



**Universidad
de La Laguna**

Análisis económico financiero del
entorno empresarial alimentario de
importación en Canarias durante los años
(2010-2016)

Financial analysis from food business of
importation in Canary Islands for (2010-2016)

Nombre/ Name: Alejandro Dominguez Garrido

Grado/ Grade: Contabilidad y Finanzas/ Accounting and Finance

Curso académico/ Academic Course: 2018/2019

Convocatoria/ Summons: Junio/ June

ABSTRACT

The objective of study, is the behavior on the food companies in Canarias that import products to provide to community, using the accounting information from companies in order to analyze their situation in the time, for 2010 year until 2016 year. In order to achieve the objective, I use the database SABI to get the data and information necessary to analyze. Making a table and using analytic tools like spreadsheets about data we can come to conclusions about the information than we can see in graphics, show us the evolution in the time.

El objetivo del estudio es analizar el comportamiento de las empresas de alimentación en Canarias que importan productos para abastecer a la comunidad por medio de la información contable de las empresas para analizar su situación en el tiempo, desde el año 2010 hasta el año 2016. Para ello, usamos la base de datos SABI para conseguir los datos necesarios a analizar. Elaborando una tabla y usando las herramientas analíticas como las hojas de cálculo sobre los datos, podemos llegar a conclusiones sobre la información que nos enseñan los gráficos, que nos muestran la evolución en el tiempo.

Palabras Clave

Importación, alimentación, análisis económico financiero, Islas Canarias.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ABSTRACT.....	1
INTRODUCCIÓN.....	4
1. CONTEXTO ECONÓMICO FINANCIERO INTERNACIONAL.....	5
2. CONTEXTO ECONÓMICO FINANCIERO EN NACIONAL	6
3. CONTEXTO ECONÓMICO FINANCIERO AUTONÓMICO.....	9
4. METODOLOGÍA	13
4.1. CRITERIOS PARA EL RECONOCIMIENTO DE PYMES.....	14
4.2. PROCEDIMIENTOS EN LA MUESTRA.....	15
5. DATOS Y RESULTADOS	17
5.1. RATIOS FINANCIEROS (FINANCIAL RATIOS).....	18
5.1.1. RATIO DE RENTABILIDAD (PROFITABILITY INDICATOR RATIO)	18
5.1.2. RATIO DE LIQUIDEZ (LIQUIDITY MEASUREMENT RATIOS).....	20
5.1.3. SOLVENCIA (SOLVENCY RATIO).....	22
5.1.4. RATIO DE ENDEUDAMIENTO (DEBT RATIO).....	23
5.1.5. APALANCAMIENTO FINANCIERO Y RATIO DEL COSTE DE DEUDA.....	27
5.2. LOS AÑOS PREVIOS AL PERIODO DE ESTUDIO.....	29
6. CONCLUSIONES.....	31
7. BIBLIOGRAFÍA	32

ÍNDICE DE CUADROS

1.1. Gráfico PIB, entorno económico internacional.....	6
2.1. Gráfico comparativo PIB UE y PIB España.....	7
2.2. Gráfico de progresión de las exportaciones españolas.....	8
2.3. Gráfico de progresión de las importaciones españolas.....	9
3.1. Gráfico de barras del sector alimentación en canarias.....	10
3.2. Gráfico del peso del sector de alimentación en relación al resto de sectores económicos en Canarias.....	11
3.3. Gráfico del IPC en Canarias.....	12
4.1.1. Cuadro de límites europeos para PYMES.....	14
4.1.2. Tabla de criterios de la PYME según BOE	14
4.1.3. Diagrama de sectores de PYMES en la muestra.....	15
5.1.1. Tabla de datos del Análisis financiero.....	17
5.1.2. Gráfico de Rentabilidad Económica en la muestra.....	19
5.1.3. Gráfico de Rentabilidad Financiera en la muestra.....	20
5.1.4. Gráfico de Liquidez en la muestra.....	22
5.1.5. Gráfico de Solvencia en la muestra.....	23
5.1.6. Gráfico Endeudamiento Global en la muestra.....	24
5.1.7. Gráfico comparativo Endeudamiento en Corto Plazo y Largo Plazo en la muestra.....	26
5.1.8. Gráfico del Coeficiente de Endeudamiento en la muestra.....	27
5.1.9. Gráfico del Coste de Deuda y la Rentabilidad Económica de la muestra.....	29
5.2.1. Gráfico del análisis de la Cifra de negocios en los años previos al estudio.....	30
5.2.2. Gráfico del análisis de Rentabilidades y Coste de Deuda en los años previos al estudio.....	30

INTRODUCCIÓN

Tras la fuerte contracción del comercio mundial en 2009, el crecimiento de las exportaciones españolas, sin llegar a alcanzar los niveles de los periodos previos a la crisis, se vio potenciado por la recuperación de la demanda externa.

Durante los años posteriores a la crisis económica, en los años 2015 y 2016, las exportaciones e importaciones españolas se vieron envueltas en la dinámica global. El panorama de la economía mundial ha resultado ser cada vez más complejo y a pesar de que se detecta una ligera mejora, esta no acaba de consolidarse. A la fragilidad que muestra la recuperación de las economías avanzadas se le suma las dificultades de las economías emergentes de lograr salir de la recesión.

En este contexto de debilidad del comercio a escala mundial, la finalidad de este proyecto es analizar el comportamiento de las empresas canarias de importación de alimentos a partir de la crisis hasta los momentos actuales, concretamente el estudio abarca los años 2010 a 2016.

Se pretende detectar con el análisis de las variables económico-financieras de las empresas importadoras canarias si la microeconomía de las Islas sigue la trayectoria expuesta de las variables macroeconómica.

Asimismo, el proyecto tratará la metodología que se aplicó en la elaboración de la muestra, se expondrán las fuentes de los datos utilizados, el tratamiento de los mismos y los resultados obtenidos.

Para visualizar el comportamiento en el periodo, se exponen diferentes gráficos comentados que muestran la situación de las empresas durante el periodo del estudio, su comportamiento durante los diferentes años y, por último, las conclusiones del tema y bibliografía.

1. CONTEXTO ECONÓMICO FINANCIERO INTERNACIONAL

Para conocer la dinámica empresarial debemos entender previamente los diferentes contextos en los que se mueve la economía. Para ello, nos situamos en primer lugar frente a la perspectiva más amplia que engloba el conjunto de países y sus diferentes relaciones en el entorno macroeconómico. En un segundo lugar, tras entender la situación global en la que se mueve la economía del conjunto de países, los cuales conforman el ambiente del comercio internacional, nos enfocamos en España como una entidad que se relaciona con este ambiente del comercio exterior, para ello, analizaremos los principales indicadores: exportaciones, importaciones junto con el PIB en España y el Índice general de precios para entender cómo evoluciona la economía española. Una vez entendido, el comportamiento de España respecto al ambiente global, damos una mirada hacia la comunidad autónoma la cual forma parte del estudio como localización del mismo. En esta tercera parte, explicaremos como es el comportamiento y características más diferenciadas del comercio internacional y en que se compone principalmente la economía canaria.

Tras la fuerte crisis económica que dio comienzo en el año 2007, se produjo una fuerte retracción de la economía mundial situando el crecimiento del PIB mundial en -1,7%, según datos del Banco Mundial. Posteriormente, ya iniciada la recuperación económica mundial durante los años 2015 y 2016, según nos indica el informe anual del año 2016, elaborado por el Banco de España, la situación a nivel global dio un giro hacia la complejidad, tanto en las grandes potencias mundiales tradicionales (EEUU, Alemania, Reino Unido), como aquellas emergentes (China, India, Brasil). El desenlace del referéndum, celebrado en junio de 2016, en el que se decidió la salida del Reino Unido de la Unión Europea y el cambio de gobierno en los EEUU en el mismo año, han repercutido en el panorama global económico financiero volviéndolo como ya hemos dicho, más complejo. A esto, hay que añadir que, aunque las economías avanzadas hayan mostrado síntomas de una creciente recuperación, a las economías emergentes se le suman dificultades para salir de la recesión, especialmente a causa de la debilidad del comercio internacional, debido sobre todo al proceso de reequilibrio de la economía de china.

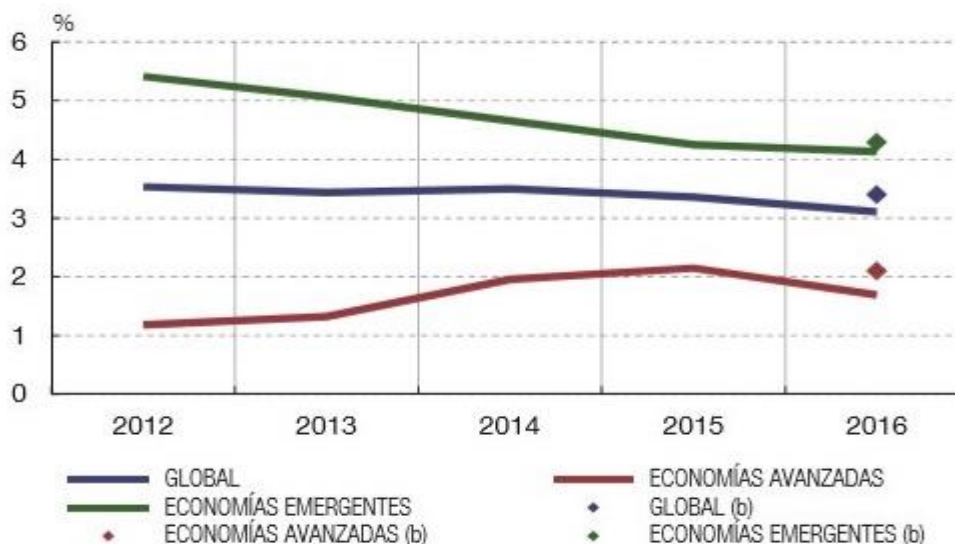
Como podemos apreciar en el Gráfico 1.1, con base al año 2012, hasta el 2015 se produce un descenso del crecimiento económico de las economías emergentes, el cual parece haber disminuido su pendiente en este último periodo analizado.

En cambio, las economías avanzadas han experimentado desde el 2012 una recuperación de su crecimiento, que se detiene en 2015, ralentizándose la recuperación respecto años anteriores y colocando a la economía global en una situación de mayor incertidumbre.

Según la información obtenida del Fondo Monetario Internacional, para elaboración del informe anual por el banco España sobre la economía en el año 2016, la economía mundial creció un 3,1 %, una décima menos que en 2015 y por debajo de lo esperado para el comienzo de este año. Este descenso del crecimiento económico según el informe, es consecuencia de la contracción comercial de las potencias avanzadas, las cuales redujeron su crecimiento en casi medio punto porcentual, pasando de algo más del 2% hasta llegar al 1,7%, fundamentalmente como resultado

del menor avance en los Estados Unidos. Por otro lado, el ritmo de expansión del PIB en las economías emergentes aumento hasta el 4,2% tras cinco años seguidos de decrecimiento.

