

## **MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO**

Análisis económico-financiero de una muestra de las empresas de animación de la isla de Tenerife

(Economic and financial analysis of a sample of animation companies on the island of Tenerife)

Autores: D. Antonio Barrios Suárez  
D. Jesús Rodríguez Ravelo

Tutorizado por: Dra. Clara M. Campos Rodríguez

Grado en ECONOMÍA  
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO  
Curso Académico 2020/2021

Convocatoria JUNIO 2021  
San Cristóbal de la Laguna, a 11 de junio de 2021

## RESUMEN

El objetivo de este trabajo es elaborar un análisis económico-financiero de una muestra del sector de la animación en Tenerife en los años 2018 y 2019, más concretamente sobre las empresas que producen animación para películas y series de televisión, para así conocer su situación actual y su viabilidad futura, aportando conclusiones útiles que nos permitan seguir mejorando en el desarrollo de un sector tan prometedor. Para ello, hacemos uso de la literatura existente y los datos extraídos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos para estudiar las principales partidas del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias pudiendo describir su evolución y compararla con la misma información obtenida de una muestra de las empresas españolas con características similares situadas fuera de Canarias. En este sentido, calculamos además las ratios más relevantes para analizar la liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad, y las comparamos con el comportamiento de la muestra de empresas españolas que no están en Canarias, para hacer visible su situación y la capacidad de crecimiento que poseen.

**Palabras clave:** Animación; incentivos fiscales; endeudamiento; liquidez

## ABSTRACT

The objective of this essay consists in preparing an economic-financial analysis about a sample of the animation sector in Tenerife in 2018 and 2019, more specifically about companies that produce animation for films and television series, in order to know its current situation and its future viability by providing useful conclusions that allow us to continue improving the development of such a promising sector. To do this, we will use the existing literature and data extracted from the Iberian Balance Sheet Analysis System to study the main items on the balance sheet and the profit and loss account, while it makes possible to describe their evolution and compare it with the same information obtained from a sample of Spanish companies with similar characteristics located outside the Canary Islands. In this sense, we also calculate the most relevant ratios to analyse liquidity, indebtedness and profitability, and compared them with the behaviour of the sample of Spanish companies that are not in the Canary Islands to showcase their situation and growth capacity.

**Key words:** Animation; tax incentives; indebtedness; liquidity

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN .....	5
2. CONTEXTO Y SITUACIÓN DEL SECTOR .....	6
2.1. LA INDUSTRIA DE LA ANIMACIÓN A ESCALA GLOBAL.....	6
2.2. LA INDUSTRIA DE LA ANIMACIÓN EN ESPAÑA.....	7
2.3. EL PAPEL DE CANARIAS EN LA INDUSTRIA DE LA ANIMACIÓN .....	11
2.3.1. Incentivos fiscales en Canarias.....	11
2.3.2. Otros beneficios de la producción en Canarias.....	13
3. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO .....	14
3.1. METODOLOGÍA.....	14
3.2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA Y LA COMPOSICIÓN DEL BALANCE Y LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	15
3.2.1. Porcentajes Verticales.....	15
3.2.1.1. Composición del activo .....	16
3.2.1.2 Composición del pasivo y del patrimonio neto .....	17
3.2.1.3. Principales costes de las empresas.....	18
3.2.2. Porcentajes Horizontales .....	20
3.2.2.1. Evolución de las principales partidas del balance.....	21
3.2.2.2. Evolución de las principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias .....	22
3.3 ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ.....	23
3.3.1 Ratio de liquidez general.....	23
3.3.2 Ratio de disponibilidad .....	24
3.3.3 Ratio de fondo de maniobra .....	24
3.4 ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA Y EL ENDEUDAMIENTO.....	25
3.4.1. Ratio de endeudamiento .....	26
3.4.2 Ratio calidad de la deuda.....	26
3.5 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD .....	28
3.5.1 Rentabilidad económica (ROI) .....	28
3.5.2 Rentabilidad financiera (ROE).....	29
4. CONCLUSIONES .....	30
5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	31

## ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS, GRÁFICAS Y FIGURAS

### Gráficos

- Gráfica 1. Evolución de la facturación 2015-2020.....	7
- Gráfica 2. Origen de los ingresos.....	7
- Gráfica 3. Principales fuentes de financiación de las empresas.....	8
- Gráfica 4. Evolución del empleo 2015-2020.....	10
- Gráfica 5. Evolución de la ratio de liquidez general.....	23
- Gráfica 6. Evolución de la ratio de disponibilidad.....	24
- Gráfica 7. Evolución de la ratio de fondo de maniobra.....	25
- Gráfica 8. Evolución de la ratio de endeudamiento.....	26
- Gráfica 9. Evolución de la ratio de calidad de la deuda.....	27
- Gráfica 10. Evolución de la rentabilidad económica.....	28
- Gráfica 11. Evolución de la rentabilidad financiera.....	29
- Gráfica 12. Comparación entre la ROI y la ROE.....	29
-	

### Tablas

- Tabla 1. Incentivos fiscales.....	8
- Tabla 2. Porcentajes verticales sobre el activo.....	16
- Tabla 3. Porcentajes verticales sobre el pasivo y el patrimonio neto.....	17
- Tabla 4. Principales costes de las empresas.....	19
- Tabla 5. Porcentajes horizontales de las principales partidas del balance.....	21
- Tabla 6. Porcentajes horizontales de las principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	22

## 1. INTRODUCCIÓN

Canarias apenas remontará este año un 5% de su PIB respecto a la caída de 2020, que alcanzó el 15%.<sup>1</sup> La crisis de la Covid-19 ha dejado al archipiélago en una situación crítica, y ha vuelto a poner de manifiesto la necesidad de un cambio en su estructura productiva, hasta ahora muy dependiente del turismo. La búsqueda de sectores con los que diversificar la economía canaria en industrias con baja necesidad de recursos y un alto valor añadido puede haber sido fructífera en el caso de la animación.

En la última década, la industria de la animación ha demostrado tener una especial resistencia a las crisis. Con una tasa de crecimiento media anual del 24%<sup>2</sup>, el sector de la animación en España espera sobrepasar en 2021 los 1200 millones de euros en facturación, y todo ello acompañado de unas cifras de empleo que superan ya los diez mil profesionales, con altas tasas de contratación femenina e indefinida. Además, se trata de un sector con alta propensión exportadora y grandes inversiones en I+D+i.

En este sentido, desde 2015, Canarias ha sabido atraer a un gran número de compañías, gracias a importantes incentivos fiscales y a un entorno propicio para el desarrollo de estos estudios. El sector ha empezado a abrirse camino en las islas, sobre todo en Gran Canaria y Tenerife, dejando importantes beneficios en materia de inversión y empleo.

El objetivo principal de nuestro trabajo será elaborar un análisis económico-financiero de una muestra de las empresas de animación de la isla de Tenerife, más concretamente sobre las que producen animación para películas y series de televisión, en el período 2018-2019. Para ello, utilizaremos la literatura existente con el fin de obtener una visión global del sector, e identificar las oportunidades y ventajas que presenta el territorio canario.

A continuación, extraeremos la información económico-financiera a partir de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), con la que, en primer lugar, analizaremos la composición y evolución de las principales partidas del balance y la cuenta de resultados a través del cálculo de porcentajes verticales y horizontales y, en segundo lugar, elaboraremos los ratios más relevantes para analizar la liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad. Tanto el análisis de los ratios, como el de los porcentajes verticales y horizontales serán comparados con el de una muestra de empresas de animación del resto de España sin Canarias que tengan una cifra neta de negocio similar a la muestra de empresas de la isla de Tenerife. A lo largo del análisis, en determinados casos debido a la variabilidad de los datos, se ha estudiado el comportamiento de la muestra de empresas de Tenerife de manera individual.

De este modo, el trabajo se divide en una parte teórica donde se repasará la evolución del sector a escala nacional e internacional, su situación actual y sus posibilidades futuras. Además, explicaremos los motivos del auge de este sector en las islas, y las principales ventajas de estas para atraer la inversión.

---

<sup>1</sup> *La economía canaria solo recuperará este año un tercio del PIB perdido en 2020*, Guerra, D. 2021.

<sup>2</sup> *Libro Blanco de la industria española de la animación y los efectos visuales*, Diboos 2018.

Un análisis económico financiero a partir de los porcentajes verticales y horizontales del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias para conocer su composición, y posteriormente, la elaboración de las principales ratios para estudiar la liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad de la muestra, y compararla en ambos casos con las empresas del resto del territorio nacional.

Por último, comentaremos los resultados obtenidos y presentaremos nuestras conclusiones sobre la situación de un sector que tiene unas buenas perspectivas, tanto para el desarrollo económico de las islas, como para la diversificación de su negocio con industrias altamente tecnológicas, competitivas y responsables con el medio ambiente.

## 2. CONTEXTO Y SITUACIÓN DEL SECTOR

### 2.1. LA INDUSTRIA DE LA ANIMACIÓN A ESCALA GLOBAL

La industria de la animación, perteneciente al sector audiovisual, concentra todas las actividades necesarias para el diseño, la producción, la edición y la distribución de contenidos de animación. Dentro de este tipo de contenidos podemos encontrar: películas, series, cortos, documentales e incluso publicidad.

En cuanto a sus características, pese a englobarse dentro de la producción audiovisual, guarda notables diferencias con respecto al resto del sector.

Por un lado, es una industria intensiva en el uso de tecnología. Los procesos de producción actuales obligan al uso de medios informáticos para generar el contenido, ya que no se nutre de actores físicos para reproducir los hechos. Esta necesidad tecnológica, motiva una gran inversión en I+D+i. De hecho, según Diboos, la federación española de asociaciones de productoras de animación, formada por las principales asociaciones del sector (AEPA y Proanimats), hasta el 47 % de las empresas declaran haber llevado a cabo investigación, desarrollo e innovación, llegando a reinvertir de media el 11% de su facturación.<sup>3</sup>

Por otro lado, los tiempos de producción son más largos que en otro tipo de producciones. Como ejemplo, mientras que películas tradicionales pueden tener una duración de rodaje de entre cinco y trece meses, el género de animación puede llegar a tardar más de cuarenta, con las repercusiones positivas que genera esto sobre el empleo.

Además, se trata de un sector altamente transversal, ya que gran parte de sus producciones generan rendimientos en publicidad, videojuegos, mundo editorial, juguetes, etc. Este hecho no es un aspecto menor, según Bloomberg, los largometrajes pueden ser capaces de obtener por la venta de juguetes, entre un 25% o 30% de sus ingresos.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Libro Blanco de la industria española de la animación y los efectos visuales, Diboos 2018.

<sup>4</sup> 7 películas que hicieron una fortuna en merchandise, Lara Arévalo 2016.

