

COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL Y DINAMISMO EN LA CREACIÓN DE EMPLEO E INVERSIÓN

BUSINESS COMPETITIVENESS AND DYNAMISM IN EMPLOYMENT CREATION AND INVESTMENT

Realizado por: Afonso Curbelo, Eva María

Tutorizado por: González Pérez, Ana Lorenza

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es determinar si las empresas más competitivas, en función de su rentabilidad y solvencia, son las más dinámicas en la generación de empleo e inversión. Complementariamente, se pretende establecer la estrategia competitiva de Porter que adoptan estas empresas.

Para su consecución, se ha seleccionado una muestra de empresas de la actividad de hostelería que prestan servicios de alojamiento y/o restauración y cuyos estados contables estuvieran disponibles durante el período comprendido entre 2007 y 2017. Segmentada la muestra por dimensión, el grupo de las medianas empresas cuenta con un mayor porcentaje de empresas competitivas que, en este caso, han resultado ser las más dinámicas en la generación de empleo e inversión. Por otra parte, las empresas dedicadas al servicio de alojamiento optan por la diferenciación, mientras las dedicadas a la restauración, por el liderazgo en costes. Las competitivas, en particular, buscan la diferenciación, con excepciones.

Palabras clave: competitividad, empleo, inversión.

ABSTRACT

The main objective of this project is to determine if the most competitive companies, based on their profitability and solvency, are the most dynamic in employment creation and investment. In addition, the intention is to establish the Porter's competitive strategy that are adopted by these companies.

To achieve this, a sample of companies from hospitality industry have been selected, which include accommodation and/or catering services, whose financial statements were available during the period between 2007 and 2017. Segmented the sample by dimensions, the group of medium-sized companies have the highest percentage of competitive companies that, in this case, have turned out to be the most dynamic in job creation and investment. On the other hand, differentiation strategy has been opted for accommodation services companies, while those dedicated to catering services has been opted for leadership in costs. Particularly, competitive companies have been sought differentiation, with exceptions.

Key words: competitiveness, employment, investment.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	5
2. COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL	6
3. LA ECONOMÍA CANARIA SEGÚN LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS MÁS RELEVANTES	7
3.1. CRECIMIENTO ECONÓMICO	8
3.2. ESTRUCTURA ECONÓMICA.....	9
3.3. CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS ACTIVIDADES DE COMERCIO Y HOSTELERÍA	10
3.4. DETERMINANTES DEL PESO Y CRECIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS	10
3.4.1. Turismo extranjero.....	10
3.4.2. Gasto del turista extranjero.....	11
3.5. EMPLEO Y PARO.....	11
3.5.1. Población activa.....	12
3.5.2. Empleo	12
3.5.3. Paro	13
4. METODOLOGÍA.....	14
4.1. SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA.....	14
4.2. DATOS Y RATIOS	16
4.3. SEGMENTACIÓN DE LA MUESTRA.....	17
5. RESULTADOS DEL ANÁLISIS	18
5.1. RENTABILIDAD ECONÓMICA	18
5.2. RENTABILIDAD FINANCIERA	19
5.3. COEFICIENTE DE APALANCAMIENTO FINANCIERO	19
5.4. AUTONOMÍA FINANCIERA	20
5.5. ENDEUDAMIENTO.....	21
5.6. COSTE MEDIO CONTABLE DE LA DEUDA	22
5.7. SOLVENCIA.....	23
5.8. LIQUIDEZ.....	24
5.9. COMPETITIVIDAD, EMPLEO E INVERSIÓN.....	25

5.9.1. Empresas de gran tamaño	25
5.9.2. Empresas de tamaño mediano	26
5.9.3. Empresas de pequeño tamaño	28
5.9.4. Microempresas.....	29
5.9.5. Comparación entre segmentos.....	30
5.10. ESTRATEGIAS PORTER	30
6. CONCLUSIONES	32
7. BIBLIOGRAFÍA.....	34
8. ANEXOS.....	35
8.1. ANEXO I.....	35
8.2. ANEXO II.....	36

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

TABLAS

Tabla 1. PIB nominal por CCAA y contribución relativa de cada una.....	8
Tabla 2. Estructura económica de España y Canarias.....	9
Tabla 3. Variaciones anuales del VAB de las actividades de comercio y hostelería	10
Tabla 4. Número de turistas extranjeros que llegan a las principales CCAA	10
Tabla 5. Gasto en millones de euros realizado por turistas extranjeros.....	11
Tabla 6. La población activa en Canarias y España.....	12
Tabla 7. Población ocupada en Canarias y España.....	12
Tabla 8. Paro en Canarias y España.....	14
Tabla 9. Primeros criterios aplicados para la selección de las empresas de la muestra.....	15
Tabla 10. Segundos criterios aplicados para la selección de las empresas de la muestra	15
Tabla 11. Denominación, abreviatura y formulación de los ratios.	16
Tabla 12. Criterios que determinan el tamaño de las empresas	17
Tabla 13. Rentabilidad económica por segmentos en tanto por ciento.....	18
Tabla 14. Rentabilidad financiera por segmentos en tanto por ciento.....	19

Tabla 15. Apalancamiento financiero por segmentos en puntos porcentuales	19
Tabla 16. Autonomía financiera por segmentos en tanto por uno	20
Tabla 17. Endeudamiento por segmentos en tanto por uno.....	21
Tabla 18. Coste medio contable de la deuda por segmentos en tanto por ciento.....	22
Tabla 19. Solvencia por segmentos en tanto por uno	23
Tabla 20. Liquidez por segmentos en tanto por uno	24
Tabla 21. Porcentaje de grandes empresas que han aumentado el empleo y la inversión.	25
Tabla 22. La mediana de las grandes empresas que han incrementado el empleo y la inversión.	26
Tabla 23. Porcentaje de empresas medianas que han aumentado el empleo y la inversión.	26
Tabla 24. La mediana de las empresas medianas que han incrementado el empleo y la inversión.	27
Tabla 25. Porcentaje de pequeñas empresas que han aumentado el empleo y la inversión.....	28
Tabla 26. La mediana de las pequeñas empresas que han aumentado el empleo y la inversión.	28
Tabla 27. Porcentaje de pequeñas empresas que han aumentado el empleo y la inversión.....	29
Tabla 28. La mediana de las microempresas que han incrementado el empleo y la inversión.....	30
Tabla 29. Máximos y mínimos del margen económico y la rotación del activo por segmentos.	31
Tabla 30. Promedio de que una misma empresa cree empleo o invierta.....	36
Tabla 31. Valores medios de cada segmento.	37

GRÁFICOS

Gráfico 1. El sector turístico sobre el PIB.	9
Gráfico 2. Impacto del turismo en el PIB y empleo por CCAA.....	13
Gráfico 3. Proporción de empresas por tamaños en el año 2017.....	17
Gráfico 4. Dispersión del empleo y la inversión de las grandes empresas.....	35
Gráfico 5. Dispersión del empleo y la inversión de las medianas empresas	35
Gráfico 6. Dispersión del empleo y la inversión de las pequeñas empresas.	36
Gráfico 7. Evolución anual del crecimiento económico.....	37
Gráfico 8. Variaciones anuales del VAB de las actividades de comercio y hostelería y del VAB total en Canarias.	37

1. INTRODUCCIÓN

En Canarias, el motor de la economía es el turismo, en el que se incluyen todos los servicios relacionados con la hostelería. Con el desarrollo de este trabajo, que abarca el período 2007-2017, se pretende lograr dos objetivos:

- a) Determinar si las empresas más competitivas de ese sector, en base a la evolución de su rentabilidad y solvencia, son también las más dinámicas en la creación de empleo e inversión.
- b) Conocer cuál de las estrategias competitivas de Porter adoptan las empresas de la muestra, en general, y las competitivas, en particular.

Ambos objetivos resultan ser un tema interesante sobre el cual investigar, y, para ello:

En primer lugar, se ha realizado una contextualización de la competitividad empresarial con el propósito de dar a conocer la influencia que tienen las ventajas y las fuerzas competitivas en el desarrollo de una estrategia que permite a una empresa obtener una rentabilidad superior a la de sus competidores. Se destacan las principales estrategias competitivas de Porter que posteriormente serán objeto de estudio en el análisis empírico.

Seguidamente, se ha hecho un análisis de la economía canaria durante el período de estudio a través de los principales indicadores económicos, PIB y mercado laboral, con el fin de conocer el entorno económico de las empresas analizadas y constatar la importancia de las actividades turísticas, condicionadas por la afluencia de turistas residentes en el extranjero y por el gasto que realizan en nuestro destino.

A continuación, se aborda la Metodología utilizada para la consecución de los objetivos. En ella se trata el proceso seguido para la selección de las empresas que, finalmente, han formado parte de la muestra; cómo se ha realizado la búsqueda de los datos financieros y de empleo necesarios; el catálogo de ratios financieros escogidos según su interés para evaluar y comparar la competitividad de esas empresas; y el método para segmentar la muestra de empresas por dimensión.

Posteriormente, en los resultados del análisis, para cada segmento de empresas y para cada uno de los años comprendidos en el período de estudio, se recoge, en primer lugar, la evolución de los ratios. En segundo lugar, la relación entre competitividad, creación de empleo e inversión, considerando, en este caso, la existencia de datos anómalos. Y en tercer y último lugar, se muestra cuál de las estrategias competitivas de Porter adoptan las empresas.

Finalmente, el trabajo se cierra con las conclusiones obtenidas.

2. COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Dado que el objetivo de este trabajo es medir la competitividad de una muestra de empresas del sector turístico canario, en este capítulo se abordará el concepto de la competitividad desde una perspectiva empresarial.

De acuerdo con la Real Academia Española, la palabra competitividad contempla dos significados: 1. "capacidad de competir"; 2. "rivalidad para la consecución de un fin". Asimismo, se define competir como "Dicho de dos o más personas: Contender entre sí, aspirando unas y otras con empeño a una misma cosa". Aplicando esta definición al ámbito empresarial, podemos decir que la competitividad empresarial es la capacidad que tiene una empresa para conseguir una posición favorable frente a los competidores que persiguen un mismo fin.

A grandes rasgos, la competitividad empresarial se puede dividir en:

- Competitividad externa. Es la capacidad que tiene una empresa de lograr ventajas competitivas frente a otros rivales.

- Competitividad interna. Es la capacidad que tiene una empresa para lograr la mayor eficiencia de sus recursos disponibles. La empresa trata de ser mejor con respecto a sí misma.

Una síntesis de esos dos aspectos permite definir la competitividad empresarial como la capacidad que tienen las empresas de un sector para obtener una posición de ventaja utilizando los recursos que poseen de manera eficiente. Debe ser sostenible en el tiempo, se adquiere a través de ventajas competitivas, y se fortalece o se debilita por las acciones que realizan las fuerzas competitivas.

Las ventajas competitivas se desarrollan mediante el uso de recursos tangibles e intangibles, entre los que destacan: recursos humanos, físicos, de capital, históricos, culturales, tecnológicos, etc., y las fuerzas competitivas son aquellas oportunidades o amenazas que ocurren en el entorno y que influyen en la estrategia de la empresa.

Respecto a las fuerzas competitivas, Porter (1979) desarrolla la competitividad en base a cinco de estas fuerzas: la rivalidad entre competidores, el poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de los competidores potenciales y la amenaza de los productos sustitutos. Y afirma que "las fuerzas están directamente vinculadas a las cuentas de resultados y balance contable de los participantes en la industria".

Con los recursos disponibles y el estudio de las fuerzas competitivas, una empresa debe establecer qué estrategia seguir, es decir, qué acciones va a llevar a cabo para conseguir una posición de ventaja en el mercado. Porter (1985), considera la estrategia competitiva como el medio para enfrentarse a las fuerzas competitivas y obtener así un rendimiento superior. Para él, existen dos estrategias básicas y genéricas para obtener una ventaja competitiva: el liderazgo en costes y la diferenciación.

- Liderazgo en costes.

Esta estrategia se centra en mantener los costes bajos con el fin ofrecer productos y servicios a precios más bajos que la competencia. Para que esta estrategia funcione es importante que la empresa en cuestión tenga una participación elevada de la cuota de mercado. Además, la compañía deberá ser capaz de generar márgenes de beneficios suficientes que le permitan reinvertir esos beneficios adecuadamente, modernizando su equipamiento e instalaciones con el fin de evitar que los competidores copien su técnica y, así, conservar su posición en el tiempo. Según Guerras y Navas (2007), la mayor eficiencia en costes se puede lograr mediante diversas alternativas, tales como economías de escala, economías de aprendizaje, innovación de procesos, diseño mejorado del producto, costes de los factores, correcta utilización de la capacidad y eficiencia directiva.

- Diferenciación.