1. 1. Gráfico PIB, entorno económico internacional



[Fuente: Informe anual del año 2016]

El ritmo de expansión de la economía global se vio retraída en el año 2016 por la reversión de las cadenas de valor, es decir, la desinversión a nivel global en el aprovechamiento de las ventajas que ofrece centralizar los diferentes procesos de producción según sus costes. Ejemplo de ello es la movilización de las fábricas de empresas internacionales o la obtención de materias primas en países en desarrollo durante el siglo XX. Asimismo, podemos señalar otra de las causas como es el repunte de las tendencias económicas proteccionistas.

Respecto a lo sucedido en la zona euro, el PIB de los países miembros ha crecido de manera moderada desde el comienzo de la recuperación económica, a mediados del año 2013, este crecimiento ha estado marcado en gran medida por un ambiente global relativamente desfavorable para la economía, ante la incertidumbre que se ha ido perpetuando los años sucesivos hasta 2016.

2. CONTEXTO ECÓNOMICO FINANCIERO NACIONAL

La integración de España en un régimen internacional, la Unión Europea, requiere de la comunicación y las relaciones internacionales. En este ámbito, pondremos en situación el comportamiento que tienen las exportaciones y las importaciones de España con el resto de países.

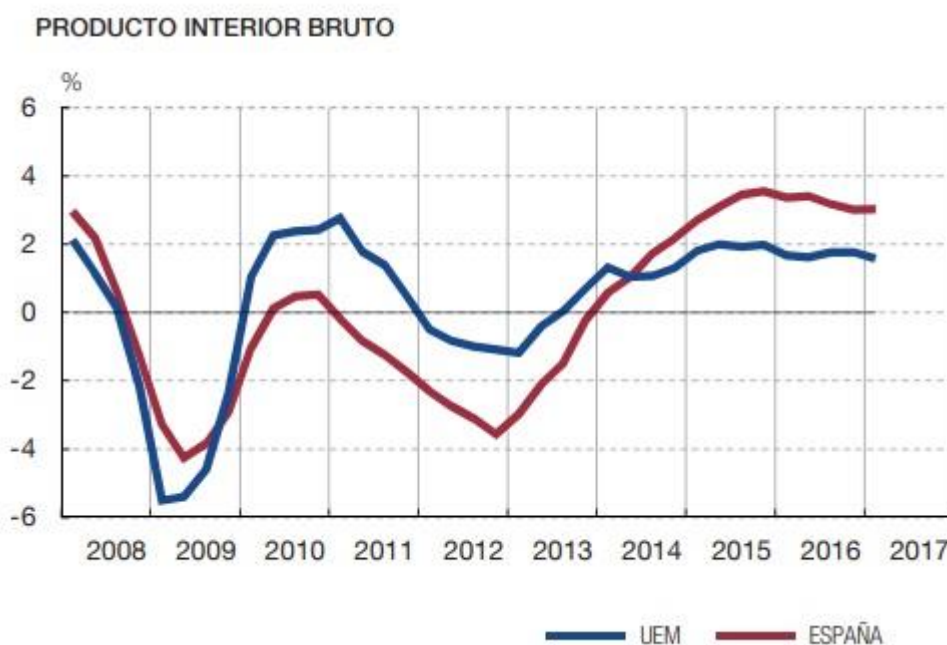
El sector exterior español está condicionado por la situación de los restantes países que conforman esa área y por las distintas políticas que conjuntamente deciden los países que la integran.

El Banco de España en el informe anual 2016, menciona la posibilidad de sufrir las consecuencias negativas del nuevo entorno global en la economía española en años posteriores al 2016,

afectando directamente sobre la recuperación económica. Como elemento principal, el Banco de España expone que para poder disminuir la deuda económica se requiere mayor superávit exterior, sin embargo, este objetivo puede verse dificultado ante un ambiente en el que los flujos económicos internacionales se retraigan, así como que se incremente el precio del petróleo y los tipos de interés tiendan al alza.

A continuación, se muestra en el gráfico 2.1., la evolución del PIB en España en relación a la Unión Europea durante los periodos posteriores al 2007, hasta el 2016.

2.1. Gráfico comparativo PIB UE y PIB España



[Fuente: Informe anual 2016]

Como podemos ver en el gráfico anterior, a partir del 2009, tras alcanzar mínimos en el PIB, la economía española crece por debajo del crecimiento de la zona euro con tendencias similares de subidas y bajadas hasta mediados de 2013, a partir de aquí comienza un descenso del crecimiento económico de la Unión Europea, en cambio España continúa creciendo en su PIB por encima del 3%, prolongando su trayectoria expansiva, hasta el 3,2% en 2015 y 2016.

Esta fase expansiva de la economía española se debe, según informe anual 2016 de, a un conjunto de factores de naturaleza básicamente transitoria, como la orientación expansiva de las políticas de demanda y el retroceso del precio del petróleo.

En el periodo del 2007 hasta 2016, las exportaciones e importaciones se vieron envueltas en la dinámica global, siguiendo caídas y bajadas en el crecimiento, a continuación, se muestran las fluctuaciones en los gráficos 2.2 y 3.3 sobre los porcentajes de variación en las exportaciones e importaciones durante la crisis y etapa de recuperación económica.

2.2. Gráfico progresión de las exportaciones españolas



[Fuente: Informe anual 2016]

En el Gráfico 2.2. podemos observar la manera en que fluctúa las exportaciones españolas durante el periodo de crisis. En 2009 se produce una caída en picado de la demanda externa que se constituye como el mayor determinante del descenso de las exportaciones, y en menor medida, el nivel de competitividad de precios y la proporción de otros componentes que afectan a las exportaciones.

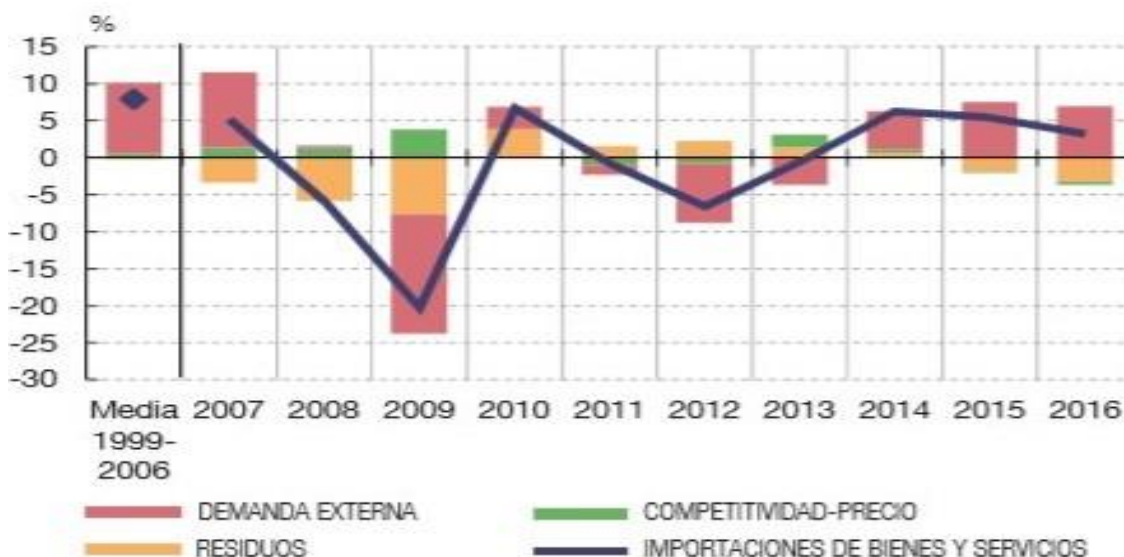
A posteriori, se muestra una notable recuperación de la demanda en el año 2010, que unido al aumento significativo del precio-competitividad conlleva el aumento las exportaciones.

De la misma manera que en el gráfico de las exportaciones, las importaciones se encuentran directamente relacionadas con la caída de la demanda externa, veamos el Gráfico 2.3.

En periodo de crisis, las importaciones caen desde el año 2007 hasta el 2009, las cuales nuevamente comienzan su recuperación, aunque no aumentan en igual nivel que las exportaciones, marcando una diferencia positiva entre exportaciones e importaciones durante la etapa de la recuperación.

Tales diferencias son debidas a que las ganancias de competitividad de la economía española durante los años 2010, 2011 y 2013 supusieron un crecimiento en la exportación superior al crecimiento de la importación mundial. Esto dio lugar a un aumento de ganancias en las cuotas de mercado internacionales y a mayor diversificación geográfica, dirigiéndose a mercados con grandes potenciales del crecimiento.

2.3. Gráfico progresión de las importaciones españolas



[Fuente: Informe anual 2016 del BDE]

Tales diferencias son debidas a que las ganancias de competitividad de la economía española durante los años 2010, 2011 y 2013 supusieron un crecimiento en la exportación superior al crecimiento de la importación mundial. Esto dio lugar a mayores ganancias en las cuotas de mercado internacionales y a mayor diversificación geográfica dirigiéndose a mercados con grandes potenciales del crecimiento.

3. CONTEXTO ECONÓMICO FINANCIERO AUTONÓMICO

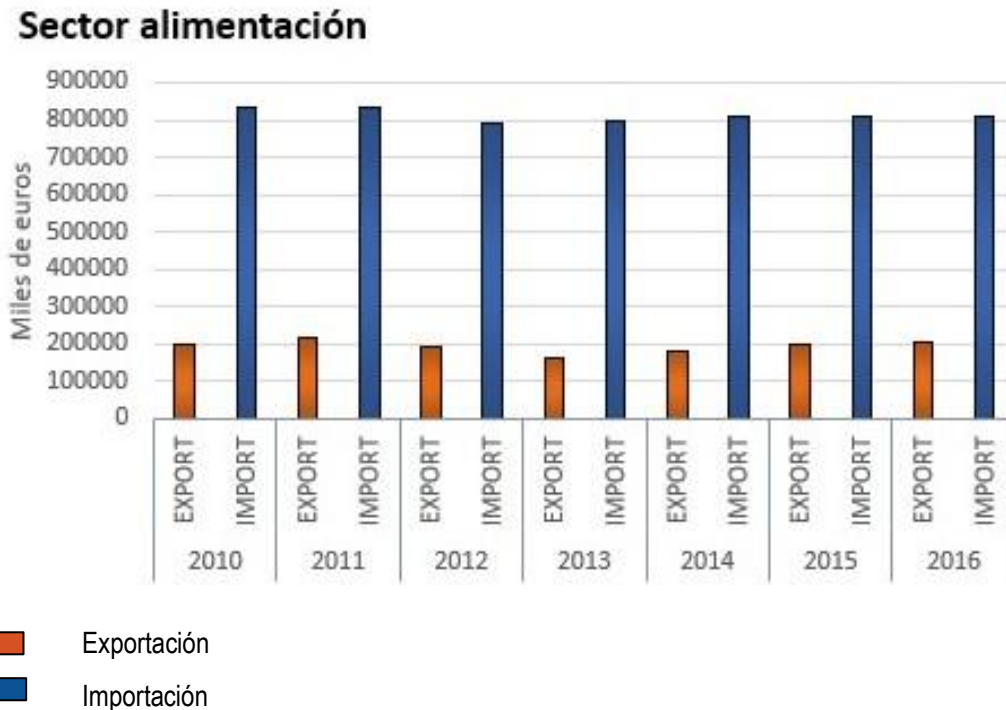
Analizada la situación de España respecto al comercio mundial de exportación e importación en el periodo en estudio, exponemos las particularidades que diferencian a la comunidad canaria en el ámbito del comercio internacional.