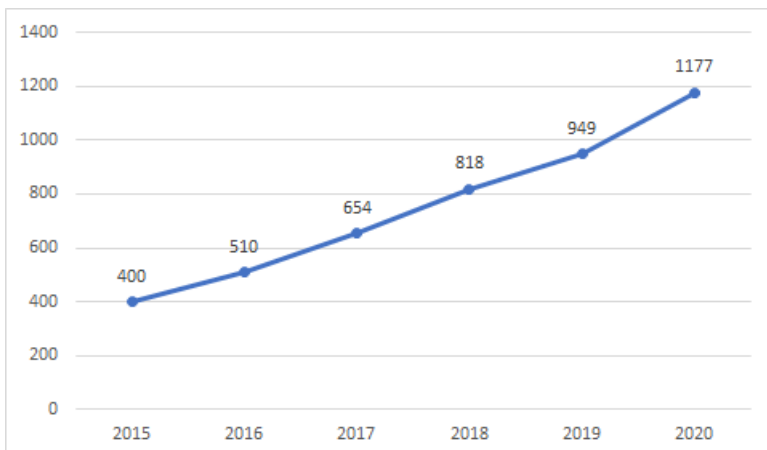
Según un estudio de Research and Markets, la industria de la animación fue capaz de generar 244 mil millones de dólares en 2015, y crecer a un ritmo anual del 5%.<sup>5</sup> Los mayores mercados de animación del mundo los encontramos en EE. UU. y Europa, con un promedio de entradas vendidas en largometrajes de 180 y 142 millones, respectivamente. En estas regiones, la cuota de mercado de la animación en los cines alcanza ya el 15%. Asimismo, en Europa existe un importante peso de los canales infantiles en la audiencia de animación, y cada vez más en plataformas bajo demanda como Netflix o Amazon Prime Video, donde las producciones de animación infantiles representan el 11% del total.<sup>6</sup>

## 2.2. LA INDUSTRIA DE LA ANIMACIÓN EN ESPAÑA

Como explicamos anteriormente, Europa es, tras EE. UU., líder mundial en la industria de la animación, y dentro de ella, sus principales productores son: Reino Unido, Francia y España, llegando a acaparar el 40% de las producciones en Europa.

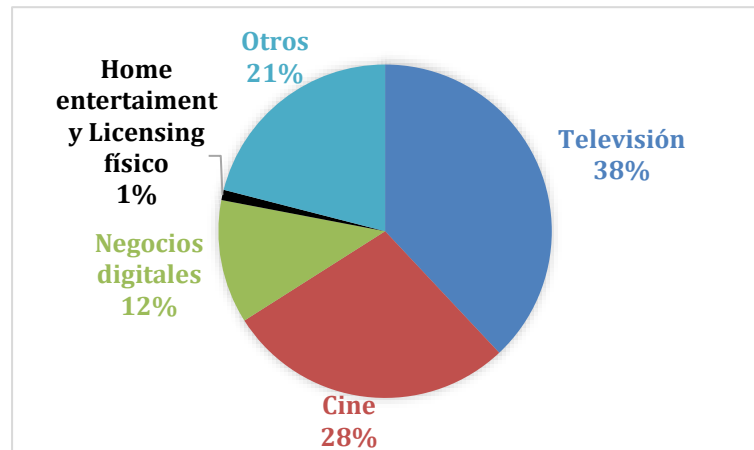
El crecimiento de la animación en España sigue una senda imparable. Ha pasado de facturar 400 millones de euros en 2015 a más de 1000 millones en 2020, con un crecimiento este último año de un 24%.<sup>7</sup>

**Gráfico 1. Evolución de la facturación 2015-2020**



Fuente: Diboos 2018 y Premios Quirino 2020. Elaboración propia.

**Gráfico 2. Origen de los ingresos**



Fuente: Diboos 2018. Elaboración propia.

Con respecto al peso de los distintos modelos de negocio podemos ver como la televisión y el cine siguen representando la mayor parte de los ingresos, si bien es destacable la presencia de modelos alternativos como son la producción de servicios o la publicidad, y sobre todo la gran capacidad de crecimiento que presentan los negocios digitales.

<sup>5</sup> *Global Animation, VFX & Video Games: Strategies, Trends & Opportunities (2021-25)*. Research And Markets 2021.

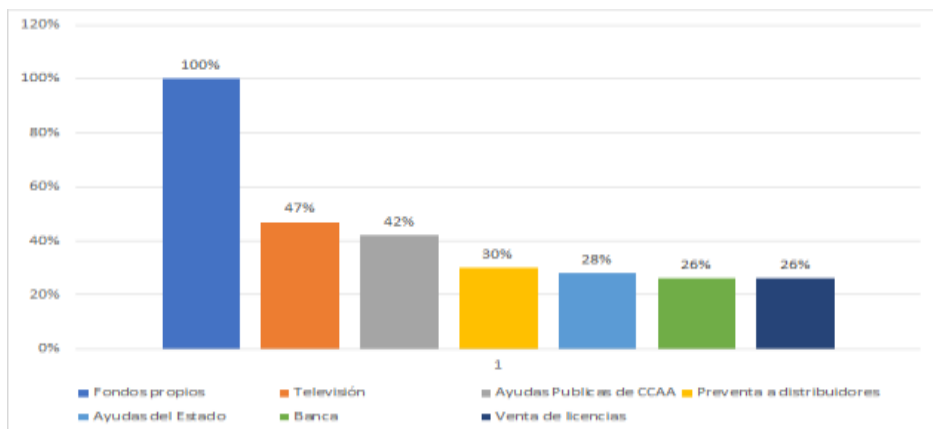
<sup>6</sup> *Libro Blanco de la industria española de la animación y los efectos visuales*, Diboos 2018.

<sup>7</sup> *Informe de resiliencias*, Premios Quirino de la Animación Iberoamericana, 2020.

En cuanto a su tejido empresarial, el sector de la animación en España está compuesto por más de doscientas cincuenta empresas, especialmente concentradas en las regiones de Madrid y Barcelona con un peso del 62% en 2018.

Sin embargo, esta realidad puede cambiar drásticamente. Según una encuesta realizada por Diboos, el 60% de las empresas españolas estaría dispuesta a deslocalizarse a otras regiones, si se dieran condiciones fiscales más ventajosas. Este es el caso de Canarias, que ha visto incrementada su población de empresas gracias a su Tax rebate.

**Gráfico 3. Principales fuentes de financiación de las empresas**



Fuente: Diboos 2018. Elaboración propia.

**Tabla 1. Incentivos fiscales**

País	Deducción
España	20% tax rebate
España (Canarias)	45-55% tax rebate
Bélgica	40-45% tax shelter
Irlanda	32% tax credit
Francia	30% tax rebate

Fuente: Diboos 2018 y otros. Elaboración propia.

Para poder entender esta predisposición a localizarse en otras regiones debemos tener en cuenta la importancia de los incentivos fiscales como se muestra en la tabla 1, donde destaca Canarias con un 45%-55% de deducciones al gasto en territorio canario.

Es de destacar la importante fuente de ingresos que supone para el sector de la animación los ingresos en forma de ayudas públicas. En la inversión pública, como nos señala el gráfico 3, el 42% de las empresas reciben ayudas de las Comunidades Autónomas, que, de manera general, están condicionadas al uso del idioma autóctono de la región si esta lo tiene, y a que el rodaje se localice en el territorio de la comunidad. En el caso de Canarias, encontramos las subvenciones al desarrollo y producción de obras audiovisuales de autoría canaria que se incluyen en la RIS3, de las que, entre los diversos beneficiarios, se incluyen tanto largometrajes, como series de televisión y cortometrajes de animación. Su requisito fundamental es que, al menos dos, de los tres siguientes puestos estén ocupados por personas que tengan su residencia fiscal en Canarias: producción ejecutiva, dirección y guion. Están dotadas con un total de 1.375.000 € de los que cada producción puede beneficiarse de hasta 20.000€ sin superar el 75% del presupuesto.<sup>8</sup>

Junto con estas ayudas de las Comunidades Autónomas, también tenemos las otorgadas por el Estado, que son usadas por el 28% de las entidades del sector. Dichas ayudas son concedidas a través del Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales (ICAA), donde

<sup>8</sup>Subvenciones al desarrollo y producción de obras audiovisuales de autoría canaria, Gobierno de Canarias 2019.



entre otras ayudas existen las encaminadas a la financiación de los costes de producción de las películas, que representaron en 2020 el 73,56% del presupuesto de la Institución con un total de 51.900.000 euros y en las que se distinguen las ayudas generales y las selectivas generales son ayudas anticipadas destinadas a las empresas productoras que son concedidas mediante la aplicación de criterios objetivos a través de un sistema de evaluación por puntos, donde mínimo hay que conseguir cincuenta de un total de cien, los cuales se reparten de la siguiente manera:<sup>9</sup> carácter cultural del proyecto (tres puntos), trayectoria del director (tres puntos), solvencia del productor (dieciséis puntos), viabilidad económica (cuarenta y un puntos) e impacto socioeconómico e innovación (treinta y siete puntos)<sup>9</sup>. Las ayudas específicas están dirigidas a productoras independientes para proyectos que posean un importante valor cinematográfico, social o cultural; y son concedidas a través de un sistema de evaluación compuesto de tres fases con un total de cien puntos a obtener, donde la primera es sobre cuestiones técnicas y de un total de cincuenta puntos hay que obtener mínimo veinticinco, la segunda sobre la calidad y el valor artístico con una puntuación máxima de treinta y cinco puntos de los que ha de obtenerse, al menos, quince; y una tercera fase que versa sobre la adecuación del presupuesto que cuenta con un máximo de quince puntos<sup>9</sup>. Ambas requieren para su concesión de una acreditación cultural mediante certificado, serán minoradas si no se cumple que: hayan sido grabadas en lenguas oficiales reconocidas en la Constitución, o bien, que el rodaje mayoritario y la posproducción haya sido fuera de España. Además, son incompatibles entre sí y serán reembolsadas cuando los ingresos generados hayan sido tres veces mayores al coste de la producción y dichos ingresos deriven en un beneficio real para el productor. Las ayudas generales tienen una cuantía máxima de 1.400.000€ y las selectivas de 3.000.000€.<sup>10</sup>

Por último, además de las ayudas públicas nacionales, ya sean estatales o autonómicas, tenemos las concedidas a nivel europeo, enmarcadas en el Marco Europa Creativa, concretamente en el Subprograma Media. Existen diversas ayudas comunitarias, pero podemos destacar las orientadas al desarrollo de contenido audiovisual y la difusión televisiva. En las primeras, a su vez, distinguimos las dirigidas a un proyecto individual o Single Project, o a un total de tres o cinco proyectos, denominadas como Slate Funding. En ambas las películas de animación deben tener, como mínimo una duración de sesenta minutos, mientras que, si hablamos de series, su duración ha de ser de, al menos, veinticuatro minutos. En el caso de las ayudas a la difusión televisiva, estas no pueden emplearse en la continuación de segundas temporadas y sucesivas de series de animación ya existentes.<sup>11</sup>

En la inversión privada, como nos muestra el gráfico 3, podemos ver a la televisión que es empleada por el 47% de las empresas, la preventiva de distribuidores por el 30%, y la banca y la venta de licencias, ambas con un 26%. El gran peso que tiene la televisión se debe en una parte al hecho de que la Ley 7/2010, de 31 de marzo, General de la Comunicación audiovisual obliga a los prestadores del servicio audiovisual televisiva, ya sea estatal o autonómica, a contribuir anualmente a la financiación anticipada de la producción europea de películas cinematográficas, películas y series de televisión, así como documentales y películas y series de animación con el

<sup>9</sup> *Ayudas a la cinematografía*, ICAA 2020.

<sup>10</sup> *Fuentes de financiación*, Linares Palomar, R. 2020.

