

**COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA MEDIDA POR SU RENTABILIDAD
Y SOLVENCIA: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS
COMUNIDADES AUTÓNOMAS DE CANARIAS Y
BALEARES**

**COMPETITIVENESS OF THE MANUFACTURING
INDUSTRY MEASURED BY ITS PROFITABILITY AND
SOLVENCY: COMPARATIVE ANALYSIS OF THE
AUTONOMOUS COMMUNITY OF THE CANARY
ISLANDS AND BALEARIC ISLANDS**

FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Grado de Contabilidad y Finanzas
Curso 2020/2021

AUTORES:

Alonso Acosta Cristian
Carrasco Trincado Jhosette Josepha
Lorenzo Hernández Christian

Convocatoria: Julio de 2021

Tutora: Ana Lorenza González Pérez

Resumen

La industria manufacturera de una economía es uno de los principales motores de crecimiento y desarrollo económico y social de un país. En lo que respecta a España, según el último dato disponible, que corresponde al año 2019, el principal motor de la economía es servicios, seguido a distancia por la industria. En Canarias, el peso de los servicios en la economía es mayor que en el conjunto de España y el peso de la industria es menor.

Este trabajo se centrará en evaluar el comportamiento de la industria manufacturera de Canarias y Baleares, medida por su rentabilidad, solvencia y liquidez como variables relevantes para la determinación de competitividad, analizando dichos indicadores financieros en el periodo 2016 - 2019 para ambas regiones, según la fuente de información SABI.

La conclusión final es que la industria manufacturera Balear es más solvente y gestiona mejor sus recursos para poder seguir con su actividad.

Palabras Clave: Competitividad, Rentabilidad, Solvencia, Industria Manufacturera.

Abstract

The manufacturing industry of an economy is one of the main engines of growth and economic and social development of a country. With regard to Spain, according to the latest data available (2019), the main engine of the economy is services, followed at a distance by industry. In the Canary Islands, the weight of services in the economy is greater than in the whole of Spain and the weight of industry is less.

This work will focus on evaluating the behavior of the manufacturing industry in the Canary Islands and the Balearic Islands, measured by its profitability, solvency and liquidity as relevant variables for determining competitiveness, analyzing these financial indicators in the period 2016 - 2019 for both regions according to the source of SABI information.

The final conclusion is that the Balearic manufacturing industry is more solvent and better manages its resources to be able to continue with its activity.

Keywords: Competitiveness, Profitability, Solvency, Manufacturing Industry.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	4
2.	INDUSTRIA MANUFACTURERA.....	5
2.1.	DEFINICIÓN.....	5
2.2.	CARACTERÍSTICAS E IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE ESPAÑA.....	6
2.3.	LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN CANARIAS Y BALEARES.....	8
3.	MARCO TEÓRICO.....	10
3.1.	LA COMPETITIVIDAD.....	10
3.2.	MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD.....	11
3.2.1.	Rentabilidad.....	12
3.2.2.	Rentabilidad Económica.....	12
3.2.3.	Rentabilidad Financiera.....	13
3.2.4.	Solvencia.....	13
3.2.5.	Liquidez.....	14
4.	METODOLOGÍA.....	14
4.1.	INDICADORES.....	14
4.2.	MUESTRAS DE EMPRESAS.....	15
4.2.1.	Empresas del sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).....	15
4.2.2.	Segmentación de las muestras.....	15
5.	RESULTADOS.....	17
5.1.	RENTABILIDAD FINANCIERA.....	17
5.2.	RENTABILIDAD ECONÓMICA.....	19
5.3.	LIQUIDEZ.....	21
5.4.	SOLVENCIA.....	22
6.	CONCLUSIONES.....	24
7.	BIBLIOGRAFÍA.....	25
8.	ANEXOS	28

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Producción (VAB) de la Industria Manufacturera en España.....	7
Gráfico 2. Tasa de Variación anual del VAB de la Industria manufacturera.....	7
Gráfico 3. Tasa de crecimiento anual del PIB per cápita (%).....	9
Gráfico 4. Número de Empresas Activas en la Industria Manufacturera por Comunidad Autónoma (2020).....	10
Gráfico 5. Rentabilidad Financiera Media para Medianas Empresas según Comunidad Autónoma.	17
Gráfico 6. Rentabilidad Financiera Media para Pequeñas Empresas según Comunidad Autónoma.	18
Gráfico 7. Rentabilidad Económica Media para Medianas Empresas según Comunidad Autónoma.	19
Gráfico 8. Rentabilidad Económica Media para Pequeñas Empresas según Comunidad Autónoma.	19
Gráfico 9. Índice de Liquidez Media para Medianas Empresas según Comunidad Autónoma.....	21
Gráfico 10. Índice de Liquidez Media para Pequeñas Empresas según Comunidad Autónoma.....	21
Gráfico 11. Índice de Solvencia Media para Medianas Empresas según Comunidad Autónoma.....	22
Gráfico 12. Índice de Solvencia Media para Pequeñas Empresas según Comunidad Autónoma.....	23

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Indicadores de competitividad.....	15
Tabla 2. Condiciones de la Muestra.....	16
Tabla 3. Muestra seleccionada de Empresas por criterios de segmentación.....	16

1. INTRODUCCIÓN.

La industria manufacturera de una economía es uno de los principales motores de crecimiento y desarrollo económico y social de un país. En lo que respecta a España, según el último dato disponible, que corresponde al año 2019, el principal motor de la economía es servicios (74,5% del VAB total de España o 67,6% del PIB de España, según datos de la Contabilidad Regional de España del INE), seguido a distancia por la industria (16,1% del VAB total de España o 14,6% del PIB de España).

Si se considera dentro del sector industrial, la producción de la industria manufacturera supone el 76,2% del total del PIB industrial, es decir, el 12,3% del VAB total de España (o el 11,2% del PIB español, según como se calcule). En Canarias, el peso de los servicios en la economía es mayor que en el conjunto de España y el peso de la Industria es menor, suponiendo un 78,0% y un 5,5% del VAB respectivamente.

Es por ello, que este trabajo se centrará en evaluar el comportamiento de la Industria Manufacturera de Canarias y Baleares, medida por su rentabilidad, solvencia y liquidez como variables relevantes para la determinación de competitividad a mediano y largo plazo.

Tras esta Introducción se abordará el concepto e importancia de la industria manufacturera en España, Canarias y Baleares. En primer lugar, definiremos la industria manufacturera, sus características e importancia, además de su contexto en Canarias y Baleares. Continuaremos con el marco teórico, dando una definición a las distintas variables que hemos considerado para la realización de este trabajo, finalizado una vez así con la metodología aplicada y los resultados obtenidos.

La metodología de esta investigación consistirá en analizar los principales indicadores financieros, en el periodo comprendido entre 2016 y 2019, para las comunidades autónomas de Canarias y Baleares a partir de una muestra de empresas de la industria alimentaria, componente de la industria manufacturera, que hemos obtenido del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) (288 medianas y pequeñas empresas). Se seleccionó este tipo de industria específicamente puesto que, según el análisis realizado, es una de las actividades más importantes de estas dos comunidades autónomas y tiene un significativo número de empresas activas en ambas.

2. INDUSTRIA MANUFACTURERA

La industria manufacturera consiste en la transformación de bienes semi-procesados o materias primas en bienes finales de consumo, listos para su comercialización inmediata a través de distribuidores y otros mecanismos que los aproximan a sus públicos consumidores, y su impacto en los agregados económicos (Casiraghi, McGregor, & Palazzo, 2021). En este sentido la industria manufacturera de una economía es uno de los principales motores de crecimiento y desarrollo económico y social de un país, puesto que es, en primer lugar, creadora y preservadora del empleo, lo que genera una expansión económica; en segundo lugar, es generadora de innovación tanto tecnológica como de productos; en tercer lugar, genera nuevas oportunidades de inversión en la economía ante los cambios de las condiciones de mercado; y por último, impacta en la productividad, en este sentido el sector manufacturero tiene un papel protagonista al evaluar una economía (IMF, 2016) (Berstein, Colonnelli, Malacrino, & McQuade, 2018).

Por lo que se puede afirmar que la industria manufacturera española, a pesar de que siga de lejos al sector servicios, es uno de los principales pilares de la economía del país, ya que, representó en el primer trimestre del 2021 el 11,5% del producto interno bruto según datos del el Instituto Nacional de Estadística (INE, a partir de ahora), su producción para el 2019 (último dato disponible) evidencia un crecimiento del 3,6% (lo que representa el 11,2% del PIB de la producción total). (INE, 2021).

