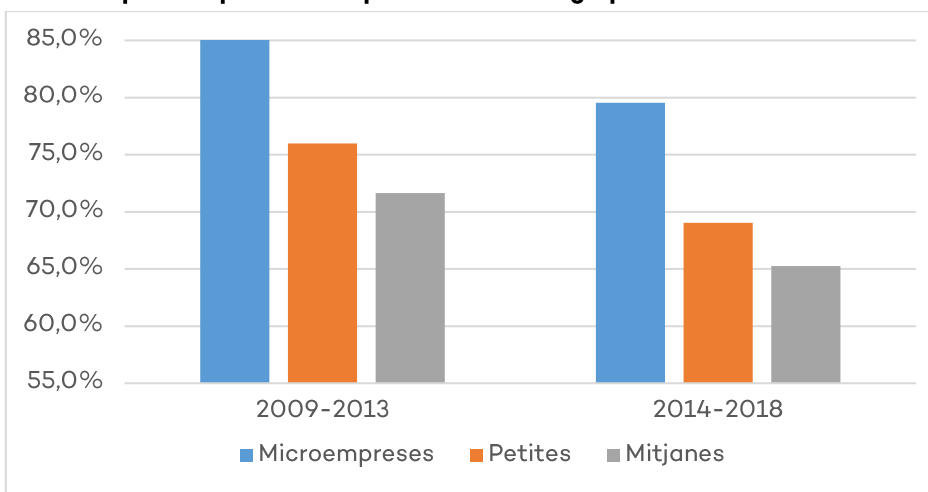
El cost de personal és el principal concepte de valor afegit generat internament per l'empresa. Consisteix en la retribució al factor productiu treball i a les càrregues sanitàries i socials que se li associen (contribucions a la Seguretat Social). El pes de la despesa de personal sobre el conjunt del valor afegit en funció de la dimensió de la pime presenta dos trets remarcables del període que considerem:

- Representa sempre una part més gran del valor afegit com més petita és l'empresa (gràfic 5), amb una distància d'entre 10 i 15 punts percentuals entre la micro i la mitjana empresa.
- El pes del cost de personal baixa a mesura que l'economia va bé; en les dues fases del cicle que contemplem la mitjana baixa entre 6 i 7 punts (gràfic 6).

Gràfic 5. Despesa de personal respecte al valor afegit per dimensió d'empresa (%)



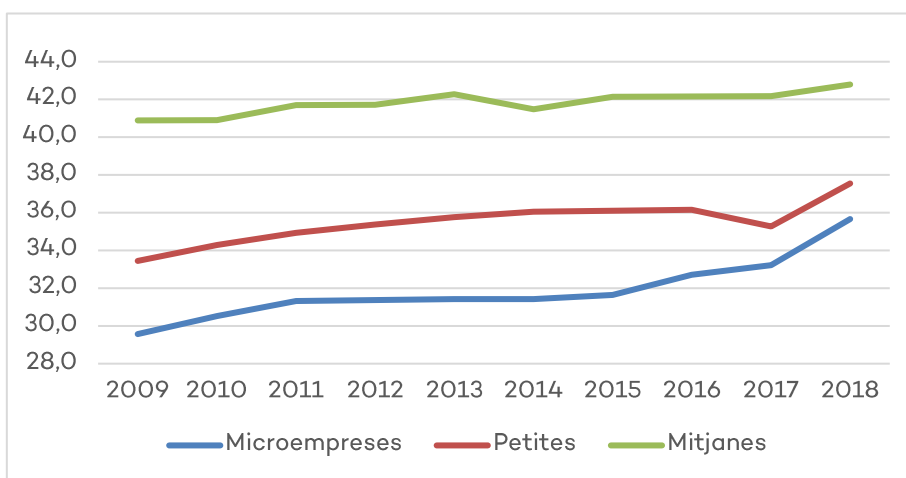
Gràfic 6. Despesa de personal respecte al valor afegit per dimensió i fase del cicle (%)



El major pes del cost de personal a mesura que es redueix la dimensió de l'empresa es produeix malgrat que les empreses més grans tenen costos per empleat superiors que les més petites..