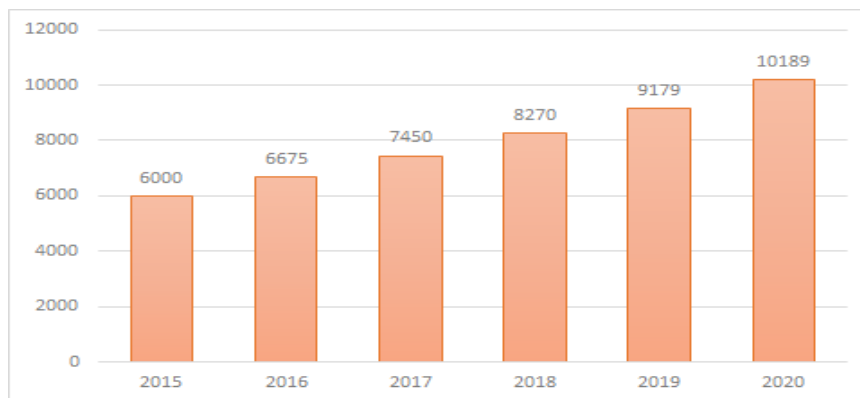
<sup>11</sup> *Aprobado el nuevo programa Europa Creativa 2021-2027*, Europa Creativa 2020

cinco por ciento de los ingresos devengados en el ejercicio anterior, seis por ciento en el caso de las televisiones públicas como Radio Televisión Española.<sup>12</sup> La preventiva de distribuidores alude a que, mediante un contrato, estos adquieren la distribución y explotación de las obras con el objeto de distribuir las en diferentes medios y territorios.

Especial mención tienen los préstamos, ya sea a través de avales privados con los bancos o avales públicos. En cuanto a los bancos existen entidades especializadas en empresas audiovisuales de cine y televisión como es el caso de Natixis Coficiné. En los avales públicos, podemos distinguir a: por un lado, los créditos oficiales para la producción cinematográfica otorgados por el Instituto de Crédito Oficial (ICO), siempre y cuando los derechos de comunicación pública hayan sido cedidos por las productoras a la Corporación de Radio y Televisión Española, S.A; y, por otro lado, a la figura de la sociedad de garantía recíproca Crea SGR, la cual es una entidad financiera sin ánimo de lucro dependiente del Banco de España que tiene firmado convenios con multitud de bancos en el panorama nacional, por lo que si esta actúa como avalista de las empresas ante los bancos, estos últimos al ver que está cubierto el riesgo total de la operación, le ofrecerán a las empresas las mejores condiciones y plazos en los préstamos.

En cuanto al tamaño y la antigüedad de las empresas españolas del sector de la animación, ambas magnitudes destacan por ser sorprendentemente pequeñas. El 65% de las empresas tienen una facturación por debajo de los quinientos mil euros, y el porcentaje se eleva hasta el 86% si consideramos a empresas por debajo de los dos millones de euros. Si hablamos de la edad de las empresas, esta no es demasiado elevada y es que el 45% declara tener menos de diez años. Apenas un 14% supera los veinte años.

**Gráfico 4. Evolución del empleo 2015-2020**



Fuente: Diboos 2018 y Premios Quirino 2020. Elaboración propia.

Uno de los aspectos más positivos de la industria de la animación lo encontramos en sus datos relativos al empleo estable y de calidad. En España la animación concentra el 20% del empleo audiovisual, con tan solo el 4% del negocio, y según las estimaciones de Diboos, el sector de la animación aglutina en torno a diez mil empleos directos, y más de diecisiete mil indirectos.

<sup>12</sup> El constitucional avala la obligación de las televisiones de invertir en cine, APPA 2021.

Además de un alto número de empleados, el 35% de estos son de género femenino, mientras que el 44% de los contratos son de carácter indefinido. Con una tasa de crecimiento del empleo del 11,17%, las oportunidades son muy relevantes, hasta tal punto que casi la mitad de las empresas declaran necesitar contratar a más profesionales.

Por último, un aspecto importante que debemos reseñar sobre la industria de la animación en España es su importante propensión exportadora. Alrededor del 90% de la producción es exportada en gran medida al mercado europeo y estadounidense, siendo este último su principal mercado.<sup>13</sup>

### **2.3. EL PAPEL DE CANARIAS EN LA INDUSTRIA DE LA ANIMACIÓN**

Dentro de las posibilidades de modernización del modelo productivo canario, la industria de la animación es una de las que más capacidad de crecimiento posee. Tan solo en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, las empresas dedicadas a la producción de contenido animado se han multiplicado por cuatro desde 2015. Actualmente, son once los estudios situados en Tenerife, de los cuales nueve se dedican a la producción de películas y series y dos a la animación para videojuegos. Dichas empresas dan empleo a más de trescientas personas y han llegado a generar entre 2018 y 2019 más de catorce millones de euros de inversión.<sup>14</sup>

En cuanto a la provincia de Las Palmas de Gran Canaria, su crecimiento también ha sido significativo, llegando a acumular diez empresas dedicadas a la animación y los videojuegos, y generando más de ciento setenta puestos de trabajo.<sup>15</sup>

#### **2.3.1. Incentivos fiscales en Canarias**

El motivo de este rápido crecimiento reside en los incentivos fiscales que se han desarrollado en las islas gracias a las ventajas que proporciona nuestro Régimen económico y fiscal. Entre todos ellos podemos destacar las tres figuras más importantes por orden de utilidad, según han declarado las propias empresas de animación.<sup>16</sup>

- Deducción en forma de Tax Rebate de entre el 45 y el 50% para las producciones extranjeras que se desarrollen en las islas.

La ayuda en forma de Tax rebate devuelve a los productores el 50% de los gastos realizados en Canarias hasta el primer millón, y el 45% en el resto de los gastos elegibles con un tope de diez millones de euros de deducción, tope que actualmente se encuentra en negociación para mantener el diferencial de incentivos de las Islas Canarias respecto a cualquier otra Comunidad Autónoma.<sup>17</sup>

---

<sup>13</sup> *Who is who 2020 Animation from Spain*, ICEX Ministerio de Industria, comercio y turismo 2020

<sup>14</sup> *Tenerife es Isla Cartoon: los incentivos fiscales hacen crecer la industria de la animación en la isla*, Audiovisual451 2020.

<sup>15</sup> *Impulso a la animación*, Morales Méndez, A. 2020.

<sup>16</sup> *Incentivos fiscales para la producción audiovisual en Canarias*, Canary Island Film 2021

<sup>17</sup> *Torres quiere que Canarias sea la comunidad con más incentivos para producciones audiovisuales*, EuropaPress 2021.

Los requisitos necesarios para obtener la deducción son: tener domicilio fiscal en Canarias, un presupuesto mínimo total de dos millones de euros y un gasto en Canarias de, como mínimo, doscientos mil euros. Además, deben de existir una serie de gastos específicos en personal e industrias técnicas. Asimismo, el Tax rebate de Canarias no solo es más elevado que el de otros países, sino que también tiene la particularidad de que se recupera al final de la producción, no como por ejemplo en Portugal que puede recuperarse una parte a lo largo de la producción en forma de cuotas.<sup>18</sup>

- Deducción en forma de Tax credit, de entre el 45 y el 54% para las producciones y coproducciones españolas.

Esta deducción permite obtener un crédito fiscal de hasta el 54% para el primer millón de gastos y un 45% para el resto, con el límite de diez millones de euros de deducción.

Los requisitos indispensables son: poseer domicilio fiscal en Canarias, obtener el certificado canario de producción audiovisual, desarrollar el 15% del tiempo de producción en Canarias para obras con presupuesto superior a cinco millones de euros y el 20% para obras con inferior presupuesto y contratar, al menos, a una persona de la jefatura de equipo, en su defecto, líder de animación, persona animadora senior o actor/actriz de doblaje en papel principal o secundario.

- Incorporación a la Zona Especial Canaria (ZEC).

El hecho de constituirse como empresa de la zona ZEC también tiene interesantes beneficios fiscales que son compatibles con los antes comentados. Principalmente hablamos de: un tipo reducido del impuesto sobre sociedades del 4%, la aplicación del Convenio de Doble Imposición Internacional y la exención en el pago de algunos impuestos como el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, o el IGIC en la importación de materias primas, inversión y productos.

Los requisitos para pertenecer a la zona ZEC son: ser una entidad de nueva creación, poseer administradores que residan en Canarias, invertir al menos cien mil euros en activos fijos durante los primeros dos años y crear y mantener como mínimo a cinco puestos de trabajo en los primeros seis meses.

Sin embargo, los beneficios que proporciona ser miembro de la zona ZEC no están siendo demasiado útiles para el sector audiovisual. Según Proexca, existen dos principales limitaciones que explican el poco éxito de la ZEC en este sector.<sup>19</sup> Por un lado, no existen beneficios suficientes para disfrutar la principal ventaja, la tributación reducida al 4%. Por otro lado, el REF impide a las distribuidoras, empresas más fuertes que las productoras, operar desde Canarias para producciones que no se limiten al archipiélago.

De forma residual encontramos los beneficios que proporciona la Reserva de Inversiones de Canarias, cuya utilización produce un ahorro de entorno al 25% de los importes destinados a

---

<sup>18</sup> *Nuevos incentivos fiscales en España*, Mediapro Services.

<sup>19</sup> *Informe del sector audiovisual en las Islas Canarias*, Proexca 2020.

ella. Esta herramienta es casi inexistente en el sector audiovisual dadas las altas deducciones del 45-50% para inversiones extranjeras y nacionales.

### **2.3.2. Otros beneficios de la producción en Canarias**

Mucho han tenido que ver los incentivos fiscales en el gran aumento de estudios en las islas durante estos últimos años; sin embargo, la permanencia de estas empresas en el territorio canario no puede darse sin una atmósfera propicia, y en este sentido, Canarias también cuenta con otras muchas ventajas.

En cuanto a la infraestructura y conectividad de las islas, Canarias cuenta con una importante red de fibra de alta velocidad y conexión por cable con el continente europeo, además del superordenador Teide HPC utilizado en algunas producciones de animación. Asimismo, sus aeropuertos brindan una alta conectividad con el resto de España y del continente europeo.

Por otro lado, en Canarias destaca un fuerte apoyo institucional a las producciones audiovisuales y una gran visibilidad a nivel internacional. Tanto la Tenerife Film Commission, reconocida en los principales festivales internacionales, como la Gran Canaria Film Commission, mejor diseñada para el asesoramiento de las empresas una vez se ubican en las islas, forman un tándem perfecto para el desarrollo próspero de los estudios. Además, Canarias es sede de importantes festivales de animación internacional como los Premios Quirino de animación iberoamericana y el festival Animayo, que reúne cada año a buena parte de la industria.

Por último, Canarias posee una reconocida calidad de vida, no solo gracias a sus características físicas y climatológicas, entre las que destaca su clima templado, sino también a sus competitivos salarios, su seguridad, y al hecho de ser parte de España y de la Unión Europea.

### 3. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

#### 3.1. METODOLOGÍA

A continuación, vamos a explicar la metodología empleada en el análisis económico-financiero de las empresas dedicadas a la animación en la isla de Tenerife durante los años 2018 y 2019 y cuyo importe neto de la cifra de negocios sea igual o inferior a 3.800.000€, más concretamente las que producen animación para películas y series de televisión donde también se incluyen los efectos visuales. Para realizar nuestro estudio debemos de hacer uso de una muestra estable en el tiempo, es decir, emplear un grupo de empresas que posean datos homogéneos que nos permitan obtener conclusiones sólidas. Esta condición de estabilidad nos hace limitar el estudio tanto longitudinalmente como reducir la muestra de estudio. En primer lugar, debido a la juventud del sector, no ya solo en Tenerife, sino también en Canarias, para que podamos comparar un número significativo de empresas, debemos de focalizar el análisis en esos dos años y no en un período de tiempo mayor, ya que muchas de las empresas únicamente disponen de información para esos años. De las once empresas dedicadas a la animación en Tenerife, dos no poseen datos para alguno de los años de este período de tiempo: In Efecto Atlantis Studio S.L y We Love Animation S.L. Otras dos empresas se dedican a la producción de animación, pero para videojuegos y no para series ni películas: Drakhar Studio S.L y Promineo Studios S.L. Por tanto, vamos a realizar el análisis económico financiero de las siguientes siete empresas que cumplen todas las condiciones indicadas : 3 Doubles Producciones S.L, Blackout Productions S.L, La Casa Animada S.L, La Crème Films S.L, Mondo TV Producciones Canarias S.L, People Moving Pixels S.L y Tomavisión Studio S.L.