En este sentido, según los datos del Instituto nacional de estadística se refieren a Canarias y Baleares, su producción para 2019 (último dato disponible), ha evidenciado un crecimiento del 4,9% y del 3,2% respectivamente. Situándose Canarias como la región con más crecimiento (INE 2021).

Asimismo, existen un gran número de escritos que explican la relación entre el comportamiento financiero de las empresas según su tamaño y otras variables, con la competitividad, entendiendo este-factor como el principal en la industria manufacturera, pues los incrementos en la competitividad se traducen en una mejor adaptación al entorno del mercado (Deloitte, 2011) (Segura & Toledo, 2003). Es por ello, que este trabajo se centrará en evaluar la Industria Manufacturera a través de su rentabilidad y solvencia como variables relevantes para la determinación de competitividad a medio y largo plazo.

2.1. DEFINICIÓN

Según el INE, la Industria manufacturera comprende la transformación física o química de materiales, sustancias, o componentes en nuevos productos. De igual manera, cualquier alteración, renovación o reconstrucción sustancial de artículos se considera manufactura (INE, 2016). A continuación, se muestra la clasificación según CNAE – 2009 para la industria manufacturera:

1. División 10: Industria de la alimentación.
2. División 11: Fabricación de bebidas.
3. División 12: Industria del tabaco.

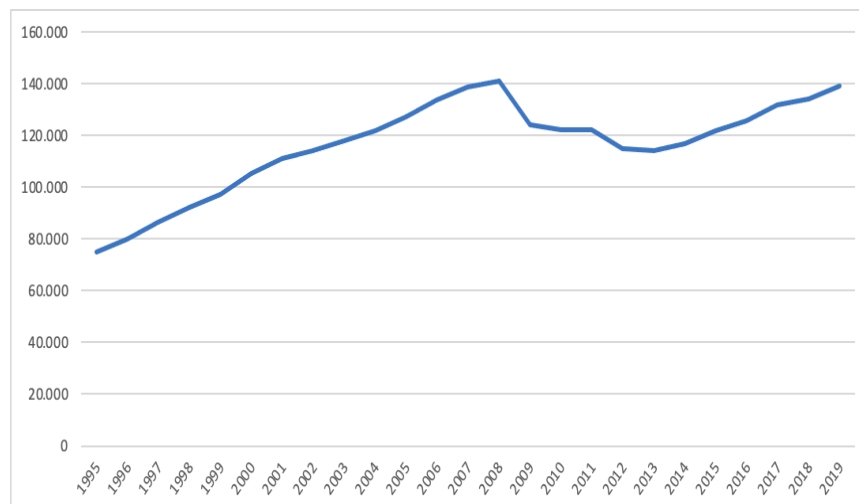
4. División 13: Industria textil.
5. División 14: Confección de prendas de vestir.
6. División 15: Industria del cuero y del calzado.
7. División 16: Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería.
8. División 17: Industria del papel.
9. División 18: Artes gráficas y reproducción de soportes grabados.
10. División 19: Coquerías y refino de petróleo.
11. División 20: Industria química.
12. División 21: Fabricación de productos farmacéuticos.
13. División 22: Fabricación de productos de caucho y plástico.
14. División 23: Fabricación de otros productos minerales no metálicos.
15. División 24: Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones.
16. División 25: Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo.
17. División 26: Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos.
18. División 27: Fabricación de material y equipo eléctrico.
19. División 28: Fabricación de maquinaria y equipo N.C.O.P (No Comprendidos en Otras Partes).
20. División 29: Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques.
21. División 30: Fabricación de otro material de transporte.
22. División 31: Fabricación de muebles.
23. División 32: Otras industrias manufactureras.
24. División 33: Reparación e instalación de maquinaria y equipo.

2.2. CARACTERÍSTICAS E IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA

La industria manufacturera en España representa el 76.2% del total del sector industrial medida por su producción, es decir, el 12,3% del VAB total de España (o su equivalente, el 11,2% del PIB).

Haciendo un análisis con los datos del INE el VAB total de España asciende a 1.129 millones de euros. Por lo que realizando un breve análisis del peso de la industria total sobre el VAB total, veremos que la industria tiene un importe de 182 millones de euros y un peso del 16,15% sobre éste. En lo que respecta específicamente a la industria manufacturera, ésta tiene un peso del 76,19% sobre el total de la industria y a su vez del 12,30% en el VAB (INE, 2021).

Gráfico 1. Producción (VAB) de la Industria Manufacturera en España

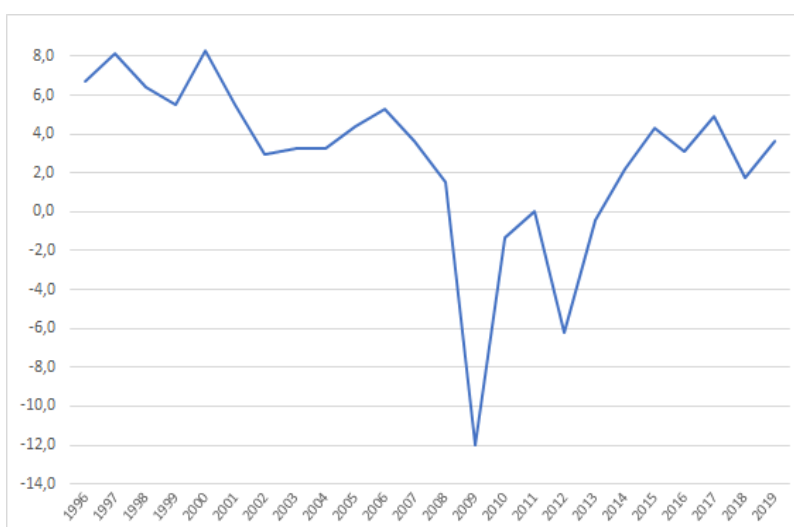


Fuente: Elaboración propia con datos del (INE, 2021)

Como se indica en la gráfica, durante el período 1995 – 2019, la producción (VAB) de la Industria manufacturera en España se mueve entre 75 y 139 mil millones de euros (INE, 2021).

Sin embargo, esta fuerte tendencia al alza se vio afectada por la crisis económica en el 2008, conocida como la Gran Recesión, causada principalmente por la desregulación financiera, especialmente de Estados Unidos y Reino Unido, así como de otros países de la Unión Europea, entre ellos España. La reducción de las tasas de interés sirvió para establecer las condiciones ideales para una de las crisis económicas más grandes de este siglo. Esta crisis iniciada en 2008 en Estados Unidos afectó directamente la economía española, y a otros países como Reino Unido, Italia y Grecia (Gutiérrez Rodríguez, 2013).

Gráfico 2. Tasa de Variación anual del VAB de la Industria manufacturera



Fuente: Elaboración propia con datos del (INE, 2021)

Como se observa en este periodo, la producción de la industria se contrajo significativamente en el 2009. En dicho periodo la industria manufacturera presentó tasas de crecimiento negativas -12% y su valor añadido bruto también reflejó este comportamiento. (El valor añadido a precios básicos se calcula a partir del volumen de negocios más la producción capitalizada, más otras rentas de explotación, más o menos las variaciones de existencias, menos las compras de bienes y servicios, menos los impuestos, más las subvenciones -INE, 2021-).

Posteriormente, la industria manufacturera inició un proceso lento de recuperación, en particular, en los años 2010-2018, sin embargo, no se logró alcanzar los niveles previos a la Gran Recesión del 2008, pero permanecieron con crecimientos positivos. Este proceso se volvió a interrumpir por la actual crisis sanitaria en el 2020 que ha generado una contracción en el consumo con las medidas de distanciamiento social.