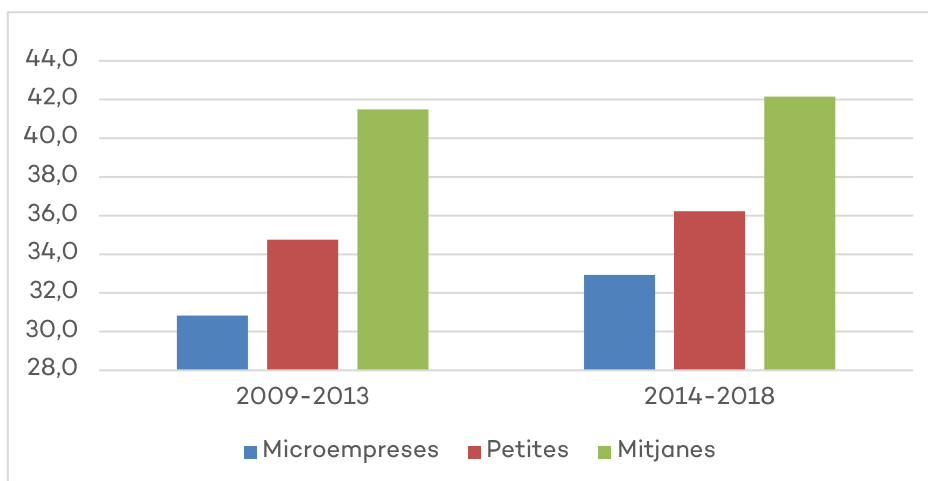
Entre 2009 i 2018, el cost mitjà d'un empleat en una microempresa industrial es xifra entre 30.000 i 36.000 euros l'any (creixent, com es pot observar al gràfic 7). Aquest cost en una mitjana empresa és d'entre 40.000 i 42.000 euros l'any. Entre una i l'altra hi ha la petita empresa, amb nivells més propers a la microempresa que no pas a la mitjana.

Gràfic 7. Cost per empleat per dimensió d'empresa 2009-2018 (en milers d'euros)



Per fases del cicle econòmic, els valors mitjans comparats de cost de personal pugen de 31.000 euros anuals al 33.000 a la microempresa; dels 35.000 als 36.000 a la petita empresa; i dels 41.500 als 42.000 a la mitjana. Així doncs, en fase de recuperació la microempresa ha incrementat el seu cost mitjà de personal un 6,8%, mentre que la petita i la mitjana ho feien un 4,2 i un 1,5%, respectivament (gràfic 8).

Gràfic 8. Cost per empleat per dimensió d'empresa 2009-2018 per fase del cicle econòmic (en milers d'euros)



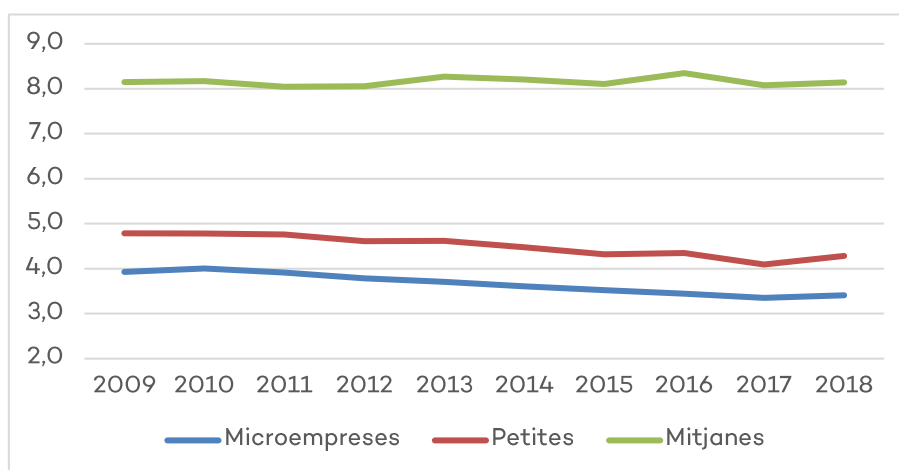
5. Amortitzacions

L'amortització és un concepte de valor afegit referit a les inversions en immobilitzat material i immaterial, especialment el primer, tractant-se com es tracta d'empreses industrials (maquinària, instal·lacions, etc...). Aquest component del valor afegit expressa el consum de capital físic relacionat amb la producció industrial.