Una vez identificada la muestra, hemos obtenido las cuentas anuales agregadas de éstas, expresadas en miles de euros, a partir de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), dedicando especial atención al balance y a la cuenta de pérdidas y ganancias. Obtenida esta información, los datos han sido exportados a hojas de cálculo de Excel, donde a partir de ellos hemos elaborado porcentajes verticales y horizontales para ver la evolución y la composición del activo, pasivo, patrimonio neto y de las diferentes partidas de la cuenta de resultados; así como las diferentes ratios que serán analizadas en este apartado.

Para obtener un diagnóstico de la situación económico-financiera y la competitividad de las entidades en cuestión, el análisis vertical, horizontal, así como el estudio de las diferentes ratios serán comparados con el de empresas españolas de características similares localizadas fuera de Canarias. Así, para realizar un análisis lo más preciso posible, se han seleccionado del informe Who is Who Animation From Spain 2021 publicado por el ICEX Instituto de Comercio Exterior del Ministerio de industria, Comercio y Turismo, aquellas empresas que cumplen los siguientes requisitos: se dedican a la producción de animación para películas y series de televisión, tienen datos para los años 2018 y 2019 y poseen un importe neto de la cifra de negocios a igual o inferior a 3.800.000€. De esta forma, se han seleccionado un total de veinticinco empresas, de las cuales hemos obtenido a partir del SABI las cuentas anuales agregadas, expresadas en miles de euros, que una vez exportadas a hojas de cálculo de Excel se han utilizado para realizar el mismo análisis que con la muestra de empresas de Tenerife. Por tanto, vamos a realizar un análisis comparativo de dos muestras de empresas con características similares, las de Tenerife y las de fuera de

Canarias, que, tras estudiar los datos, nos posibilitarán ver las similitudes y diferencias entre ambos grupos y obtener conclusiones sólidas que puedan mejorar el desarrollo de este sector. Debido a la gran variabilidad observada en algunas partes del estudio de la muestra de empresas de Tenerife, se ha analizado el comportamiento de estas individualmente. Cabe destacar, que para obtener una imagen más completa de los retos que presenta el sector, nos hemos reunido con representantes de In Efecto y de We Love Animation, empresa que forma parte del grupo B-Water.

### **3.2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA Y LA COMPOSICIÓN DEL BALANCE Y LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.**

Haciendo uso del análisis vertical y horizontal podemos identificar la estructura y la composición de las cuentas anuales de las empresas objeto de estudio en cada uno de los años analizados, así como su evolución a lo largo de dicho período de tiempo.

#### **3.2.1. Porcentajes Verticales.**

El análisis vertical, o también denominado estructural, nos permite conocer el peso que tienen las diferentes partidas de los estados financieros de una empresa en un período de tiempo determinado. En el caso de este trabajo se estudian las distintas partidas que componen el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias. Su cálculo es relativamente sencillo, ya que se sustenta en el producto de cien por el cociente entre el valor de cada partida, en el numerador, y el valor del grupo al que corresponda cada partida, en el denominador. Así, en el balance, las partidas que forman parte del activo se dividen por el valor del activo total; mientras que las diferentes partidas del patrimonio neto y del pasivo, son divididas por el valor de la suma del total del pasivo y del patrimonio neto. En la cuenta de resultados, cada partida es dividida entre el importe neto de la cifra de negocios.

Su utilidad la debemos considerar en función de si se está estudiando el balance o la cuenta de pérdidas y ganancias. Respecto a la primera, nos permite ver si las empresas poseen mayor nivel de activos fijos o circulantes, si sus deudas son mayormente a corto o a largo plazo, o bien, si la empresa está siendo financiada fundamentalmente con recursos propios o ajenos. En el caso de la cuenta de resultados, de los posibles usos, podemos destacar aquel que nos permite saber cuál es el coste con mayor relevancia, es decir, aquel que tiene un mayor peso sobre el volumen de ingresos provenientes de su actividad ordinaria.

El análisis se llevará a cabo a través de la comparación de los porcentajes verticales de los valores agregados de las siete empresas estudiadas en Tenerife respecto a los valores agregados de los porcentajes verticales de las veinticinco empresas peninsulares empleadas en el estudio.

Concretamente, hemos estudiado los porcentajes verticales del balance atendiendo a las divisiones plasmadas en las tablas 2 y 3, y en lo que se refiere a la cuenta de pérdidas y ganancias, hemos identificado cuáles han sido los principales costes de las empresas de acuerdo con la división de la tabla 4. La división plasmada en dichas tablas responde a la elección de aquellas partidas con mayor peso en las cuentas de ambos grupos de empresas, por lo que no se están señalando aquellas partidas cuyo peso es muy reducido en las dos muestras, y de ahí que, si por

ejemplo sumamos las diferentes partidas del activo corriente de las empresas nacionales no canarias, en el año 2019 nos dé 59,35% y no el 60,6% que representa el activo circulante sobre el activo total, ya que la pequeña diferencia se debe a esas partidas.

### 3.2.1.1. Composición del activo

**Tabla 2. Porcentajes verticales sobre el activo**

	2018		2019	
	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS
Activo no corriente (%)	51,33	48,43	32,58	39,94
Inmovilizado intangible (%)	41,98	21,89	22,39	18,57
Inmovilizado material (%)	7,84	16,95	5,88	14,99
Inversiones financieras a largo plazo (%)	0,25	5,38	0,84	2,08
Activo corriente (%)	48,65	51,57	67,43	60,06
Existencias (%)	2,5	10,82	0,88	8,86
Deudores y otras cuentas a cobrar (%)	28,51	24,79	57,64	25,71
Inversiones financieras a corto plazo (%)	1,34	4,33	1,41	8,15
Efectivo y otros activos líquidos (%)	15,65	10,74	6,80	16,63

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

A partir de la tabla 2, vamos a ver si existen diferencias en la composición del activo de los dos grupos de empresas en los dos años de estudio. En primer lugar, en el año 2018, en la muestra de empresas de España que no son de Canarias son más los activos corrientes con un 51,57%, y en las de Tenerife los activos no corrientes son un 51,33 %. En el año 2019 en ambas muestras es en el activo circulante donde se concentra la mayor parte del activo, aunque con unos pesos ligeramente dispares, con un 67,43 % en la tinerfeña y un 60,06% en la otra muestra.

En cualquier caso, en las dos muestras de empresas la estructura del activo corriente y no corriente es bastante similar en los dos años de estudio. En los activos fijos predominan los elementos de inmovilizado, especialmente el de carácter intangible, el cual representó en el año 2018 en la de Tenerife el 41,98% del activo total; mientras que, las inversiones financieras a largo plazo no poseen especial relevancia en ninguna de las empresas, aunque algo más en las España que no son de Canarias

Por su parte, en los activos líquidos vemos como las inversiones financieras, en este caso a corto plazo, siguen sin tener demasiado peso en las muestras, aunque al igual que sucedía en estas inversiones cuando estaban orientadas al largo plazo, son más significativas en las entidades que componen la muestra de empresas españolas que no son de Canarias, con un 4,33 % en 2018 y 8,15% en 2019. Asimismo, existen ciertas discrepancias en el peso de las existencias sobre el activo total, ya que, si en la muestra de Tenerife como máximo representan el 2,5% en 2018, en ese mismo año su contribución al activo de las entidades de la otra muestra se eleva



hasta el 10,82%. En lo que sí existe sintonía, es en que los deudores es la partida que mayor peso tiene sobre el activo corriente en ambos grupos, aunque más en las entidades de la muestra Tenerife. Respecto a esto último, que en 2019 el 57% del activo se concentre en deudores es una señal cuanto menos preocupante, ya que las empresas no disponen de ese activo de manera líquida, sino que, están a expensas del pago de sus clientes y otros deudores. Esto puede significar que en Tenerife dan más crédito, aunque corren más riesgo de impago. Igualmente, habría que estudiar el período medio de maduración y la composición de esos deudores y otras cuentas para poder estar seguros. Si hablamos del efectivo y de los otros medios líquidos, vemos como el peso de la tesorería varía en función del año que analicemos; de esta forma, vemos como en 2018 es mayor en la muestra de Tenerife con un 15,65%, y en 2019 con un 16,63% lo es en la muestra de empresas de España que no son de Canarias. En cualquier caso, se observa como la tesorería en la situación de mayor peso, es bastante igual, llegando a sobrepasar ligeramente el 15% del activo total.

### 3.2.1.2 Composición del pasivo y del patrimonio neto

En primer lugar, vamos a analizar si la muestra de empresas estudiadas de Tenerife y la muestra nacional de empresas situada fuera de Canarias, se financian en mayor medida con recursos propios o ajenos, para después centrarnos en si los recursos ajenos que emplean son mayormente deudas a corto o a largo plazo.

**Tabla 3. Porcentajes verticales sobre el pasivo y el patrimonio neto**

	2018		2019	
	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS
Pasivo/Recursos ajenos (%)	121,07	44,69	74,78	40,08
Pasivo no corriente (%)	88,91	18,04	43,73	23,89
Deudas con entidades de crédito a largo plazo (%)	6,30	7,29	19,52	14,03
Otras deudas a largo plazo (%)	14,12	8,97	13,95	7,73
Pasivo corriente (%)	32,16	26,65	31,05	16,19
Acreeedores comerciales (%)	14,35	10,71	14,09	9,53
Deudas con entidades de crédito a corto plazo (%)	2,54	6,07	7,57	3,87
Otras deudas a corto plazo (%)	0,76	4,49	2,58	2,51
Patrimonio neto/ Recursos propios	-21,07	55,31	25,23	59,93
Fondos propios (%)	-21,65	45,15	13,48	51,70
Subvenciones, donaciones y legados recibidos (%)	0,59	10,16	11,74	8,23

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

Como se observa en la tabla 3, vemos que la muestra de empresas españolas no canarias se financia mayormente de recursos propios, mientras que, la muestra de Tenerife lo hace con recursos ajenos. En este sentido, como es lógico, el volumen del pasivo de las empresas insulares es mayor que en las otras, concretamente representó el 121,07% de los recursos totales en 2018

y 74,78% de los recursos totales en 2019. El primer valor nos señala que la financiación ajena no solo está cubriendo las necesidades de financiación propias de la entidad derivadas entre otros supuestos de su propia actividad, sino también está compensando la existencia de fondos propios negativos en estas empresas.