Con la diferenciación se pretende que el cliente perciba el producto o servicio como único en el mercado y esté dispuesto a pagar un precio superior por él. Esta estrategia requiere una gran inversión y estar dispuestos a renunciar a una cuota de mercado. Además, al ser captado como un producto o servicio único, presenta pocos sustitutos. Según Guerras y Navas (2007), la diferenciación confiere una posición de ventaja a la empresa respecto a sus competidores, obteniendo reputación, reconocimiento, prestigio y su marca es conocida y valorada.

Porter (1985) agregó una tercera estrategia para obtener una ventaja competitiva denominada “Enfoque”. En esta estrategia, la empresa se centra en un comprador, línea de producto o mercado geográfico particular, lo cual, le permite focalizarse en un mercado más estrecho con el fin de atender a sus clientes de forma más eficaz que los rivales que compiten de una forma más general. Dentro de ese mercado, la compañía puede perseguir el liderazgo en costos o la diferenciación con las mismas ventajas y desventajas que presentan estas estrategias.

Por lo tanto, la estrategia competitiva de la empresa tiene como objetivo conseguir una ventaja competitiva que se convierta en una característica suya conocida, singular, apreciada y valorada por los clientes, que le reporte una rentabilidad superior a la de sus competidores, sostenida en el tiempo o que tenga la oportunidad de serlo, permitiéndole la creación de valor (Grant, 2006; Guerras y Navas, 2007).

Grant (2006) especifica, además, que “la supervivencia a largo plazo requiere que la empresa gane una tasa de rendimiento de su capital por encima de su costo de capital”, aunque la ventaja competitiva puede no estar vinculada directamente con la rentabilidad ya que las empresas que buscan liderazgo evitan maximizarla para invertir en otras áreas como pueden ser: I+D, tecnología, innovación, etc.

3. LA ECONOMÍA CANARIA SEGÚN LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS MÁS RELEVANTES

El período de análisis en el que se enmarca este trabajo abarca desde 2007 a 2017. En consecuencia, comprende los años de la Gran Recesión y el período de recuperación posterior. A

través de la evolución de los indicadores macroeconómicos más significativos se podrán identificar estos dos subperíodos de nuestro pasado económico más inmediato, que afectan a nuestro análisis empírico y, en consecuencia, a nuestro objetivo.

3.1. CRECIMIENTO ECONÓMICO

El Producto Interior Bruto (PIB) es una de las principales variables macroeconómicas que mide la riqueza de un país, indicando el valor monetario de la producción de bienes y servicios durante un periodo de tiempo determinado, normalmente un año. Esta variable se puede expresar en términos nominales o reales.

En función del PIB nominal, Canarias es la octava economía de España según su contribución relativa al PIB total, como se recoge en la tabla 1. Esta posición la ha mantenido prácticamente durante todo el período estudiado, aunque su contribución en 2007, un 3,85%, y en 2013 (final de la crisis), un 3,83%, todavía no se ha vuelto a recuperar exactamente. Tras caer a su nivel más bajo en 2015, un 3,76%, ya iniciada la recuperación, se ha ido recobrando hasta el 3,80% en 2018.

Tabla 1. PIB nominal por CCAA y contribución relativa de cada una.

CCAA	2007		2013		2015		2018	
	Valor en miles de euros	Contribución de cada C.A. al Total	Valor en miles de euros	Contribución de cada C.A. al Total	Valor en miles de euros	Contribución de cada C.A. al Total	Valor en miles de euros	Contribución de cada C.A. al Total
MADRID	193.749.322	18,01%	192.620.202	18,88%	204.355.232	18,96%	230.794.788	19,20%
CATALUÑA	202.380.332	18,82%	192.006.545	18,82%	204.244.524	18,95%	228.682.146	19,02%
ANDALUCÍA	148.025.809	13,76%	136.048.003	13,33%	144.745.569	13,43%	160.621.816	13,36%
VALENCIA	104.471.495	9,71%	94.309.154	9,24%	100.110.751	9,29%	110.978.859	9,23%
PAÍS VASCO	64.281.602	5,98%	61.625.767	6,04%	64.989.988	6,03%	72.169.909	6,00%
GALICIA	56.108.957	5,22%	53.925.394	5,29%	56.666.599	5,26%	62.570.300	5,20%
CASTILLA Y LEÓN	55.466.217	5,16%	51.504.174	5,05%	53.238.351	4,94%	57.925.506	4,82%
CANARIAS	41.425.115	3,85%	39.032.454	3,83%	40.566.240	3,76%	45.719.556	3,80%
CASTILLA-LA MANCHA	38.370.244	3,57%	36.153.041	3,54%	37.113.609	3,44%	41.345.273	3,44%
ARAGÓN	33.853.480	3,15%	32.082.809	3,14%	32.876.311	3,05%	37.038.245	3,08%
MURCIA	27.985.381	2,60%	26.566.278	2,60%	28.492.083	2,64%	32.542.053	2,71%
BALEARS	26.461.916	2,46%	25.931.407	2,54%	28.245.574	2,62%	31.458.367	2,62%
ASTURIAS	23.105.938	2,15%	20.746.770	2,03%	21.372.587	1,98%	23.340.464	1,94%
NAVARRA	17.766.300	1,65%	17.237.767	1,69%	18.145.704	1,68%	20.282.492	1,69%
EXTREMADURA	17.564.197	1,63%	17.057.479	1,67%	17.902.594	1,66%	20.027.844	1,67%
CANTABRIA	12.819.428	1,19%	11.864.241	1,16%	12.325.933	1,14%	13.801.403	1,15%
RIOJA, LA	7.946.155	0,74%	7.539.145	0,74%	7.962.438	0,74%	8.513.225	0,71%
TOTAL ESPAÑA*	1.075.539.000	100,00%	1.020.348.000	100,00%	1.077.590.000	100,0%	1.202.193.000	100,00%

(*) En TOTAL ESPAÑA se incluyen los importes de Ceuta, Melilla y Extra-Regio. Por esto la estructura porcentual no suma 100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

En función de la evolución anual del PIB real (gráfico 7, Anexo II), se recoge el crecimiento económico de Canarias comparado con el correspondiente a España durante el período de análisis.

Lo ideal sería crecer más o, en su defecto, decrecer menos que la media de España. Como se puede observar en dicho gráfico, durante el comienzo del periodo de la crisis, en 2008, tanto la economía nacional como la canaria disminuyen notablemente, siendo el peor momento la variación producida entre los años 2009 y 2008 con un descenso del -4,8% para Canarias y un -3,8% para España. Por otro lado, a partir de 2013, ambas economías dejan de decrecer y comienzan a aumentar su producción. Mientras España consigue su crecimiento más alto en 2015, un 3,8%, y, a partir de este momento se desacelera progresivamente, Canarias lo consigue en 2017, un 3,6%, creciendo por encima de la media del país, para ralentizarse a un 2,4% en 2018, igual que la media de España.

3.2. ESTRUCTURA ECONÓMICA

Profundizando más en el análisis de ambas economías, es sustancial conocer la importancia de las actividades de Comercio y Hostelería en el total del PIB de cada región, pues la hostelería será el objeto de estudio. Esta actividad en Canarias tiene un peso en el PIB de casi el 32% en 2018, mientras que en España participa en un 21,6%, siendo en ambos casos, las que mayor peso presentan. En esta división se engloban otras actividades de acuerdo con la clasificación de la UE de actividades económicas (NACE Rev.2) (Tabla 2).

Tabla 2. Estructura económica de España y Canarias

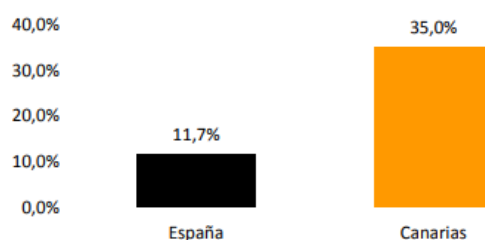
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	CANARIAS			ESPAÑA		
	2016	2017 (P)	2018 (A)	2016	2017 (P)	2018 (A)
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1,4	1,6	1,6	2,7	2,7	2,6
Industrias extractivas; industria manufacturera; suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado; suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	5,9	5,8	5,6	16,0	16,3	16,0
- De las cuales: Industria manufacturera	2,7	2,8	2,8	12,5	12,8	12,6
Construcción	5,2	5,3	5,5	5,3	5,6	5,9
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería	31,4	32,1	31,9	21,6	21,7	21,6
Información y comunicaciones	2,1	2,2	2,1	3,9	3,8	3,8
Actividades financieras y de seguros	2,6	2,6	2,6	3,5	3,5	3,6
Actividades inmobiliarias	11,5	11,3	11,3	10,0	9,7	9,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares	7,2	7,0	7,0	7,3	7,4	7,6
Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales	18,4	17,7	17,7	16,7	16,3	16,3
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	5,1	5,1	5,1	3,7	3,6	3,5
Valor añadido bruto total	90,7	90,6	90,5	90,7	90,7	90,5
Impuestos netos sobre los productos	9,3	9,4	9,5	9,3	9,3	9,5
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(P) Estimación provisional. (A) Estimación avance.

Fuente: INE

Centrándonos exclusivamente en el sector turístico, un estudio realizado por IMPACTUR en el año 2018, establece que el 11,7% del total del PIB nacional corresponde a este sector mientras que, para Canarias, considerando todos los efectos directos e indirectos, supone el 35% (gráfico 1). Los efectos directos incluyen los impactos generados por aquellas actividades que están directamente relacionadas con la demanda turística (hoteles, restaurantes, tiendas de souvenirs, empresas de alquiler de coches, etc.) En cambio, los efectos indirectos hacen alusión a los impactos generados por aquellas actividades de bienes y servicios que soportan el desarrollo de las actividades turísticas (alimentos, electricidad, mantenimiento, construcción, etc.)

Gráfico 1. El sector turístico sobre el PIB.



Fuente: IMPACTUR

3.3. CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS ACTIVIDADES DE COMERCIO Y HOSTELERÍA

Una vez puesto de manifiesto la importancia de estas actividades en la economía, conviene observar el crecimiento y decrecimiento que presentan a lo largo de los años de estudio, ya que, una variación económica en estas actividades va a generar, por el importante peso que presentan, una influencia directa en el Valor Añadido Bruto (VAB), que se obtiene restando los “impuestos netos sobre los productos” del PIB (tabla 3).

Tabla 3. Variaciones anuales del VAB de las actividades de comercio y hostelería

ESPAÑA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Actividades (*)	3,4%	0,6%	-3,0%	1,7%	0,0%	-1,8%	-1,5%	1,5%	5,7%	2,9%	3,5%	2,4%
VAB TOTAL	4,1%	1,3%	-3,2%	-0,1%	-0,4%	-2,9%	-1,3%	0,9%	3,3%	2,8%	2,9%	2,5%
CANARIAS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Actividades (*)	2,2%	-1,2%	-5,0%	1,6%	3,9%	-1,6%	-0,6%	0,9%	4,2%	2,5%	4,8%	2,7%
VAB TOTAL	3,3%	0,1%	-4,3%	0,6%	-0,6%	-2,5%	-1,0%	0,3%	2,3%	2,6%	3,6%	2,5%

* Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

En Canarias, y debido a su peso en la estructura económica, la evolución del VAB de las actividades de comercio y hostelería tienen un comportamiento similar al crecimiento económico del total de actividades.¹

3.4. DETERMINANTES DEL PESO Y CRECIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS

3.4.1. Turismo extranjero

El turismo extranjero que viaja a Canarias presenta un peso significativo respecto al total de España, encontrándose como uno de los cuatro destinos preferente de entre las diecisiete comunidades autónomas, lo cual demuestra la importancia económica del turismo canario para la economía de España (tabla 4).

Tabla 4. Número de turistas extranjeros que llegan a las principales CCAA.

	2016		2017		2018		2019	
CATALUÑA	1º	18.139.177	1º	19.118.421	1º	19.196.344	1º	19.358.203
BALEARES	3º	12.997.549	3º	13.792.296	2º	13.851.598	2º	13.680.923
CANARIAS	2º	13.259.567	2º	14.214.222	3º	13.752.022	3º	13.147.009
ANDALUCÍA	4º	10.589.642	4º	11.518.262	4º	11.681.256	4º	12.079.017
ESPAÑA		75.315.008		81.868.522		82.808.413		83.701.011
PESO %		17,61%		17,36%		16,61%		15,71%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Las cuatro comunidades autónomas indicadas en la tabla reciben más del 70% de los turistas provenientes de otros países. Además, durante los cuatro últimos años mantienen la misma estructura a excepción de las islas Canarias y Baleares, las cuales alternan la segunda y tercera

¹ Consultar Gráfico 8 en el Anexo II.

posición. Concretamente, el archipiélago canario en el año 2016 y 2017 ocupaba el segundo puesto recibiendo más del 17% del total de turistas extranjeros que llegaban a España. A pesar de que en el año 2017 el número de personas extranjeras aumentó en un millón respecto al año anterior, también lo hizo en las demás comunidades, lo que explica el leve descenso en términos porcentuales. Posteriormente, en 2018 y 2019 el peso de Canarias sobre el total de España disminuyó casi un punto porcentual cada año, ocupando así, la tercera posición. Por ende, el paulatino decrecimiento del turismo en Canarias supone paralelamente una caída del crecimiento de la economía en el archipiélago.