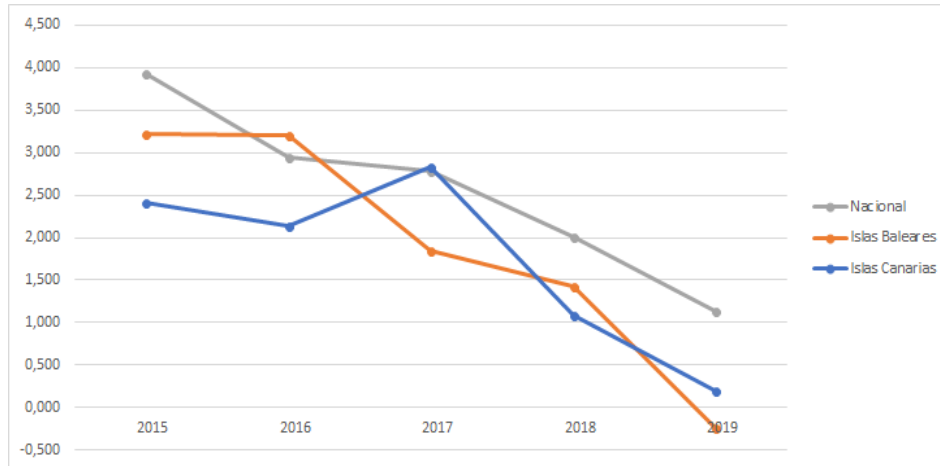
Por su parte, al analizar la industria manufacturera por actividades se observa que las industrias que tienen mayor participación, tras dividir el VAB de las diferentes actividades de la industria manufacturera entre el VAB total de la industria manufacturera, según la clasificación de la CNAE son las siguientes:

1. Industria de la Alimentación (18.8%);
2. Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques (9.2%);
3. Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo (9.1%);
4. Industria química (6.7%);
5. Industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado (6.4%);
6. Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p. (5.4%);
7. Fabricación de productos farmacéuticos (5.4%);
8. Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones (5%);
9. Fabricación de productos de caucho y plásticos (4.8%);
10. Reparación e instalación de maquinaria y equipo (4.5%).

2.3. LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN CANARIAS Y BALEARES

Las Comunidades Autónomas de Canarias y Baleares presentaron en el 2019 una tasa de crecimiento anual del PIB nominal per cápita de 1,5% y 1,2%, respectivamente, lo que refleja la contracción leve pero progresiva del nivel de renta de la población en las comunidades analizadas en los últimos años, mientras que en el conjunto de España creció un 2,5%.

Gráfico 3. Tasa de crecimiento anual del PIB per cápita (%)



Fuente: Elaboración propia con datos del (INE, 2021)

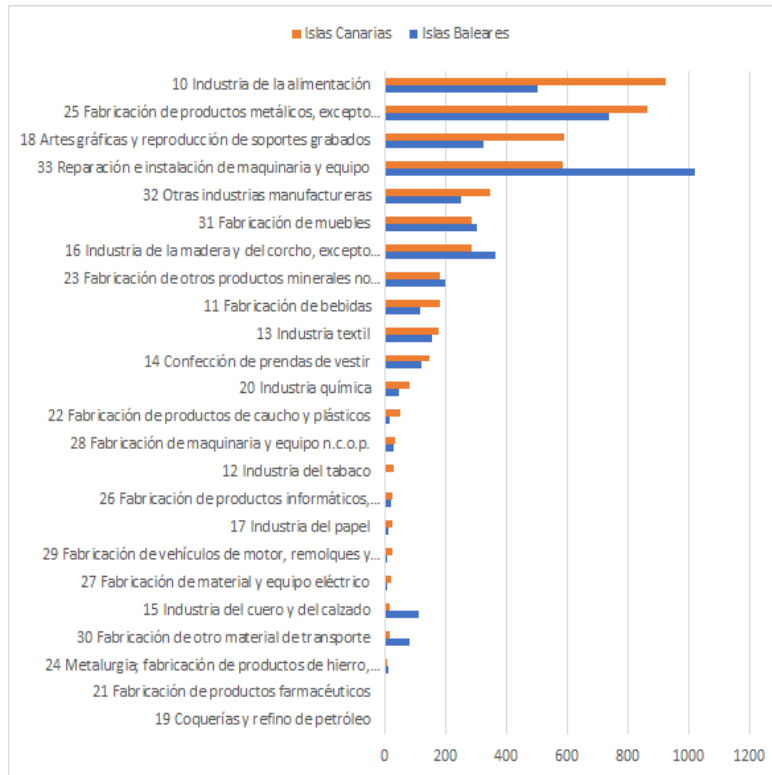
Por su parte, se destaca que la industria manufacturera en estas dos comunidades autónomas se encuentra fuertemente concentrada en determinadas ramas de actividad, destacando en ambas, por el número de empresas activas (INE, 2021):

1. La industria de la alimentación;
2. Fabricación de productos metálicos;
3. Artes gráficas y reproducción de soportes grabados;
4. Reparación e Instalación de maquinaria y equipo;
5. Fabricación de Muebles;
6. Industria de la madera y del corcho;
7. Otras industrias manufactureras.

En este sentido para el 2020, en Canarias existen 4.907 empresas activas de la industria manufacturera, (lo que representa una reducción del 1.66% con respecto al año anterior), por su parte Baleares, tiene 4.451 empresas activas (lo que representa una contracción del 1.42% con respecto al año anterior). De igual forma, se observa una fuerte tendencia en estas dos comunidades autónomas a tener empresas pequeñas y medianas en la industria manufacturera.

En este trabajo se ha considerado pequeña empresa aquellas que poseen entre 1 y 50 trabajadores y unos ingresos de explotación anuales o un activo total no superiores a 10 millones de euros. Por otro lado, para la consideración de mediana empresa se ha tenido en cuenta aquellas que están formadas entre 51 y 250 trabajadores; y unos ingresos de explotación superiores a 10 millones de euros, pero inferiores a 50 millones de euros; o un activo total superior a 10 millones de euros e inferior a 43 millones de euros. Por último, se considera gran empresa aquellas que cuentan con más de 250 trabajadores y superan los 50 millones de euros de ingresos de explotación o su activo total es superior a 43 millones de euros.

Gráfico 4. Número de Empresas Activas en la Industria Manufacturera por Comunidad Autónoma (2020)



Fuente: Elaboración propia con datos del (INE, 2021)

En Canarias, las ramas de actividad más destacadas son: la Industria de la alimentación, la fabricación de productos metálicos, las artes gráficas, la reparación e instalación de maquinaria y equipo, la fabricación de muebles, y otras industrias manufactureras. Mientras que, en Baleares, tienen mayor participación: las medianas y pequeñas empresas de la reparación e instalación de maquinaria de equipo, de la fabricación de productos metálicos y de la industria de la alimentación.

3. MARCO TEÓRICO

En este punto nos centraremos en definir el término de competitividad y en cómo medir la rentabilidad y la solvencia, haciendo una breve descripción de las mismas y de sus indicadores más importantes los cuales son: la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera, la liquidez y la solvencia, así como sus fórmulas y la interpretación de sus resultados.

3.1. LA COMPETITIVIDAD COMO BASE PARA EL DESARROLLO

La competitividad es una variable estudiada por innumerables autores y tiene su origen en las teorías económicas clásicas, entre ellas, la Teoría de las ventajas absolutas (Smith, 1776), la Teoría de las ventajas comparativas (Ricardo, 1817), posteriormente se desarrollaron nuevas teorías involucrando nuevos conceptos en la metodología, entre ellas, la teoría de competitividad de las

naciones de (Porter, 1990) que afirmó que la competitividad depende de la capacidad de innovación y actualización de las industrias de un país; y la teoría de los nueve factores de la competitividad internacional de (Cho, 1994) (Castro-González, Peña-Vices, Ruíz Torres, & Sosa, 2014).

Según Sobrino (2005), “la competitividad de una empresa se define en función de su habilidad para obtener rendimientos que se manifiestan como una reinversión. No solo exige la maximización de recursos a través de la minimización de costos, sino que implica, la dirección y gestión de la empresa, la introducción de innovaciones, la coordinación de fases del proceso productivo, y el aprovechamiento de la política industrial”.

Siguiendo esta línea, entendemos que la competitividad es una medida relativa que compara el desempeño económico del elemento o unidad que vamos a analizar con el resto de las unidades que conforman la muestra de estudio.

Por su parte, Aragón Sánchez & Rubio Bañón (2005) afirman que existen tanto factores externos (variables sociales, económicas, políticas, legales, sectoriales) como internos (variables propias de cada empresa, es decir, recursos físicos, técnicos, financieros, entre otros), siendo las variables internas las que más peso tienen en la competitividad de las organizaciones. Es por eso, que se puede decir que la competitividad de un país está en función de la eficiencia microeconómica de sus empresas (Sobrino, 2005). Así, en esta investigación nos concentramos en analizar estos factores internos y microeconómicos que permiten estimar o identificar oportunidades de mejora competitiva en la industria manufacturera.

3.2. MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD

El esfuerzo de un sinnúmero de empresas por determinar la salud integral de la firma y su competitividad ha desembocado en el análisis de la rentabilidad (Cano Flores, Olivera Gómez, Balderrabano Briones, & Pérez Cervantes, 2013).