Si hablamos del patrimonio neto de las dos muestras, vemos como en la nacional no canaria la mayor parte se debe a sus fondos propios, aunque también diferentes subvenciones recibidas, con un 10,16 % en 2018 y un 8,23 % en 2019. En la muestra de empresas de Tenerife, si en 2018 señalábamos la existencia de fondos propios negativos que generaban un patrimonio negativo, en 2019 el patrimonio neto que representa el 25,23% de los recursos de estas empresas, está repartido casi a la mitad entre los fondos de las entidades y las subvenciones recibidas, las cuales en este último año fueron mayores que las recibidas por la muestra nacional no canaria. En ambas muestras de empresas, las subvenciones de las que estamos hablando son de muy diversa naturaleza, entre las que podemos encontrar las otorgadas a PYMES o a empresas innovadoras, o bien, las señaladas en el apartado 2.2, es decir, las otorgadas por las distintas Comunidades Autónomas, por el Estado a través del Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales (ICAA), y por la Unión Europea enmarcadas en el Marco Europa Creativa, concretamente en el Subprograma Media.

Si analizamos la composición de la financiación ajena de las empresas, vemos como la muestra de Tenerife concentra la mayor parte de su exigible en el largo plazo, tanto en el 2018 como en el 2019 con un 88,91 y 43,73%, respectivamente. Por su parte, en la otra muestra, en 2018 la mayor parte de su pasivo es corriente con una contribución del 26,65% a los recursos totales de estas empresas y en 2019 el pasivo no corriente representa el 23,89%. Por lo tanto, existen discrepancias entre los pesos de las distintas deudas de ambas muestras. No obstante, estas discrepancias se reducen si realizamos un análisis a un nivel más detallado, es decir, viendo en qué partidas se concentra el pasivo a corto y a largo plazo. En esta línea, el pasivo no corriente del año 2018 se concentra mayormente para ambas muestras en otras deudas a largo plazo, con un 14,12% en la de Tenerife y un 8,97% en la de España sin Canarias, y en 2019 es en deudas suscritas con entidades de crédito a largo plazo, con un 19,52 y 14,03%, respectivamente. Por otro lado, el pasivo corriente de ambas muestras de empresas en los dos años de estudio se localiza eminentemente en acreedores comerciales, con un peso en la muestra tinerfeña del 14,35 % en 2018 y del 14,09% en 2019, y en la otra muestra de empresas, del 10,71 y 9,53%, respectivamente. El resto del exigible a corto plazo se localiza en deudas suscritas con entidades de crédito a corto plazo y, en menor medida, en otro tipo de deudas con un vencimiento menor a un año.

### **3.2.1.3. Principales costes de las empresas.**

A continuación, vamos a analizar a partir de los datos recogidos en la tabla 4, cuáles han sido los principales costes para la muestra de empresas de la industria de la animación de Tenerife y la muestra de empresas localizadas en España fuera de Canarias que han sido objeto de estudio, en los años 2018 y 2019. Cabe señalar que, los porcentajes verticales están expresados en negativo, ya que los costes suponen un valor negativo para las empresas, por lo que su peso sobre el importe neto de la cifra de negocios también lo será. Los costes incluidos en la tabla 4 son

aquellos que han tenido mayor peso en las dos muestras de empresas a partir de la información contenida en las cuentas de pérdidas y ganancias agregadas, con especial hincapié en los costes de explotación, donde se incluyen todos, salvo los costes financieros.

**Tabla 4. Principales costes de las empresas.**

	2018		2019	
	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS
Aprovisionamientos (%)	-16,52	-41,46	-16,79	-42,49
Gastos del personal (%)	-44,88	-40,61	-48,66	-32,73
Otros gastos de explotación (%)	-28,85	-40,31	-40,21	-35,09
Amortización del inmovilizado (%)	-8,75	-27,74	-11,97	-22,32
Gastos financieros (%)	-1,14	-0,94	-1,17	-0,99
Total costes (%)	-100,14	-151,06	-118,8	-133,62

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

En primer lugar, podemos decir que en las dos muestras de empresas para los dos años de estudio el volumen total de los costes ha sido mayor al volumen del importe neto de la cifra de negocios, es decir, de los ingresos directamente devengados de la actividad económica principal. Si bien, los costes han tenido mayor peso sobre dichos ingresos en la muestra nacional sin Canarias que en la de Tenerife, con un -151,06 % en 2018 y un -133,62% en 2019.

Asimismo, en la muestra de empresas isleñas el mayor coste ha sido el asociado al gasto en personal, con un peso del -44,88% en 2018 y del -48,66% en 2019, es decir, en ambos años los costes de los trabajadores ha supuesto más del 40% de los costes totales. Así, entre gastos del personal y otros gastos de explotación, se generan en torno al 75 % de los costes totales de estas, en ambos años. En la muestra de empresas españolas situada fuera de Canarias, esta concentración tan elevada en estas dos partidas no sucede, ya que si bien el mayor gasto son los aprovisionamientos, con un -41,46% en 2018 y un -42,49% en 2019, los costes se encuentran repartidos entre dichos aprovisionamientos, los gastos del personal con un -40,61 y -32,73%, los otros gastos de explotación con un -40,31 y -35,09%, respectivamente ; y, en menor medida, entre los costes derivados de la amortización de los elementos de inmovilizado con un -27,74% en 2018 y un- 22,32% en 2019.

Por último, los gastos financieros fueron los menores soportados en ambas muestras, donde como máximo superaron ligeramente el 1%, más concretamente, en la de Tenerife con un -1,14% en 2018 y -1,17% en 2019.

En definitiva, como conclusiones que podemos extrapolar del estudio del análisis vertical, podemos decir que en el año en 2018 en la muestra de Tenerife predominan los activos fijos y las deudas a largo plazo, y en las otra, los activos líquidos y las deudas a corto plazo, también con entidades de crédito. Por su parte, en 2019 tanto la estructura como la composición del activo y

del pasivo de ambas muestras de empresas a nivel agregado es la muy similar, con mayor volumen de activo circulante concentrado eminentemente en deudores y de deudas a corto plazo, mayormente con entidades de crédito. En cuanto a la estructura de costes, en la de Tenerife hay una mayor concentración con los gastos del personal como principal partida, y, en la de empresas españolas localizadas fuera de Canarias, una estructura de costes más repartida con los aprovisionamientos como mayor exponente.

### 3.2.2. Porcentajes Horizontales

A diferencia del análisis vertical, que nos permite saber el peso de cada una de las distintas partidas sobre el total del grupo al que pertenece; el análisis horizontal nos posibilita identificar los cambios y variaciones que ha sufrido cada una de las partidas de los estados financieros de la empresa en el tiempo. Su cálculo, en cualquier caso, bastante simple de llevar a cabo, puede realizarse a través de tasas de variación o números índices, ambas expresadas porcentualmente, o bien, mediante variaciones en cifras absolutas.

Si en el análisis vertical realizamos una comparación entre los valores agregados del peso de cada una de las partidas sobre los grupos de los que forman parte de la muestra de empresas de la industria de Animación de Tenerife respecto a la muestra de las empresas de la animación no instaladas en Canarias. En el análisis horizontal utilizaremos los valores medios, es decir, el cociente formado por los valores agregados, en el numerador, y el número de empresas, veinticinco en la muestra nacional no canaria y siete en la muestra de Tenerife, en el denominador. De esta manera, tenemos a estas tres fórmulas:

$$Valor_{2019} - Valor_{2018} = \text{Variación absoluta}$$

$$\left( \frac{Valor_{2019} - Valor_{2018}}{Valor_{2018}} \right) * 100 = \text{Tasa de variación relativa}(\%)$$

$$\left( \frac{Valor_{2019}}{Valor_{2018}} \right) * 100 = \text{Número índice}(\%)$$

Aplicando dichas fórmulas, estudiaremos la evolución entre el año 2018 y 2019 de las principales partidas del balance: activo no corriente, activo corriente, pasivo total, pasivo no corriente, pasivo corriente y patrimonio neto; y, de la cuenta de pérdidas y ganancias: importe neto de la cifra de negocios, resultado de explotación, resultado financiero, resultado antes de impuestos y resultado del ejercicio.

### 3.2.2.1. Evolución de las principales partidas del balance

**Tabla 5. Porcentajes horizontales de las principales partidas del balance**

	Variación absoluta		Tasa de variación (%)		Número índice (%)	
	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS
Activo No Corriente	4,28	-31,64	1,11	-4,90	101,11	95,1
Activo Corriente	443,43	235,68	120,78	34,3	220,78	134,30
Pasivo Total	-14,71	20,28	-1,61	3,41	98,39	103,41
Pasivo No Corriente	-145,29	126,64	-21,65	52,68	78,35	152,68
Pasivo Corriente	130,57	-106,36	53,8	-29,95	153,8	29,95
Patrimonio Neto	462,29	183,76	290,75	24,93	190,75	124,93

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

Como se observa en la tabla 5, los activos corriente y no corriente aumentan entre 2018 y 2019 en la muestra de empresas de Tenerife en un 120,78 y 1,11 %, respectivamente. En dicho período de tiempo, el crecimiento del activo total en la muestra de empresas españolas no canarias ha sido menor llegando incluso a reducirse los activos fijos en un 4,90%. En lo que se refiere a la evolución del patrimonio neto, vemos como en ambos grupos de empresas aumenta, aunque en una proporción mucho mayor en las de Tenerife, concretamente en unos 462,29 miles de euros o lo que es lo mismo, un 290,75%. Este aumento no es ajeno a lo comentado en el apartado 3.2.1.2. relativo a la existencia en el año 2018 de fondos propios negativos, mientras que en el año 2019 los fondos eran positivos y, además, se percibían subvenciones que elevaban la contribución de los recursos propios sobre el total de la empresa desde un -21,07 % en 2018 a un 25,23% en 2019, como muestra la tabla 3.

Por otro lado, si hablamos de la evolución del exigible de las empresas, vemos como en la muestra de Tenerife este se reduce en un 1,61% y en la española no de Canarias aumenta en un 3,41%. Para ser más exactos, la reducción del pasivo en las primeras se debe a que el exigible a largo plazo decrece en un 21,65%, en unos 145,29 miles de euros, que no son compensados con el aumento del exigible a corto plazo, que, si bien crece en un 53,8%, pero solo 130,57 miles de euros. El aumento del pasivo en la muestra de empresas españolas localizadas fuera de Canarias se debe a un crecimiento de las deudas a largo plazo en un 52,68% frente a un decrecimiento en el volumen de deudas con vencimiento a corto plazo del 29,95%; el aumento del pasivo no corriente es mayor tanto porcentualmente como en cifras absolutas, ya que crece en 126,64 miles de euros, frente a la variación absoluta del corriente que es de -106,36 miles de euros.

### 3.2.2.2. Evolución de las principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias

**Tabla 6. Porcentajes horizontales de las principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias.**

	Variación absoluta		Tasa de variación (%)		Número índice (%)	
	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS	MUESTRA DE TENERIFE	MUESTRA NACIONAL SIN CANARIAS
Importe neto de la cifra de negocios	-55	173,72	-4,87	33,90	95,13	133,90
Resultado de explotación	130	31,12	-43,65*	3,112	56,35*	3,212
Resultado financiero	-0,71	16,36	5,43**	-343,7*	105,43**	-243,7*
Resultado antes de impuestos	129,29	47,52	-41,57*	-1.263,8*	58,43*	-1.163,8*
Resultado del ejercicio	148,43	47,92	-61,01*	-2.548,94*	38,99*	-2.448,94*

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

Antes de comenzar, cabe indicar las siguientes aclaraciones: en primer lugar, los porcentajes con un superíndice de un asterisco indican que dichas tasas de variación y números índices han dado negativo debido a que el resultado del año 2018 del que partíamos era negativo. Sin embargo, como vemos en la variación absoluta el resultado ha mejorado por lo que lo correcto es cambiar el signo para que quede reflejado correctamente.