3.4.2. Gasto del turista extranjero

El gasto total que realizan los turistas extranjeros en un destino depende de la duración de su viaje y de su gasto diario. Un mayor gasto total debido al turismo extranjero significa mayores ingresos para la economía, y, por tanto, un crecimiento del PIB. Del mismo modo que en la tabla anterior, Canarias se encuentra entre las cuatro comunidades autónomas con mayor gasto total, registrando un peso significativo en el conjunto de España (tabla 5).

Tabla 5. Gasto en millones de euros realizado por turistas extranjeros.

		2016		2017		2018		2019
CATALUÑA	1º	17.466,80	1º	19.224,09	1º	20.477,77	1º	21.324,60
CANARIAS	2º	15.070,27	2º	16.783,59	2º	17.112,27	2º	16.866,39
BALEARES	3º	13.005,65	3º	14.599,89	3º	14.757,20	3º	14.878,12
ANDALUCÍA	4º	11.318,92	4º	12.672,87	4º	12.641,38	4º	12.527,59
ESPAÑA		77.415,54		87.003,93		89.750,75		92.278,26
PESO %		19,47%		19,29%		19,07%		18,28%

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

Las cuatro comunidades autónomas con mayor número de turistas extranjeros llegados son lógicamente las que mayor gasto presentan. La estructura conserva la misma forma que la tabla anterior, a excepción de Canarias y Baleares, las cuales mantienen una posición constante, ocupando Canarias la segunda posición. En términos absolutos, durante los cuatro últimos años aumenta el gasto total de los turistas extranjeros que viajan al archipiélago, salvo en 2019 que decrece porque el aumento del gasto medio diario por turista en este año no llega a compensar la caída de turistas, pues la duración media de los viajes no registra variaciones significativas en el período estudiado.

Si se comparan los años 2016 y 2019, y pese a que el gasto en las islas aumenta más de 1.500 millones de euros, disminuye progresivamente su peso en el total del gasto realizado en España hasta más de un punto porcentual debido a que este aumenta más que en Canarias, en términos relativos, en estos años.

3.5. EMPLEO Y PARO

Se analiza el mercado laboral a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA) realizada por el INE, en la que se entrevistan a unas 200.000 personas de forma trimestral con el fin de conocer

los datos de la población en relación con el mercado de trabajo: activos, inactivos, ocupados y parados.

3.5.1. Población activa

La población activa está formada por aquellas personas que tienen 16 años o más y tienen un empleo o, están dispuestos o en condiciones de incorporarse a uno. En la tabla 6 se muestra el número de activos en miles de personas a nivel nacional y regional y su correspondiente variación anual, así como la tasa de actividad para el periodo comprendido entre 2007 y 2019:

Tabla 6. La población activa en Canarias y España.

	ESPAÑA			CANARIAS		
	Nº en miles de personas	Variación anual	Tasa de actividad	Nº en miles de personas	Variación anual	Tasa de actividad
2007	22.426,1	-	59,28%	995,2	-	60,88%
2008	23.065,6	2,9%	60,08%	1.015,0	2,0%	60,74%
2009	23.260,4	0,8%	60,18%	1.047,3	3,2%	61,80%
2010	23.364,6	0,4%	60,28%	1.060,0	1,2%	61,90%
2011	23.434,1	0,3%	60,33%	1.139,4	7,5%	62,77%
2012	23.443,7	0,0%	60,40%	1.102,7	-3,2%	62,94%
2013	23.190,1	-1,1%	60,02%	1.101,1	-0,1%	62,18%
2014	22.954,6	-1,0%	59,60%	1.093,1	-0,7%	61,28%
2015	22.922,0	-0,1%	59,54%	1.111,7	1,7%	61,92%
2016	22.822,7	-0,4%	59,23%	1.100,1	-1,0%	61,14%
2017	22.741,7	-0,4%	58,84%	1.099,2	-0,1%	60,30%
2018	22.806,8	0,3%	58,65%	1.122,5	2,1%	60,38%
2019	23.027,1	1,0%	58,64%	1.139,4	1,5%	60,10%
2019/2007		2,68%			14,49%	

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del INE.

Canarias presenta una tasa de actividad mayor que el conjunto de España. Destaca el pico de crecimiento que se produce en el archipiélago en el año 2011 con un 7,5% y el posterior decrecimiento en el año siguiente con un -3,2%. Comparando la evolución entre el año 2007 y 2019, las islas presentan un crecimiento de la población activa de un 14,5% mientras que España solo crece un 2,7%. Este mayor crecimiento de los activos en Canarias presiona al alza la tasa de paro, pues el tejido empresarial no ofrece tantas oportunidades de trabajo.

3.5.2. Empleo

Los ocupados son la parte de la población activa que tiene un trabajo por cuenta ajena o ejerce una actividad por cuenta propia. En la tabla 7 se muestra el número de ocupados en miles de personas a nivel nacional y regional y su correspondiente variación anual, así como la tasa de empleo para el periodo comprendido entre 2007 y 2019:

Tabla 7. Población ocupada en Canarias y España.

	ESPAÑA			CANARIAS		
	Nº en miles de personas	Variación anual	Tasa de empleo	Nº en miles de personas	Variación anual	Tasa de empleo
2007	20.579,9	-	54,40%	891,2	-	54,40%
2008	20.469,7	-0,5%	53,32%	839,9	-5,7%	50,32%
2009	19.106,9	-6,7%	49,43%	775,0	-7,7%	45,77%
2010	18.724,5	-2,0%	48,31%	756,8	-2,3%	44,22%
2011	18.421,4	-1,6%	47,43%	768,7	1,6%	44,40%
2012	17.632,7	-4,3%	45,43%	743,5	-3,3%	42,46%
2013	17.139,0	-2,8%	44,36%	729,7	-1,9%	41,25%
2014	17.344,2	1,2%	45,03%	738,8	1,3%	41,44%
2015	17.866,1	3,0%	46,41%	788,1	6,7%	43,90%
2016	18.341,6	2,7%	47,60%	813,4	3,2%	45,19%
2017	18.824,8	2,6%	48,70%	841,3	3,4%	46,18%
2018	19.327,7	2,7%	49,70%	897,2	6,6%	48,28%
2019	19.779,3	2,3%	50,37%	905,9	1,0%	47,78%
2019/2007		-3,9%			1,7%	

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del INE.

Entre 2007 y 2013 ambas economías presentan una variación anual decreciente, lo que significa que progresivamente menos personas tenían empleo, a excepción de Canarias que en el año 2011 presenta un crecimiento de un 1,6%. Posteriormente a partir de 2013 y hasta 2019, España y Canarias comienzan a aumentar cada año el número de ocupados siendo el mayor crecimiento producido en el año 2015 con un 3% para España y 6,7% para Canarias. El número de personas ocupadas en las Islas pasa de 891.200, en 2007 a 905.900, en 2019. Así, mientras España ha tenido en este período una variación negativa del -3,9%, el empleo en Canarias, que creció más intensamente que en España de 2014 a 2018, ha aumentado en los últimos doce años 1,7%.

Respecto al empleo turístico, según IMPACTUR Canarias para 2018, más del 40% del empleo depende del turismo mientras que para España supone casi un 13% (gráfico 2).

Gráfico 2. Impacto del turismo en el PIB y empleo por CCAA.

	PIB TURÍSTICO		EMPLEO (**)	
	% participación economía	millones de euros	% participación empleo total	puestos de trabajo
Canarias	35,0%	16.099	40,4%	343.889
Andalucía	12,5%	18.355	11,9%	385.073
Baleares	44,8%	12.003	32,0%	150.346
Castilla-La Mancha	7,4%	2.832	8,6%	59.772
Comunidad de Madrid	6,5%	14.360	6,5%	218.904
Comunidad Valenciana	14,6%	15.929	15,1%	287.749
Galicia	10,4%	6.341	11,0%	109.050
Cantabria	10,9%	1.342	11,4%	24.590
La Rioja	9,8%	760	10,3%	12.951
Región de Murcia	9,8%	2.719	10,2%	55.792
España	11,7%	137.020	12,8%	2.603.400

Fuente: IMPACTUR Canarias 2018

3.5.3. Paro

Por último, los parados son aquellas personas con al menos 16 años que no tienen un empleo, pero están buscando y se encuentran disponibles para trabajar. Una mayor tasa de paro (parados / (ocupados + parados) repercute negativamente en la economía.

En la tabla 8 se muestra el número de ocupados en miles de personas a nivel nacional y regional y su correspondiente variación anual, así como la tasa de paro para el periodo comprendido entre 2007 y 2019:

Tabla 8. Paro en Canarias y España.

	ESPAÑA			CANARIAS		
	Nº en miles de personas	Variación anual	Tasa de paro	Nº en miles de personas	Variación anual	Tasa de paro
2007	1.846,1	-	8,23%	104,0	-	10,45%
2008	2.595,9	40,6%	11,25%	175,1	68,3%	17,24%
2009	4.153,5	60,0%	17,86%	272,4	55,6%	26,00%
2010	4.640,1	11,7%	19,86%	303,2	11,3%	28,60%
2011	5.012,7	8,0%	21,39%	318,3	5,0%	29,28%
2012	5.811,0	15,9%	24,79%	359,2	12,9%	32,58%
2013	6.051,1	4,1%	26,10%	371,4	3,4%	33,73%
2014	5.610,4	-7,3%	24,44%	354,4	-4,6%	32,42%
2015	5.056,0	-9,9%	22,06%	323,6	-8,7%	29,11%
2016	4.481,2	-11,4%	19,64%	286,7	-11,4%	26,06%
2017	3.916,9	-12,6%	17,23%	257,9	-10,0%	23,47%
2018	3.479,1	-11,2%	15,26%	225,3	-12,6%	20,08%
2019	3.247,8	-6,6%	14,11%	233,5	3,6%	20,50%
2019/2007		75,9%			124,4%	

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

Una disminución del número de ocupados conlleva, normalmente, un incremento del número de parados. Entre los años 2007 y 2013 se produce un crecimiento en el número de parados como consecuencia de la disminución del número de ocupados producida en el mismo periodo y, en Canarias, el aumento en un 3,5% del número de activos. En términos generales, el paro de Canarias crece más y disminuye menos que la media de España. Destaca el aumento producido en los años 2008 y 2009 con un crecimiento del 40,6% y 60% respectivamente para España, y un 68,3% y 55,6% para Canarias.

Asimismo, entre los años 2007 y 2019 los resultados son muy negativos reflejando una incidencia directa de la crisis y del mayor aumento de los activos en las Islas. En términos absolutos, en el año 2007 Canarias contaba con 104.000 parados. Este número aumentó hasta 2013 para comenzar a disminuir posteriormente, pero a un ritmo menor. Por eso, en el año 2019 España cuenta con, un 75,9% más de personas paradas que en 2007, mientras que Canarias cuenta con 233.500, es decir, con un 124,4% más.

4. METODOLOGÍA

El objeto de este trabajo es conocer si las empresas que son más competitivas en función de la evolución de su rentabilidad y solvencia son también las que presentan una mayor capacidad de inversión y las más dinámicas en la creación de empleo. Complementariamente, se establecerá la estrategia competitiva de Porter que adoptan las empresas con carácter general y, en particular, las empresas competitivas. Para ello se ha construido una muestra de empresas con el fin de realizar un análisis empírico que nos permita alcanzar estos objetivos.

4.1. SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA

Las empresas que se han seleccionado pertenecen a la actividad de la hostelería debido a la directa vinculación con el turismo y a la importante influencia que tiene este sector en el empleo canario. La hostelería comprende aquellos servicios asociados principalmente con el alojamiento y alimentación esporádica.

Para construir la muestra se ha utilizado la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), una herramienta que permite manejar información general y las cuentas anuales de 2,5 millones de empresas españolas y más 800.000 portuguesas. En primer lugar, se realizó una búsqueda con los criterios que se muestran en la tabla 9.

Tabla 9. Primeros criterios aplicados para la selección de las empresas de la muestra

	Resultado etapa	Resultado búsqueda
1. Región/País: Canarias	59.836	59.836
2. Literales de actividades nacionales (english, español, portugués), Descripción actividad, Descripción actividad en Inglés: cualquiera de las palabras("hostelería")	84.201	2.535
3. CNAE 2009 (todos códigos): 551 – Hoteles y alojamientos similares, 552 – Alojamientos turísticos y otros alojamientos de corta estancia	24.309	207
4. Estados España: Activa	876.188	114
Búsqueda booleana: 1 Y 2 Y 3 Y 4	TOTAL	114

Fuente: SABI

Tras los resultados de las 114 empresas, se comenzó a comprobar cuáles cumplían las siguientes condiciones para poder realizar posteriormente el análisis:

- Por un lado, que los estados financieros estuvieran disponibles durante los años comprendidos entre 2007 y 2017, ambos inclusive.
- Por otro lado, que la actividad principal del negocio tuviera relación con la hostelería con el fin de que las cuentas anuales reflejaran los datos de esta actividad y no se vieran alterados por los resultados de otras actividades.