“Analizar el entorno y el tejido empresarial existente en un determinado territorio supone conocer mejor, no solo el tipo de empresas y empresarios que operan en dicho entorno, sino que también descubrir los condicionantes de la actividad empresarial para entender de qué forma responden dichas empresas a las características de su contexto” (Batista Canino, R. M.; Moreno Perdigón, M., 2010).

Por estos motivos en este análisis se estudiará el comportamiento financiero de la industria manufacturera de ambas comunidades autónomas, en este caso Canarias y Baleares, para poder determinar lo rentables que son.

Para medir la competitividad se han establecido medidas cuantitativas que permiten estudiar estas variables, manifestadas en su mayoría a través de indicadores financieros que analizan la liquidez, endeudamiento y rentabilidad, entre otros, lo que permite un gran análisis de la dimensión

empresarial y determinar el desempeño económico y financiero de la empresa y el sector (Morillo, 2001). Es por ello, que en este documento se analizarán, a continuación, estos indicadores financieros para entender con más detalle su utilidad y uso.

3.2.1. Rentabilidad

La rentabilidad es un índice que mide la relación existente entre el resultado o ganancia obtenida, o que se va a obtener, y la inversión realizada, o que se va a realizar (Crece Negocios, 2021). Por lo que se mide estableciendo una relación entre magnitudes del Estado de Resultados y magnitudes del Balance de una empresa (Cano Flores, Olivera Gómez, Balderrabano Briones, & Pérez Cervantes, 2013). Su fórmula es:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Resultado o Ganancia}}{\text{Inversión}} \times 100$$

Esto nos ayudará a determinar el rendimiento de la inversión, es decir, permite analizar la capacidad de recuperación de la misma. A su vez, se utiliza para comparar dos compañías o más de una industria (Cano Flores, Olivera Gómez, Balderrabano Briones, & Pérez Cervantes, 2013).

“En el análisis de la rentabilidad se evalúa la capacidad de la empresa para generar beneficios. Este índice es de gran importancia, puesto que, si la empresa no alcanza unos niveles adecuados de rentabilidad, seguramente presentará en un futuro no muy lejano problemas de liquidez y solvencia” (Garrido Miralles, P.; Íñiguez Sánchez, R., 2017).

3.2.2. Rentabilidad Económica

“También se conoce como rentabilidad de los activos o rentabilidad de las inversiones (ROA, *return on assets*, o ROI, *return on investments*), y se define como la relación entre el resultado antes de intereses e impuestos (RAII) y el total activo” (Garrido Miralles, P.; Íñiguez Sánchez, R., 2017). Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{RAII}}{\text{Activo total neto medio}} \times 100$$

La rentabilidad económica es una medida que permite estimar la eficiencia en la gestión de los activos de la empresa, comparando el resultado económico que obtienen las empresas con la inversión realizada para su obtención. Con este fin se tiene en cuenta el resultado antes de intereses (gastos financieros) y, normalmente, antes de impuestos, aunque también se puede calcular después de impuestos.

Es importante tener en cuenta que el denominador se debe calcular como el promedio de las inversiones utilizadas en el periodo. Esta relación se entiende como el resultado económico obtenido por la empresa por cada cien euros invertidos (Economipedia, 2021).

En cuanto a los valores ideales que debería presentar esta ratio, evidentemente, a mayor rentabilidad económica, mayor será la rentabilidad de los activos y mejor será la situación de la empresa.

Ahora bien, como indican Garrido Miralles, P.; Íñiguez Sánchez, R., (2017) el resultado debe ser suficientemente grande, ya que hay que tener en cuenta a las deudas, los accionistas y al Estado (por los impuestos sobre sociedades).

3.2.3. Rentabilidad Financiera

Su fórmula antes de impuestos es:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

Según Garrido Miralles, P. e Íñiguez Sánchez, R., (2017), la rentabilidad económica era la que quedaba para remunerar tanto a los prestamistas como a los accionistas, mientras que la rentabilidad financiera hace referencia a la rentabilidad que queda exclusivamente a los accionistas. Este índice también se le conoce como ROE (*return on equity*), y puede calcularse tanto antes como después de impuestos.

Es la rentabilidad que los propietarios de la empresa, los accionistas, obtienen por la inversión que han realizado, representado por el patrimonio neto. En este sentido, el resultado del ejercicio, está destinado a retribuir a los accionistas ya sea vía dividendos o vía beneficio retenido. El resultado del ejercicio se obtiene después de haber tenido en cuenta todos los costes y gastos de explotación y financieros devengados por la empresa (Llorente Olier, J.I., 2017), a diferencia de lo que ocurre con la Rentabilidad Económica, que toma en cuenta todos los activos, debido a que mide el rendimiento de la inversión total de la empresa. (Economipedia, 2021).

3.2.4. Solvencia

Solvencia es la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago con todos los bienes y recursos que genera la empresa (ESAN, 2021).

Este ratio mide la relación existente entre el activo total y el pasivo total, tanto corriente como no corriente. Es un indicador de la capacidad global que aportan los activos de la empresa para afrontar la totalidad de sus deudas con terceros, independientemente del vencimiento de las mismas. En otras palabras, muestra la garantía que la empresa ofrece a sus acreedores, en el caso hipotético de liquidación de la misma. Su fórmula es la siguiente (Garrido Miralles, P. e Íñiguez Sánchez, R., 2017):

$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{(\text{Activo no corriente} + \text{Activo Corriente})}{(\text{Pasivo no corriente} + \text{Pasivo Corriente})}$$

Si este ratio fuese inferior a 1, la empresa se enfrentaría a un concurso de acreedores, ya que no tendría activos suficientes para atender las deudas con terceros. Por otro lado, la solvencia no es una medida para conocer cómo está la liquidez a corto plazo, pero si ha de servir para establecer objetivos y alinear las políticas financieras tanto a largo como a corto plazo de la empresa. (Llorente Olier, J.I., 2017)

3.2.5. Liquidez

“El objetivo del análisis de la liquidez es evaluar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de pago a corto plazo, para lo cual debe disponer de efectivo suficiente en el momento oportuno. Debe ser la actividad normal o típica de la empresa la que genere dichos recursos, siendo necesaria la coordinación de las corrientes de cobros y pagos derivadas de dicha actividad. De lo contrario, en la medida que no existiera esta sincronización, habría que liquidar activos disponibles o acudir al endeudamiento.” (Garrido Miralles, P. e Íñiguez Sánchez, R., 2017). Su fórmula es:

$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Según Llorente Olier (2017), no hay valores teóricos u “objetivos” para decir que se cumple un ratio, ya que para poder dar una conclusión es necesario conocer el sector en el que se mueve la empresa analizada, aunque normalmente es superior a 1.

4. METODOLOGÍA

El objetivo de este trabajo es analizar los principales indicadores financieros (rentabilidad económica, rentabilidad financiera, liquidez y solvencia), en el periodo comprendido entre 2016 y 2019, de dos muestras de empresas de una de las ramas de actividad de la industria manufacturera, concretamente, de la industria alimentaria, obtenidas a partir del SABI y localizadas en Canarias y Baleares, respectivamente, para evaluar su competitividad. Se seleccionó la industria alimentaria específicamente, pues según el análisis realizado en secciones previas, es una de las ramas más importantes de la industria manufacturera de estas dos comunidades autónomas y tiene un significativo número de empresas activas, especialmente de pequeña dimensión.

4.1. INDICADORES

Como se ha señalado anteriormente, los indicadores financieros utilizados para la consecución del objetivo, que consiste en medir la competitividad de dos muestras de empresas, una canaria y otra balear, en el periodo 2016-2019, son las siguientes (Garrido Miralles, P.; Íñiguez Sánchez, R., 2017):

Tabla 1: indicadores de competitividad

Nombre	Definición	Óptimo	Problemas
Rentabilidad	$R = \frac{\text{Resultado o Ganancia}}{\text{Inversión}}$	Cuanto más alto mejor	<0
Rentabilidad económica	$RE = \frac{RAIT}{\text{Activo total neto medio}}$	Cuanto más alto mejor (>10% es excelente)	<0
Rentabilidad financiera	$RF = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	Cuanto más alto mejor (>15% es excelente)	<0
Ratio de solvencia	$RS = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo total}}$	2 (más de 1,50)	<1
Ratio de liquidez	$RL = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	A partir de 1,50	<1, con excepciones sectoriales

Fuente: Elaboración propia.