En segundo lugar, los porcentajes con un superíndice de dos asteriscos señalan las tasas de variación y números índices que derivan de valores negativos en los años 2018 y 2019 y en los que se ha producido un empeoramiento del resultado. Debido a que el resultado del año 2018 del que partíamos era negativo las tasas de variación y números índices dan positivo y no reflejan correctamente el deterioro en los datos del resultado que estamos considerando.

Según los datos que podemos ver en la tabla 6, en la muestra de empresas de Tenerife el importe neto de la cifra de negocios se reduce en 55 mil euros, es decir, en un 4,87%, mientras que en la muestra de empresas nacionales que no son canarias la variación es positiva, con un aumento de los ingresos derivados directamente de su actividad en 173,72 mil euros o lo que es lo mismo en un 33,90%. De ahí en adelante, podemos observar que se repite el mismo patrón que no es otro que un crecimiento en las partidas de la cuenta de resultados de ambas muestras, con la salvedad de que el aumento en la de Tenerife es mayor, con el resultado final de que el crecimiento en el resultado del ejercicio de esta muestra se incrementara en el período comprendido entre 2018 y 2019 en 148,43 mil euros, y en la de la muestra nacional no canaria fuera de 47,92 mil euros. Por lo que podemos decir que, las empresas de la muestra de Tenerife han sido más eficientes

### 3.3 ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ

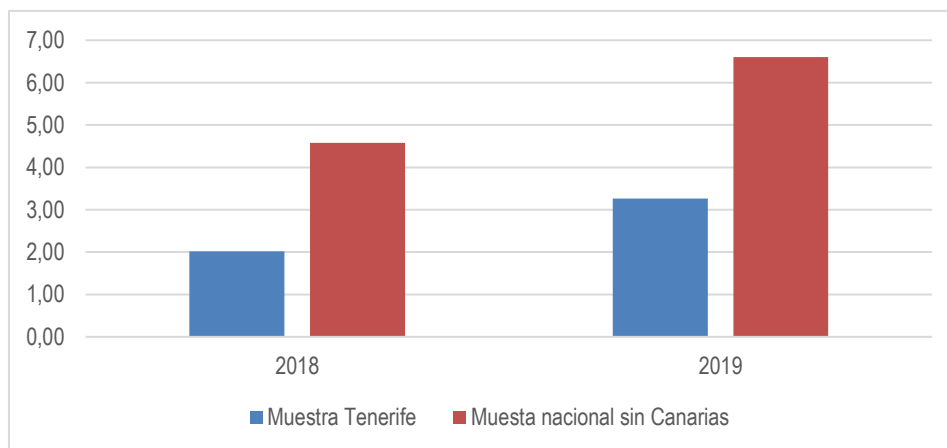
El análisis de la liquidez nos aporta información sobre la capacidad de las empresas para hacer frente a sus compromisos de pago en el momento que estos se producen. De este modo, la liquidez relaciona el activo corriente de la empresa, con sus pasivos a corto plazo y observa si tiene capacidad para atender a sus deudas en tiempo y forma. De este modo, la liquidez tiene consecuencias no solo en la credibilidad de la empresa, sino también en su rentabilidad, puesto que activos como la tesorería no generan un gran rendimiento económico y pueden tener un alto coste de oportunidad. Para nuestro estudio de la liquidez en el sector de la animación hemos seleccionado los ratios de liquidez general, de disponibilidad y de fondo de maniobra.

#### 3.3.1 Ratio de liquidez general

La ratio de liquidez general es el cociente del activo corriente, entre el pasivo corriente, y nos aporta información sobre la capacidad de la empresa de hacer frente a sus deudas a corto plazo. En este sentido, para la empresa será conveniente que el valor de esta ratio sea superior a 1, lo cual indica que el valor de su activo corriente es mayor a sus deudas a corto plazo y, por tanto, puede hacer frente a estas.

Sin embargo, el valor de esta ratio puede verse influenciado por las características propias de la actividad de la empresa, es por esto por lo que, en nuestro análisis comparamos los resultados, de la muestra de Tenerife con la muestra de empresas españolas que no están en Canarias.

**Gráfico 5. Evolución de la ratio de liquidez general**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI.

En el gráfico 5 podemos ver la evolución de la ratio de liquidez de la muestra de empresas seleccionadas de Tenerife, y su comparación con la muestra nacional sin empresas de Canarias. De este modo, podemos ver que, para ambos años, las empresas estudiadas mantienen una ratio de liquidez por encima de 1 que aumenta de un año a otro, aunque notablemente más reducida que el resto de las empresas españolas de animación.

Una ratio de liquidez superior a 1,5 revela una buena capacidad de atender a las deudas a corto plazo, sin embargo, un valor muy superior puede suponer una merma en la rentabilidad por el coste de oportunidad de esos activos, que podrían estar ocupados en otra tarea productiva.

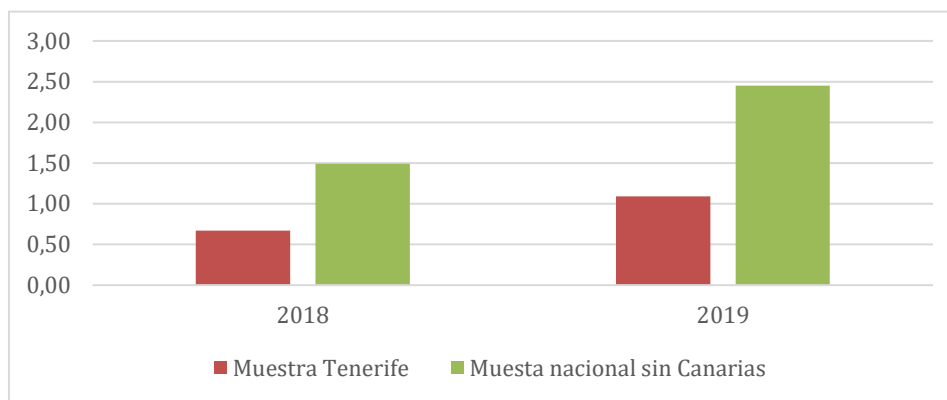
Las empresas de Tenerife mantienen una ratio mínima de 2, lo cual parece más que suficiente para atender a sus deudas. El resto del sector, sin embargo, mantiene una liquidez mayor, que puede estar relacionada con las dificultades en el acceso a la financiación que a menudo presentan las empresas de animación.

### 3.3.2 Ratio de disponibilidad

Una de las limitaciones de la ratio de liquidez general es que no tiene en cuenta la composición del activo corriente. Pese a que en él se engloba al capital más fácilmente convertible en dinero, no todas las partidas son igual de líquidas, de modo que pueden existir problemas de acceso a los fondos si la mayor parte del activo no corriente se encuentra en *activos no corrientes mantenidos para la venta, existencias, o clientes*.

Para atender a esta realidad, hacemos uso de la ratio de disponibilidad que relaciona la tesorería, activo más líquido, con las deudas a corto plazo. La tesorería, a diferencia de la situación anterior, no necesita cubrir todas las deudas a corto plazo, sino en torno a un 25% de estas, de modo que el valor ideal de esta ratio será de entre 0,2 y 0,3.

**Gráfico 6. Evolución de la ratio de disponibilidad**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

Si observamos el gráfico 6 podemos ver como se repite la dinámica vista en la ratio anterior. Ambos conjuntos de empresas cuentan con una tesorería que cubre al menos el 50% de las deudas a corto plazo, dato que se eleva para el 2019. Observamos también como la media nacional cuenta con una disponibilidad de fondos muy superior al de las empresas de Tenerife, brecha que aumenta en el 2019, si bien, este exceso de liquidez puede tratarse de recursos ociosos que repercutan en la rentabilidad del negocio. En cualquier caso, la disponibilidad de fondos de ambos conjuntos no parece verse amenazada para el período estudiado.

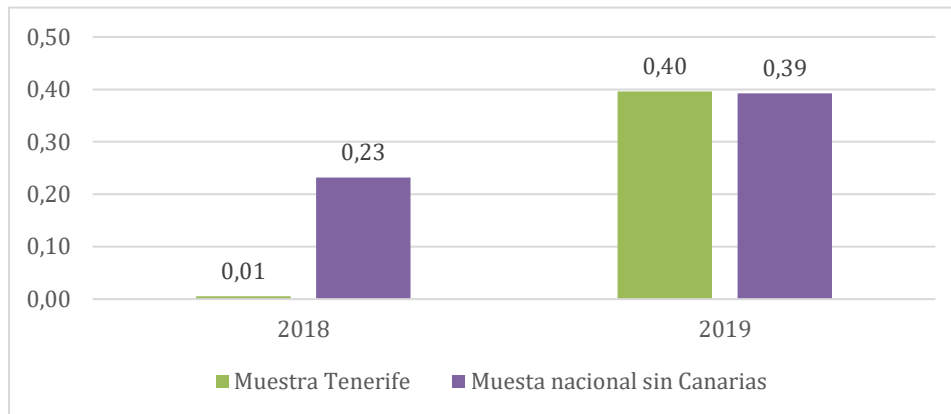
### 3.3.3 Ratio de fondo de maniobra

El fondo de maniobra es el resultado de restar al activo corriente, el pasivo corriente. De este modo, podemos observar lo que le sobra a la empresa después de hacer frente a sus compromisos inmediatos, y hacernos una idea del capital que tiene la empresa para poder operar.

En nuestro análisis, emplearemos la ratio entre el fondo de maniobra, en el numerador, y el activo total, en el denominador. Con dicha ratio, buscamos conocer qué porcentaje del activo total se encuentra en forma de recursos líquidos con los que poder operar.



**Gráfico 7. Evolución de la ratio fondo de maniobra**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

Observando el gráfico 7, descubrimos diferencias significativas en el estado de la liquidez de ambos conjuntos de empresas. Para el año 2018, las empresas de Tenerife solo poseían el 1% de su activo de forma líquida para poder operar, frente al 23% del total nacional sin empresas de Canarias. Sin embargo, para el año 2019, dicho porcentaje se elevó para ambos conjuntos hasta el 40%. Pese a ver en los apartados anteriores como la brecha de liquidez aumentaba en el 2019, ahora comprobamos que ese exceso de liquidez en la media nacional no se concreta en recursos líquidos con los que poder operar en relación con su activo total. Esta ratio revela que, pese a que el fondo de maniobra medio de la muestra nacional sin Canarias es mayor que el de la muestra de Tenerife, la ratio de fondo de maniobra es para el 2019 igual en ambas muestras.

Al hacer esta ratio se ha observado una gran volatilidad entre las empresas que constituyen la muestra de Tenerife, explicada en gran medida por las variaciones de las dos empresas más jóvenes, Mondo TV y Tomavisión. Se calculó como, tras el primer año, su solvencia mejora significativamente, dando lugar a los cambios que aquí se aprecian.

Una vez analizados los tres principales ratios sobre liquidez de la muestra del sector de la animación en la isla de Tenerife podemos observar cómo, en líneas generales, la normal actividad de las empresas no se ha visto amenazada por una falta de fondos con los que hacer frente a sus compromisos más cercanos. De hecho, tal vez haya sido la rentabilidad la más afectada por el exceso de activo corriente, sobre todo para el 2019, donde la tesorería fue más abundante con relación a las deudas. Esto puede deberse a características propias de la industria de la animación en Tenerife, en donde según declaran las propias empresas, la actividad existe en función de que haya o no proyectos acordados, y la inestabilidad de demanda de proyectos para estas compañías, puede, de un año a otro, poner en riesgo su estabilidad financiera y viabilidad futura. Además, para el año 2019 el exceso de liquidez en ambas muestras es igual de importante en relación con su activo total.