La comunidad de canarias posee un régimen económico fiscal propio y diferenciado del resto del estado español, además su consideración aduanera está separada del continente europeo puesto que el territorio aduanero en Canarias no forma parte del territorio aduanero comunitario. En consecuencia, posee un importante volumen de flujos comerciales con el resto de comunidades de España al tratarse el tráfico de mercancías a Canarias como importaciones.

Por consiguiente, los principales suministradores de las islas están situados en la Península Ibérica y Baleares. Como dato concluyente, en el año 2016, el nivel de importaciones al resto de España, supuso el 72,2% de las importaciones totales a Canarias, según el Informe Anual 2017 que presentó el Consejo Económico y Social de Canarias.

A partir de la base de datos DATACOMEX, que contienen estadísticas del comercio exterior español, se configura el Gráfico 3.1. Este gráfico muestra en miles de euros el volumen de exportación e importación en Canarias definiendo así la balanza comercial del sector en Canarias.

3.1. Gráfico de barras del sector alimentación en Canarias



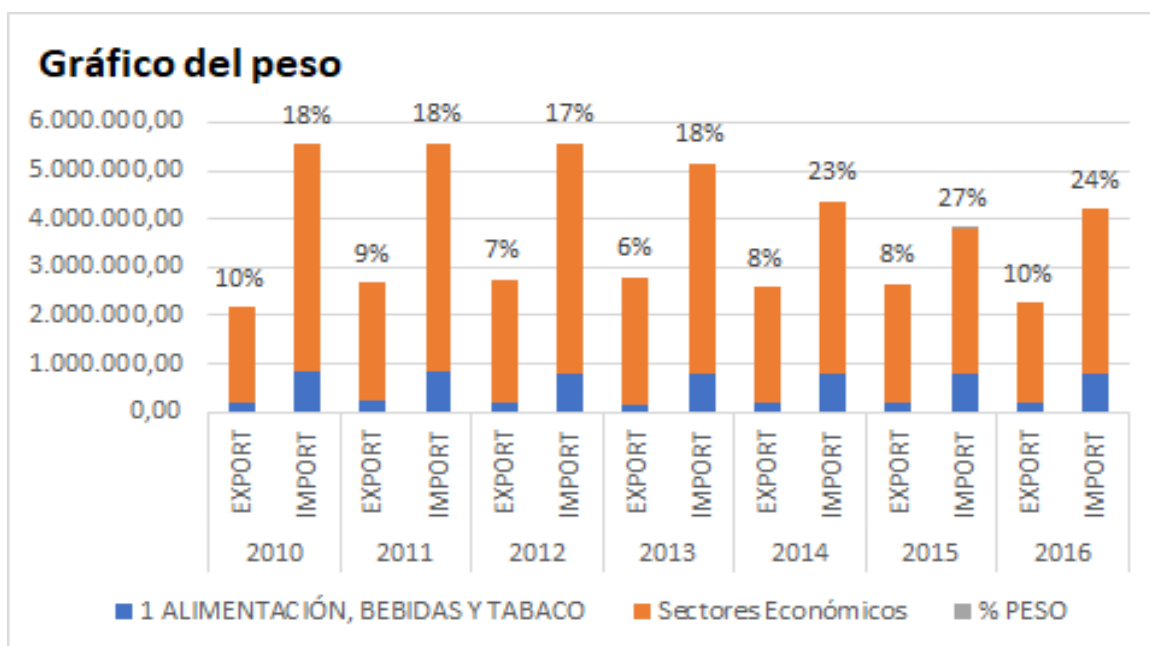
[Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la base de datos DATACOMEX]

Como podemos ver en el gráfico anterior, que parte del año 2010 hasta el año 2016, las importaciones superan considerablemente las exportaciones en la comunidad autónoma de Canarias. Analizando ambos datos entre la exportación e importación, obtenemos una diferencia del 74% de media, entre lo importado y exportado para el sector de la alimentación.

En cuanto a las variaciones interanuales respecto al año anterior, obtenemos sobre las importaciones variaciones mínimas que no superan el 1%.

Focalizando la importancia que tienen las importaciones en el archipiélago por cuestiones de abastecimiento, según el artículo *Autoabastecimiento alimentario: entre el fatalismo y la utopía* del autor *Dirk Godenau* de la Universidad de La Laguna, se expone que el grado de autoabastecimiento de alimentos en Canarias se ha visto reducido debido al aumento de la demanda y no a la reducción en producción agraria en las islas. El aumento de la demanda es debido al continuado crecimiento de la población en las últimas décadas y del crecimiento del poder adquisitivo de manera que la producción local no es capaz de cubrirla, lo que provoca que una gran parte de esta demanda es abastecida por las importaciones

3.2. Gráfico del peso del sector de alimentación en relación al resto de sectores económicos en Canarias



[Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la base de datos DATACOMEX]

Continuando el análisis de los datos del DATACOMEX sobre la comunidad autónoma de Canarias, se muestra el peso correspondiente en cada año del sector de alimentación, respecto al total de sectores económicos. En Gráfico 3.2. podemos observar como la importación en el sector de la alimentación en Canarias representa más del 18 % del total de los sectores económicos, llegando a encontrarse en torno al 25% en los últimos años en estudio.

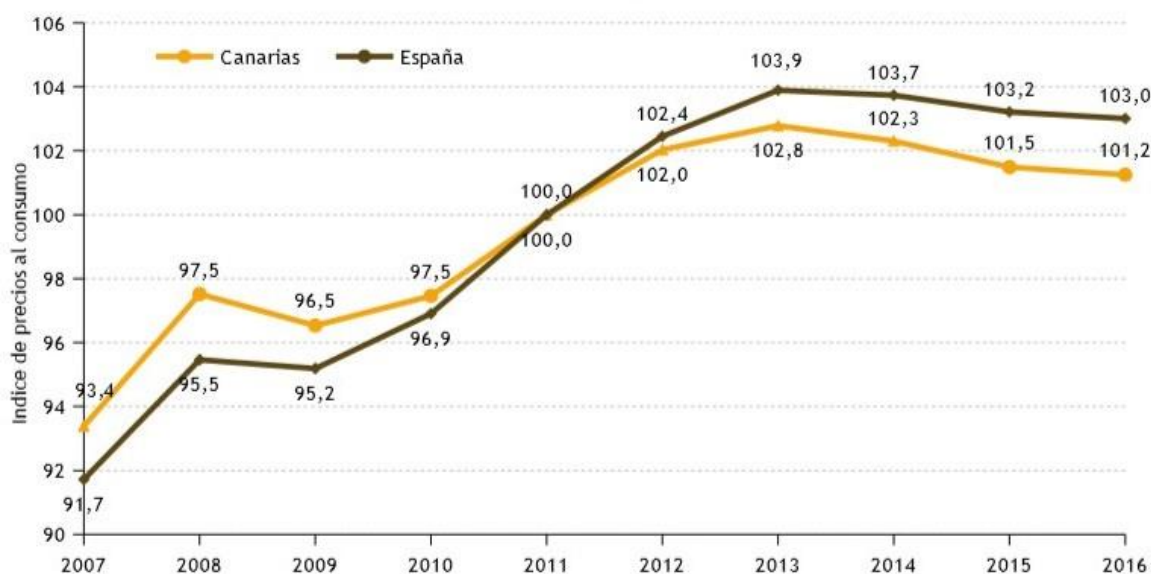
El sector terciario es sin duda el más importante en la economía de Canarias, de modo que el subsector alimentación, al estar directamente relacionado con este, puesto que abastece al turismo, hostelería y a la población residente, juega un papel vital en la economía del sector. Es, por tanto, el sector terciario, el que más contribuye al PIB de Canarias en el año 2016 con un 33,71% del total.

Otro concepto macroeconómico que nos interesa analizar en este trabajo es índice de precios al consumo (IPC) durante periodo crisis y postcrisis.

Como podemos observar en el Gráfico 3.3., durante los cuatro primeros años, el IPC de Canarias se sitúa por encima del IPC nacional, la diferencia entre ambos índices va decreciendo hasta el año 2011 en el cual los índices se igualan.

A continuación, se produce una subida del IPC estatal mayor a la autonómica que se mantiene hasta el 2016, invirtiéndose así la situación establecida durante el periodo de crisis. A consecuencia de ello los precios al consumo en Canarias se sitúan a partir del año 2012 por debajo del resto de España.

3.3. Gráfico del IPC en Canarias



[Fuente: Consejo Económico Social de Canarias a partir de los datos obtenidos en el INE con base al año 2011]

Enfocándonos en los años analizados, los indicadores económicos son favorables respecto a la economía canaria, pero, si bien es cierto que existen amenazas respecto al turismo, principal motor económico del comercio, por este mismo motivo, la actual situación de desconexión de Europa por parte de Reino Unido genera, al igual que en el entorno global, cierta incertidumbre ante los desencadenantes que pueda tener sobre la economía. A esto podemos sumar otros potenciales destinos turísticos que por medio de la competitividad rivalicen con las islas y puedan frenar y retraer el crecimiento económico a consecuencia de la dependencia directa de Canarias al sector terciario.

También se hace necesario mencionar que Canarias goza de un régimen económico fiscal propio reconocido por la Unión Europea y único a nivel nacional que proporciona importantes oportunidades a las entidades que decidan invertir o desarrollar su actividad en Canarias.

Estas oportunidades se traducen en una serie de ventajas fiscales, que potencian el desarrollo comercial en las islas como son los tipos impositivos generales, los impuestos sobre beneficios de las empresas de la zona Zec y la reserva para inversiones (RIC) la cual permite reducir la base imponible hasta un 90% de los beneficios no retribuidos.

En cuanto a la importación, la Zona Franca de Tenerife no posee limitación por aplicación de las políticas o condiciones comerciales del orden económico impuesto por la Unión Europea, de manera que, garantiza el libre acceso al mercado de las materias primas.

En las Islas Canarias, históricamente ha existido desde el año 1852 un sistema tributario y arancelario diferenciado, conocido como puertos francos, los cuales se diferencian respecto al territorio nacional en una mayor libertad comercial y fiscal. Años después con la integración del Régimen Económico Fiscal de Canarias en 1972 y la posterior adhesión de España a la Unión

Europea en 1986 y por ello, formar parte del territorio aduanero comunitario. En consecuencia, las islas canarias perdieron la condición de puertos francos, por ello, surgida la necesidad de compensar y equilibrar esta situación de libertad comercial y fiscal, se configuraron las zonas francas en el puerto de Santa Cruz y el puerto de las Palmas de Gran Canaria.