El número de entidades que cumplían estos requisitos fueron 14. Además, se buscó en internet información sobre estas compañías para conocer mejor la muestra que se iba a tratar (página web, nombre comercial) y verificar así, que eran afines al sector en el que se estaba enfocando el estudio.

Sin embargo, la muestra obtenida resultó ser muy pequeña para poder segmentarla por tamaños y trabajarla adecuadamente. Por ello, se amplió la búsqueda incluyendo los servicios de comidas y bebidas utilizando los filtros que se muestran en la tabla 10.

Tabla 10. Segundos criterios aplicados para la selección de las empresas de la muestra

	Resultado etapa	Resultado búsqueda
1. Estados España: Activa	840.961	840.961
2. Región/País: Canarias	59.951	28.478
3. CNAE 2009(Sólo códigos primarios): 56 – Servicios de comidas y bebidas	84.432	1.832

4.	Grupo de comparación estándar: 561 – Restaurantes y puestos de comidas, 563 – Establecimientos de bebidas	79.602	1.736
Búsqueda booleana: 1 Y 2 Y 3 Y 4		TOTAL	1.736

Fuente: SABI

El procedimiento aplicado para escoger las empresas fue el mismo que el realizado en la primera búsqueda, pero como el número de empresas a seleccionar era mayor se optó por analizar las 102 primeras, obteniendo un resultado de 35 empresas válidas.

La suma de las entidades seleccionadas arrojaba una cantidad total de 49 empresas. Sin embargo, a la vista de que el número de sociedades que se dedicaban al servicio de hospedaje era bastante inferior al que se dedicaba al servicio de restauración, se optó por realizar una tercera selección reduciendo las restricciones aplicadas en la primera búsqueda. Así pues, finalmente se obtuvo una muestra de 60 empresas.

4.2. DATOS Y RATIOS

Una vez seleccionada la muestra definitiva, se comenzó a buscar en el SABI los siguientes datos para cada una de las empresas:

- En primer lugar, la cifra de negocios, el total del activo y el número de empleados del año 2017 para posteriormente poder realizar la segmentación de las empresas por tamaño.
- En segundo lugar, el número de empleados y su variación anual para los años comprendidos entre 2007 y 2017, así como la variación producida entre ambos años.
- En tercer lugar, la variación anual del activo no corriente para cada año del período de estudio con el fin de observar la capacidad de inversión, dato que puede indicar una mayor competitividad en las empresas.
- Por último, se buscó información para calcular los ratios. Un ratio es un indicador que relaciona dos magnitudes económicas en un momento dado, lo que permite también comprobar su evolución en el tiempo. Ante la posibilidad de que el SABI aplicase criterios diferentes, se optó por realizar el cálculo de los ratios en vez de tomar los datos que ofrece directamente el sistema. Para ello, se buscaron los siguientes datos para los años 2007 y 2017: resultado antes de intereses e impuestos (RAII), activo total (AT), pasivo total (P), patrimonio neto (PN), pasivo corriente (PC), activo corriente (AC), resultado antes de impuestos (RAI), impuestos, resultado del ejercicio (R.Ej), importe neto de la cifra de negocio y gastos financieros (GF).

A partir de estos últimos datos se calcularon los siguientes ratios con el fin de medir, evaluar y comparar la competitividad de las empresas de la muestra:

Tabla 11. Denominación, abreviatura y formulación de los ratios.

Denominación	Abreviatura	Formulación
Rentabilidad económica	RE	RAII / AT
Margen económico	ME	RAII / Imp. Neto de la Cifra de Negocios
Rotación del activo	RA	Imp. Neto de la Cifra de Negocios / AT
Rentabilidad económica después de impt.	RE después impt.	(R.Ej + GF) / AT
Rentabilidad financiera	RF	R.Ej / PN
Coefficiente de apalancamiento financiero	APF	RF – RE después impt.
Autonomía financiera	Aut. Financiera	PN / P
Endeudamiento		P / PN
Coste medio contable de la deuda	CMCD	GF / P
Solvencia		AT / P
Liquidez		AC / P

Fuente: Elaboración propia.

4.3. SEGMENTACIÓN DE LA MUESTRA

Una vez obtenido todos los datos y calculado los ratios de cada empresa se comenzó a realizar la segmentación de la muestra. El Reglamento (UE) nº651/2014 de la Comisión establece los límites que determinan el tamaño de una compañía en base al número de empleados, el volumen de negocios y el activo total, pudiendo diferenciar entre una micro, pequeña, mediana o gran empresa. Para pertenecer a una de estas categorías se debe cumplir el criterio de número de empleados y al menos uno de los otros dos (tabla 12).

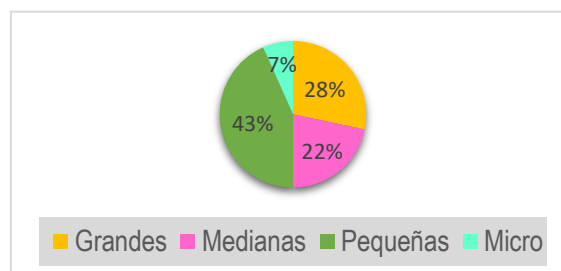
Tabla 12. Criterios que determinan el tamaño de las empresas

	Nº de empleados	Cifra de negocios	Total activo
MICRO	< o = 10	< o = 2.000.000 €	< o = 2.000.000 €
PEQUEÑAS	< o = 50	< o = 10.000.000 €	< o = 10.000.000 €
MEDIANAS	< o = 250	< o = 50.000.000 €	< o = 43.000.000 €
GRANDES	> 250	> 50.000.000 €	> 43.000.000 €

Fuente: Elaboración propia a partir del Anexo I del Reglamento (UE) nº651/2014 de la Comisión.

Aplicando estos criterios a la muestra seleccionada de 60 entidades obtenemos la siguiente división: 26 pequeñas empresas, 17 grandes empresas, 13 medianas empresas y 4 microempresas (gráfico 3).

Gráfico 3. Proporción de empresas por tamaños en el año 2017.



Fuente: Elaboración propia.

5. RESULTADOS DEL ANÁLISIS

En este capítulo se van a analizar los resultados del análisis empírico. Para tener una referencia, se han calculado los ratios medios de la muestra de empresas por segmentos de dimensión.² Dado que todas las empresas analizadas son de las islas, estos ratios podrían ser una aproximación de los ratios medios sectoriales de las empresas que se han mantenido entre 2007 y 2017, y se dediquen a las actividades de alojamiento y restauración recogidas dentro del grupo de Hostelería.

5.1. RENTABILIDAD ECONÓMICA

Tabla 13. Rentabilidad económica por segmentos en tanto por ciento

	2007				2017			
	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 0%	0% ; Valor mín.	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 0%	0% ; Valor mín.
Grandes	4,38%	> 4,38%	9,55% ; 0%	0% ; -1,32%	8,57%	> 8,57%	13,61% ; 0%	No hay empresas con V.N
Nº empresas		7	14	3		8	17	0
Medianas	2,70%	> 2,70%	26,98% ; 0%	0% ; -15,46%	10,70%	> 10,70%	18,12% ; 0%	No hay empresas con V.N
Nº empresas		10	11	2		6	13	0
Pequeñas	7,41%	> 7,41%	48,21% ; 0%	0% ; -21,30%	11,63%	> 11,63%	47,56% ; 0%	0% ; -47,02%
Nº empresas		11	20	6		13	21	5
Micro	3,63%	> 3,63%	13,46% ; 0%	0% ; -0,67%	10,93%	> 10,93%	15,68% ; 0%	0% ; -1,29%
Nº empresas		2	3	1		2	3	1

*V.N = Valores Negativos

Fuente: Elaboración propia

Grandes empresas.

- Ninguna empresa disminuyó su rentabilidad respecto al año 2007.
- 5 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- En 2017 ninguna empresa presenta un rendimiento económico negativo.

Medianas empresas

- 4 empresas disminuyeron su rentabilidad respecto al año 2007.
- 3 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- En 2017 ninguna empresa presenta un rendimiento económico negativo.

Pequeñas empresas.

- 13 empresas disminuyeron su rentabilidad respecto al año 2007.
- 9 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 3 empresas mantuvieron la rentabilidad negativa ambos años.

Microempresas.

² Consultar Tabla 31 en Anexo II.

- 1 empresa disminuyó su rentabilidad respecto al año 2007.
- 2 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 1 empresa con valor negativo en 2007 tuvo un valor positivo en 2017.

5.2. RENTABILIDAD FINANCIERA

Tabla 14. Rentabilidad financiera por segmentos en tanto por ciento

	2007				2017			
	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 0%	0% ; Valor mín.	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 0%	0% ; Valor mín.
Grandes	4,52%	> 4,52%	9,06% ; 0%	0% ; -15,06%	11,57%	> 11,57%	27,36% ; 0%	No hay empresas con V.N
Nº empresas		6	13	4		8	17	0
Medianas	2,98%	> 2,98%	70,82% ; 0%	0% ; -32,35%	18,23%	> 18,23%	60,00% ; 0%	No hay empresas con V.N
Nº empresas		10	10	3		6	13	0
Pequeñas	8,89%	> 8,89%	83,84% ; 0%	0% ; -44,50%	13,21%	> 13,21%	71,75% ; 0%	0% ; -41,33%
Nº empresas		14	20	6		13	22	4
Micro	3,50%	> 3,50%	8,22% ; 0%	0% ; -64,66%	9,17%	> 9,17%	31,07% ; 0%	0% ; -1,25%
Nº empresas		1	2	2		2	3	1

*V.N = Valores Negativos

Fuente: Elaboración propia

Grandes empresas

- 1 empresa disminuyó su rentabilidad respecto al año 2007.
- 3 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- En 2017 ninguna empresa presenta un rendimiento económico negativo.

Medianas empresas

- 4 empresas disminuyeron su rentabilidad respecto al año 2007.
- 4 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- En 2017 ninguna empresa presenta un rendimiento económico negativo.

Pequeñas empresas.

- 12 empresas disminuyeron su rentabilidad respecto al año 2007.
- 9 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 2 empresas mantuvieron la rentabilidad negativa ambos años.

Microempresas.

- 1 empresa que superó el valor medio en 2007 también lo hizo en 2017.
- 1 empresa con valor negativo en 2007 tuvo un valor positivo en 2017.
- Ninguna empresa mantuvo la rentabilidad negativa ambos años.

5.3. COEFICIENTE DE APALANCAMIENTO FINANCIERO

Tabla 15. Apalancamiento financiero por segmentos en puntos porcentuales

	2007				2017			
	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 0	0 ; Valor mín.	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 0	0 ; Valor mín.
Grandes	0,02	> 0,02	3,26 ; 0	0 ; -18,23	3,06	> 3,06	15,88 ; 0	0 ; -1,50
Nº empresas		8	8	9		5	15	2
Medianas	-0,40	> -0,40	47,19 ; 0	0 ; -18,81	6,85	> 6,85	46,48 ; 0	No hay empresas con V.N
Nº empresas		10	9	4		3	13	0
Pequeñas	1,74	> 1,74	78,37 ; 0	0 ; -65,57	3,11	> 3,11	118,76 ; 0	0 ; -14,57
Nº empresas		13	19	7		10	21	5
Micro	0,08	> 0,08	81,00 ; 0	0 ; -78	0,80	> 0,80	19,22 ; 0	0 ; -0,02
Nº empresas		1	2	2		1	3	1

*V.N = Valores Negativos

Fuente: Elaboración propia

Grandes empresas

- 2 empresas disminuyeron su coeficiente de apalancamiento financiero respecto a 2007.
- 2 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 1 empresa mantuvo un coeficiente de apalancamiento negativo en ambos años.

Medianas empresas

- 4 empresas disminuyeron su coeficiente de apalancamiento financiero respecto a 2007.
- 2 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- En 2017 ninguna empresa obtuvo un apalancamiento negativo.

Pequeñas empresas

- 12 empresas disminuyeron su coeficiente de apalancamiento financiero respecto a 2007.
- 6 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 4 empresas mantuvieron un coeficiente de apalancamiento negativo en ambos años.

Microempresas.

- 2 empresas disminuyeron su coeficiente de apalancamiento financiero respecto a 2007.
- 1 empresa que superó el valor medio en 2007 también lo hizo en 2017.
- 2 empresas con un apalancamiento negativo en 2007 tuvieron un valor positivo en 2017.