4.2 MUESTRAS DE EMPRESAS

4.2.1 Empresas del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI)¹

Las muestras de empresas se han configurado a partir de las empresas contenidas en la base de datos SABI. Los criterios utilizados para su obtención han sido los siguientes; empresas activas; de la industria de la alimentación; de Canarias y Baleares; y según determinados valores de las variables de dimensión para la segmentación entre pequeñas y medianas empresas que, seguidamente, exponemos.

4.2.2 Segmentación de las muestras

La segmentación de la muestra se basará en tres criterios: el primero, número de personas empleadas; el segundo, activo total y el último criterio será, el volumen de ventas. En este sentido, se entiende como pequeña empresa, y como mencionamos en el apartado 1.3 de este mismo trabajo, aquellas que cuentan entre 1 y 50 trabajadores, tengan ingresos netos menores a 10 millones de euros y activos totales menores a 10 millones de euros. Mientras que las medianas empresas son aquellas que tienen entre 51 y 250 trabajadores, ingresos netos menores a 50 millones de euros y activos totales menores a 43 millones de euros.

¹ SABI (2021).

Tabla 2. Condiciones de la Muestra

Tamaño de la Empresa	Condición "y"	Condición "o"	
	Empleados (Condición principal)	Ingresos Netos (Millones de €)	Activos Totales (Millones de €)
Mediana	<51= 250	< o = 50	< o = 43
Pequeña	1<=50	< o = 10	< o = 10

Fuente: Elaboración propia.

En función de los criterios señalados, se han configurado dos muestras de empresas para cada región, una de pequeñas empresas, con un número muy significativo de negocios, y otra de medianas empresas, con un número muy bajo de negocios, que habrá que tener en cuenta a la hora de interpretar los resultados de este tamaño de empresa.

Tabla 3. Muestra seleccionada de Empresas por criterios de segmentación

Baleares	Pequeñas Empresas	Medianas Empresas
Total Región	20.496	20.496
Industria Alimentaria	154	154
Número de Empleados	132	4
Ingresos Netos	131	4
Activos Totales	149	4
Total de la Muestra	135	
Canarias	Pequeñas Empresas	Medianas Empresas
Total Región	20.496	20.496
Industria Alimentaria	346	346

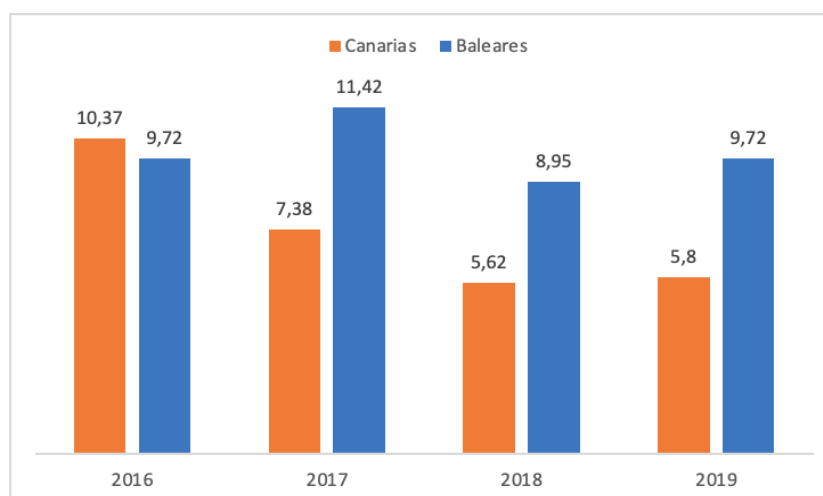
Número de Empleados	138	16
Ingresos Netos	138	15
Activos Totales	178	16
Total de la Muestra	153	
Total de Empresas	288	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del (SABI, 2021)

5. RESULTADOS

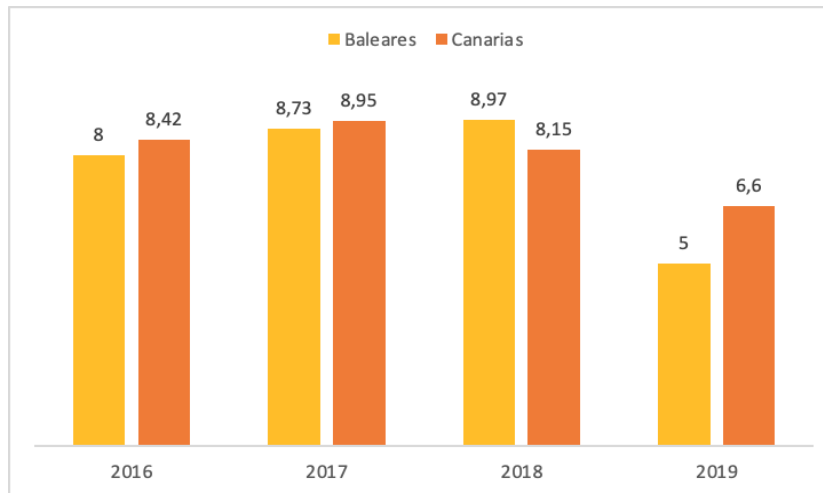
5.1. RENTABILIDAD FINANCIERA

Gráfico 5. Rentabilidad Financiera Media para Medianas Empresas según Comunidad Autónoma



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del (SABI, 2021)

Gráfico 6. Rentabilidad Financiera Media para Pequeñas Empresas según Comunidad Autónoma



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del (SABI, 2021)

En estas dos gráficas podemos observar la rentabilidad financiera media de las empresas de la industria manufacturera de Canarias y Baleares durante los años 2016 y 2019 recogidas en la muestra. Los cálculos realizados están reflejados en tanto por ciento.

En las gráficas podemos observar la diferencia que existe entre las rentabilidades financieras medias de las dos comunidades autónomas, en los años comprendidos entre 2016 y 2019, para medianas y pequeñas empresas de la industria manufacturera. En la primera gráfica se observa que la rentabilidad financiera de las empresas de Canarias en 2016 es superior a la rentabilidad financiera de las empresas de Baleares, sin embargo, en los siguientes años del periodo analizado el archipiélago balear supera al canario. Si observamos con detenimiento la gráfica, podemos detectar como la rentabilidad financiera de Baleares se mantiene igual en el año 2019 respecto al 2016. En cambio, la rentabilidad financiera de Canarias disminuye en este mismo periodo en 4,57 puntos porcentuales.

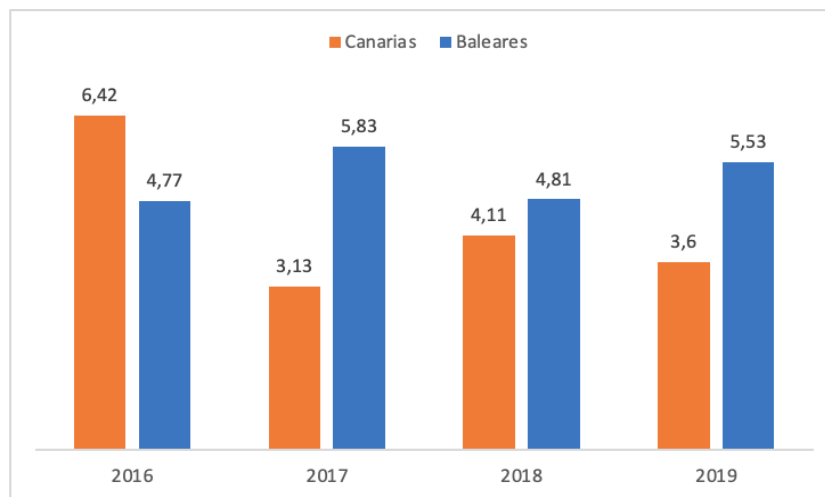
En la segunda gráfica podemos observar que la rentabilidad financiera de Canarias es mayor que la de Baleares en el periodo analizado excepto en 2018. La rentabilidad financiera de ambas comunidades autónomas aumenta paulatinamente durante 2016 y 2017, sin embargo, en 2018 dicha rentabilidad comienza a descender para Canarias y en 2019 ambos archipiélagos sufren un declive en estos indicadores, siendo Baleares la más afectada.

Aun así, si comparamos ambos gráficos podemos ver que existe una mayor diferencia entre las empresas medianas de ambos archipiélagos, que entre las de menor tamaño, debido a que entre los años 2016 y 2018, las pequeñas empresas de Canarias y Baleares prácticamente obtuvieron la misma rentabilidad financiera, cosa que no ha ocurrido en las empresas de mediano tamaño.