Como bien describe el propio Gobierno de Canarias, *“Las Zonas Francas son áreas acotadas, dentro del territorio aduanero comunitario, donde se procede al almacenamiento, transformación y distribución de mercancías sin aplicación de gravámenes, aranceles ni impuestos indirectos.”*

Como algunas de las ventajas que posee, encontramos que la producción y transformación de materias primas y componentes importados no podrá limitarse por la UE, aunque perjudique los intereses de los productores de la UE.

La exención total del pago de aranceles y arbitrios a las mercancías que entran en las zonas francas y compatibilidad con el resto de ventajas y beneficios del REF para la actividad comercial.

4. METODOLOGÍA

La muestra seleccionada para nuestro estudio descriptivo ha consistido en seleccionar empresas que poseen una actividad de importación con el CNAE 463 (COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y TABACO) con unos valores respecto a los ingresos de la explotación comprendidos para el año 2010 de entre (1000-9999) en miles de euros, obteniendo una muestra para nuestro trabajo sobre hoja de cálculo de 107 empresas.

A continuación, se contrasta la búsqueda anterior con una búsqueda del año 2016 en la cual obtenemos un contraste de empresas sobre ambas, quitamos el límite del resultado de la explotación y seleccionamos aquellas empresas que todavía permanecen activas en el ejercicio del 2016 montando un total de 80 empresas, de las cuales descartamos de nuevo tres por insuficiente inactividad, falta de datos y que no son compatibles para obtener resultados que reflejen una imagen fiel del sector, resultando una muestra de 77 empresas.

Para poder hacer una diferencia respecto a lo grande que es una empresa en el mercado con respecto a las demás, existen ciertas características que son tomadas en cuenta entre diferentes organismos a la hora de hacer esta distinción referente al tamaño. Estas características varían las unas a las otras entre las diferentes empresas de manera que la distinción por tamaño se realiza aplicando ciertos requisitos de obligatorio cumplimiento.

De esta manera se puede distinguir dependiendo de los criterios, entre una empresa grande, mediana, pequeña o microempresa.

La clasificación según su tamaño, conllevará que se tengan en cuenta como tales a la hora de aplicarse diferentes legislaciones fiscales, contables o financieras que contengan diferentes opciones según el tamaño.

4.1. CRITERIOS PARA EL RECONOCIMIENTO DE PYMES

Así mismo se exponen a continuación dos métodos de clasificación y reconocimiento de las empresas según su tamaño: Criterios de la UE y Criterios de PGC para Pymes.

De acuerdo a los criterios de la UE, recogidos en el Anexo I del Reglamento (UE) nº 651/2014 de la Comisión.

“El texto define los tipos de empresa y fija un método transparente para calcular los límites financieros y el número de empleados. Para pertenecer a una categoría se debe cumplir el límite de número de empleados y no superar la cifra de volumen de negocio o la de balance general.”

4.1.1. Tabla de límites europeos para PYMES

Categoría de empresa	Efectivos	Volumen de negocio	Balance general
Mediana	<250	<= 50 millones EUR	<= 43 millones EUR
Pequeña	<50	<= 10 millones EUR	<= 10 millones EUR
Micro	<10	<= 2 millones EUR	<= 2 millones EUR

[Fuente: enlace web www.ipyme.org]

Según las directrices que marca el PGC 2007, todas las empresas que cumplan con al menos dos, de los tres límites establecidos en la tabla durante dos ejercicios consecutivos podrán utilizar la versión para la presentación de Balance de las cuentas anuales abreviado para Pymes.

Como manda la norma en el *“Real Decreto 602/2016, de 2 de diciembre, por el que se modifican el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre; el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre.”*

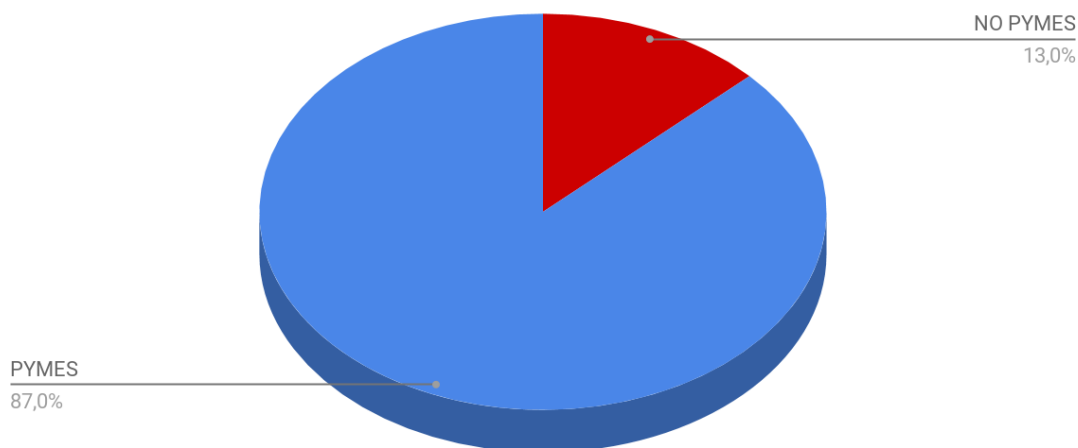
4.1.2. Tabla de criterios de la PYME según BOE

	Activo	Cifra de negocios neta (anual)	Nº medio de empleados durante el ejercicio
Pyme	< 4.000.0000 €	< 8.000.000 €	≤ 50
Microempresa	< 1.000.000 €	< 2.000.000€	≤ 10

[Fuente: Elaboración propia a partir de Real Decreto 1514/2007 BOE]

4.1.3. Diagrama de sectores PYMES en la muestra

PYMES en la muestra



[Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos por el estudio en la muestra]

Respecto a la localización de las empresas, hablamos de un 53,25% en la provincia de Sta Cruz de Tenerife y un 46,75% en la provincia de Las Palmas de Gran Canaria. Asimismo, se procede a ejecutar un análisis respecto a los límites que impone el PGC (Plan General de Contabilidad) para clasificar como PYME a las empresas, de manera que según estos límites y por medio de una hoja de cálculo se obtiene el porcentaje de Pymes de la muestra estudiada, un 87% ajustado de las empresas son Pymes. Solo 10 de las 77 empresas superan estos límites y no son Pymes puesto que tienen mayor tamaño.

4.2 PROCEDIMIENTOS EN LA MUESTRA

En cuanto al trato de la muestra y el estudio, se utilizan los criterios de Plan General Contable para la presentación de cuentas abreviadas para Pymes. Obteniendo así un 87% de PYMES respecto a las empresas localizadas en nuestra muestra con un total de 77 empresas, de las cuales el 100% no cuenta con más de 50 trabajadores lo que implica que uno de las otras dos variables no superen los límites establecidos para que sean Pymes.

Puesto que la información requerida para el estudio es de carácter contable financiero, la base de datos elegida debe proporcionar datos de este tipo puesto que la selección de la muestra requerida para el estudio, precisa del conocimiento acerca de las CCAA y en la imagen fiel que nos aporten las empresas en su forma agregada.

La obtención de los datos ha sido realizada a través de la plataforma digital SABI, la cual nos pone a disposición información financiera detallada de Empresas situadas en España y Portugal de manera que permite ejecutar análisis de datos sobre la información contable individual y agregada de las empresas de España y Portugal.

De esta forma, podemos trazar y reproducir modelos del sector o de grupos de empresas similares para posteriormente contrastar estos con la empresa que queramos y así comparar ambas como medida estratégica, fines académicos o según el interés que proceda.

En un primer momento, se planificaron para la muestra; los criterios de búsqueda, los indicadores económicos de la actividad los ratios a aplicar. Se descartaron aquellas empresas que por motivos como, la incorporación posterior a la base de datos una vez obtenida la muestra o falta de información interesante para el estudio supusieran una variación de los datos que difirieran de esta imagen fiel sobre el sector y la muestra que buscamos.

Seguido a la planificación, adaptando la base de datos a los criterios de búsqueda seleccionados y borrando de la lista las empresas que no interesan debido a que no forman parte de nuestra muestra por razones ya explicadas en el párrafo anterior, obtenemos las 77 empresas a las que analizaremos por medio de los ratios que aplicaremos a la información proporcionada por sus cuentas anuales.

Una vez seleccionados los ratios, y elaborados individualmente por empresas de la muestra, procedemos a elaborar una empresa global que represente la muestra para comparar los diferentes indicadores durante los años 2010, 2011, 2012, 2013 , 2014, 2015 y 2016.

Formalizando los datos obtenidos de los diferentes periodos en un cuadro a través de la herramienta Microsoft Excell, procedemos a aplicar las formulas de los ratios obteniendo los diferentes valores que más tarde analizamos. Posteriormente integramos estos valores de forma gráfica para ver la evolución durante los diferentes años que sufren estos índices y vemos que conclusiones nos aporta.

Una vez comprendido el significado de los ratios, su funcionamiento y comportamiento que tienen sobre la muestra, analizamos la información en conjunto para ver si concuerdan los resultados obtenidos con lo acontecido en la puesta en situación sobre los diferentes contextos macroeconómicos. Por ello, puesto que el análisis comienza en el ejercicio del 2010, es necesario ahondar en los años previos al estudio, ya que de manera justificada, nos ofrece información relevante acerca de la actividad de las empresas durante la crisis económica y la recuperación.

De forma que, repitiendo el procedimiento para la cifra de negocios y las rentabilidades, elaboramos diferentes gráficos que nos mostraran y situaran para posteriormente elaborar las conclusiones sobre el estudio.

En la parte inferior se presentan los datos obtenidos por el análisis de las cuentas anuales de las empresas de la muestra en su conjunto.

5. DATOS Y RESULTADOS

Los datos utilizados proceden de las cuentas anuales, (balance y cuenta de pérdidas y ganancias de empresas) dedicadas a la importación de alimentos en las Islas Canarias que forman parte de la muestra.