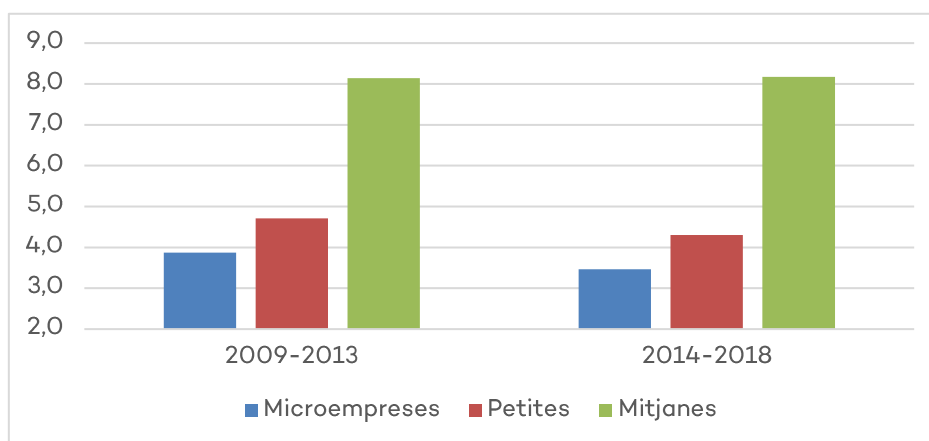
El seu pes sobre el conjunt del valor afegit industrial és, de mitjana, un 10% en les microempreses i en les petites empreses, i un 13% en el cas de les mitjanes. Per tant, aquestes darreres tenen una producció més intensiva en capital.

Una manera de sospesar aquesta intensitat és mesurar l'amortització per empleat. Els resultats són bastant il·lustratius: la mitjana empresa amortitza per empleat uns 8.000 euros l'any al llarg del període considerat, pràcticament el doble que la microempresa i la petita empresa (gràfics 8 i 9).

Gràfic 9. Amortitzacions per empleat i per dimensió d'empresa 2009-2018 (en milers d'euros)



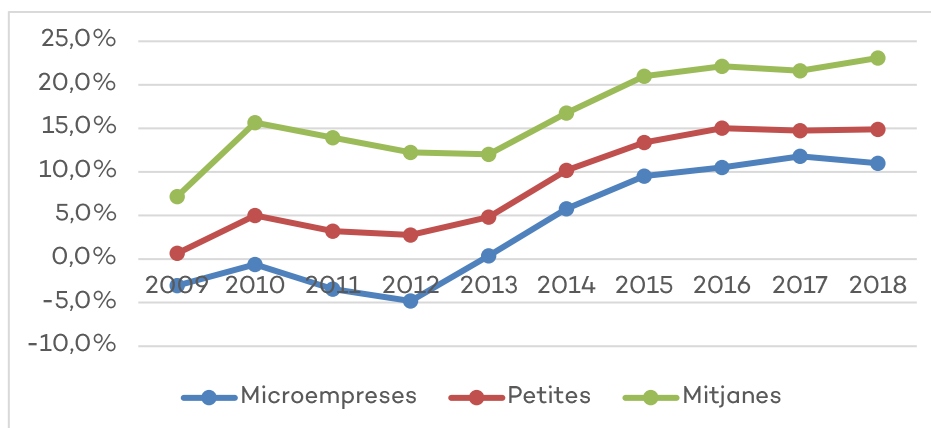
Gràfic 10 Amortitzacions per empleat i per dimensió d'empresa per fase del cicle (en milers d'euros)