Para concluir, podríamos decir que las empresas Baleares tienen una mayor rentabilidad financiera que las que están ubicadas en el otro archipiélago español. Por otro lado, algo a tener en cuenta es que, en el periodo analizado, ningún archipiélago llegó a tener rentabilidades financieras negativas, por lo que esto se traduce en que la actividad analizada en estas islas, es rentable.

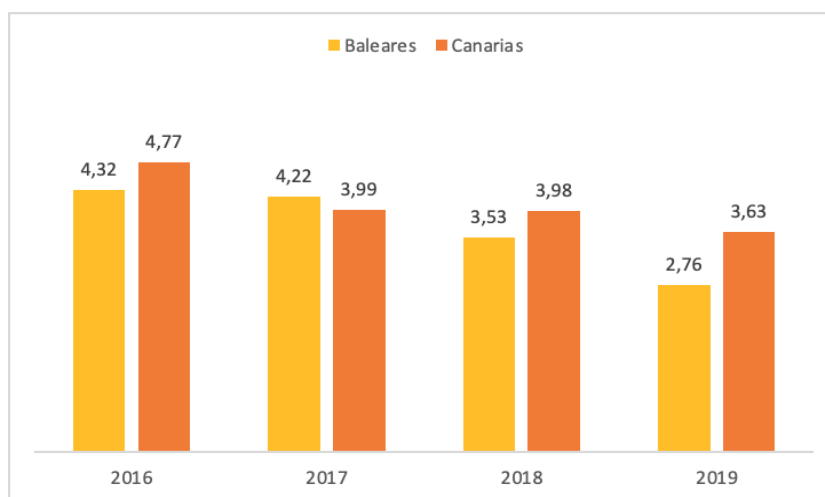
5.2. RENTABILIDAD ECONÓMICA

Gráfico 7. Rentabilidad Económica Media para Medianas Empresas según Comunidad Autónoma



Fuente: Elaboración y cálculos propios con datos (SABI, 2021)

Gráfico 8 Rentabilidad Económica Media para Pequeñas Empresas según Comunidad Autónoma



Fuente: Elaboración y cálculos propios con datos (SABI, 2021)

En estas dos gráficas se ve reflejada la rentabilidad económica media de las empresas de la industria manufacturera de Canarias y Baleares seleccionadas para realizar este análisis durante el periodo comprendido entre los años 2016 y 2019. Los resultados obtenidos se reflejan en las tablas en tanto por ciento.

En el primero de los dos gráficos podemos observar que Baleares supera a Canarias durante todos los años analizados, excepto en 2016. Lo más destacable del gráfico es la fuerte disminución de la rentabilidad económica de Canarias del año 2016 al 2017 en más de la mitad del porcentaje que poseía, al contrario que en las Islas Baleares, donde dicho indicador aumentó. En 2018 Canarias logró aumentar su rentabilidad, mientras que Baleares tuvo una disminución, consiguiendo que ambas comunidades autónomas tengan unos valores semejantes. Esta igualdad no se prolonga durante el 2019 ya que ambas tuvieron un comportamiento opuesto al año anterior, el indicador de Canarias decreció y el de Baleares aumentó.

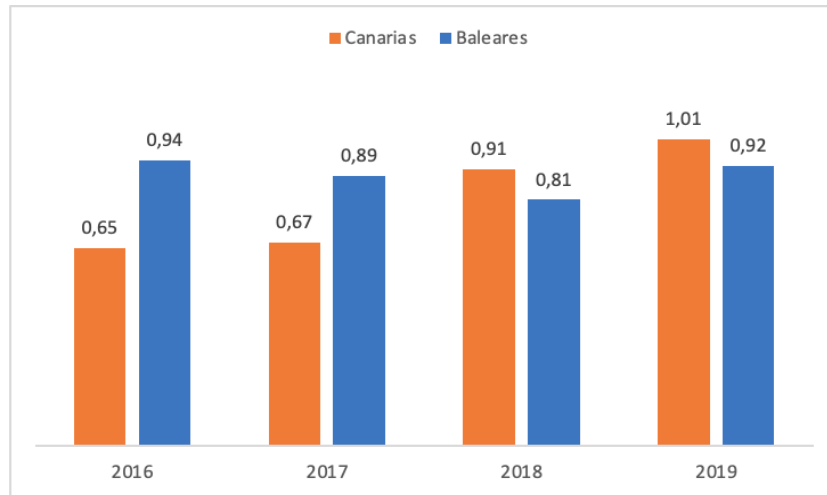
En el segundo gráfico observamos como en 2016 Canarias comienza por delante de Baleares en cuanto a rentabilidad económica media. Sin embargo, en el año 2017 el archipiélago balear supera al canario, esto se debe a que ambos tuvieron una disminución en dicha rentabilidad, pero Canarias sufrió una caída mayor.

Analizando los dos últimos años de este periodo vemos como las dos comunidades autónomas tienen un descenso de la rentabilidad económica, sin embargo, en 2018 el descenso de Canarias es casi nulo y, por lo tanto, se vuelve a colocar por encima de Baleares. En el último año podemos percibir que ambos archipiélagos se quedan en la misma situación, teniendo los dos una disminución de su rentabilidad.

Por último, a partir del periodo analizado podemos deducir que en general las empresas de la industria manufacturera de ambas comunidades autónomas son económicamente rentables, debido a que durante todo el periodo analizado ninguna de las dos comunidades autónomas ha obtenido rentabilidades económicas negativas.

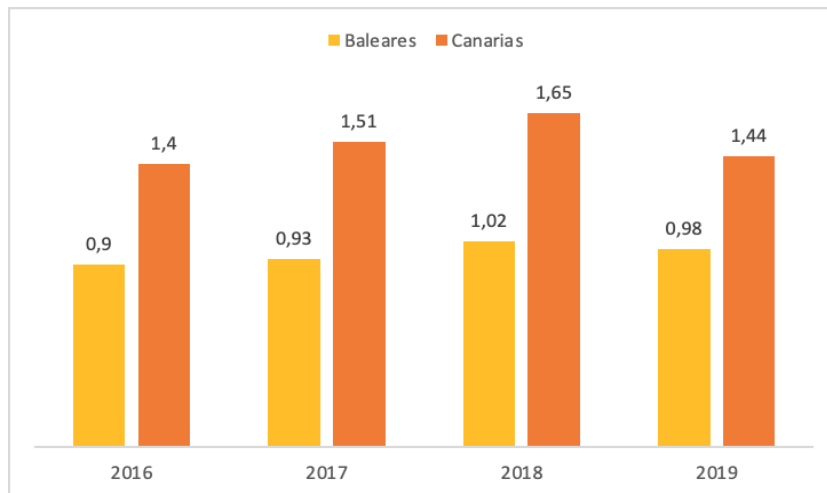
5.3. LIQUIDEZ

Gráfico 9. Índice de Liquidez Media para Medianas Empresas según Comunidad Autónoma



Fuente: Elaboración y cálculos propios con datos (SABI, 2021)

Gráfico 10. Índice de Liquidez Media para Pequeñas Empresas según Comunidad Autónoma



Fuente: Elaboración y cálculos propios con datos (SABI, 2021)

La información proporcionada por estas dos gráficas durante el periodo comprendido entre 2016 y 2019 está referida al ratio de liquidez de la industria manufacturera de Canarias y Baleares. El cálculo de este ratio se explica con anterioridad, y nos indica si las empresas tienen la capacidad de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo o no. Los resultados logrados se manifiestan en las tablas en tanto por uno.

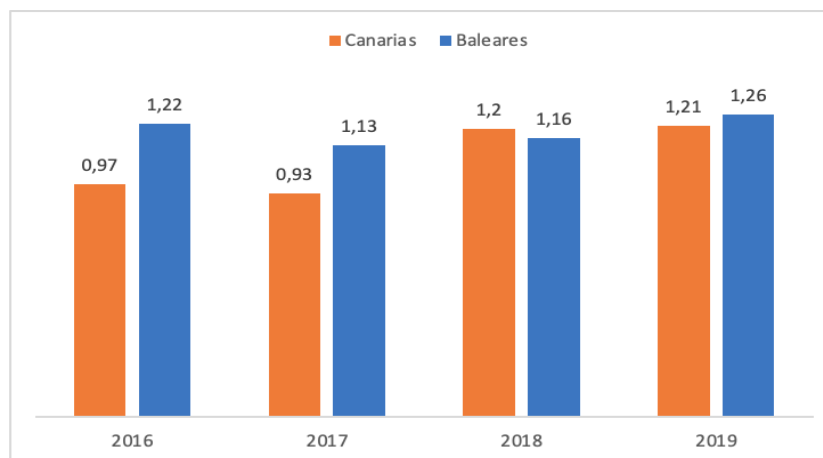
En la primera de las dos gráficas, podemos notar como la liquidez media de Canarias va en aumento durante la etapa analizada, mientras que en Baleares podríamos decir que permanece estable. Durante los dos primeros años de estudio, 2016 y 2017, Baleares posee una liquidez superior a la de Canarias. Sin embargo, si nos fijamos en 2018, las Islas Canarias tienen un aumento notable de su liquidez, mientras que en las Islas Baleares tiene lugar una disminución de esta, llegando a ser superado por Canarias. En el último año de estudio, ambos archipiélagos registran un crecimiento de este indicador, quedando estos en la misma posición frente al otro.