5.4. AUTONOMÍA FINANCIERA

Tabla 16. Autonomía financiera por segmentos en tanto por uno

	2007				2017			
	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 1	1 ; Valor mín.	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 1	1 ; Valor mín.
Grandes	0,97	> 0,97	7,97 ; 1	1 ; 0,13	2,08	> 2,08	12,63 ; 1	1 ; 0,70
Nº empresas		13	13	4		9	16	1
Medianas	0,93	> 0,93	3,31 ; 1	1 ; 0,31	1,54	> 1,54	11,80 ; 1	1 ; 0,26
Nº empresas		6	6	7		6	8	5
Pequeñas	2,44	> 2,44	11,89 ; 1	1 ; -0,54	2,78	> 2,78	53,86 ; 1	1 ; -0,40
Nº empresas		8	17	9		11	21	5
Micro	11,01	> 11,01	31,76 ; 1	1 ; -0,11	8,89	> 8,89	77,62 ; 1	1 ; 0,59
Nº empresas		2	3	1		3	3	1

Fuente: Elaboración propia

Grandes empresas

- 4 empresas disminuyeron su autonomía financiera respecto a 2007.
- 8 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 1 empresa mantuvo un valor inferior a la unidad ambos años.
- Ninguna empresa obtuvo una autonomía financiera negativa.

Medianas empresas

- 4 empresas disminuyeron su autonomía financiera respecto a 2007.
- 4 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 5 empresas mantuvieron un valor inferior a la unidad ambos años.
- Ninguna empresa obtuvo una autonomía financiera negativa

Pequeñas empresas

- 7 empresas disminuyeron su autonomía financiera respecto a 2007.
- 4 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 3 empresas mantuvieron un valor inferior a la unidad ambos años.
- 2 empresas con valor negativo en 2007 obtuvieron autonomía financiera en 2017.
- 1 empresa con autonomía financiera en 2007 obtuvo un valor negativo en 2017.

Microempresas.

- Ninguna empresa disminuyó su autonomía financiera respecto a 2007.
- 2 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 1 empresa mantuvo un valor inferior a la unidad en ambos años.
- En 2017, ninguna empresa obtuvo una autonomía financiera negativa.

Las empresas que presentan una autonomía financiera negativa indica que durante ese año tuvieron un patrimonio neto negativo, consecuencia principalmente de pérdidas en el resultado del ejercicio. Por tanto, son empresas que carecen de autonomía financiera.

5.5. ENDEUDAMIENTO

Tabla 17. Endeudamiento por segmentos en tanto por uno

	2007						2017					
	Valor medio	> Valor medio	> 1	1 ; 0,5	0,5 ; 0	< 0	Valor medio	> Valor medio	> 1	1 ; 0,5	0,5 ; 0	< 0
Grandes	1,03	> 1,03					0,48	> 0,48				
Nº empresas		4	4	7	6	0		9	1	7	9	0
Medianas	1,07	> 1,07					0,65	> 0,65				
Nº empresas		7	7	5	1	0		7	5	2	6	0
Pequeñas	0,41	> 0,41					0,36	> 0,36				
Nº empresas		16	7	8	9	2		14	4	9	12	1
Micro	0,09	> 0,09					0,11	> 0,11				
Nº empresas		1	0	0	3	1		1	0	3	0	0

Fuente: Elaboración propia

Grandes empresas.

- 5 empresas aumentaron su endeudamiento respecto a 2007.
- 8 empresas que no superaron el valor medio en 2007 tampoco lo hicieron en 2017.
- 1 empresa tuvo un endeudamiento superior a la unidad en ambos años.
- Ninguna empresa obtuvo un endeudamiento negativo.

Medianas empresas.

- 4 empresas aumentaron su endeudamiento respecto a 2007.
- 5 empresas que no superaron el valor medio en 2007 tampoco lo hicieron en 2017.
- 5 empresas tuvieron un endeudamiento superior a la unidad en ambos años.
- Ninguna empresa obtuvo un endeudamiento negativo.

Pequeñas empresas.

- 7 empresas aumentaron su endeudamiento respecto a 2007.
- 4 empresas que no superaron el valor medio en 2007 tampoco lo hicieron en 2017.
- Ninguna empresa tuvo un endeudamiento superior a la unidad en ambos años.
- Ninguna empresa que obtuvo un endeudamiento negativo en 2007 lo mantuvo en 2017.

Microempresas

- Ninguna empresa aumentó su endeudamiento respecto a 2007.
- 2 empresas que no superaron el valor medio en 2007 tampoco lo hicieron en 2017.
- 1 empresa con endeudamiento negativo en 2007 obtuvo un endeudamiento superior a la unidad en 2017.
- Ninguna empresa que obtuvo un endeudamiento negativo en 2007 lo mantuvo en 2017.

Las empresas que presentan un endeudamiento negativo indican que toda la financiación de la empresa es ajena y el patrimonio neto, negativo.

5.6. COSTE MEDIO CONTABLE DE LA DEUDA

Tabla 18. Coste medio contable de la deuda por segmentos en tanto por ciento

	2007			2017		
	Valor medio	> Valor medio	< Valor medio	Valor medio	> Valor medio	< Valor medio
Grandes	4,48%	> 4,48%	< 4,48%	2,14%	> 2,14%	< 2,14%
Nº empresas		5	12		5	12
Medianas	3,76%	> 3,76%	< 3,76%	0,85%	> 0,85%	< 0,85%
Nº empresas		5	8		6	7
Pequeñas	2,91%	> 2,91%	< 2,91%	1,45%	> 1,45%	< 1,45%
Nº empresas		7	19		7	19
Micro	2,55%	> 2,55%	< 2,55%	1,31%	> 1,31%	< 1,31%
Nº empresas		2	2		1	3

Fuente: Elaboración propia

Grandes empresas

- 11 empresas disminuyeron el gasto medio contable de la deuda respecto a 2007.
- 8 empresas que no superaron el valor medio en 2007 tampoco lo hicieron en 2017.

Medianas empresas

- 10 empresas disminuyeron el gasto medio contable de la deuda respecto a 2007.
- 5 empresas que no superaron el valor medio en 2007 tampoco lo hicieron en 2017.

Pequeñas empresas

- 19 empresas disminuyeron el gasto medio contable de la deuda respecto a 2007.
- 16 empresas que no superaron el valor medio en 2007 tampoco lo hicieron en 2017.

Microempresas

- 3 empresas disminuyeron el gasto medio contable de la deuda respecto a 2007.
- 2 empresas que no superaron el valor medio en 2007 tampoco lo hicieron en 2017.

5.7. SOLVENCIA

Tabla 19. Solvencia por segmentos en tanto por uno

	2007				2017			
	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 1	1 ; Valor min.	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 1	1 ; Valor min.
Grandes	1,97	> 1,97	8,97 ; 1	No hay valores inferiores a 1	3,08	> 3,08	13,30 ; 1	No hay valores inferiores a 1
Nº empresas		13	17	0		9	17	0
Medianas	1,93	> 1,93	4,31 ; 1	No hay valores inferiores a 1	2,54	> 2,54	12,80 ; 1	No hay valores inferiores a 1
Nº empresas		6	13	0		6	13	0
Pequeñas	3,44	> 3,44	16,22 ; 1	1 ; 0,46	3,78	> 3,78	54,86 ; 1	1 ; 0,60
Nº empresas		8	24	2		11	25	1
Micro	12,01	> 12,01	32,76 ; 1	1 ; 0,89	9,89	> 12,01	78,62 ; 1	No hay valores inferiores a 1
Nº empresas		2	3	1		3	4	0

Fuente: Elaboración propia

Grandes empresas.

- 4 empresas disminuyeron su solvencia respecto a 2007.
- 8 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- Todas las empresas son solventes en ambos años.

Medianas empresas.

- 4 empresas disminuyeron su solvencia respecto a 2007.
- 5 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- Todas las empresas son solventes en ambos años.

Pequeñas empresas.

- 6 empresas disminuyeron su solvencia respecto a 2007
- 4 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- Todas las empresas que no eran solventes en 2007 lo son en 2017.

Microempresas.

- Ninguna empresa disminuyó su solvencia respecto a 2007.
- 2 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- Todas las empresas que no eran solventes en 2007 lo son en 2017.

5.8. LIQUIDEZ

Tabla 20. Liquidez por segmentos en tanto por uno

	2007				2017			
	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 1	1 ; Valor min.	Valor medio	> Valor medio	Valor máx. ; 1	1 ; Valor min.
Grandes	1,10	> 1,10	2,81 ; 1	1 ; 0,47	1,83	> 1,83	8,41 ; 1	1 ; 0,48
Nº empresas		8	9	8		7	8	9
Medianas	0,92	> 0,92	1,81 ; 1	1 ; 0,23	1,25	> 1,25	10,54 ; 1	1 ; 0,18
Nº empresas		9	7	6		5	5	8
Pequeñas	1,21	> 1,21	7,00 ; 1	1 ; 0,28	2,15	> 2,15	19,25 ; 1	1 ; 0,38
Nº empresas		14	16	10		9	21	5
Micro	2,50	> 2,50	4,74 ; 1	1 ; 0,25	3,43	> 3,43	56,61 ; 1	1 ; 0,16
Nº empresas		1	2	2		3	3	1

Fuente: Elaboración propia

Grandes empresas.

- 6 empresas disminuyeron su liquidez respecto a 2007.
- 4 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 5 empresas poseen una liquidez inferior a la unidad en ambos años.

Medianas empresas.

- 7 empresas disminuyeron su liquidez respecto a 2007.
- 3 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 4 empresas poseen una liquidez inferior a la unidad en ambos años.

Pequeñas empresas.

- 9 empresas disminuyeron su liquidez respecto a 2007.
- 5 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 2 empresas poseen una liquidez inferior a la unidad en ambos años.

Microempresas.

- 1 empresa disminuyó su liquidez respecto a 2007.

- 2 empresas que superaron el valor medio en 2007 también lo hicieron en 2017.
- 1 empresa posee una liquidez inferior a la unidad en ambos años.

5.9. COMPETITIVIDAD, EMPLEO E INVERSIÓN

Se ha considerado que las empresas más competitivas son aquellas que tienen una rentabilidad económica y financiera positiva, así como una solvencia superior a la unidad. La liquidez no se ha tenido como principal punto de referencia por tratarse de empresas que suelen presentar un fondo de maniobra negativo a causa del escaso volumen de existencias. Posteriormente se han descartado aquellas empresas que tuvieran un apalancamiento financiero negativo, ya que, en estos casos la utilización de la deuda no incrementa el rendimiento de los recursos propios.

Como la competitividad debe ser sostenible en el tiempo, se ha establecido que las entidades que son competitivas en ambos años son las que se van a tener en cuenta para mostrar si son las empresas más competitivas las más dinámicas en la creación de empleo.

5.9.1. Empresas de gran tamaño

En el año 2007, son consideradas competitivas el 41% de las grandes empresas del segmento. De estas empresas, destacan el 42% por poseer unos ratios superiores a los valores medios, a excepción del endeudamiento y el coste medio contable de la deuda, que se consideran favorables si son inferiores, lo que significa que estas empresas tienen una mayor autonomía financiera. Por otro lado, en el año 2017 fueron competitivas el 88% de las grandes empresas. Además, en este porcentaje están incluidas las empresas que también fueron competitivas en el año 2007, a excepción de una. Por tanto, de las grandes empresas de la muestra, se consideran competitivas el 35%.

Tabla 21. Porcentaje de grandes empresas que han aumentado el empleo y la inversión.

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2007
AUMENTO EMPLEO	Competitivas	83%	17%	50%	100%	67%	50%	67%	67%	83%	83%	67%
	No competitivas	27%	36%	18%	82%	64%	64%	64%	45%	73%	91%	64%
AUMENTO INVERSIÓN	Competitivas	67%	83%	17%	50%	67%	67%	67%	33%	100%	83%	83%
	No competitivas	45%	27%	27%	27%	64%	45%	55%	55%	73%	73%	73%

Fuente: Elaboración propia.

Durante el periodo de estudio la cantidad de empresas que han aumentado el empleo ha sido superior en las empresas competitivas durante todos los años, a excepción de los años 2009, 2013 y 2017. Ocurre lo mismo con la inversión, aunque varían los años en los que es mayor la cantidad de empresas no competitivas que invierten, siendo estos: 2010 y 2015. Además, en ningún año el 100% de las empresas no competitivas consiguieron aumentar el empleo o la inversión, mientras que las entidades competitivas lo consiguieron en 2011 (el empleo) y 2016 (la inversión)(tabla 21).

Entre 2007 y 2017, la cantidad de empresas que presentaron una variación de empleo es bastante similar entre las competitivas y las no competitivas, y la cantidad de empresas que presentaron una variación en la inversión es un 10% superior en las empresas competitivas.

Por otro lado, al menos el 50% de las empresas competitivas aumentaron el empleo todos los años, menos en 2009, mientras que las empresas no competitivas no lo superaron durante los tres primeros años y en 2015. Respecto a la inversión, sucede lo mismo con las competitivas, a excepción de los años 2010 y 2015. Las empresas no competitivas no alcanzaron al menos el 50% durante 5 años: 2008, 2009, 2010, 2011 y 2013.