### 3.4 ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA Y EL ENDEUDAMIENTO

Todas las empresas, en la búsqueda por mejorar sus resultados económicos, necesitan de una financiación sana que apalanque sus resultados sin comprometer su viabilidad futura. En el sector de la animación esta realidad no es distinta. Las empresas que han sido objeto de estudio

declaran necesitar de la financiación, sobre todo al inicio de su andadura, para poder adquirir el activo fijo que utilizan en la realización de sus proyectos.

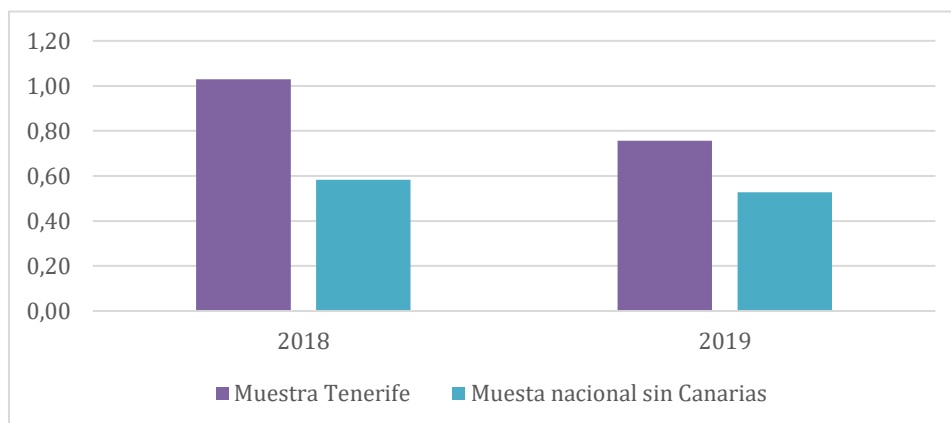
En este sentido, la solvencia de una empresa se corresponde con el análisis de su situación financiera a largo plazo, y no es otra cosa que la capacidad de una empresa de hacer frente a todas sus deudas. Para que la empresa no vea afectado su futuro y mantenga el acceso a la financiación, su solvencia debe arrojar unos resultados correctos, en línea con el resto del sector. El objetivo del análisis de la solvencia es obtener el equilibrio que produce el máximo rendimiento, con el mínimo endeudamiento posible.

Dicho esto, para analizar la solvencia de las empresas objeto de estudio y, por tanto, el nivel de endeudamiento de éstas, haremos uso de las siguientes ratios: endeudamiento y calidad de la deuda.

### 3.4.1. Ratio de endeudamiento

La ratio de endeudamiento es el cociente del pasivo total, entre el activo total, lo cual nos da información del peso de las deudas sobre el total de los recursos. Dado que no nos interesa un excesivo nivel de endeudamiento, el valor aconsejable de esta ratio se sitúa entre 0.5 y 0.6.

**Gráfico 8. Evolución de la ratio de endeudamiento**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del SABI

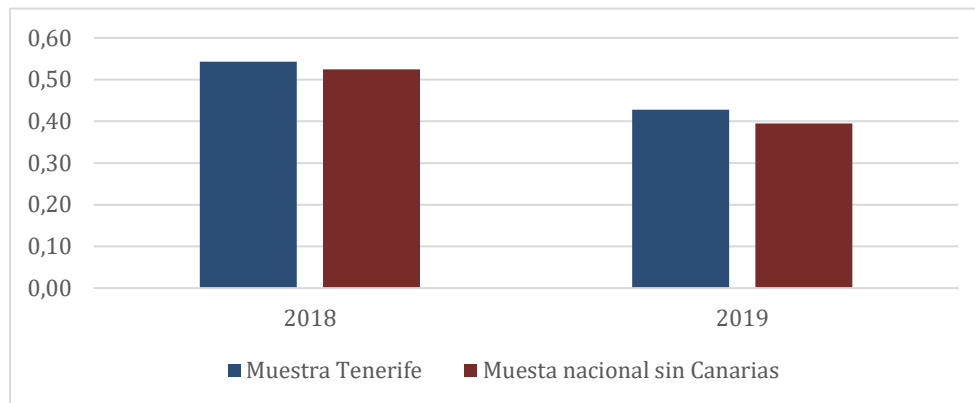
Si observamos el gráfico 8 podemos ver como las empresas de la isla de Tenerife cuentan con niveles de endeudamiento significativamente superiores al resto de empresas del sector. Esta situación, que mejora de un año a otro para la muestra tinerfeña, debemos interpretarla conociendo la juventud de las empresas de las islas. Son de nuevo las empresas más jóvenes, Mondo TV y Tomavisión, quienes presentan peores datos de solvencia en su primer año, mejorando notablemente en 2019. El resto de las empresas obtienen ratios de endeudamiento inferiores a 0,7 a excepción de People Moving Pixel que empeora notablemente en 2019 pasando de 1 a 1,88.

### 3.4.2 Ratio calidad de la deuda

Una forma de ver la composición del pasivo la encontramos en la ratio de calidad de la deuda, que relaciona el pasivo corriente con el pasivo total, distinguiendo que porcentaje del pasivo es exigible a corto plazo. Cuanto más pequeño sea esta ratio, mejor será la calidad de la deuda. Las empresas pueden tener un endeudamiento controlado, sin embargo, si prácticamente la

totalidad de este es exigible en menos de un año pueden existir problemas para atender a los pagos en tiempo y forma, poniendo en peligro la continuidad de la empresa. Si bien, debemos tener en cuenta que existen empresas que debido a su tamaño o características tienen una especial dificultad por encontrar financiación a largo plazo. En este sentido, la inestable demanda del sector de la animación puede repercutir en la calidad de su deuda.

**Gráfico 9. Evolución de la ratio calidad de la deuda**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del SABI

En el gráfico 10 podemos observar la evolución de la ratio calidad de la deuda en la muestra de empresas de Tenerife estudiadas y su comparación con la muestra nacional sin empresas de Canarias, en cada año. En este caso, no se aprecian diferencias relevantes entre las dos muestras y ambas mejoran la calidad de su deuda en 2019.

Una nota destacable en cuanto a la calidad de la deuda de la muestra de Tenerife es la disparidad existente entre sus empresas. Podemos advertir una situación un tanto negativa para las empresas más jóvenes. Sobre todo, en el caso de Tomavisión, ya que no solo cuenta con un alto nivel de endeudamiento, sino que la mayor parte de este se concentra en deudas a corto plazo. Algo parecido ocurre con La Crème Films y 3 Doubles que pese a estar poco endeudadas, la mayor parte de estas obligaciones son a corto plazo. El resto de las empresas poseen bajos niveles de endeudamiento, que acompañado con la buena liquidez antes vista dibujan una buena situación financiera. Una vez analizadas las principales ratios relativas al endeudamiento de las empresas de animación de la isla de Tenerife, podemos concluir que durante el período de estudio su capacidad para hacer frente a sus obligaciones ha gozado, en líneas generales, de buena salud. Su endeudamiento ha sido moderado, aunque superior al del sector nacional, a excepción de las empresas más novatas, cuya juventud ha provocado altos niveles de endeudamiento, sobre todo, en su primer año de existencia.

La nota más positiva la encontramos en la calidad de la deuda. Los pasivos a corto plazo han estado en su mayoría contenidos, y solo Tomavisión concentra un alto endeudamiento con una baja calidad de la deuda. De hecho, en los últimos años las deudas a corto plazo han reducido su presencia llegando a situarse por debajo del 50%.

### 3.5 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

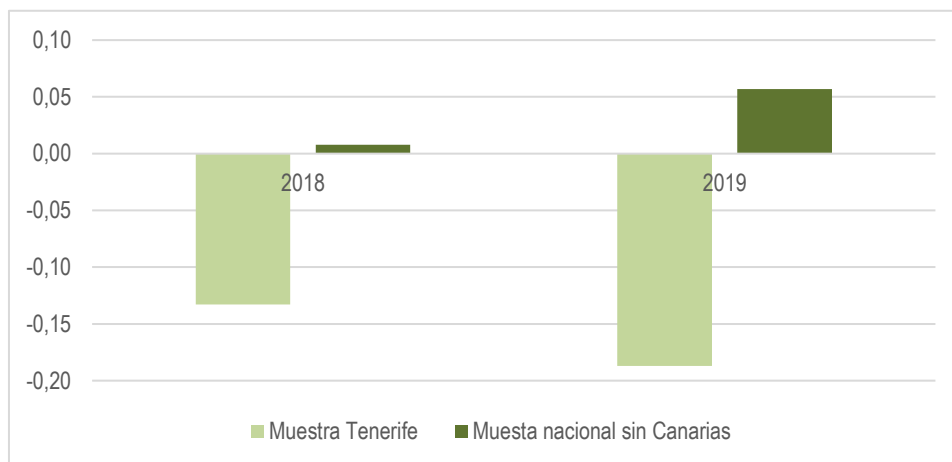
Cuando hablamos de la rentabilidad de una inversión nos referimos a la relación existente entre el capital invertido o utilizado y los beneficios obtenidos. En el mundo empresarial, la rentabilidad es el motivo principal para el mantenimiento de la empresa y de ella depende que pueda ser sostenible.

Para analizar la rentabilidad de las empresas seleccionadas del sector de la animación utilizaremos la rentabilidad económica y la financiera.

#### 3.5.1 Rentabilidad económica (ROI)

La rentabilidad económica relaciona el resultado antes de intereses e impuestos (BAII) con el total de la inversión realizada para obtener los beneficios, es decir, el activo. De este modo, obtendremos una relación entre resultado obtenido y capital invertido, incluyendo aquel capital que hemos captado a partir de la financiación. Esta ratio será mejor cuanto mayor sea su valor, pues significa que hemos obtenido un mayor rendimiento por cada unidad de activo.

**Gráfico 10. Evolución de la rentabilidad económica**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del SABI

Como vemos en el gráfico 11, la rentabilidad económica en la industria de la animación en Tenerife ha sido muy inferior a la del sector nacional, siendo negativa para los dos años e incluso empeorando en 2019. Estos malos resultados tanto en 2018, como en 2019 son una realidad de más del 80% de las empresas estudiadas. Tan solo La Crème Films y Blackout han conseguido obtener durante el periodo de estudio, una rentabilidad económica positiva. El resto de las empresas presenta, al menos en uno de los años, un valor negativo, a excepción de Tomavision y People Moving Pixel, cuyos resultados son negativos en los dos años.

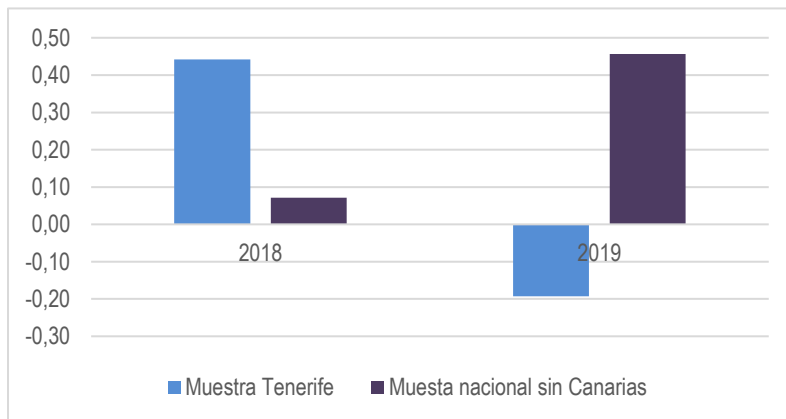
Estos malos resultados ponen de manifiesto la importancia de la figura del Tax rebate para las empresas de animación de Tenerife. Como hemos dicho antes, esta ratio comprende los beneficios antes de intereses e impuestos, excluyendo los ingresos proporcionados por las devoluciones tributarias como motivo de la deducción.