En el último gráfico referido a este indicador, podemos ver que el archipiélago canario se posiciona por delante del balear durante toda la fase de análisis, teniendo ambos una liquidez prácticamente constante, ya que desde el año de comienzo del estudio hasta el de finalización, Canarias ha tenido un aumento de su liquidez de 0,04 puntos porcentuales, mientras que Baleares tuvo un crecimiento de 0,08 puntos porcentuales.

Para finalizar, cabe destacar que, en el primer gráfico de estudio, tan solo Canarias durante el año 2019 supera por muy poco la unidad como resultado de este indicador, lo que podría indicar un problema en la liquidez de las medianas empresas de ambas comunidades autónomas y se tendría que analizar las empresas para saber si esto podría ocasionar un contratiempo. Por otro lado, observando el segundo gráfico, podemos ver cómo las empresas pequeñas de Canarias tienen un indicador de liquidez por encima de la unidad durante toda la etapa de análisis, en cambio, en Baleares, dichas empresas solo superan este valor muy débilmente en el año 2018, lo que podría ocasionar lo que comentamos con anterioridad. Otro punto a destacar es que el ratio de las empresas Canarias están por encima de las de Baleares durante casi toda esta fase, mayoritariamente en los dos últimos años de análisis.

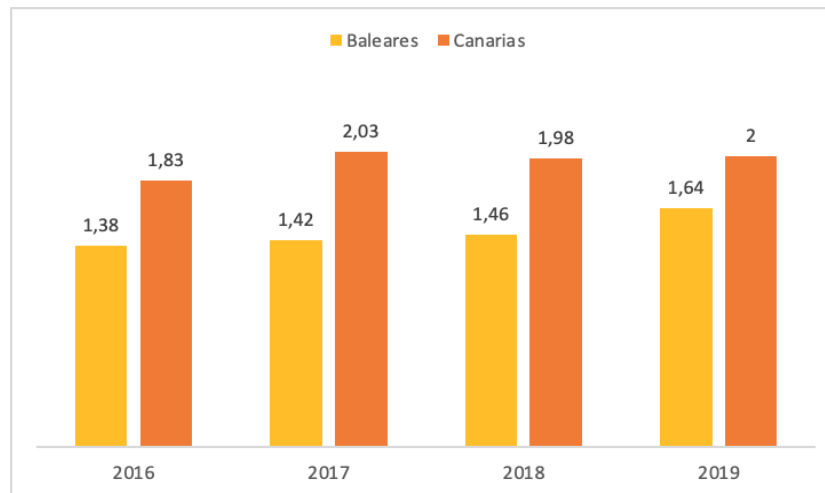
5.4. SOLVENCIA

Gráfico 11. Índice de Solvencia Media para Medianas Empresas según Comunidad Autónoma



Fuente: Elaboración y cálculos propios con datos (SABI, 2021)

Gráfico 12. Índice de Solvencia Media para Pequeñas Empresas según Comunidad Autónoma



Fuente: Elaboración y cálculos propios con datos (SABI, 2021)

En las gráficas anteriores se puede observar la solvencia media de las empresas de la industria manufacturera de Canarias y Baleares durante el periodo de estudio entre los años 2016 y 2019. El ratio de solvencia se calcula teniendo en cuenta el activo total entre el pasivo total. Los resultados obtenidos se recogen en las tablas en tanto por uno.

Los datos que se pueden interpretar viendo la primera gráfica son que durante los dos primeros años la solvencia media de las empresas de Baleares supera a la de las empresas Canarias, experimentando ambas comunidades autónomas una disminución de su solvencia durante estos años. Sin embargo, en el año 2018 las Islas Baleares tienen un crecimiento de su solvencia, pero la de Canarias es mayor, llegando a ponerse por encima de Baleares. En el último año tiene lugar el mismo caso pero en distinto archipiélago, ya que Canarias aumenta su solvencia, pero el auge que tiene Baleares es mayor y vuelve a posicionarse por delante. Cabe destacar que el valor de referencia en este indicador, la unidad, es rebasado únicamente por Baleares en los años 2016 y 2017.

En el segundo gráfico lo que se puede observar es un dominio canario año tras año, en lo que en ratio de solvencia supone, ya que en todos los años se sitúa por encima del valor que poseen las Islas Baleares. Como característica principal de esta gráfica es que ambos archipiélagos experimentan un crecimiento desde el año 2016 al 2019, Canarias de 0,17 puntos porcentuales y Baleares de 0,26 puntos porcentuales. Al contrario que en el anterior gráfico ambas se sitúan por encima del ratio de 1.

Por último, observando ambos gráficos podemos llegar a la conclusión de que en esta actividad las empresas pequeñas de ambos archipiélagos, pueden hacerse cargo de sus obligaciones a corto y largo plazo, ya que, en el intervalo de años del estudio, su ratio no ha sido inferior a la unidad, por lo que conlleva a que tienen más activo total que pasivo total. Mientras que, en el caso de las

empresas medianas, solo Canarias lo supera durante todo el periodo, y cabe destacar que Baleares lo supera en los dos últimos años y está bastante próximo en los dos primeros.

6. CONCLUSIONES

Lo pretendido con este trabajo es poder observar las diferencias en el nivel de competitividad, a través de los indicadores de rentabilidad, solvencia y liquidez, que existen entre las empresas de la industria manufacturera de los principales archipiélagos de España, Canarias y Baleares. Nos ha parecido interesante saber cómo la industria manufacturera, al ser un sector relevante para la economía, ha variado y evolucionado con el paso del tiempo en ambos archipiélagos.

Una vez realizado el estudio y después de haber aplicado los métodos explicados anteriormente, hemos sacado en conclusión que las industrias medianas de Baleares son más rentables tanto de manera financiera como de manera económica, pero que las empresas pequeñas Canarias destacan en ambos indicadores.

Aun así, cabe destacar que si comparamos ambos archipiélagos se observan mayores diferencias entre las empresas medianas que entre las empresas pequeñas. Esto, posiblemente, sea resultado de una de las dificultades a tener en cuenta a la hora de realizar este estudio, y es el pequeño número de empresas que configuran el grupo de las medianas a la hora de extraer conclusiones.

Siguiendo esta línea, en términos de rentabilidad financiera media, la diferencia en empresas medianas es de casi 4 puntos porcentuales, mientras que la diferencia en las empresas pequeñas es del 1,6. Respecto a la rentabilidad económica media para medianas empresas, la diferencia en 2019 fue de 1,93 puntos porcentuales, mientras que en las pequeñas empresas fue de sólo 0,87.

En lo relativo a la liquidez, la diferencia entre medianas y pequeñas, no es tan significativa como en el punto anterior, puesto que hay una diferencia de 0,71 puntos porcentuales para las empresas de mediano tamaño, y de 0,46 para las empresas pequeñas, ambos a favor de Canarias. Por consiguiente, esto nos indica que el archipiélago canario mantiene en sus empresas más activo corriente que pasivo corriente, en 2019, y que tienen suficientes activos convertibles en liquidez para poder hacer frente a sus obligaciones en el mismo plazo.

En último término, observamos que en la solvencia ocurre lo opuesto al punto anterior, es decir, que la mayor diferencia se da en las empresas pequeñas. En esta ocasión, las empresas medianas de ambas consiguen un ratio superior a 1, aunque Baleares está 0,05 puntos por encima en este ratio. Mientras que en las empresas pequeñas ambas superan el ratio de uno, Canarias supera a Baleares alcanzando los 2 puntos, por lo que se deduce que poseen más activo total que pasivo total, esto se traduce en que podrán hacer frente a sus obligaciones a corto y largo plazo. Aun así, según algunos autores, "puede denotar que existe un exceso de activos improductivos lo cual no es nada aconsejable" (Contabilidad, 2021).