Haciendo uso de los mismos, tenemos como principal cometido en este estudio, el analizar y evaluar, la información económica financiera de las empresas en la muestra, sobre el periodo de crisis económica con respecto al momento de recuperación económica. Para ello, estudiamos las diferentes variables contables que nos sirven para medir las diferencias en los distintos periodos

5.1.1. Tabla de datos del Análisis financiero

TABLA DE DATOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Rentabilidad Económica %	2,5897%	3,2347%	2,8084%	2,9982%	2,7441%	2,8801%	3,1631%
Rentabilidad Financiera %	3,5697%	3,7266%	2,8607%	3,2310%	3,3782%	3,0954%	4,1490%
Ratio de Liquidez	1,8904	1,8720	1,8405	1,8544	1,8742	1,8327	1,8578
Ratio de Solvencia	2,4198	2,4106	2,4305	2,4714	2,3296	2,3233	2,3523
Ratio Endeudamiento Global	0,4133	0,4148	0,4114	0,4046	0,4293	0,4304	0,4251
Ratio Corto plazo C/plazo	0,6964	0,7028	0,7190	0,7232	0,6539	0,6905	0,7007
Ratio Endeudamiento L/plazo	0,3036	0,2972	0,2810	0,2768	0,3461	0,3095	0,2993
Coefficiente de Endeudamiento	0,7043	0,7089	0,6990	0,6796	0,7521	0,7557	0,7395
Coste de Deuda	0,0178	0,0204	0,0260	0,0190	0,0216	0,0203	0,0150

5.1. RATIOS FINANCIEROS (FINANCIAL RATIOS)

Los ratios según la RAE, es “*la relación o razón entre dos cantidades o magnitudes*”, por ello, llevado al campo financiero, podemos añadir que se trata de relaciones de dos cantidades o magnitudes de carácter contable o financieras y que proporcionan valores que nos permiten analizar la situación financiera en cierto momento para en nuestro caso, el análisis de financiero de la empresa.

5.1.1. Ratio de Rentabilidad (Profitability Indicator Ratio)

Cuando buscamos la rentabilidad, nos referimos a la medición del beneficio respecto a la inversión que supone la adquisición y posesión de los recursos. Por ello, distinguimos dos ratios para realizar tal medición a través del análisis de las cuentas anuales:

El ratio de rentabilidad económica, (Return on Assets) mide las ganancias o beneficios obtenidos por el activo o la inversión de la empresa, sin tener en cuenta el coste de la deuda, es decir, utilizando el beneficio antes de impuestos. Esto nos permite conocer como es el comportamiento del resultado en función del crecimiento del activo.

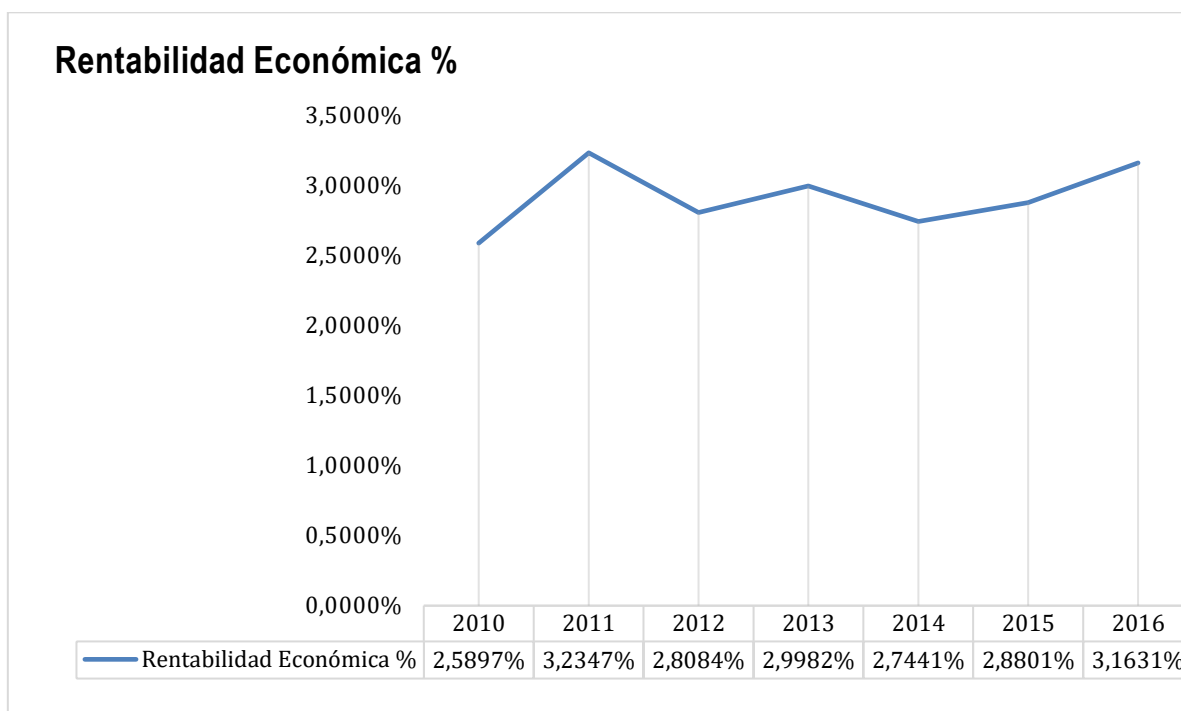
Para este cálculo utilizaremos; el beneficio antes de impuestos e intereses BAII debido a que se pretende obtener la rentabilidad sin tener en cuenta la financiación, por lo que no tendremos en cuenta los intereses e impuestos para el cómputo.

Por tanto, la fórmula para el cálculo es:

$$\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA} = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$$

[Fuente: Análisis Contable y financiero (UF0333)]

5.1.2. Gráfico Rentabilidad Económica en la muestra



[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

El gráfico 4.2 nos muestra la progresión que sigue la rentabilidad económica en los años de estudio, aumentando en torno al 0,5 % pasando del 2,6 % aproximado a la 3,2 %, después se mantiene entorno al 2,8 % hasta el año 2016 en el cual vuelve a superar el 3%, por tanto, en todos los años no hay variaciones significativas.

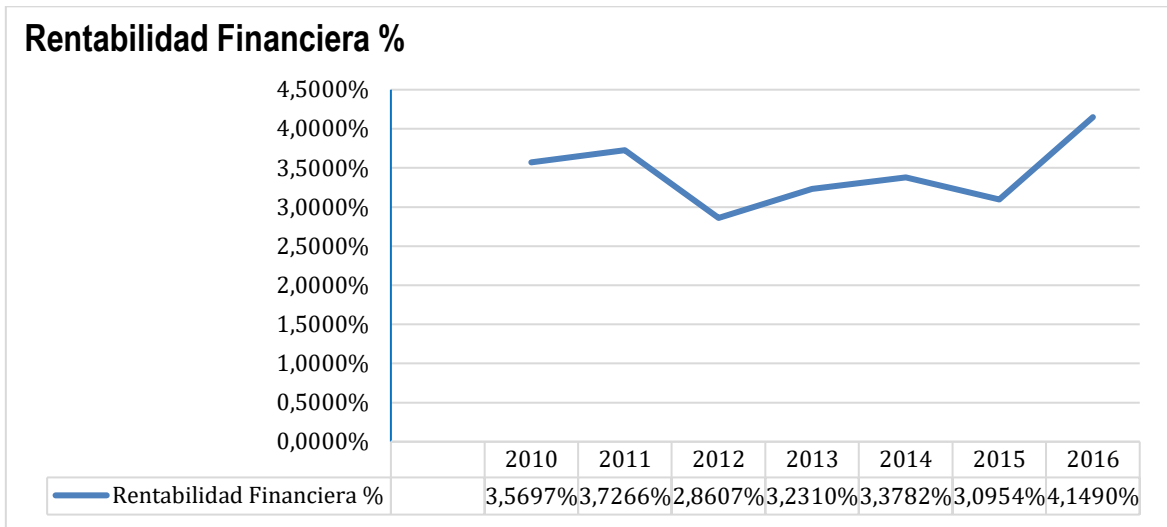
El ratio de rentabilidad financiera, ROE (Return of Equity) refleja el resultado obtenido después de los intereses e impuestos o Beneficio Neto entre los recursos propios. Digamos que ofrece una idea de los beneficios en función de las aportaciones de los socios y los recursos propios en la empresa. *La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que, teóricamente, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.*

Por tanto, la fórmula para el cálculo es:

$$\text{RENTABILIDAD FINANCIERA} = \frac{\text{RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS}}{\text{FONDOS PROPIOS}}$$

[Fuente: Elaboración propia a partir de Análisis Contable y financiero (UF0333)]

5.1.3. Gráfico de Rentabilidad Financiera en la muestra



[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

La curva en el gráfico en este caso aumenta ligeramente en el año 2011, posteriormente desciende un 1% y se mantiene hasta el 2015 entorno al 3%, en el año 2016 repunta superando el 4% y siguiendo una tendencia similar que la rentabilidad económica. Cabe decir que la Rentabilidad Financiera es en todos los años estudiados superior a la rentabilidad económica por ello conviene la financiación por deuda en la medida de lo posible siempre que el coste de la deuda no supere la rentabilidad económica. De esta manera estaríamos hablando de que existe un apalancamiento financiero respecto a los beneficios, siendo beneficioso desde el punto de vista de los socios de las empresas.

5.1.2 Ratio de Liquidez (Liquidity Measurement Ratios)

El ratio va actuar como indicador de la disposición que tiene la empresa para atender deudas a corto plazo con los activos más líquidos, como puede ser la tesorería o los demás activos del corto plazo.

El cálculo se realiza mediante el cociente:

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo Corriente (AC)}}{\text{Pasivo Corriente (PC)}}$$

[Fuente: Elaboración propia a partir de Análisis Contable y financiero (UF0333)]

Los valores óptimos recomendados en términos generales, son los estimados en el ratio entre 1 y 1,5, en los cuales la empresa no se encontraría con un exceso ni falta de liquidez. Que la empresa no tenga problemas de liquidez debe estar entre 1 y 1,5. Aunque ésta sería la situación ideal, no siempre es la que se da en las empresas.

Dependiendo de los valores que obtengamos, según el libro Análisis contable y financiero (UF0333) podemos deducir lo siguiente:

a. "Cuando el ratio sea inferior a 1 puede significar que la empresa tiene problemas para atender sus deudas a corto plazo (liquidez insuficiente), ya que las obligaciones a corto plazo que integran el pasivo corriente no pueden ser cubiertas con los recursos del activo corriente, porque es inferior ($AC < PC$)."

b. "Cuando el ratio sea muy elevado (AC mucho mayor que PC), esto puede significar que la empresa está infrautilizando sus activos corrientes, y por lo tanto se están utilizando muy por debajo de sus posibilidades."

c. "Cuando el ratio sea igual a 1 ($AC=PC$), la conclusión a la que se llega es que la empresa puede atender todos sus pagos, porque los recursos a corto plazo pueden atender todas las obligaciones a corto."