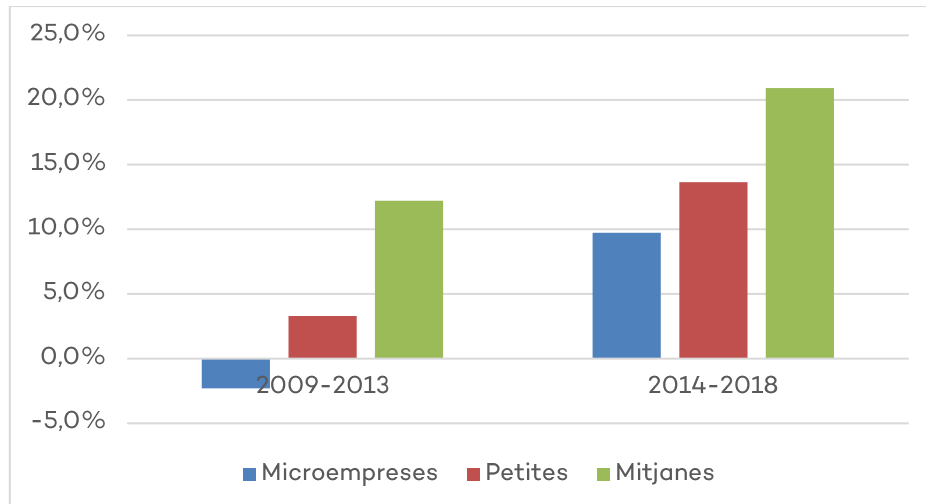
6. Resultats Abans d'Impostos (RAI)

El tercer gran component del valor afegit empresarial és el resultat abans d'impostos. Es tracta d'un valor residual un cop retribuïts els factors treball i capital físic expressat en immobilitzat. El valor dels resultats que utilitzem és previ a pagar els impostos sobre resultats (Impost de Societats). Per tant, es tracta d'un valor econòmic en brut, del qual només podran disposar els propietaris de l'empresa en forma de dividendes o bé de beneficis no distribuïts un cop hagin tributat per beneficis. El RAI representa una part creixent del valor afegit a mesura que augmenta la dimensió de l'empresa. Amb dades anuals això es pot observar al gràfic 11 i amb mitjanes de fase de cicle en el gràfic 12. Les diferències són substancials: a la mitjana empresa, en el període 2009-2018 el RAI va representar per terme mitjà un 16,6% del valor afegit, més de quatre vegades el de les microempreses i el doble del de les mitjanes. Aquestes diferències tan grans es produeixen més en fase recessiva que en fase de bonança econòmica, és a dir, com més dimensió, més estabilitat de la rendibilitat.

Gràfic 11. RAI sobre valor afegit per dimensió d'empresa 2009-2018 (%)



Gràfic 12. RAI sobre valor afegit per dimensió d'empresa per fase del cicle (%)