Cabe destacar que, si observamos la evolución de las gráficas en el periodo comprendido entre 2016 - 2019, Canarias ha mejorado positivamente sus índices de solvencia en las empresas medianas creciendo 0,24 puntos, mientras que Baleares se ha mantenido en su línea creciendo un 0,4. En términos de Liquidez, Canarias ha crecido 0,36 en sus medianas empresas mientras que Baleares se ha mantenido constante al igual que han hecho las empresas pequeñas de ambas. Respecto a la rentabilidad económica las empresas canarias han decrecido 2,82 puntos para las medianas y 1,14 para las pequeñas, mientras que en Baleares las medianas han crecido 0,76 puntos, pero las pequeñas también han bajado 1,56. Por último, la rentabilidad financiera para las medianas canarias ha decrecido 4,57 puntos mientras que las Baleares se han mantenido igual. En lo referente a las empresas canarias la rentabilidad financiera ha disminuido 3 puntos mientras que Baleares algo menos, 1,82.

La conclusión final, después de realizar este estudio, es que, aunque las empresas Baleares de mediano tamaño destaquen en rentabilidad económica y financiera, las empresas pequeñas de la industria manufactureras ubicadas en Canarias, cuya muestra es mayor, son las más solventes y las que mejor gestionan sus recursos para poder seguir con su actividad, si nos basamos en el último año del que tenemos datos (2019). Aun así, hay que mencionar la fuerza que han tenido las empresas Baleares a la hora de mantener constantes algunos de sus índices en el tiempo, cosa que no ha sido tan estable en las empresas canarias, las cuales a lo largo de los años han resultado ser algo más volátiles.

7. BIBLIOGRAFÍA

1. Aragón Sánchez, A., & Rubio Bañón, A. (2005). Factores asociados con el éxito competitivo de las pyme industriales en España. *Business Review*, 35-50.
2. Bastista Canino Rosa M.;Moreno Perdígón Maria del Carmen, 2010. *Entorno y Actividad empresarial en Canarias. Subcomisión de Economía de la Empresa del Distrito Universitario de Canarias*, 3.
http://www.gobiernodecanarias.org/educacion/General/pwv/DocsUp/5306_3.1%20ENTORN%20EMPRESARIAL%20Y%20EMPRESA%20CANARIA.PDF
3. Berstein, S., Colonnelli, E., Malacrino, D., & McQuade, T. (2018). Who creates new Firms when local oppotunities arise? *IMF Working Paper*, WP/18/215.
4. Cano Flores, M., Olivera Gómez, D., Balderrabano Briones, J., & Pérez Cervantes, G. (2013). Rentabilidad y competitividad en la PYME. *Ciencia Administrativa No. 2* , 80-86.
5. Casiraghi, M., McGregor, T., & Palazzo , D. (2021). Young firms and Monetary Policy Transmission. *IMF Working Paper*, wp/21/63.

6. Castro-González, S., Peña-Vices, J., Ruíz Torres, A., & Sosa, J. (2014). Estudio intrapaíses de la competitividad global desde el enfoque del doble diamante. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 122-130.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1135252313000506>
7. CONCEPTO. (2021, 4 27). Retrieved from <https://concepto.de/industria-manufacturera/#ixzz6tlTVGwTT>.
8. Crece Negocios. (2021, 03 27). *Crece negocios*. Retrieved from <https://www.crecenegocios.com/rentabilidad/>
9. Deloitte. (2011). Industria manufacturera en España. *Encuesta a la Alta Dirección 2011*.
10. Economipedia. (2021, 3 27). Retrieved from <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-economica.html>
11. Economipedia. (2021, 3 27). *Economipedia*. Retrieved from <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html>
12. El Economista. (2021, 4 5). Retrieved from <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/solvencia>
13. ESAN. (2021, 4 25). *ESAN*. Retrieved from <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2018/02/como-se-mide-la-solvencia-de-una-empresa/#:~:text=La%20solvencia%20financiera%20est%C3%A1%20relacionada.balance%20general%20de%20una%20organizaci%C3%B3n.&>
14. Garrido Miralles, P.; Íñiguez Sánchez, R. (2017): Análisis de estados contables. *Elaboración e interpretación de la información financiera*. Ed. Pirámide. Madrid, 4ª edición. 330 - 471
15. Gutiérrez Rodríguez, R. (2013). *La primera crisis financiera global del siglo XXI: origen, contención e implicaciones productivas y laborales*. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
16. IMF. (2016, Octubre 11). *Fondo Internacional Monterio*. Retrieved from El papel de apoyo de las empresas en una economía mundial más inclusiva: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2016/10/10/SP101016-The-Role-of-Business-in-Supporting-a-More-Inclusive-Global-Economy>
17. INE. (2016). Manual Metodológico. *Estadísticas Industriales y de Servicio*.
18. INE. (2021, 5 5). Instituto Nacional de Estadística . España.
19. INE. (2021, 05 2). *Principales Agregados CNTR*. Retrieved from www.ine.es

20. INFOAUTONOMOS. (2021, 4 22). Retrieved from <https://www.infoautonomos.com/contabilidad/ratio-liquidez-que-es-como-calcular/>
21. Llorente Olier, J.I. (2017): Análisis de estados económico-financieros. Ed. Centro de Estudios Financieros. Madrid, 2ª edición. 353 - 510
22. Morillo, M. (2001). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Actualidad Contable FACES*, 35-48.
23. Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*.
24. RANKIA. (2021, 4 25). Retrieved from <https://www.rankia.cl/blog/ideas-emprendimiento-chile/4097537-que-solvencia-formula-ejemplos/#%C2%BFqu%C3%A9-es-la-solvencia?-formula-y-ejemplos>
25. Ratio de Solvencia: fórmula, interpretación y ejemplos (2021, 7 4). Retrieved from <https://www.contabilidae.com/ratio-solvencia-formula-interpretacion-ejemplos/>
26. SABI. (2021, 5 5). *Sistema de Análisis de Balances Ibéricos*. Retrieved from <https://sabi.bvdinfo.com/>
27. Segura, J., & Toledo, L. (2003). Tamaño, estructura y coste de financiación de las empresas manufactureras españolas. *Investigaciones Económicas Vol. XXVII No. 1*.
28. Sobrino, J. (2005). Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis. *Economía y Sociedad* https://www.researchgate.net/publication/28088300_Competitividad_territorial_ambitos_e_indicadores_de_Analisis

8. ANEXOS

ANEXO 1. Empresas pequeñas: valores de las variables analizadas.

Variables Pequeñas Empresas	Índice de Liquidez				Índice de Solvencia				Rentabilidad Económica				Rentabilidad Financiera			
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Canarias																
MEDIA	1,4	1,51	1,65	1,44	1,83	2,03	1,9	2	4,77	3,99	3,98	3,63	8,42	8,95	8,15	6,6
PROMEDIO	3,34	4,2	3,42	3,25	3,83	4,68	3,86	3,77	5,53	1,54	4,57	2,14	-39,68	3,38	9,98	-98,79
Baleares																
MEDIA	0,9	0,93	1,02	0,98	1,38	1,42	1,46	1,64	4,32	4,22	3,53	2,76	8	8,73	8,97	5
PROMEDIO	1,68	1,96	2,64	1,94	2,2	2,49	13,07	2,66	6,76	6,25	4,57	1,52	26,73	2,82	189,17	-32,81

ANEXO 2. Empresas medianas: valores de las variables analizadas.

Variables Medianas Empresas	Índice de Liquidez				Índice de Solvencia				Rentabilidad Económica				Rentabilidad Financiera			
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Baleares																
MEDIA	0,94	0,89	0,81	0,92	1,22	1,13	1,16	1,26	4,77	5,83	4,81	5,53	9,72	11,42	8,95	9,72
PROMEDIO	1,33	1,32	1,46	1,3	1,81	1,78	1,95	1,85	4,82	4,49	6,25	6,59	8,82	7,38	9,99	10,23
Canarias																
MEDIA	0,65	0,67	0,91	1,01	0,97	0,93	1,2	1,21	6,42	3,13	4,11	3,6	10,37	7,38	5,65	5,8
PROMEDIO	0,94	0,89	1,06	0,97	1,32	1,2	1,43	1,34	3,86	2,76	3,85	3,47	10,95	5,66	62,7	9,23