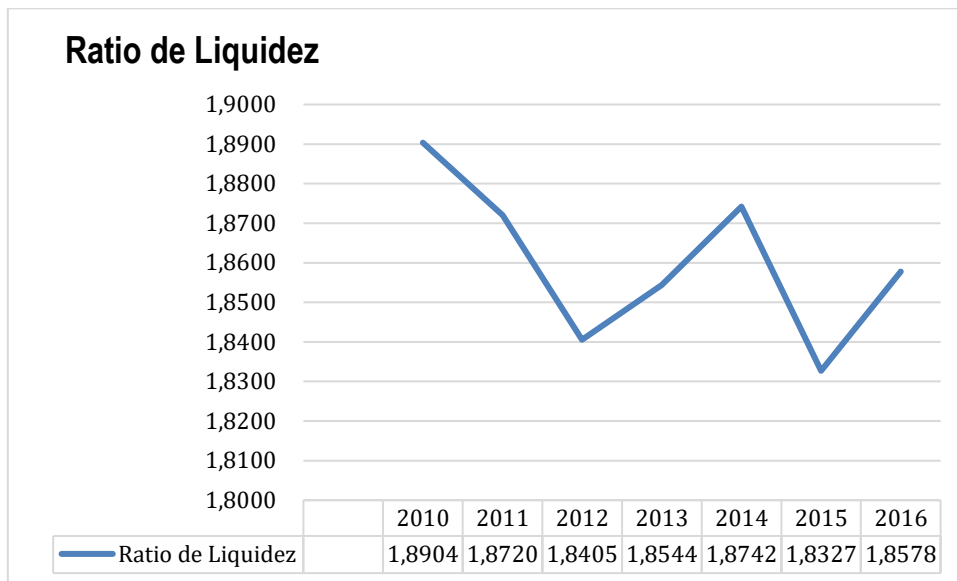
Los valores óptimos, se consideran así desde una perspectiva de equilibrio financiero, cierto es, que según el principio de individualidad pueden existir situaciones en los que sea necesario poseer una mayor liquidez para la empresa y en otras menos haciendo que los valores del ratio se encuentren por encima los antes mencionados como óptimos.

A través del mismo, podemos obtener el **Ratio de disponibilidad**, que se calcula ajustando el ratio de liquidez en su numerador de manera que solo tengamos en cuenta el efectivo y dividiéndolo entre el pasivo corriente.

$$\text{RATIO DE DISPONIBILIDAD} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

[Fuente: Elaboración propia a partir de Análisis Contable y financiero (UF0333)]

5.1.4. Gráfico de liquidez en la muestra



[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

El ratio de liquidez nos muestra cambios que oscilan entre el 1,89 máximo en el año 2010 hasta el 1,84 mínimo en 2015, como ya hemos visto anteriormente en el epígrafe 5.1.2, se encuentra por encima de los valores óptimos pero se encuentra por encima del 1 y llega acercándose al 1,9 lo que nos indica que en el corto plazo las empresas no van a encontrar problemas para afrontar el pago de las deudas al corto plazo.

5.1.3. Solvencia (Solvency Ratio)

El ratio de la solvencia relaciona el activo total con la deuda externa de la empresa. Es decir, relaciona la inversión con respecto a la financiación de los pasivos a largo y a corto plazo.

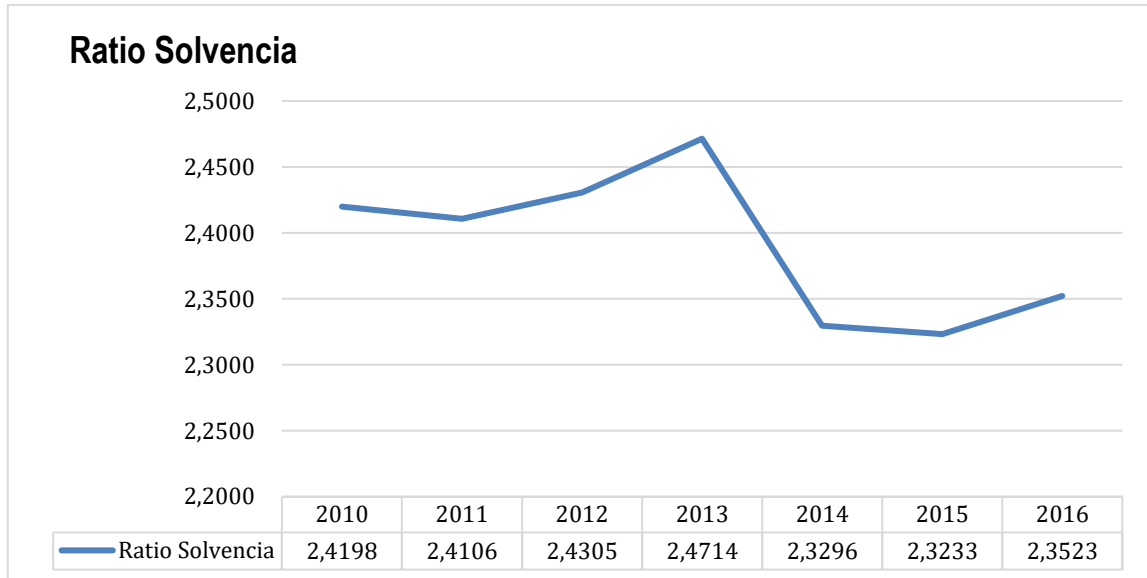
$$\text{Solvencia} = \frac{\text{AC} + \text{ANC}}{\text{PC} + \text{PNC}}$$

[Fuente: Elaboración propia a partir de Análisis Contable y financiero (UF0333)]

Para este ratio, no existe un valor óptimo, pero sí que es importante tener en cuenta que si su valor es inferior a 1, significaría que la empresa no es capaz de cubrir sus deudas, de manera que la

empresa podría enfrentar a situaciones complicadas debido a la imposibilidad del pago de la deuda.

5.1.5. Gráfico de Solvencia en la muestra



[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

Los valores de solvencia en todo el periodo son superiores al 2,2 lo que nos indica que no existen problemas de solvencia en el corto y largo plazo, pero si es cierto, que el dibujo del trazado en el gráfico muestra un descenso notable en el año 2013 después de llegar a su máximo, esto es debido a un descenso notable del pasivo total en un 10%. Pasando de 142.706,00 € a 127.762,00 € en este mismo año.

5.1.4. Ratio de Endeudamiento. (Debt Ratio)

El Ratio de Endeudamiento nos proporciona información sobre la proporción del endeudamiento externo que tenemos respecto el endeudamiento total de la empresa, calculado de la siguiente forma:

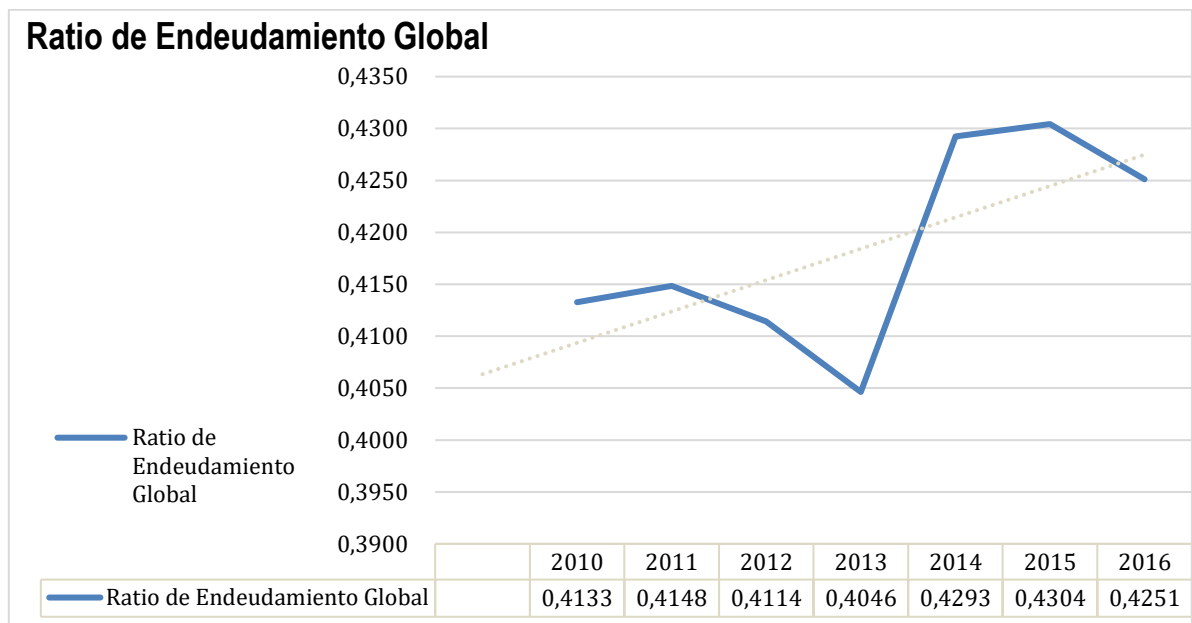
$$\text{Ratio de Endeudamiento Global} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{PN + Pasivo}}$$

[Fuente: Elaboración propia a partir de Análisis Contable y financiero (UF0333)]

El valor óptimo recomendado de este ratio se sitúa entre 0,4 y 0,6, significando que la empresa se financia aproximadamente mitad con fondos propios, mitad mediante deuda. Cuando el ratio es mayor a 0,6, es señal de que la empresa está muy endeudada, lo que puede llevar a una descapitalización y a una estructura de financiación arriesgada.

Asimismo, cuando el ratio es menor a 0,4, la empresa puede tener dificultad para rentabilizar los fondos de los accionistas, ya que tiene un exceso de patrimonio neto.

5.1.6. Gráfico de Endeudamiento global en la muestra



[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

Objetivamente el Endeudamiento Global oscila durante el periodo sobre el 40%, en tanto por uno hablamos del 0,4. A comienzo del periodo, vemos que en el Gráfico 5.6, el Endeudamiento Global aumenta ligeramente en el año 2011, y comienza a descender muy moderadamente hasta 0.01 en el 2013 llegando al 0,4. Este año es un punto de inflexión, puesto que durante los dos siguientes aumenta un 0.03 llegando a los 0,4304 y manteniendo la tendencia alcista hasta el año 2015. En 2016 vemos que se reduce el Endeudamiento Global reduciéndose hasta el 0,42 y rompiendo la tendencia de subida. Los valores de Endeudamiento Global no presentan variaciones significativas durante el periodo.

Visto lo expuesto en el segundo párrafo del epígrafe 4.4, el endeudamiento se encuentra en valores óptimos, refiriéndonos en cuanto al equilibrio entre deuda externa y recursos propios de la empresa.

Puesto que nos referimos al endeudamiento, podemos hacer una diferencia entre el corto plazo y el largo utilizando el pasivo corriente y el pasivo no corriente en el numerador del ratio. Obteniendo así otros dos ratios basados en el anterior.

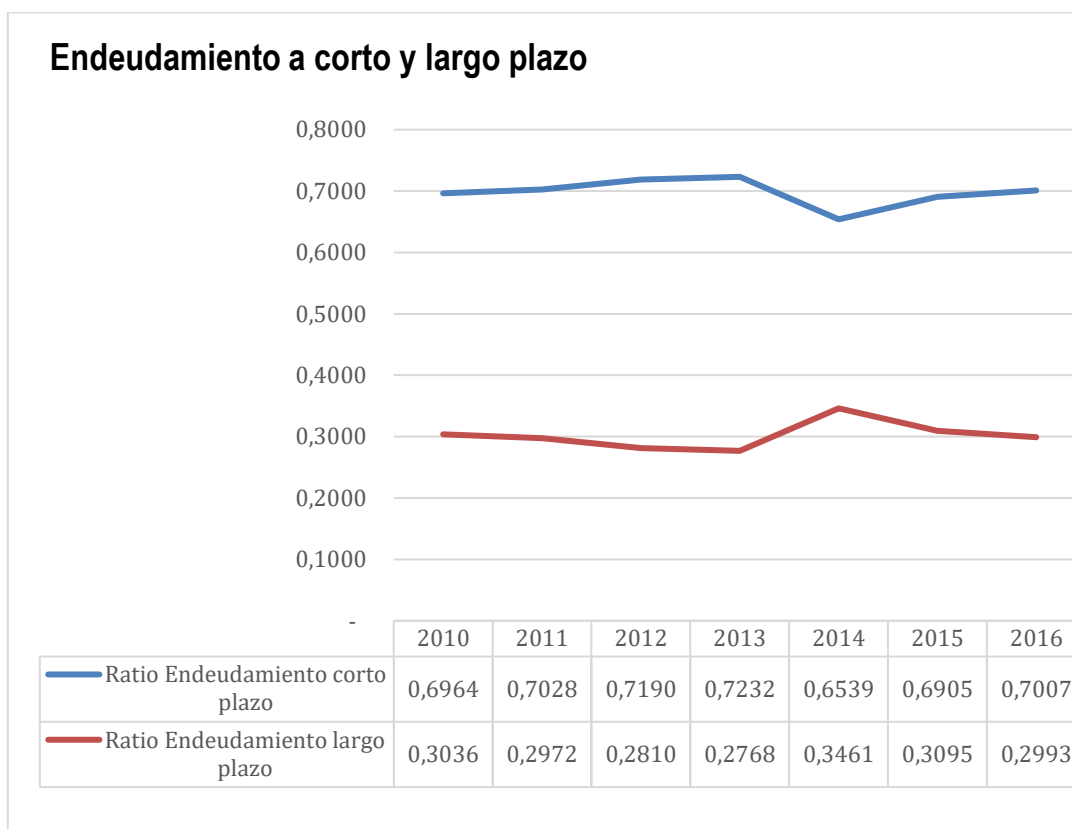
Ratio de endeudamiento =	Corto plazo	PC
		PC + PCN
	Largo plazo	PNC
		PC + PNC

[Fuente: Elaboración propia a Análisis Contable y financiero (UF0333)]

Los resultados obtenidos del corto y largo plazo, pueden jugar un papel estratégico en la empresa a la hora de reconvertir la deuda a corto plazo para el largo plazo o redistribuir mejor la deuda en función de la situación económica que esté atravesando la empresa en ese momento, ya sea de dificultad o de facilidad para afrontar el pago de la deuda. Para analizar el endeudamiento en profundidad, conviene utilizar los diferentes ratios endeudamiento para controlar los diferentes préstamos, créditos y demás activos financieros que influyan en la deuda de las empresas, de manera que, se puedan actualizar, extender en el tiempo o renegociar los intereses y los costes en función de la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas en el periodo deseado.

Por lo general, los tipos de interés son mas altos en la deuda al largo plazo, por ello el endeudamiento al largo plazo puede resultar más caro, aunque esto ofrezca mayor liquidez y mejores posibilidades de responder ante pasivos del corto plazo y con ello, conviene estudiar la capacidad de aguantar los costes financieros, teniendo en cuenta que el coste de deuda es el cociente entre los gastos financieros y los pasivos.

5.1.7. Gráfico comparativo Endeudamiento en Corto y Largo plazo en la muestra



[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

En cuanto al nivel de endeudamiento podemos ver como se distribuye entorno al 30% en el largo plazo y un 70% al corto plazo durante el periodo del estudio.

De manera análoga al ratio de endeudamiento global, podemos seguir analizando el endeudamiento por medio del Coeficiente de Endeudamiento que nos muestra la relación de la deuda en proporción a los fondos propios de la empresa por cada unidad monetaria.

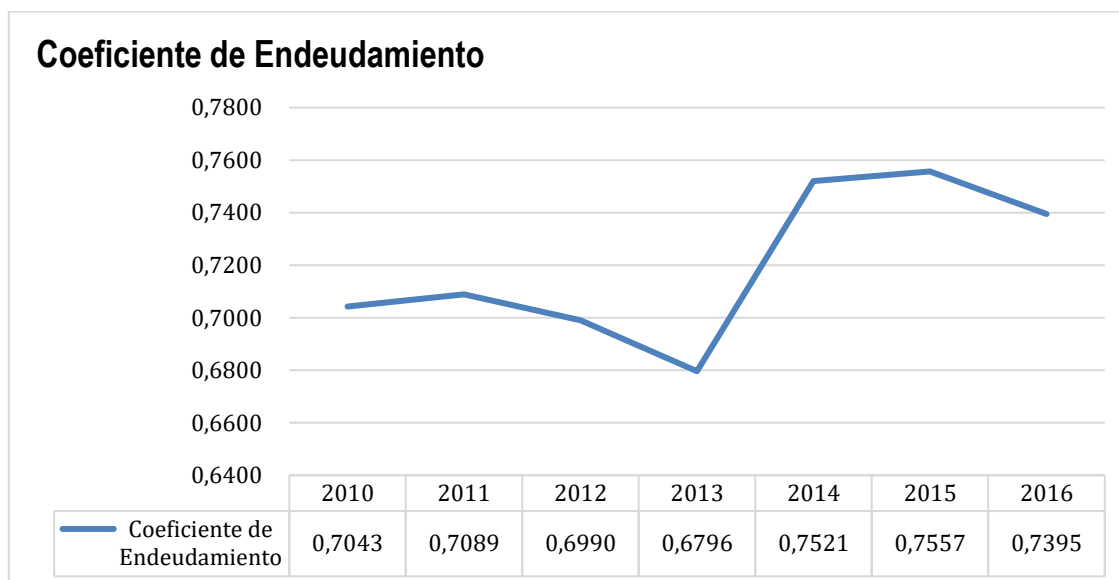
$$\text{Coeficiente endeudamiento} = \frac{\text{PC} + \text{PNC}}{\text{PN}}$$

[Fuente: Elaboración propia a Análisis Contable y financiero (UF0333)]

Es decir, este ratio nos muestra la cantidad de deuda que acumula la empresa por cada euro de los recursos propios de la empresa.

Según el coeficiente, si encontramos el valor óptimo de 1, en este caso nos querrá decir que la empresa representa un equilibrio financiero perfecto entre la deuda externa y recursos exigibles con respecto a los recursos propios.

5.1.8. Gráfico del Coeficiente de Endeudamiento



[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

Los valores presentados en el gráfico se encuentran entre el 0,65 y 0,75 lo que nos quiere decir que la empresa no presenta endeudamiento por encima de sus recursos propios al no obtener valores superiores a 1. Por lo tanto, esto nos indica que la empresa podría financiar mayor parte de su inversión por medio de deuda externa.

5.1.5 Apalancamiento Financiero y Ratio del Coste de deuda

La fórmula del apalancamiento financiero, “cuya descomposición más frecuente refleja que la rentabilidad financiera es la resultante de la suma de dos factores: en un primer lugar la rentabilidad económica y el efecto de apalancamiento financiero”, lo vemos en la fórmula:

$$RF = RE + (RE - i) * \left(\frac{RA}{RP}\right)$$

[Fuente: Libro, Análisis de Balances Análisis de balances, Fundamentos teóricos y prácticos]

Siendo "RE" la Rentabilidad Económica, "i" el Coste de Deuda, "RA" el Pasivo (Recursos Ajenos) "RP" y el Patrimonio Neto (Recursos Propios). Estos dos últimos, RA/RP conforman el Coeficiente de Endeudamiento del Epígrafe 5.1.4.

Puesto que ya hemos visto la composición de la Rentabilidad Financiera, vemos que el Coste de Deuda influye sobre la misma, así como también influye la Rentabilidad Económica.

Para calcular el Coste de Deuda:

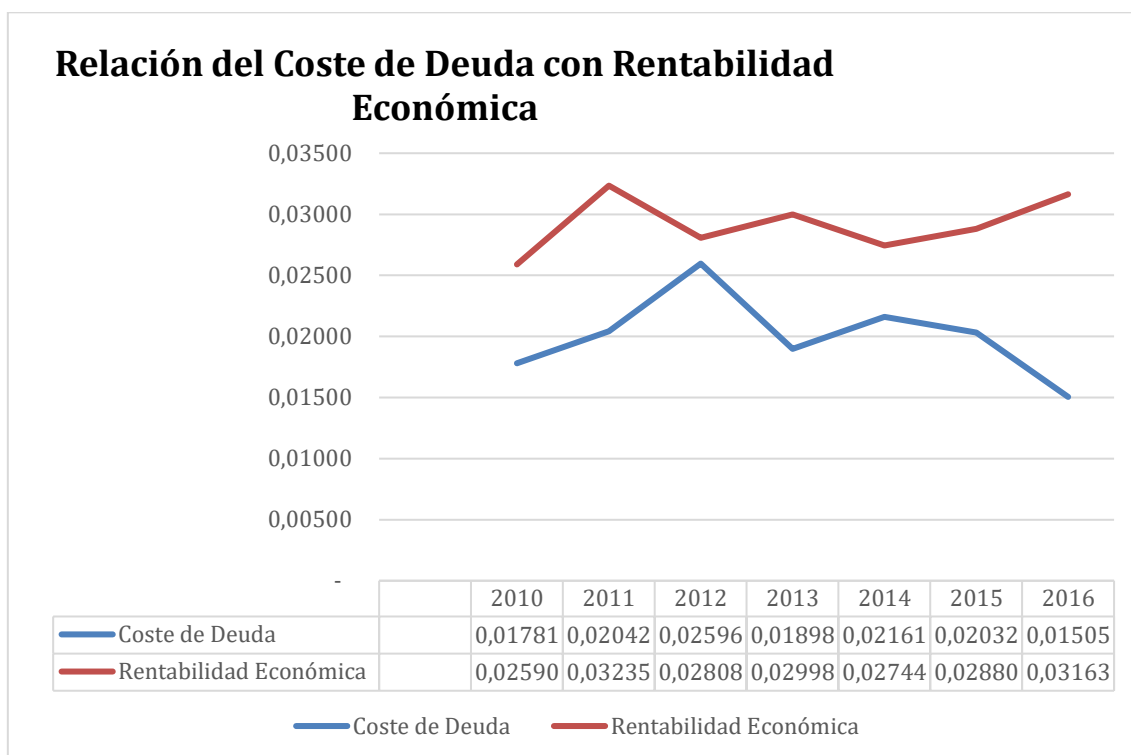
$$\text{COSTE DE DEUDA} = i = \frac{\text{GASTOS FINANCIEROS}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

[Fuente: Elaboración propia a partir de libro, *Análisis de balances, Fundamentos teóricos y prácticos*]

En el caso de que la empresa disponga de oportunidades de inversión que puedan dotar de mayor rentabilidad al coste de deuda, es decir, que la Rentabilidad Económica sea mayor al Coste de Deuda, en este caso será beneficiosa la financiación por deuda externa ya que tal estrategia conllevará a mayor rentabilidad del Patrimonio Neto. $RE > i$.