Además, en un periodo de diez años, una misma gran empresa competitiva crea empleo en un promedio de 6,67 años e invierte en un promedio de 6,33 años, mientras que una empresa no competitiva crea empleo e invierte en un promedio de 6,33 y 5 años respectivamente.³

Tabla 22. La mediana de las grandes empresas que han incrementado el empleo y la inversión.⁴

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2007
MEDIANA EMPLEO	Competitivas	3,33%	17,72%	1,82%	6,08%	4,68%	2,74%	5,51%	3,46%	3,07%	5,45%	22,25%
	No competitivas	11,66%	15,70%	6,05%	4,51%	2,11%	6,09%	6,90%	20,17%	12,77%	6,66%	17,59%
MEDIANA INVERSIÓN	Competitivas	9,20%	18,30%	0,50%	8,93%	2,95%	7,82%	3,36%	24,35%	9,08%	10,13%	58,76%
	No competitivas	6,67%	4,66%	0,43%	9,41%	6,45%	9,02%	9,28%	3,09%	11,71%	21,88%	120,22%
MEDIANA EMPLEO*	Competitivas	3,33%	17,72%	1,82%	6,08%	4,68%	2,74%	5,51%	3,46%	3,07%	5,45%	22,25%
	No competitivas	11,66%	12,02%	6,05%	4,51%	2,11%	6,09%	5,81%	3,06%	9,78%	6,66%	17,59%
MEDIANA INVERSIÓN*	Competitivas	9,20%	17,50%	0,50%	8,93%	2,95%	7,82%	3,36%	24,35%	9,08%	10,13%	58,76%
	No competitivas	6,67%	4,66%	0,43%	6,51%	5,69%	9,02%	9,26%	3,09%	9,56%	9,86%	120,22%

*Mediana sin datos anómalos (superiores a un 40%)

Fuente: Elaboración propia.

No obstante, no todos los años en los que un mayor número de empresas competitivas crearon empleo o invirtieron más (señalado en color) también lo hicieron en mayor medida puesto que, de todos esos años, solo en los años 2011, 2012 y 2015* generaron más empleo, y en 2008, 2009, 2011* y 2017 invirtieron más (tabla 22).

En cuanto a los datos considerados anómalos (ver su determinación en Anexo I), 8 corresponden al empleo y 7 a la inversión. Se distribuyen de la siguiente forma:

- Empleo: 1 entre el 50% y el 60%; 1 entre el 60% y el 70%; 1 entre el 90% y el 100%; y 5 superan el 100%.
- Inversión: 1 entre el 40% y el 50%; 2 entre el 50% y el 60%; 2 entre el 60% y el 70%; 1 entre el 70% y el 80%; y 2 superan el 100%.

5.9.2. Empresas de tamaño mediano

En el año 2007, el 61% de las empresas fueron consideradas competitivas mientras que, en el año 2017, lo fueron todas las empresas. Por ende, el 100% de las entidades que fueron consideradas competitivas en el 2007 también lo fueron en 2017.

Tabla 23. Porcentaje de empresas medianas que han aumentado el empleo y la inversión.

³ Consultar Tabla 30 en Anexo II.

⁴ Nota. La Tabla 22 refleja la mediana de aquellas empresas que aumentaron el empleo o la inversión sin incluir las variaciones negativas o nulas con el fin de observar si las empresas que crearon empleo lo hicieron en mayor medida.

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2007
AUMENTO EMPLEO	Competitivas	38%	13%	75%	75%	75%	63%	38%	75%	63%	75%	100%
	No competitivas	80%	0%	40%	60%	60%	100%	60%	80%	100%	60%	60%
AUMENTO INVERSIÓN	Competitivas	63%	75%	13%	50%	63%	38%	63%	50%	50%	75%	100%
	No competitivas	40%	20%	60%	60%	60%	40%	80%	60%	20%	60%	20%

Fuente: Elaboración propia.

La cantidad de empresas competitivas que crearon empleo fue superior durante la mayor parte de los años de la crisis económica, mientras que, en relación con la inversión, se va alternando con el paso de los años. Destaca el año 2017 en el que el 100% de las empresas competitivas aumentaron su plantilla y el activo no corriente respecto al año 2007. En este segmento, todas las empresas no competitivas lograron aumentar el empleo en 2013 y 2016 (tabla 23).

En la última columna de la tabla 23, destaca que el 100% de las empresas competitivas aumentaron tanto el empleo como la inversión entre 2007 y 2017, mientras que las no competitivas alcanzaron el 60% en el empleo y el 20% en la inversión.

Al menos el 50% de las empresas competitivas lograron aumentar el empleo todos los años salvo: 2008, 2009 y 2014 mientras que las no competitivas no lo lograron en 2009 y 2010. En cuanto a la inversión, las competitivas no superaron el 50% en 2010 y 2013 y las no competitivas en 2008, 2009, 2013 y 2016.

Además, durante el periodo de estudio, una misma mediana empresa competitiva crea empleo en un promedio de 5,88 años e invierte en un promedio de 5,5 años, mientras que una empresa no competitiva crea empleo e invierte en un promedio de 6,4 y 4,8 años respectivamente.⁵

Tabla 24. La mediana de las empresas medianas que han incrementado el empleo y la inversión.⁶

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2007
MEDIANA EMPLEO	Competitivas	20,59%	9,76%	26,25%	13,82%	81,98%	18,42%	27,66%	24,85%	9,65%	11,90%	252,38%
	No competitivas	53,85%	-	9,45%	22,05%	4,73%	2,26%	6,37%	2,57%	11,43%	3,95%	239,13%
MEDIANA INVERSIÓN	Competitivas	15,30%	36,76%	91,37%	71,15%	15,12%	9,46%	7,68%	40,46%	10,42%	22,52%	483,69%
	No competitivas	7,25%	9,80%	12,74%	4,98%	4,61%	20,28%	1,51%	37,42%	5,67%	4,34%	293,56%
MEDIANA EMPLEO*	Competitivas	20,59%	9,76%	15,01%	9,72%	21,52%	9,29%	17,10%	17,10%	7,24%	11,90%	252,38%
	No competitivas	4,72%	-	9,45%	22,05%	4,73%	2,26%	6,37%	2,57%	11,43%	3,95%	239,13%
MEDIANA INVERSIÓN*	Competitivas	10,26%	6,02%	-	25,10%	10,92%	5,00%	6,31%	17,11%	10,42%	4,98%	483,69%
	No competitivas	7,25%	9,80%	12,74%	4,98%	4,61%	20,28%	1,51%	37,42%	5,67%	3,52%	293,56%

*Mediana sin datos anómalos (superiores a un 50%)

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, este segmento se caracteriza porque las empresas competitivas han generado más empleo, independientemente de si han logrado aumentar más el número de empresas que han creado empleo o no, excepto en los años 2011 y 2016. En cuanto a la inversión, el comportamiento es similar salvo en los años 2009*, 2013 y 2015* (tabla 24).

⁵ Consultar Tabla 30 en Anexo II.

⁶ Nota. La Tabla 24 refleja la mediana de aquellas empresas que aumentaron el empleo o la inversión sin incluir las variaciones negativas o nulas con el fin de observar si las empresas que crearon empleo lo hicieron en mayor medida.

En cuanto a los datos considerados anómalos, 13 corresponden al empleo y 16 a la inversión. Se distribuyen de la siguiente forma:

- Empleo: dos entre el 50% y el 60%; uno entre el 60% y el 70%; uno entre el 80% y el 90%; cuatro entre el 90% y el 100%; y cinco superan el 100%.
- Inversión: uno entre el 50% y el 60%; uno entre el 60% y el 70%; uno entre el 90% y el 100%; y trece superan el 100%.

5.9.3. Empresas de pequeño tamaño

Del segmento de las pequeñas empresas, en 2007 el 65% fueron consideradas competitivas. Este porcentaje se ve aumentado en 2017 llegando a ser de un 77%, siendo el 57% del total de empresas de este tamaño competitivas en ambos años, es decir, todas las empresas competitivas del 2007 a excepción de dos.

Tabla 25. Porcentaje de pequeñas empresas que han aumentado el empleo y la inversión.

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2007
AUMENTO EMPLEO	Competitivas	40%	13%	20%	40%	47%	47%	53%	47%	53%	60%	73%
	No competitivas	36%	64%	36%	55%	36%	45%	73%	64%	82%	64%	64%
AUMENTO INVERSIÓN	Competitivas	47%	33%	33%	7%	27%	53%	53%	60%	67%	67%	60%
	No competitivas	91%	9%	27%	45%	45%	55%	36%	45%	73%	64%	64%

Fuente: Elaboración propia.

Las pequeñas empresas competitivas no destacan por ser las que más han creado empleo, ya que, tan solo en 2008, 2012 y 2013 consiguieron superar a las no competitivas. Además, solo en 2014, 2016 y 2017 alcanzaron al menos el 50%. No obstante, en 2017 presentan una mayor evolución respecto a 2007 (tabla 25).

Entre 2007 y 2017, la cantidad de empresas que presentaron una variación de empleo fue mayor para las empresas competitivas con casi un 10% más, pero menor para la inversión, aunque con valores próximos.

En cuanto a la inversión, al menos el 50% de las empresas competitivas lograron aumentarla a partir del año 2013, mientras que las no competitivas lo lograron en 2008, 2013 2016 y 2017. Destaca que el 64% de las empresas no competitivas aumentaron la inversión y el empleo en 2017 respecto al año 2007.

Además, durante los diez años de análisis, una misma pequeña empresa competitiva crea empleo en un promedio de 4,2 años e invierte en un promedio de 4,4 años, mientras que una empresa no competitiva crea empleo e invierte en un promedio de 5,45 y 4,73 años respectivamente.⁷

Tabla 26. La mediana de las pequeñas empresas que han aumentado el empleo y la inversión.⁸

⁷ Consultar Tabla 30 en Anexo II.

⁸ Nota. La Tabla 26 refleja la mediana de aquellas empresas que aumentaron el empleo o la inversión sin incluir las variaciones negativas o nulas con el fin de observar si las empresas que crearon empleo lo hicieron en mayor medida.

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2007
MEDIANA EMPLEO	Competitivas	33,81%	15,13%	8,33%	18,86%	30,77%	12,50%	14,16%	11,54%	15,02%	9,38%	36,67%
	No competitivas	35,22%	23,53%	14,84%	6,11%	25,00%	12,50%	11,81%	7,69%	11,76%	13,64%	131,25%
MEDIANA INVERSIÓN	Competitivas	34,64%	3,59%	11,56%	29,00%	19,44%	9,43%	22,97%	8,53%	9,61%	17,62%	100,26%
	No competitivas	17,84%	6,37%	4,92%	3,67%	4,25%	5,45%	10,98%	6,20%	19,18%	4,04%	152,19%
MEDIANA EMPLEO*	Competitivas	20,14%	15,13%	6,55%	18,86%	9,09%	12,50%	9,09%	10,12%	15,02%	9,38%	36,67%
	No competitivas	30,43%	12,50%	14,84%	6,11%	25,00%	8,42%	11,11%	6,97%	11,15%	13,64%	131,25%
MEDIANA INVERSIÓN*	Competitivas	20,42%	3,59%	11,56%	29,00%	19,44%	7,81%	12,14%	4,80%	6,83%	8,58%	100,26%
	No competitivas	3,48%	6,37%	4,92%	3,67%	4,25%	5,45%	10,98%	6,20%	12,38%	3,74%	152,19%

*Mediana sin datos anómalos (superiores a un 50%)

Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, en este segmento un mayor número de empresas competitivas o no competitivas que aumentan empleo no implica que ese crecimiento sea mayor. Sin embargo, las entidades competitivas aumentan más la inversión durante todos los años, a excepción de: 2009, 2015* y 2016 (tabla 26).

En cuanto a los datos considerados anómalos, 15 corresponden al empleo y 17 a la inversión. Se distribuyen de la siguiente forma:

- Empleo: 4 entre el 50% y el 60%; 2 entre el 60% y el 70%; 1 entre el 70% y el 80%; 1 entre el 80% y el 90%; y 7 superan el 100%
- Inversión: 2 entre el 50% y el 60%; 7 entre el 60% y el 70%; 1 entre el 70% y el 80%; y 7 superan el 100%.

5.9.4. Microempresas

En 2007, el 50% de las microempresas fueron consideradas competitivas mientras que en 2017 fueron el 75%. Solo el 25% de las empresas de este segmento, es decir, una empresa, es considerada competitiva en ambos años.

Tabla 27. Porcentaje de pequeñas empresas que han aumentado el empleo y la inversión.

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2007
AUMENTO EMPLEO	Competitivas	0%	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	0%	100%	100%
	No competitivas	67%	33%	0%	67%	33%	33%	0%	33%	67%	0%	67%
AUMENTO INVERSIÓN	Competitivas	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	No competitivas	33%	33%	33%	0%	33%	0%	0%	0%	67%	0%	33%

Fuente: Elaboración propia.