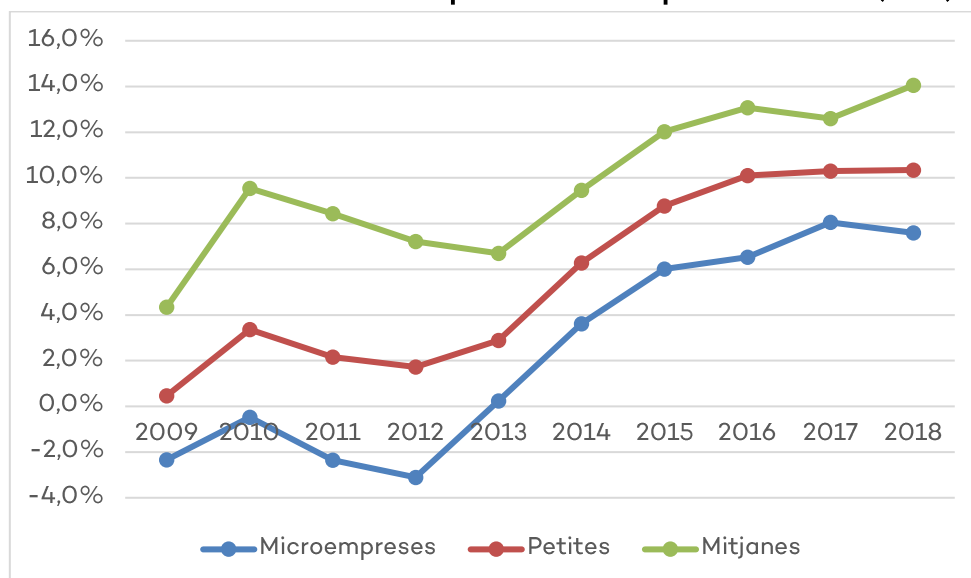


Tanmateix, la mesura més indicativa de la rendibilitat dels negocis és la retribució que s'obté sobre els recursos propis de l'empresa, és a dir, el Patrimoni net. La rendibilitat del capital invertit (suma de subscripcions de capital i reserves) és l'incentiu més fonamental de tota inversió, és el que s'obté a canvi d'assumir risc en un projecte empresarial.

En aquest indicador tan fonamental de l'activitat empresarial, els resultats que obtenen les empreses en funció de la seva dimensió també posen en relleu que, com més gran l'empresa, més rendible és. No només en valors absoluts, lògicament, sinó en valors relatius, que és el que mesurem en aquest document. Com es pot observar al gràfic 13, la rendibilitat diferenciada és estructural, es manté al llarg de tots i cadascun dels anys considerats.

El RAI/Patrimoni net mitjà del període 2009-2018 a les mitjanes empreses és del 9,7%, del 5,6% a les petites i del 2,4% a les microempreses.

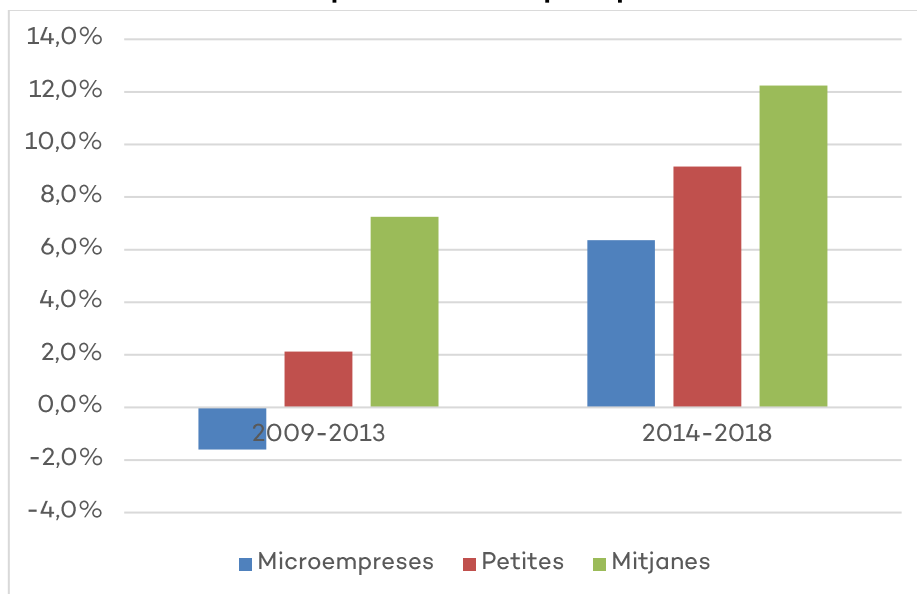
Gràfic 13. RAI sobre Patrimoni net per dimensió d'empresa 2009-2018 (en %)



Els valors de la ràtio que ens ocupa presenten un comportament diferenciat en funció de la fase del cicle econòmic del període considerat:

- En situació de crisi, les micro van tenir pèrdues de l'1,6% del patrimoni net; les petites una rendibilitat mitjana del 2,1% i les mitjanes, del 7,2%; per tant, aquestes darreres van aconseguir, malgrat les dificultats de l'entorn, uns nivells de rendibilitat relativament alts.
- En fase de recuperació econòmica, els comportaments són menys dispersos: les microempreses aconseguen una rendibilitat del 6,4% dels seus recursos propis, les petites del 9,2% i les mitjanes, del 12,2% (gràfic 14).

Gràfic 14. RAI sobre Patrimoni net per dimensió d'empresa per fase del cicle econòmic (en %)

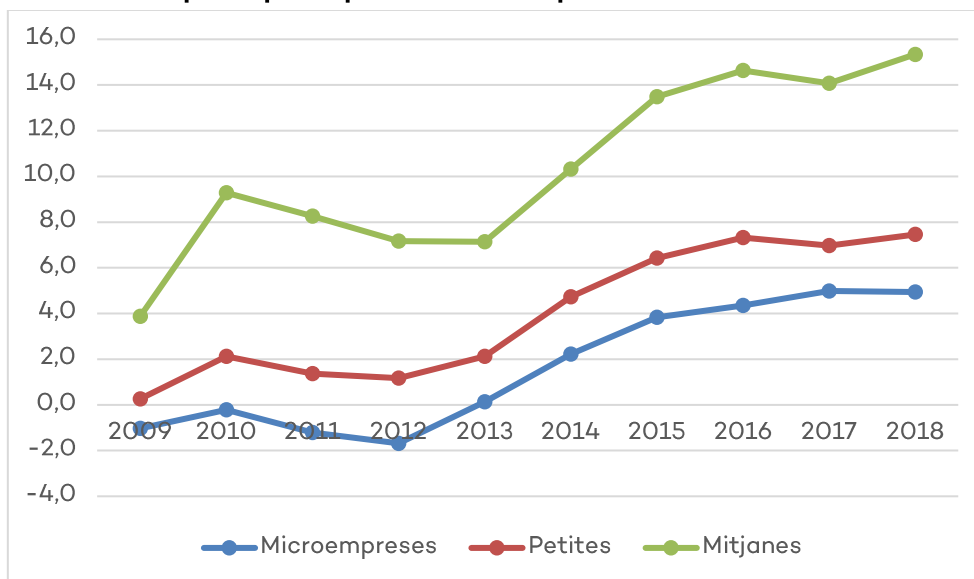


La creixent rendibilitat de les empreses de més dimensió la podem expressar també (encara que només sigui amb finalitat il·lustrativa) relacionant-la amb el factor treball, amb la ràtio RAI per empleat. Recordem que les empreses tenen costos de personal creixents amb la dimensió, però que, malgrat això, com acabem de veure, també tenen beneficis creixents amb la dimensió empresarial, de manera que la major retribució del factor treball no minora la seva rendibilitat.

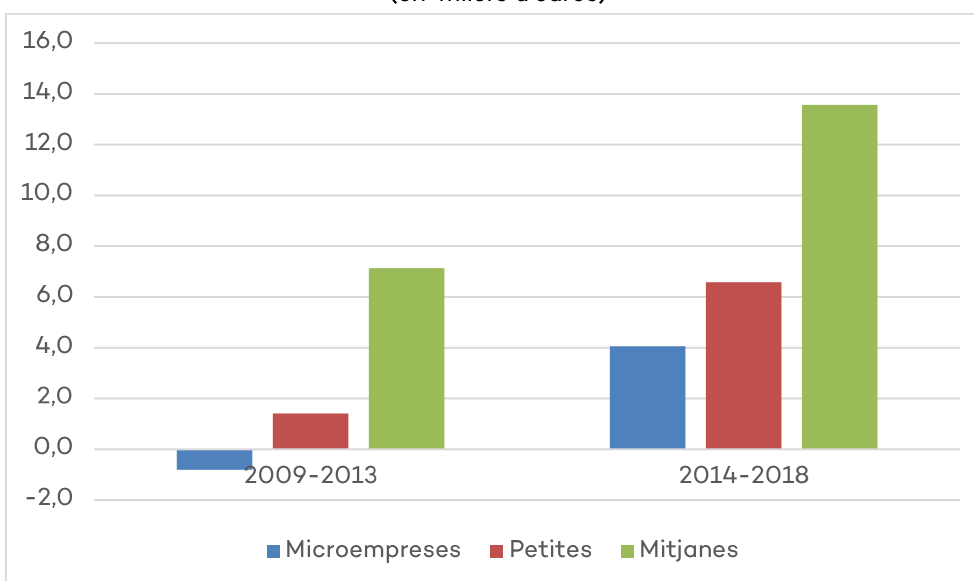
Per cada empleat, en el període 2009-2018 els tres segments d'empresa han enregistrat els resultats que s'indiquen al gràfic 15. El RAI per empleat a la microempresa durant el període analitzat és, de mitjana, de 1.600 euros. A la petita empresa és de 4.000 euros i a la mitjana, de 10.400, és a dir, 6 vegades més que a les micro i 2,5 més que a les mitjanes empreses.

La mateixa ràtio la podem observar segmentant el període en fases del cicle econòmic tal com es recull en la gràfica 16. També en aquesta comparativa es posa en relleu que, en època de crisi, com menys dimensió pitjor es resisteix, i en època de bonança/recuperació les petites avancen més, però encara queden a gran distància de les més grans, que també segueixen avançant.

Gràfic 15. RAI per empleat i per dimensió d'empresa 2009-2018 (en milers d'euros)



Gràfic 16. RAI per empleat i per dimensió d'empresa segons fase del cicle econòmic 2009-2018 (en milers d'euros)



7. Una visió global del valor afegit i de la rendibilitat

Com s'ha vist, el valor afegit que genera la pime industrial catalana presenta considerables diferències en funció de la dimensió de l'empresa, tant en valor absolut de valor afegit, com en xifres individuals de cada component d'aquest valor.

Atès que s'utilitza a bastament com a indicador de productivitat del treball la ràtio Valor afegit per empleat, ens ha semblat oportú, a manera de resum, elaborar aquesta ràtio per cada un dels elements que conformen el valor afegit. Queden recollits a la taula 3, per segment d'empresa i per fase del cicle.

En primer lloc, a nivell global, referit al conjunt del període 2009-2018, la productivitat per empleat de la petita empresa respecte a la microempresa és un 18% més alta; al seu torn, la productivitat de la mitjana empresa és un 60% més gran que la de la micro i un 36% més gran que la de la petita empresa.

La composició del valor afegit per empleat presenta importants diferències en funció de la dimensió d'empresa, tal com recull la mateixa taula:

- El cost de personal per empleat és un 60% més alt a la mitjana empresa que no pas a la microempresa i un 36 % més alt que a les petites empreses.
- Pel que fa a l'amortització per empleat, la mitjana empresa més que dobla el registre de la microempresa (8.161 euros enfront de 3.667) i és un 80% més gran que a la petita (4.509 per empleat).
- En canvi, el resultat financer, que és molt semblant en valors per empleat entre micro i petita empresa, no és gaire diferent de la mitjana empresa (1.200 euros en el primer cas i una mica menys de 1.000 en el segon).
- On hi ha la gran diferència és en el RAI. Mentre que entre 2009 i 2018 la microempresa ha obtingut de mitjana 1.631 euros per empleat, la petita n'ha obtingut 4.000 i la mitjana s'enfila fins als 10.400.

Taula 3. Components del VAB per empleat (en euros)

Components	2009-13			2014-18			2009-2018		
	Micro	Petita	Mitjana	Micro	Petita	Mitjana	Micro	Petita	Mitjana
Valor Afegit	35.357	42.342	58.015	41.418	48.080	64.669	38.388	45.211	61.342
Personal	30.836	34.759	41.508	32.931	36.219	42.157	31.883	35.489	41.832
Amort	3.869	4.713	8.143	3.465	4.304	8.178	3.667	4.509	8.161
RF	1.455	1.459	1.222	957	973	763	1.206	1.216	992
RAI	-803	1.410	7.142	4.065	6.583	13.572	1.631	3.996	10.357