En caso contrario en el que el coste de la deuda supere a la Rentabilidad Económica, lo conveniente es reducir la deuda externa para evitar así la reducción en la Rentabilidad Financiera o de la rentabilidad de los Recursos Propios. $RE < i$.

5.1.9. Gráfico del Coste de Deuda y Rentabilidad Económica de la muestra



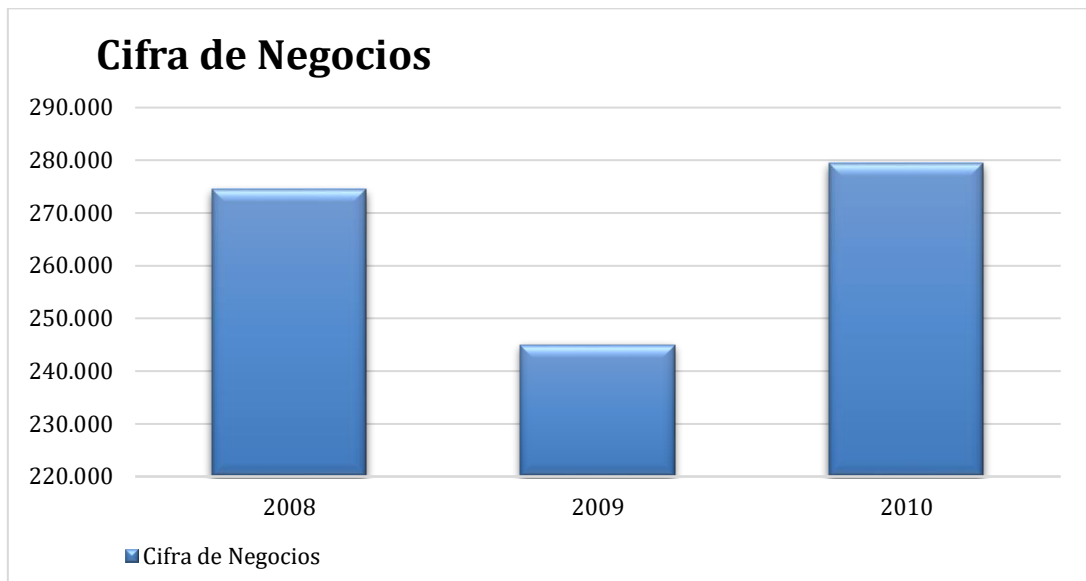
[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

Como vemos en el gráfico, la Rentabilidad Económica se mantiene en todo momento por encima del Coste de Deuda por lo cual, las empresas se encuentran en todo momento en situación óptima para la financiación mediante pasivos bancarios u otras fuentes de financiación externa, por otro lado, destacar que el año 2012 ambas líneas se encuentran notablemente cerca pero sin llegar a cruzarse, lo cual en años siguientes no vuelve a suceder, esto es debido a que en este año el Coste de la Deuda había aumentado y la Rentabilidad Económica a su vez descendió con respecto al año anterior hasta quedarse 0,0280 y el i en 0.0259, es decir a tan solo 0,02 aproximadamente.

5.2 LOS AÑOS PREVIOS AL PERIODO AL PERIODO DE ESTUDIO

Anteriormente durante la puesta en situación a través de los diferentes contextos en los que se mueve la economía, pudimos ver el Epígrafe 2, como a finales de la primera década del siglo XXI tuvo lugar una importante crisis económica que retrajo la economía española especialmente en 2009. A continuación, se muestra cómo se vio afectado el sector de alimentación respecto a su actividad durante los años previos al estudio.

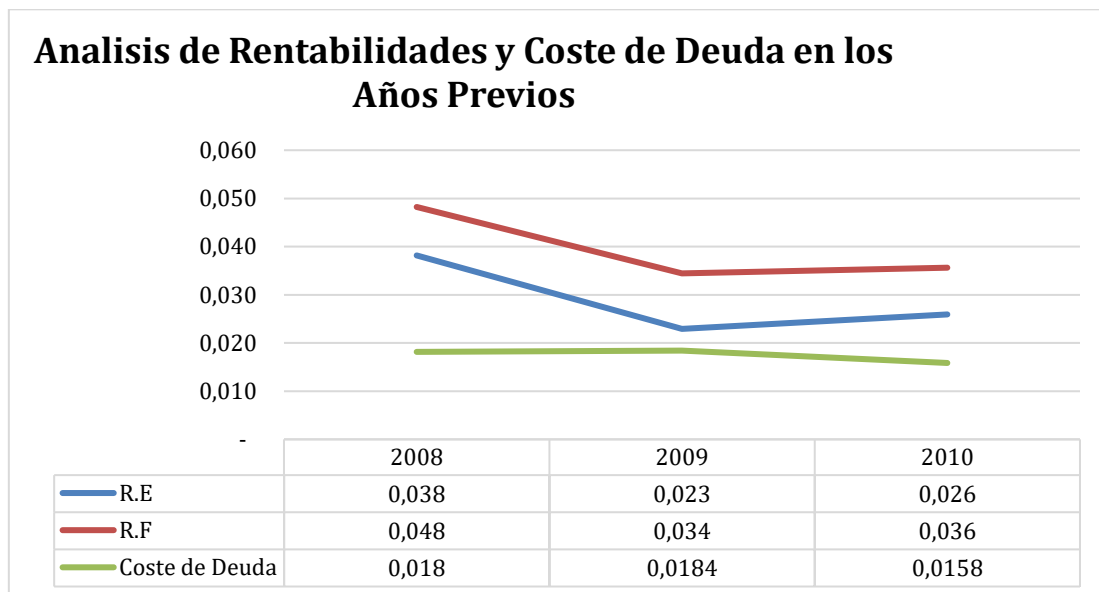
5.2.1 Gráfico del análisis de la cifra de negocios en los años previos al estudio



[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

De manera similar a lo sucedido en los Gráficos 2.2 y 2.3, podemos ver como en el año 2009 se produce una disminución de los valores significativo, y en el año siguiente se produce una recuperación igual de significativa tras esta caída superando incluso la Cifra de Negocios del año 2008.

5.2.2 Gráfico del análisis de Rentabilidades y Coste de Deuda en los Años Previos



[Fuente: Elaboración propia a partir del estudio en la muestra]

Siguiendo la dinámica del Gráfico 5.2.1, podemos ver como en el Gráfico 5.2.2 se produce una significativa caída de las rentabilidades en el año 2009 y una ligera recuperación, la cual no se compara a la de la Cifra de Negocios. Esta diferencia en la recuperación de la Rentabilidad

Económica y Financiera, es consecuencia del aumento en la inversión de un 15% para 2010 respecto al año 2008 y a una disminución del Resultado de la Explotación, esta última minorada por el aumento de los gastos de amortización, personal y otros gastos de la explotación.

6. CONCLUSIONES

Al analizar el periodo del estudio vemos que existen diferentes variaciones en los diferentes ratios analizados. Si seguimos un orden cronológico, los años previos al estudio muestran que en el año 2009 se produjo una fuerte retracción de la economía que afectó al sector de alimentación en canarias, pero que se recuperó al año siguiente sin demasiados problemas puesto que estamos hablando de un sector significativamente fuerte en las islas y que se vio acompañado por una recuperación generalizada de la demanda en las exportaciones e importaciones a nivel nacional. Comenzado el periodo del estudio, los dos primeros años, muestran un aumento positivo de los indicadores en la actividad del sector, marcando una tendencia creciente en una primera etapa del periodo económico apoyado por las Rentabilidades Económica y Financiera que crecen desde el inicio con un ligero descenso, en 2012. Asimismo, la Liquidez disminuye ligeramente y de forma continuada hasta el 2012 pero en todo el periodo se mantiene positiva, y no ofrece riesgos en el corto plazo.

En los años posteriores las rentabilidades fluctúan de manera moderada y manteniendo el crecimiento hasta el último año, en el que la Rentabilidad Financiera aumenta su crecimiento respecto a la Rentabilidad Económica. Esto es debido a la bajada continuada del Coste de Deuda durante el año 2015.

A finales de 2012, los datos nos muestran una caída de las rentabilidades económica y financiera, en conjunto a un aumento del Coste de deuda, lo cual, sumado a un descenso de liquidez continuado y en conjunto al encarecimiento de la deuda acompañó de una disminución por parte de las empresas en el endeudamiento global durante este último año.

Pasado este año 2012, comienza la segunda mitad de nuestro estudio en la que se empieza a notar mayor ritmo del crecimiento económico probablemente debido a la bajada de los tipos de interés generalizados en el mercado y mayores posibilidades de acceder al crédito, en consecuencia, se produjo la disminución del Coste de deuda, que, sumado a las expectativas positivas de continuidad en el crecimiento económico, propiciaron un aumento de la inversión y del endeudamiento a partir del año 2013.

En conclusión, el periodo de estudio para el sector de alimentación, según el análisis, muestra un crecimiento económico continuado de las empresas que lejos de verse influido de manera negativa por los ambientes macroeconómicos, ha respondido positivamente durante el periodo de estudio. Por último, las políticas financieras han variado en función del coste de deuda, estas han tenido como consecuencia un aumento de la inversión y la tendencia del crecimiento económico se mantiene al final del estudio.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Libro; M. Paloma Sánchez Muñoz y Nuria Laguna (2007): El comercio exterior de España: teoría y práctica.
- Banco de España (2019) Informe anual del año 2016, de: (<https://www.bde.es/>)
- Consejo Económico y Social de Canarias (2019), Informe anual 2017.
- DATACOMEX (2019), de <http://datacomex.comercio.es/>
- Consorcio de la Zona Franca de Tenerife (2019) de: <http://zonafrancatenerife.es>.
- Portal Europeo Intrastat (2019) de: <http://www.intrastat.com/aeat/normativa/intrastat/ques-intrastat.php>
- Portal PYME (2019) de: <http://www.ipyme.org/>
- Boletín Oficial del Estado (2019) de: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2016-11954>
- Libro Electrónico; Alicia Jiménez García (2011), Análisis Contable y financiero (UF0333)
- Libro: Miguel Acosta Molina, Ana L. González Pérez, Alicia Correa Rodríguez (2003): Análisis de balances, Fundamentos teóricos y prácticos
- Banco Mundial (2019) de: <https://datos.bancomundial.org/>
- RAE (Real Academia Española) (2019)
- Gobierno de Canarias (2019), de: <http://www.gobiernodecanarias.org/>
- Artículo; Dirk Godenau (2014) Autoabastecimiento alimentario: entre el fatalismo y la utopía, de: <https://www.researchgate.net>