### 3.5.2 Rentabilidad financiera (ROE)

Por otro lado, la ratio de rentabilidad financiera determina el beneficio obtenido por los accionistas en relación con el capital invertido por estos. Se calcula dividiendo el beneficio neto de la inversión, entre los fondos propios y su resultado es muy relevante para el interés de los accionistas. Cuanto mayor sea su valor, mayor será la capacidad de la empresa para obtener beneficios a partir de sus fondos propios.

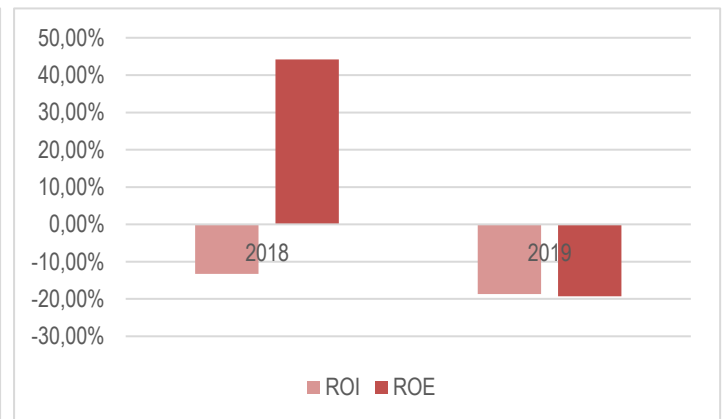
En el caso de la rentabilidad financiera, visible en el gráfico 12, podemos observar cómo los resultados mejoran con respecto a la rentabilidad económica para los dos conjuntos de empresas. En el caso del sector de Tenerife, para el año 2018 la mejora es extremadamente intensa, sin embargo, en el 2019 se repiten los malos resultados de la rentabilidad económica. Las explicaciones a esta situación las encontramos tanto en el numerador, como en el denominador de la ratio.

**Gráfico 11. Evolución de la rentabilidad financiera**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

**Gráfico 12. Comparación entre la ROI y la ROE en Tenerife**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

Respecto al numerador, los resultados mejoran en su mayor parte después de aplicar las deducciones a la inversión vistas anteriormente, elevando de esta manera el beneficio neto.

En cuanto al denominador, en él se recoge tan solo a los fondos propios, cuya cuantía es más reducida que la del activo total debido a la financiación, llegando en algunos casos a ser negativa.

Por último, para cerrar de manera completa este análisis sobre la rentabilidad, en el gráfico 13 podemos ver una comparativa de ambas rentabilidades para cada año de estudio. De este modo, podemos observar como para el 2018, la rentabilidad financiera (ROE) es mucho mayor a la rentabilidad económica (ROI), lo que genera un apalancamiento financiero positivo.

El apalancamiento positivo es la manera de elevar la rentabilidad a través del uso de financiación externa, es decir, deuda. Cuando la rentabilidad de nuestra inversión es mayor al coste de la deuda, el uso de ésta apalanca la rentabilidad obteniendo mejores resultados. Esto es lo que ocurre durante el 2018. El uso de la deuda genera mejores resultados. Sin embargo, al igual que la deuda puede apalancar los beneficios, puede hacer lo mismo con las pérdidas, y esto es lo que ocurre en el año 2019 que el apalancamiento es negativo. El uso de la deuda eleva las pérdidas a niveles mayores que si hubiéramos utilizado solo nuestros recursos propios.

#### 4. CONCLUSIONES

El propósito de este trabajo era elaborar un análisis económico-financiero de una muestra de empresas del sector de la animación en Tenerife, de forma que pudiéramos comprender cual era el estado actual de sus finanzas y, si es una apuesta rentable y sostenible para la economía de las islas.

A partir del análisis de los porcentajes verticales y horizontales del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como, del estudio de las principales ratios sobre liquidez, endeudamiento y rentabilidad, presentamos las siguientes conclusiones.

La liquidez media de la muestra de Tenerife presenta resultados muy positivos. De manera generalizada, las empresas cuentan con activo corriente el doble de grande que los pasivos a corto plazo para el 2018, valor que aumenta para el 2019. Aunque sus ratios de liquidez y disponibilidad fueron siempre menores que los de la muestra nacional sin Canarias, la ratio de fondo de maniobra revela que la diferencia entre el activo y el pasivo corriente es igual en relación con el activo total de ambas muestras. Esta alta liquidez muestra una buena capacidad para atender a sus deudas a corto plazo, llegando a poder repercutir negativamente en la rentabilidad gracias al coste de oportunidad de esos activos.

El estudio del endeudamiento muestra un resultado ambiguo debido a la variabilidad que existe entre las empresas de la muestra tinerfeña. Las empresas con más años de experiencia mantienen un nivel de endeudamiento en sintonía con la muestra del total nacional. Sin embargo, las empresas más novatas, que representan el 43% de la muestra, cuentan con un endeudamiento notablemente elevado y muy por encima de la muestra nacional sin canarias, aunque concentrado en deudas a corto plazo. Si bien, estas empresas muestran, al igual que en el estudio de la liquidez, una rápida capacidad de recuperación. La nota más positiva la encontramos en la calidad de la deuda, ya que, en líneas generales, el peso del pasivo corriente de las empresas de Tenerife no supera el 50% del pasivo total.

Por último, dentro del análisis de la rentabilidad encontramos los resultados menos satisfactorios. Por un lado, la rentabilidad económica ha sido negativa para la mayoría de las empresas en los ejercicios estudiados. Por otro, la rentabilidad financiera, ha sido positiva para el 2018, pero negativa para el 2019, siendo los resultados de 2018 en gran parte debidos a los incentivos fiscales en forma de Tax rebate que existen en las islas. Si bien las empresas más longevas han tenido mejores resultados, estos no han alcanzado a la media de la muestra nacional sin canarias.

En definitiva, las características intrínsecas del sector de la animación lo convierten en una oportunidad de diversificación para la economía de las islas. Hablamos de sus importantes inversiones en I+D+i, su empleo de calidad, su alta propensión exportadora y su alta intensidad tecnológica. Con este análisis concluimos que las empresas se han visto atraídas por los beneficios fiscales con los que contamos, pero necesitan afrontar reformas para ser competitivas con el resto de las empresas españolas y extranjeras.

Para facilitar estos cambios debemos emplear actuaciones encaminadas en dos vías. En primer lugar, la búsqueda de otras fuentes de financiación más baratas y que permitan trasladar parte de las deudas al largo plazo para poder emprender proyectos más ambiciosos. Y, en

segundo lugar, mejorar el posicionamiento internacional de las empresas para atraer más y mejores proyectos encadenados. Este es el camino para mejorar las perspectivas de futuro de un sector capaz de promover un cambio en la clásica estructura productivas de Canarias tan centrada en el turismo.

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Audiovisual 451. (2020). *Tenerife es Isla Cartoon: los incentivos fiscales hacen crecer la industria de la animación en la isla*. Obtenido de <https://www.audiovisual451.com/tenerife-es- isla-cartoon-los-incentivos-fiscales-hacen-crecer-la-industria-de-la-animacion-en-la-isla/> el 2 de Mayo de 2021
- Canary Island Film. (2021). *Incentivos fiscales para la producción audiovisual en Canarias*. Obtenido de <https://www.canaryislandsfilm.com/wp-content/uploads/2021/03/GUIA-ESPAN%CC%83OL-min.pdf> el 2 de Mayo de 2021
- Diboos Federación de Animación. (2018). *La industria española de la animación y de los efectos visuales*. Diboos.
- Europa Creativa. (2020). *Aprobado el nuevo programa Europa Creativa 2021-2027*. Obtenido de <https://europacreativa.es/aprobado-el-nuevo-programa-europa-creativa-2021-2027/> el 18 de Mayo de 2021
- Fundación Cultural Oficina MEDIA España. (2019). *Convocatoria al desarrollo de contenido*. Obtenido de <https://oficinamediaespana.eu/convocatorias/item/206-desarrollo-de-contenido-single-project> el 20 de Mayo de 2021
- García Abad, G. (2018). *Qué son y cómo se calculan los ratios de liquidez de una empresa*. Obtenido de Hablemos de empresas: <https://hablemosdeempresas.com/pymes/ratios-liquidez/#:~:text=Ratio%20de%20liquidez%20general&text=Representa%20el%20cociente%20entre%20los,que%20es%20una%20magnitud%20adimensional> el 1 de mayo de 2021
- Gobierno de Canarias. (2019). *Subvenciones al desarrollo y producción de obras audiovisuales de autoría canaria*. Obtenido de <https://sede.gobcan.es/sede/tramites/5730#> el 12 de Mayo de 2021
- Gobierno de Canarias. (2021). *Actuaciones RIS3*. Obtenido de <https://www3.gobiernodecanarias.org/aciisi/ris3/actuaciones-ris3> el 20 de Mayo de 2021
- Guerra, D. (2021). *La economía canaria solo recuperará este año un tercio del PIB perdido en 2020. La Provincia*.
- ICEX Ministerio de Industria, comercio y turismo. (2020). *Who is who, Animation from Spain*. ICEX.
- Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales. (2021). *Ayudas al cortometraje*. Obtenido de <http://www.culturaydeporte.gob.es/cultura/areas/cine/cortometraje/ayudas.html> el 22 de Mayo de 2021.

- González Pascual, Julián. (2016). *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera. Fundamentos teóricos y aplicaciones*. (5ª Edición) Ediciones Pirámide.
- Lara Arevalo, L. (2016). *7 películas que hicieron una fortuna en merchandise*. Obtenido de Vix: <https://www.vix.com/es/btg/cine/59579/7-peliculas-que-hicieron-una-fortuna-en-merchandise> 2 de Mayo de 2021
- Las Hormigas Negras. (2020). *Productoras de animación en canarias: ¿Qué ventajas tienen?* Obtenido de <https://lashormigasnegras.com/productoras-de-animacion-en-canarias-que-ventajas-tienen/> el 5 de Mayo de 2021
- Linares Palomar, R. (2020). *Fuentes de financiación*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/rafalinares/produccion-audiovisualcine-tema-3-fuentes-de-financiacion-actualizado-201920> el 21 de Mayo de 2021
- Martínez Sánchez, A. (2020). *Análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros. Parte I*. Obtenido de <https://www.ineaf.es/tribuna/analisis-vertical-y-horizontal-de-los-estados-financieros-parte-i/> el 1 de Mayo de 2021
- Morales Mendez, A. (2020). *Impulso a la animación*. Obtenido de El digital de Canarias: <https://www.eldigitaldecanarias.net/index.php/ventanas-de-opinion/55583-impulso-a-la-animacion#> el 6 de Mayo de 2021
- Premios Quirino de la Animación Iberoamericana. (2020). *Resiliencia en la animación*. Premios Quirino.
- Proexca. (2020). *Informe del sector audiovisual en las Islas Canarias*. Nuñez Gonzalez & Rodriguez abogados.
- Research and Markets. (2021). *Global Animation, VFX & Video Games: Strategies, Trends & Opportunities (2021-25)*. Digital Vector.