La empresa competitiva aumenta el empleo en los años 2011, 2014 y 2017 mientras que la inversión solo la aumenta en 2011. De las empresas no competitivas, hay una empresa que solo aumenta el empleo en 2016 y la inversión en 2012 (tabla 27).

Entre 2007 y 2017, la empresa competitiva presenta una variación de empleo positiva en el empleo, pero no para la inversión. Para las empresas no competitivas, dos presentan una variación positiva para el empleo y una para la inversión.

Además, a lo largo de diez años, una misma microempresa competitiva crea empleo en un promedio de 3 años e invierte en un promedio de 1 años, mientras que una empresa no competitiva crea empleo e invierte en un promedio de 3,33 y 2 años respectivamente.⁹

Tabla 28. La mediana de las microempresas que han incrementado el empleo y la inversión

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2007
MEDIANA EMPLEO	Competitivas	-	-	-	100,00%	-	-	66,67%	-	-	40,00%	16,67%
	No competitivas	22,85%	33,33%	-	25,39%	25,00%	4,91%	-	6,47%	57,18%	-	50,26%
MEDIANA INVERSIÓN	Competitivas	-	-	-	7,16%	-	-	-	-	-	-	-35,92%
	No competitivas	68,42%	10,86%	11,49%	-	873,18%	-	-	-	1,05%	-	33,37%

Fuente: Elaboración propia.

Como en este segmento son cuatro empresas y solo una es competitiva, el porcentaje que aparece en la tabla en la fila de “competitivas” es exactamente el valor en el que aumentó el empleo y la inversión. Lo mismo ocurre con las no competitivas en las que solo un 33%, es decir, una empresa, aumentó el empleo y la inversión (tabla 28).

5.9.5. Comparación entre segmentos

En 2007 fueron consideradas competitivas el 56% de la muestra, en 2017 esta cifra ascendió al 90% y, en ambos años lo fueron el 50%. De las grandes empresas lo fueron el 35%, de las medianas empresas el 64%, de las pequeñas empresas el 57% y de las microempresas el 25%.

Por otro lado, a lo largo de los 10 años del periodo de estudio, el porcentaje de grandes empresas competitivas que crearon empleo e invirtieron fue mayor que las no competitivas en 7 y 8 años respectivamente; para las medianas empresas fue mayor en 5 años tanto para el empleo como para la inversión; para las pequeñas empresas fue mayor durante 3 años para el empleo y 5 para la inversión; y para las microempresas competitivas fue mayor en 3 años para el empleo y 1 para la inversión.

En referencia al promedio que una misma empresa crea empleo e invierte, las grandes empresas competitivas superan los 6 años, las medianas empresas competitivas superan los 5 años, las pequeñas empresas competitivas superan los 4 años y las microempresas competitivas tienen un promedio de 3 años para el empleo y 1 año para la inversión. En cuanto a las no competitivas, las grandes empresas alcanzan los 5 años, las medianas empresas superan los 6 años para el empleo y los 4 para la inversión, las pequeñas empresas alcanzan los 5 para el empleo y los 4 para la inversión, y las pequeñas empresas superan los 3 para el empleo y los 2 para la inversión.

Asimismo, entre 2007 y 2017 las medianas empresas son las entidades que han tenido una mayor variación positiva tanto en la inversión como en la creación de empleo, y el único segmento en el que entre estos dos años, el 100% de las empresas competitivas aumentaron la inversión y el empleo.

5.10. ESTRATEGIAS PORTER

⁹ Consultar Tabla 30 en Anexo I.

De acuerdo con las estrategias de Porter (1985), las empresas que presenten un margen bajo y una rotación alta estarán orientadas hacia el liderazgo en costes. Por el contrario, un margen alto y una rotación baja indica que pretenden conseguir la diferenciación.

En la muestra de empresas analizada, los parámetros máximos y mínimos en los que se mueven los valores del margen económico y la rotación del activo son los que se muestran en la tabla 29.

Tabla 29. Máximos y mínimos del margen económico y la rotación del activo por segmentos.

	2007				2017			
	MARGEN		ROTACIÓN		MARGEN		ROTACIÓN	
	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.
Grandes	28,98%	- 4,08%	0,82	0,15	40,94%	7,69%	0,62	0,19
Medianas	10,98%	-27,09%	4,80	0,20	38,93%	2,52%	2,19	0,34
Pequeñas	27,33%	-18,42%	6,62	0,55	33,88%	-14,32%	8,20	0,10
Micro	18,86%	-3,41%	1,23	0,08	23,98%	-19,28%	1,58	0,07

Fuente: Elaboración propia.

Tanto en 2007 como en 2017, todas las grandes empresas presentan una rotación baja, lo que indica que son empresas que se decantan por la diferenciación. La mayoría de estas grandes empresas se dedican a la explotación de hoteles de 4 y 5 estrellas. Concretamente, las entidades más competitivas de este segmento presentan los márgenes más altos siendo los mínimos y máximos: 10,87% - 28,98% en 2007, y 28,16% - 40,94% en 2017, reafirmando la tendencia hacia la diferenciación.

Por otro lado, el 70% de las empresas medianas presentan una rotación inferior a la unidad en ambos años, es decir, también son empresas que prefieren competir diferenciándose en el mercado. Entre estas entidades se encuentran hoteles (46%) y restaurantes (54%). El 100% de estos hoteles persiguen la diferenciación. Centrándonos en las empresas competitivas de esta dimensión, se observa que un 50% presentan una rotación inferior a la unidad en 2007 y otro 50% en 2017, siendo tres cuartas partes de estas empresas las que mantienen una rotación inferior a la unidad en ambos años. El otro 50%, en términos generales presentan unos márgenes inferiores y una rotación superior. Además, en este último porcentaje están incluidas el 100% de las medianas empresas de la muestra que tienen una rotación superior a la unidad. Por tanto, la mitad de las empresas competitivas persiguen la diferenciación mientras que la otra mitad enfoca su estrategia hacia el liderazgo en costes.

En cuanto a las empresas pequeñas, más del 95% se dedican al servicio de comidas y bebidas. La mayoría sostienen una rotación más elevada en comparación con los anteriores segmentos. Por tanto, en términos generales, no se enfocan en diferenciarse, sino en conseguir un liderazgo en costes. Entre las empresas competitivas el 60% disminuyeron la rotación y aumentaron el margen económico entre 2007 y 2017, y solo el 6% aumentó la rotación y disminuyó el margen.

Por último, el 100% de las microempresas se dedican al hospedaje. Presentan unos valores de rotación bajos, lo que indica que buscan la diferenciación. Concretamente, la empresa más competitiva presenta el margen más elevado y una rotación inferior a la unidad durante ambos años.

6. CONCLUSIONES

El objetivo principal de este trabajo consiste en determinar si las empresas que son más competitivas, en función de la evolución de su rentabilidad y solvencia, son también las más dinámicas en la inversión y creación de empleo. Complementariamente, se determinará la estrategia competitiva de Porter que adoptan las empresas de la muestra, con carácter general, en cada segmento de dimensión y, en particular, las empresas competitivas.

Para lograr esos objetivos, y tras haber hecho una revisión teórica de la competitividad empresarial y analizado la evolución de la economía y mercado laboral durante el período de estudio, incidiendo en la importancia de la actividad turística en la economía y empleo de Canarias, hemos realizado un análisis empírico a partir de los datos financieros y de empleo de una muestra de empresas dedicadas a los servicios de alojamiento y restauración, dentro de la actividad de hostelería.

Resultado de ese análisis, podemos señalar que la competitividad en el sector de la hostelería ha aumentado a lo largo del período estudiado. En 2017, los valores medios de los indicadores de cada segmento mejoraron respecto a 2007 y, fruto de ello, un mayor número de empresas fueron consideradas competitivas en 2017. Ahora bien, cada segmento presenta un comportamiento diferente según se describe a continuación:

- 1) No existe relación entre una mayor competitividad y un mayor dinamismo, es decir, entre un mayor valor de la mediana durante más tiempo y un mayor número de años en los que la cantidad de empresas competitivas que genera empleo e invierte es superior a la de no competitivas.
 - a) En el segmento de las grandes empresas, es mayor el número de empresas competitivas que crea empleo e invierte durante casi todo el período de estudio. Concretamente, durante 7 y 8 de los 10 años analizados es mayor el porcentaje de competitivas que crea empleo y realiza nuevas inversiones, respectivamente, que el de no competitivas que también lo hacen. No obstante, a lo largo del período de estudio, las competitivas no invierten más ni generan más empleo durante más años, es decir, no son más dinámicas.
 - b) En el de las medianas empresas, no existe la diferencia anterior entre el número de empresas competitivas y no competitivas que crea empleo e invierte en el período, pues durante 5 de los 10 años analizados, el porcentaje de empresas competitivas supera al de no competitivas y viceversa. Sin embargo, en este caso, las competitivas son más dinámicas tanto en inversión, como en generación de empleo.
 - c) En el de pequeñas empresas, durante un mayor número de años la cantidad de empresas competitivas que generan empleo es inferior a la cantidad de pequeñas empresas no competitivas que también lo generan, pero tanto competitivas como no competitivas mantienen un dinamismo similar. Respecto a la inversión, ocurre lo mismo que con las medianas, la cantidad de empresas competitivas que invierten es superior durante el

mismo tiempo que las no competitivas superan a las competitivas. Sin embargo, las empresas competitivas son más dinámicas en la inversión.

- d) En el segmento de las microempresas, las empresas competitivas crean empleo e invierten durante 3 y 1 de los 10 años analizados, respectivamente, siendo en este caso superadas por las no competitivas, que sí son más activas en este sentido durante 6 y 5 años, respectivamente. Por tanto, son las no competitivas las que mayor dinamismo presentan.
 - e) Para todos los segmentos, cabe destacar que los datos anómalos pueden ser debido a errores en la obtención o registro de los datos contables, o bien, son reales, y entonces, mucho mejores que el resto. Sin embargo, su consideración no genera grandes diferencias a la hora de establecer el dinamismo de cada segmento.
- 2) El hecho de que un segmento sea de mayor tamaño no implica que tenga un mayor número de empresas competitivas, ya que, el grupo de medianas empresas presenta el porcentaje más alto de empresas competitivas, seguido de las pequeñas empresas, grandes empresas y microempresas. No obstante, a pesar de que el segmento que tiene un porcentaje mayor de empresas competitivas no sea el segmento más grande, sí es en el que las empresas competitivas presentan un mayor dinamismo tanto en la creación de empleo como en la inversión, seguido en el mismo orden por el segmento de las pequeñas, grandes y microempresas.
- 3) A partir de los resultados obtenidos, podemos establecer que, según los valores medios, la probabilidad de que una misma empresa cree empleo e invierta es superior cuanto mayor sea el segmento.

Respecto al objetivo complementario, establecer la estrategia competitiva de Porter que adoptan las empresas con carácter general en cada segmento y, en particular, las empresas competitivas, podemos concluir lo siguiente:

- 1) Las empresas analizadas optan en su mayoría por la diferenciación, destacando los hoteles y otro tipo de alojamientos por presentar una rotación baja independientemente del segmento de tamaño al que pertenezcan, mientras que la mayor parte de empresas que se dedican al servicio de comidas y bebidas se decantan por el liderazgo en costes.
- 2) Las empresas competitivas, en particular, buscan también, en su mayoría, la diferenciación sin importar el segmento al que pertenezcan, con excepción de la mitad de las medianas empresas competitivas que enfocan su estrategia hacia el liderazgo en costes.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Bravo Cabria, M. S. (2004). La competitividad del sector turístico. *Boletín económico Banco de España*, pp. 4 – 6.
- Competitividad y estrategia de la empresa (2011). Docsity. Recuperado de: <https://www.docsity.com/es/competitividad-y-estrategia-de-la-empresa/2932588/>
- Crouch, G. I., y Ritchie, J. B. (1999). Tourism, Competitiveness, and Societal Prosperity. *Journal of business research*, Vol.44 (3), 137– 152..
- Dirección General de Industria y de la PYME (2014). Definición de PYME en la UE. Recuperado de: <https://cutt.ly/WyR7sGn>
- Guerras Martín, L.A. y Navas López, J.E. (2007): *La Dirección Estratégica de la Empresa. Teoría y Aplicaciones*. 4ª Edición. Madrid: Thompson-Cívitas.
- Grant, Robert M. (2006): *Dirección Estratégica: Conceptos, Técnicas y Aplicaciones*. Madrid: Cívitas.
- Harvard Business Review (30 de junio de 2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy [Archivo de video]. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=mYF2_FBCvXw
- INE: Instituto Nacional de Estadística
- IMPACTUR Canarias (2018). Exceltur. *Estudio del impacto económico del turismo_* [PDF]. Recuperado de: <https://www.exceltur.org/wp-content/uploads/2019/12/IMPACTUR-Canarias-2018.pdf>
- Porter, M. (1979). Cómo las Fuerzas Competitivas le dan Forma a la Estrategia. *Harvard Business Review*.
- Porter, M. (1985). Competitive Strategy: The Core Concepts. *Competitive advantage, Creating and sustaining superior performance* (pp. 11 – 16) New York: The Free Press.
- Porter, M. (2009). Las cinco fuerzas competitivas que moldean la estrategia. *Ser competitivo* (pp.31 – 54) Barcelona: Deusto
- Real Academia Española. *Diccionario de la lengua española* (23.ª ed.). Recuperado de: <https://dle.rae.es/competitividad>
- SABI: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos

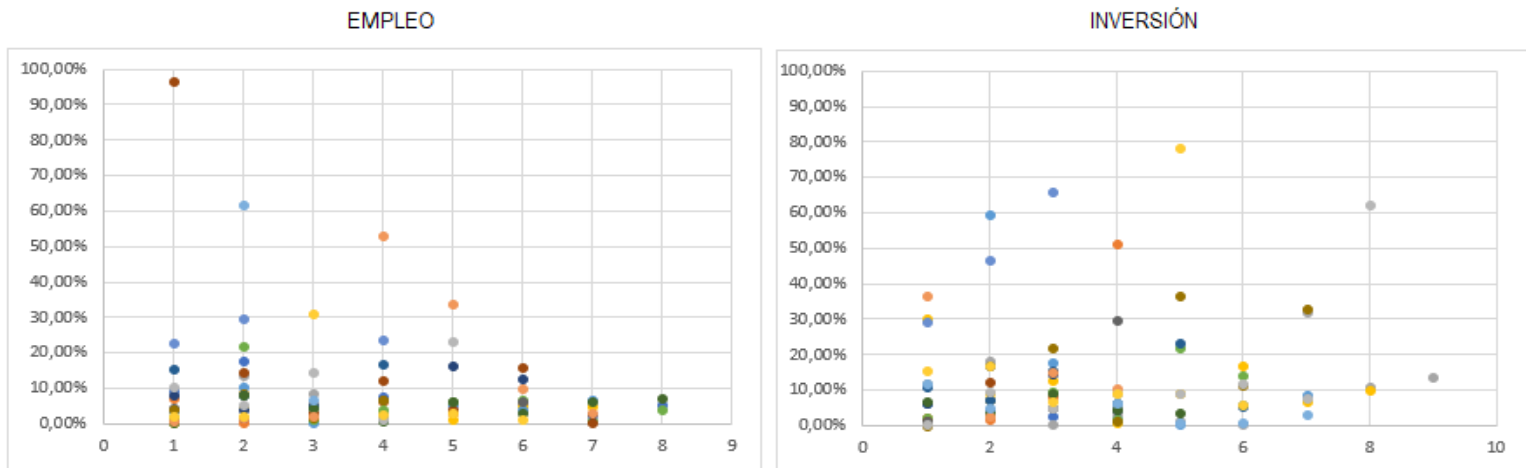
8. ANEXOS

8.1. ANEXO I

Para determinar los datos anómalos se estableció que serían aquellos que se encontraran fuera del 90% entre los datos del empleo y la inversión (sin tener en cuenta los que superan el 100%).

GRANDES EMPRESAS – Hasta el 40%

Gráfico 4. Dispersión del empleo y la inversión de las grandes empresas.

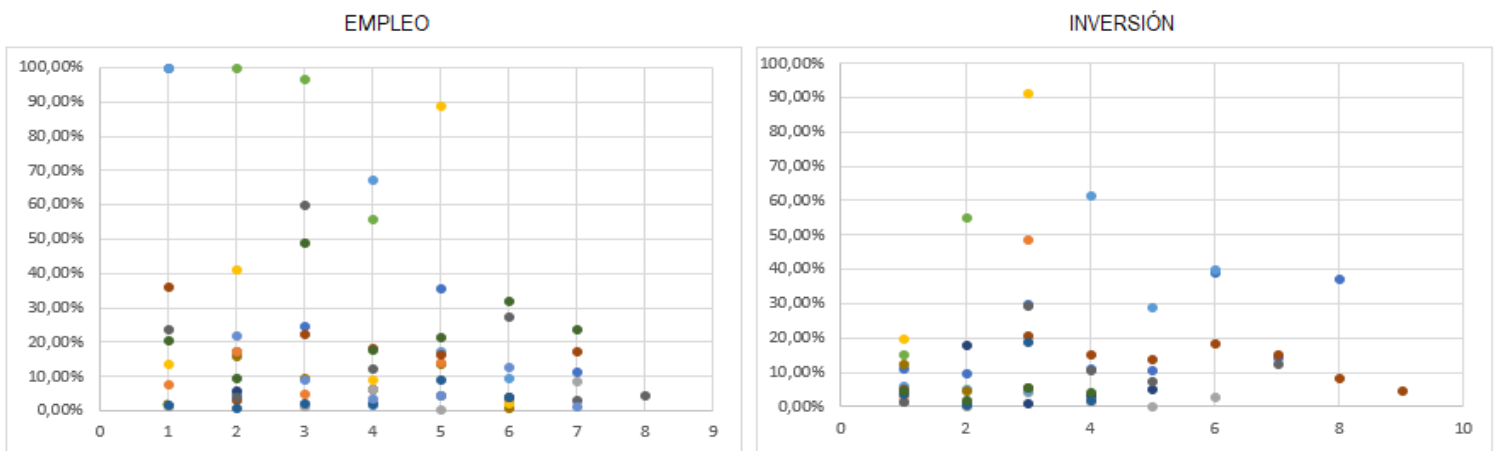


	0% - 10%	10% - 20%	20% - 30%	30% - 40%	40% - 50%	50% - 60%	60% - 70%	70% - 80%	80% - 90%	90% - 100%	>100%
Empleo	76	11	5	2	0	1	1	0	0	1	5
Inversión	54	21	5	4	1	2	2	1	0	0	2

Fuente: Elaboración propia

MEDIANAS EMPRESAS – Hasta el 50%

Gráfico 5. Dispersión del empleo y la inversión de las medianas empresas

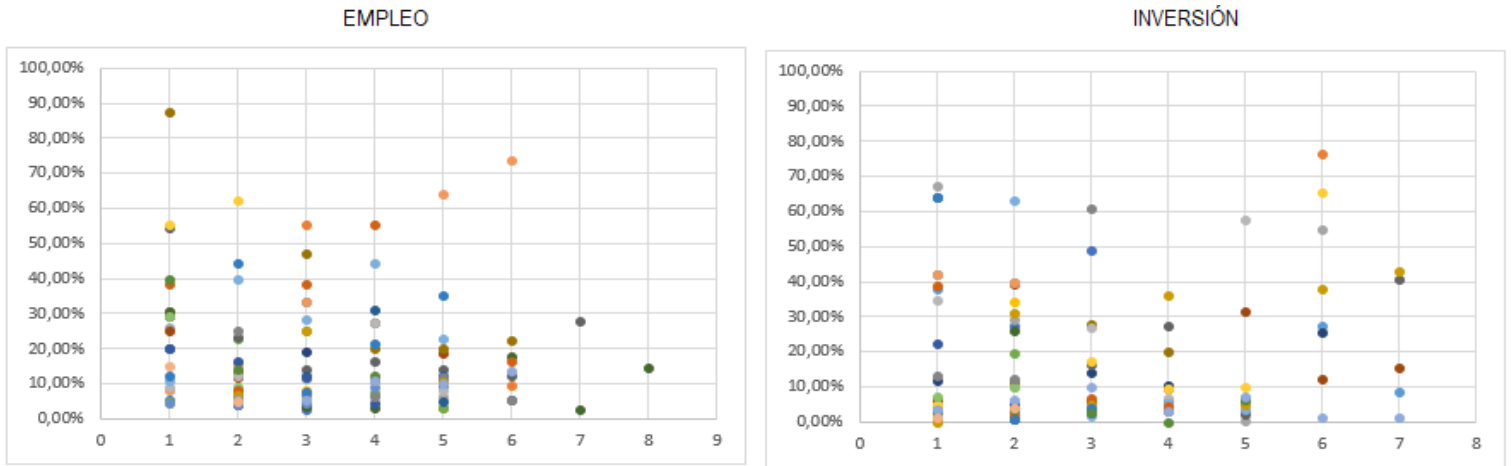


	0% - 10%	10% - 20%	20% - 30%	30% - 40%	40% - 50%	50% - 60%	60% - 70%	70% - 80%	80% - 90%	90% - 100%	>100%
Empleo	38	14	9	3	2	2	1	0	1	4	5
Inversión	30	14	5	3	1	1	1	0	0	1	13

Fuente: Elaboración propia

PEQUEÑAS EMPRESAS – Hasta el 50%

Gráfico 6. Dispersión del empleo y la inversión de las pequeñas empresas.



	0% - 10%	10% - 20%	20% - 30%	30% - 40%	40% - 50%	50% - 60%	60% - 70%	70% - 80%	80% - 90%	90% - 100%	>100%
Empleo	45	34	16	10	3	4	2	1	1	0	7
Inversión	63	18	9	10	4	2	7	1	0	0	7

Fuente: Elaboración propio

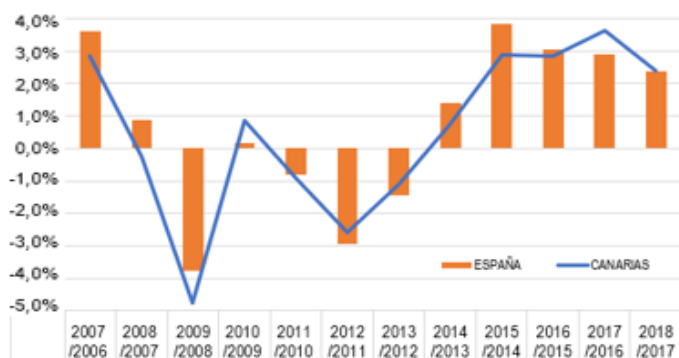
8.2. ANEXO II

Tabla 30. Promedio de que una misma empresa cree empleo o invierta.

		PROMEDIO EMPLEO (años)	PROMEDIO INVERSIÓN (años)
Grandes	Competitivas	6,67	6,33
	No competitivas	5,64	5,00
Medianas	Competitivas	5,88	5,50
	No competitivas	6,40	4,80
Pequeñas	Competitivas	4,20	4,40
	No competitivas	5,45	4,73
Micro	Competitivas	3,00	1,00
	No competitivas	3,33	2,00

Fuente: Elaboración propia.

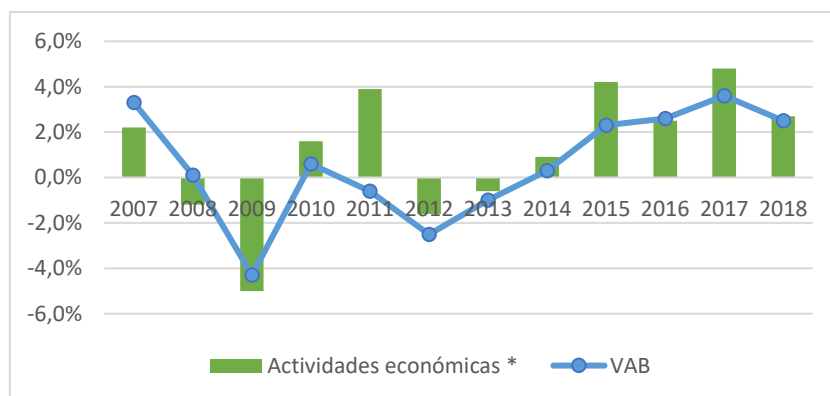
Gráfico 7. Evolución anual del crecimiento económico



(*) Para los años 2017 y 2018 los datos son una estimación avance.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Gráfico 8. Variaciones anuales del VAB de las actividades de comercio y hostelería y del VAB total en Canarias.



* Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Tabla 31. Valores medios de cada segmento.

		RENTABILIDAD					SOLVENCIA				
		RE	Margen	Rotación	RF	APF	Auton. Finan	Endeud.	Cte medio contab. dedua	Solvencia	Liquidez
GRANDES	2007	4,38%	15,81%	0,28	4,52%	0,02	0,97	102,75%	4,48%	1,97	1,10
	2017	8,57%	27,30%	0,31	11,57%	3,06	2,08	48,14%	2,14%	3,08	1,83
MEDIANAS	2007	2,70%	6,52%	0,41	2,98%	-0,40	0,93	107,17%	3,76%	1,93	0,92
	2017	10,70%	19,64%	0,54	18,23%	6,85	1,54	64,98%	0,85%	2,54	1,25
PEQUEÑAS	2007	7,41%	7,18%	1,03	8,89%	1,74	2,44	41,03%	2,91%	3,44	1,21
	2017	11,63%	13,64%	0,85	13,21%	3,11	2,78	35,92%	1,45%	3,78	2,15
MICRO	2007	3,63%	17,31%	0,21	3,50%	0,08	11,01	9,09%	2,55%	12,01	2,50
	2017	10,93%	18,34%	0,60	9,17%	8,00	8,89	11,25%	1,31%	9,89	3,43

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI