

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

**INDUSTRIA ALIMENTARIA DIVERSIFICADA VS.
INDUSTRIA ALIMENTARIA NO DIVERSIFICADA.
EL CASO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA DE
LAS ISLAS CANARIAS
(DIVERSIFIED FOOD INDUSTRY VS. NOT DIVERSIFIED FOOD INDUSTRY.
THE CASE OF THE FOOD INDUSTRY OF CANARY ISLAND)**

Autor/a: D^a BELÉN PRIETO FERNÁNDEZ

Tutor/a: D^a ANA MARÍA GARCÍA PÉREZ

Grado en Administración y Dirección de Empresas
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2014 / 2015

SAN CRISTOBAL DE LA LAGUNA

A 30 de Junio de 2015

D. /Dña. Ana M^a García Pérez del Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica

CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado en Administración y Dirección de Empresas titulada **Industria Alimentaria diversificada vs Industria Alimentaria no diversificada. El caso de la industria alimentaria de las Islas Canarias** y presentada por el/la alumno/a Belén Prieto Fernández, realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la asignatura para su defensa.

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La Laguna a 30 de Junio de dos mil quince.

La tutora



Fdo: D./Dña Ana M^a García Pérez

LUGAR Y FECHA

La Laguna, a 30 de Junio de 2015

AGRADECIMIENTOS

Gracias, a todas aquellas personas que han confiado en mí en la realización de este trabajo y me han ayudado, porque sin ellas, no lo hubiera conseguido.

En primer lugar, quiero agradecer la ayuda prestada por mi tutora, Ana María García Pérez. Ella ha confiado en mí desde el primer momento, aportándome ideas y proponiéndome soluciones para ejecutar el trabajo de la mejor manera posible.

Por otro lado, agradecer la colaboración de la profesora María Carolina Rodríguez Donate, la que me ha orientado, de forma desinteresada, en la realización de la parte práctica del trabajo.

Por último, agradecer a toda mi familia y amigos, su apoyo incondicional en la realización de este trabajo.

A todos ellos, muchas gracias, ya que sin su apoyo y confianza, este trabajo no hubiera salido adelante.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN.....	pág. 7
2. PLANTEAMIENTO TEÓRICO.....	pág. 8
2.1 ESTRATEGIAS EMPRESARIALES.....	pág. 8
2.1.1 Estrategias de crecimiento y desarrollo.....	pág. 8
2.1.2 Estrategia de diversificación.....	pág. 8
2.1.3 Diversificación y resultados.....	pág. 9
2.2 INDUSTRIA ALIMENTARIA.....	pág. 10
2.2.1 Industria Alimentaria en España.....	pág. 10
2.2.2 Industria Alimentaria en Canarias.....	pág. 13
2.2.3 Industria Alimentaria y estrategia de diversificación.....	pág. 14
3. METODOLOGÍA.....	pág. 14
3.1 OBJETIVO E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	pág. 14
3.2 OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	pág. 15
3.3 DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES.....	pág. 16
3.4 HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS UTILIZADAS.....	pág. 17
4. ANÁLISIS DE LOS PERFILES DE LAS EMPRESAS DIVERSIFICADAS VS NO DIVERSIFICADAS. PRINCIPALES RESULTADOS.....	pág. 18
4.1 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. DIVERSIFICACION VS NO DIVERSIFICACION.....	pág. 18
4.2 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. TAMAÑO	pág. 19
4.3 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. FORMA JURIDICA	pág. 21
4.4 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. ANTIGÜEDAD.....	pág. 22
4.5 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. RESULTADOS.....	pág. 24
5. CONCLUSIÓN.....	pág. 30
6. BIBLIOGRAFÍA.....	pág. 32
7. ANEXO.....	pág. 34

ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS Y TABLAS

FIGURAS

❖ FIGURA 2.1.....	pág. 8
❖ FIGURA 2.2.....	pág. 10

GRÁFICOS

❖ GRÁFICO 4.1.....	pág.18
❖ GRÁFICO 4.2.....	pág.19
❖ GRÁFICO 4.3.....	pág.20
❖ GRÁFICO 4.4.....	pág.20
❖ GRÁFICO 4.5.....	pág.21
❖ GRÁFICO 4.6.....	pág.22
❖ GRÁFICO 4.7.....	pág.23
❖ GRÁFICO 4.8.....	pág.23
❖ GRÁFICO 4.9.....	pág.24
❖ GRÁFICO 4.10.....	pág.24
❖ GRÁFICO 4.11.....	pág.25
❖ GRÁFICO 4.12.....	pág.26
❖ GRÁFICO 4.13.....	pág.27
❖ GRÁFICO 4.14.....	pág.27
❖ GRÁFICO 4.15.....	pág.28
❖ GRÁFICO 4.16.....	pág.28
❖ GRÁFICO 4.17.....	pág.28

TABLAS

❖ TABLA 3.1.....	pág.15
❖ TABLA 4.1.....	pág.29
❖ TABLA 4.2.....	pág.29
❖ TABLA 7.1.....	pág.34
❖ TABLA 7.2.....	pág.35
❖ TABLA 7.3.....	pág.35
❖ TABLA 7.4.....	pág.35
❖ TABLA 7.5.....	pág.35
❖ TABLA 7.6.....	pág.35
❖ TABLA 7.7.....	pág.35

RESUMEN

La industria alimentaria es un sector relevante en la economía de Canarias. Debido a ello, el objetivo principal de nuestro estudio es la comparación entre los perfiles de las empresas diversificadas y no diversificadas de este sector.

Para ello, hemos extraído datos del SABI de las industrias alimentarias de Canarias en el año 2012. Se ha obtenido que la mayoría de empresas son no diversificadas y, que tanto las empresas diversificadas como las que no, tienen un perfil similar, en el que predominan las micro y pequeñas empresas, las sociedades limitadas y aquellas constituidas hace más de 50 años.

Por último, también, se sabe que la mayoría de empresas diversificadas realizan actividades relacionadas con su proceso de distribución y comercialización y que las mismas obtienen unos resultados económicos medios mayores a los de las empresas no diversificadas.

Palabras clave: Diversificación, Industria Alimentaria, Resultados, Canarias

ABSTRACT

The food industry is a relevant sector in the economy of the Canaries. Due to it, the principal aim of our study is the comparison between the profiles of the companies diversified and not diversified of this sector.

For it, we have extracted information from the SABI of the food industries of the Canaries in the year 2012. We have found that the majority of companies are not diversified, however, that so much the companies diversified as that not, they have a similar profile, in which they predominate over the micro and small enterprises, limited companies and those constituted it does any more than 50 years.

Finally, also, we have known that the majority of diversified companies realize activities related to his process of distribution and commercialization and that the same ones obtain a few economic results means bigger than those of the not diversified companies.

Key words: Diversification, Food Industry, Results, Canaries

1. INTRODUCCION

En la actualidad, las empresas han tenido que adaptarse a los nuevos tiempos, debido al avance de la tecnología y a las nuevas y crecientes necesidades del consumidor, además de la potente competencia del mercado. Una forma de adaptarse, es llevar a cabo una estrategia de diversificación. Mediante esta estrategia, la empresa opera en otras actividades, interviniendo en nuevos mercados y elaborando productos nuevos, conservando su producto y mercado principal (Guerras y Navas, 2007).

Uno de los sectores más importantes de la industria en España es el sector industrial alimentario. Este sector ha aumentado su cifra de producción en los últimos tiempos, debido principalmente al aumento de la demanda de bienes y alimentos elaborados, posicionándose entre las primeras potencias europeas en lo que se refiere a la producción de alimentos (Malagíé et al, 2001). Además, la industria alimentaria, en el archipiélago canario, es un sector primordial en la economía de las islas, colaborando en la creación de empleo y en la producción de alimentos locales (Mercasa, 2014).

El objetivo principal de nuestro estudio es la comparación entre las industrias alimentarias canarias que llevan a cabo una estrategia de diversificación y aquellas que no lo hacen. Concretamente, se trata de conocer el perfil que presentan aquellas industrias alimentarias que llevan a cabo una estrategia de diversificación y el de aquellas que no la llevan, para así poder compararlos.

La importancia de este estudio radica en conocer el perfil de empresas canarias que dedicadas a un sector relevante en la economía del archipiélago, como es la industria alimentaria, han decidido optar o no por una estrategia de diversificación para poder competir en el mercado y permanecer en él.

Para lograr el objetivo planteado, en primer lugar, hemos hecho una revisión teórica sobre la estrategia de diversificación de la empresa, conociendo las características de la misma y la clasificación que existe sobre ella. Además, hemos analizado las conclusiones a las que han llegado diversos autores sobre la relación entre la estrategia de diversificación y la repercusión que ésta tiene sobre los resultados económicos de la empresa, así como de los motivos por los que no se ha llegado a una conclusión consensuada entre ellos.

En segundo lugar, hemos consultado diversa información sobre la industria alimentaria en España, resaltando los motivos por los que se encuentra entre uno de los mejores sectores de la economía nacional. Seguidamente, hemos realizado una revisión teórica similar sobre este sector, pero a nivel regional (Canarias), resaltando sus principales características.

Una vez realizado el planteamiento teórico y planteado las hipótesis de partida, hemos comenzado nuestro estudio, extrayendo de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) las empresas canarias dedicadas a este sector, referentes al año 2012. Hemos establecido el criterio para determinar las empresas diversificadas o no y hemos extraído información sobre cada una de ellas (tamaño, edad, forma jurídica...). Utilizando el programa estadístico SPSS, hemos obtenido tablas de contingencia en las que pudimos distinguir las características de cada grupo y analizar los resultados empresariales que obtuvieron en este año. Además, hemos comprobado si

las variables tienen relación con la estrategia de negocio que lleva a cabo la empresa, justificándolo estadísticamente.

Una vez hecho el análisis, hemos sacado las principales conclusiones, aportando un paso más, sobre el tema tratado, y destacando algunas de las limitaciones del estudio realizado.

2. PLANTEAMIENTO TEORICO

2.1. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES.

2.1.1. Estrategias de crecimiento y desarrollo

La evolución de la empresa en el tiempo es debida tanto a nuevas decisiones estratégicas adoptadas por la dirección, como a cambios en su actividad actual. Tanto el desarrollo como el crecimiento de la empresa conllevan una evolución de la misma, cambiando su campo de actividad o su tamaño.

Sin embargo, según Guerras y Navas (2007), estos dos conceptos no son sinónimos. El crecimiento empresarial hace variar el tamaño de las empresas incrementando el volumen de activos, la producción, las ventas, los beneficios o el personal empleado, como un intento de adecuarse al entorno para conseguir los objetivos empresariales marcados. Mientras que las estrategias de desarrollo afectan a la empresa en su conjunto, es decir, son las decisiones tomadas por el consejo de dirección empresarial y aplicadas al campo de la actividad de la misma.

Fue Ansoff en 1976 quien estableció una de las clasificaciones más extendidas sobre las estrategias básicas de crecimiento y desarrollo, distinguiendo entre expansión y diversificación. Este autor fundamenta su tipología en la relación que existe entre la situación actual de la empresa y las nuevas estrategias que quiere conseguir, tanto en lo que se refiere a los productos como a los mercados.

Mientras que la expansión supone que la empresa mantenga cierta relación con la situación actual, trabajando con productos o mercados tradicionales, o ambos a la vez; la diversificación, por el contrario, conlleva una cierta ruptura con la situación actual, desarrollándose a partir de mercados y productos nuevos (Figura 2.1).

FIGURA 2.1: Matriz de Producto – Mercado

		<i>Producto</i>	
		<i>Actual</i>	<i>Nuevo</i>
<i>Mercado</i>	<i>Actual</i>	Expansión →	
	<i>Nuevo</i>	↓	Diversificación

Fuente: Ansoff (1976; 144)

2.1.2. Estrategia de diversificación

Según Bueno (1991), en las últimas décadas se ha llevado a cabo el crecimiento de muchas empresas, lo que ha originado la existencia de unidades de negocio con un

campo de actividad diversificado, es decir, que una misma empresa ejecute distintas actividades pertenecientes a nuevos mercados o elaborando nuevos productos.

Según Guerras y Navas (2007; 379), “*la estrategia de diversificación consiste en que la empresa añada simultáneamente nuevos productos y nuevos mercados a los ya existentes*”. La diversificación permite que la empresa opere en mercados competitivos nuevos, debido a la incorporación de nuevos conocimientos, nuevas técnicas, nuevas instalaciones, nuevas estructuras organizativas y nuevos procesos de dirección. Todo ello, implica que la empresa disponga de factores de éxito diferentes a los actuales.

Johnson et al (2005) distinguen distintas formas de diversificación teniendo en cuenta la relación que establecen las nuevas actividades de la empresa con la actual:

- **Diversificación relacionada:** se establece cuando los negocios se complementan entre sí, porque se dan similitudes entre los recursos que utilizan (distribución, mercados, tecnologías, etc.)

El principal beneficio que ofrecen este tipo de estrategias es la generación de sinergias entre los negocios, es decir, que el desarrollo conjunto de ambas actividades da lugar a un resultado mejor que la suma del desarrollo individual de cada una. Esto refuerza la competitividad de la empresa y facilita su liderazgo en costes y la diferenciación de sus productos.

Sin embargo, generar sinergias es una de las mayores dificultades a las que se enfrentan las empresas al desarrollar estas estrategias de diversificación, y es necesario tener en cuenta que la diversificación relacionada solo tendrá éxito si los costes asociados a las sinergias no destruyen los beneficios obtenidos por ellas.

Un tipo particular de diversificación relacionada es la estrategia de integración vertical. Ésta se produce cuando una empresa se introduce en nuevos negocios que están relacionados con el ciclo completo de explotación de su producto principal, por lo que se convierte en su propio proveedor y/o cliente. Si el negocio nuevo está situado en la fase anterior y/o posterior de la del producto principal hablaremos de integración vertical hacia atrás y/o hacia delante, respectivamente.

- **Diversificación no relacionada:** se da cuando no existe relación entre los nuevos negocios de la empresa y su actividad tradicional.

Es una de las formas más drásticas de crecimiento y permite reducir el riesgo global de la empresa, al encontrarse su actividad repartida entre varios negocios. Sin embargo, al mismo tiempo, puede generar dispersión de intereses y problemas en la gestión y coordinación de la actividad de la empresa, ante la dificultad de generar sinergias entre las distintas actividades.

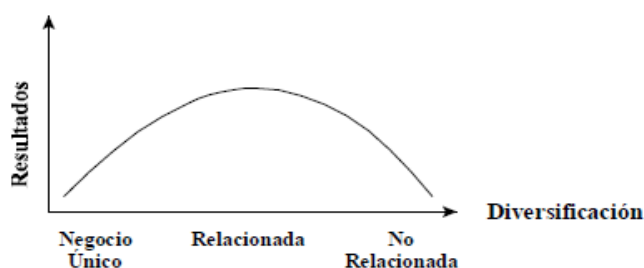
2.1.3. Diversificación y resultados

Han sido muchos los autores que han estudiado la relación entre la estrategia de diversificación y los resultados empresariales que ésta produce. Sin embargo, según Huerta y Navas (2007), no se ha llegado a una conclusión consensuada, debido a que:

- Existen problemas de medida y conceptualización de la diversificación, ya que no todos los autores miden la diversificación de la misma manera, lo que conlleva a resultados diferentes.
- Al implantar la estrategia de diversificación, se crean otros problemas, como pueden ser, los relacionados con la estructura organizativa o la gestión del proceso de ejecución de la estrategia.
- Al generar y explotar sinergias en la implantación de una estrategia de diversificación relacionada, se crean mayores costes de coordinación. Si estos costes son mayores a los beneficios obtenidos, la rentabilidad esperada de la diversificación relacionada se ve afectada.

Según Guerras y Navas (2007), Palich et al (2000) han analizado los estudios realizados sobre el tema, concluyendo que la diversificación relacionada es superior a la no relacionada, ya que unos niveles moderados de diversificación conllevan mejores resultados económicos que aquellas empresas que realizan actividades de diversificación limitada o excesiva. Según estos autores, la relación entre la diversificación y los resultados presenta una forma curvilínea de “U” invertida: los resultados aumentan conforme la empresa pasa de una estrategia de negocio único a una de diversificación relacionada, pero se reducen al cambiar de una diversificación relacionada a una no relacionada (Figura 2.2). Esto se produce ya que la empresa obtendrá mayor resultado gracias a la estrategia de diversificación relacionada, al aprovechar las sinergias generadas y, por el contrario, obtendrá un resultado menor al llevar a cabo una estrategia de diversificación no relacionada, al hacer frente a mayores costes de coordinación del personal.

FIGURA 2.2: Relación entre la estrategia de diversificación y los resultados empresariales



Fuente: Palich et al (2000; 157)

Sin embargo, independientemente del tipo de diversificación que se lleve a cabo, Claver et al (2006) destacan, en su estudio dedicado al sector turístico español, que esta estrategia puede llevar asociadas ventajas como la compensación de la estacionalidad, la mejora de la imagen de marca, la reducción de la variabilidad de los ingresos y el aumento del valor de la empresa fruto de las sinergias al compartir recursos y capacidades estratégicos entre los negocios. Aunque, es de destacar que, en este caso, se trataría de un estudio aplicado al sector turístico español.

2.2. INDUSTRIA ALIMENTARIA

2.2.1 Industria Alimentaria en España

Según Malagié et al (2001; 67.2), el concepto de “industrias alimentarias” hace referencia al “conjunto de actividades industriales dirigidas al tratamiento, la

transformación, la preparación, la conservación y el envasado de productos alimenticios". Según estos autores, Malagíé et al (2001; 67.2), *"la industria alimentaria actual ha experimentado un intenso proceso de diversificación"*. En la actualidad, el sector comprende desde pequeñas empresas tradicionales y de carácter familiar, en la que se emplean procesos con intensiva de mano de obra, a grandes empresas con procesos industriales altamente mecanizados basados en el empleo generalizado de capital.

Debido al incremento de la demanda de bienes y alimentos elaborados, fundamentalmente de los países en desarrollo, donde el mercado no se encuentra saturado, la producción mundial de alimentos ha ido en aumento. Sin embargo, este incremento de la producción alimentaria, no ha generado un crecimiento importante del empleo debido al aumento de la competencia empresarial, lo que ha obligado a las empresas industriales a reducir mano de obra, sobre todo en aquellos países con mayor grado de industrialización. Esto es debido principalmente a la mejora de la productividad empresarial y a la mecanización del proceso de producción en gran parte de las ramas del sector.

Además, es de destacar que, este sector, debido a las presiones comerciales y económicas, se ve obligado a ofrecer constantemente nuevos y diferentes productos en el mercado.

Como ya hemos dicho anteriormente, la producción mundial de alimentos ha aumentado en los últimos tiempos, esto es observable en los datos que ofrece el FIAB (Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas), con respecto al año 2014, sobre la industria española de alimentación y bebidas, que demuestra que las ventas netas de productos del sector alcanzaron los 93.238 millones de euros, lo que supuso un aumento de un 1.94% respecto al año anterior, posicionándose como primer sector industrial de la economía nacional, representando el 22.5% del total del nivel de actividad de la industria manufacturada en 2013. Este incremento también es notable en lo que respecta al mercado exterior, donde las exportaciones españolas de alimentos y bebidas alcanzaron los 24.018 millones de euros en 2014, un 5.9% más que en 2013. De hecho, según De Carlos et al (2005), la industria alimentaria española se encuentra entre los cinco primeros países europeos con las empresas más internacionalizadas, después de Alemania, Francia, Los Países Bajos e Italia. También, se encuentra en cuarta posición en términos de producción, tras Francia, Alemania y Reino Unido; y en quinto lugar en facturación. Posición de liderazgo que ha conseguido gracias al compromiso empresarial con la sociedad para obtener productos de calidad y alimentos seguros.

Atendiendo al estrato de asalariados, según los datos referentes a principios del año 2014, que se recogen en el informe anual de industria alimentaria, emitido por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (2014; 3), *"el 80,3% de las empresas de la industria alimentaria corresponde a aquellas que tienen menos de 10 empleados, de las que el 25,9% son autónomos sin asalariados y el 54,3% empresas con más de 1 y menos de 10 empleados. Solamente el 3,4% de las empresas tiene más de 50 empleados."* Esto pone de manifiesto que la mayoría de industrias alimentarias españolas en el año 2013 fueron pequeñas y medianas empresas.

Según este informe, a partir de los datos extraídos de la encuesta industrial anual de empresas, del año 2013, elaborada por el INE, el número de personas ocupadas de este sector aumentó, con respecto al año 2012, un 0.7%, pasando de emplear a 352.823

personas en 2012 a 355.321 personas en el año 2013. Ocurre una situación similar, con respecto a las ventas netas de producto, pasando de realizar en 2012, 90.168.963 euros, a 91.450.357, en el año 2013, lo que supone un incremento de un 1.4% con respecto al año 2012.

Por tanto, podemos afirmar que la evolución de los ratios económicos considerados es creciente para el sector industrial alimentario español en dicho periodo.

Además, es de destacar las cifras que ofrece el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente en el Anuario de Estadística 2013 (2014), con respecto a la procedencia de las ventas del sector industrial alimentario en España, en el año 2012. La Comunidad Autónoma que más vende es Cataluña, la cual destina 19.155.119 miles de euros a la venta en el mercado interior del país, 3.356.198 miles de euros hacia el mercado europeo y 1.492.957 miles de euros al resto de ventas mundiales. Comparando esta comunidad con las Islas Canarias, podemos observar una clara diferencia. Canarias destina al mercado interior 1.519.097 miles de euros, al mercado europeo 15.839 miles de euros y 13.092 miles de euros a las ventas al resto del mundo. Por tanto, mientras Canarias representa un 1,8% de las ventas dentro del mercado interior, Cataluña lo hace en un 22,65%. Por otro lado, del total de ventas que se destina de España a la Comunidad Europea, Canarias participa en un 0.13% y Cataluña lo hace en un 28%. Por último, mientras que Canarias aporta un 0.25% de las ventas totales españolas que se destinan al resto del mundo, Cataluña aporta un 28% de dichas ventas. Por tanto, cabe señalar, que aunque el sector industrial alimentario de Canarias representa una parte del mercado nacional, hay otras comunidades, como Cataluña que tiene un peso mayor, a nivel nacional.

Por último, al analizar la estructura de la industria alimentaria en España, es de destacar la defensa que llevan a cabo estas empresas contra el gran poder que, en los últimos tiempos, tienen las empresas distribuidoras en la cadena de alimentación. En este contexto, existe una lucha de poder entre la industria agroalimentaria y las grandes cadenas de supermercados e hipermercados, donde éstas últimas someten a la industria alimentaria a la ejecución de las normas impuestas por ellas (García et al, 2012).

Según Maté (2011), este desequilibrio en la cadena de producción y distribución alimentaria se puede comprobar con los datos económicos que reflejan el volumen de facturación de las empresas que más facturan dedicadas a la producción, la industria y la distribución. Según este autor, en 2009, las diez primeras cooperativas agrarias facturaron unos 3.443 millones de euros, las diez primeras industrias alimentarias lograron unas ventas de 17.011 millones de euros y, por último, las diez primeras empresas distribuidoras facturaron 53.041 millones de euros. Estos datos demuestran que existe una gran disparidad entre los beneficios que obtienen los distintos eslabones en la cadena de suministro alimentaria y refleja una clara situación de desequilibrio.

Este claro desequilibrio se produciría por dos causas principales. En primer lugar, por la falta de adecuadas estructuras para llevar a cabo el proceso de distribución y comercialización del producto y, por otro lado, por la existencia de un poder desigual entre los participantes del proceso productivo (Maté, 2011).

2.2.2 Industria Alimentaria en Canarias

En la Comunidad Canaria, la industria alimentaria tiene una importante y larga trayectoria, existiendo empresas centenarias que iniciaron su actividad a principios del siglo XX. Se trata de industrias que se han adaptado a los cambios en los hábitos del consumidor y que han soportado bien los reveses sufridos por la crisis económica, intensificando, en los últimos años, su colaboración con las grandes cadenas de supermercados implantadas en las islas y convirtiéndose, en algunos casos, en fabricantes de marcas de distribución.

Según la empresa pública Mercasa (2014; 439), *“el sector alimentario de Canarias en relación al sector industrial de esta comunidad autónoma participó con el 31,5% del empleo (9.780 personas sobre un total de 31.047) [...] Canarias participó, sobre el total nacional, con el 1,49% de las ventas de la industria alimentaria [...] y el 2,66% en número de personas ocupadas”*

Por otro lado, según el informe de industria alimentaria en el período 2013-2014, emitido por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (2014), las ventas netas de producto de este sector, en Canarias, pasaron a ser de 1.348.157 miles de euros en 2012 a 1.179.767 miles de euros en 2013, decreciendo, por tanto, un 12.5 % con respecto al año 2012. Evolución similar a la del número de personas ocupadas, siendo en 2012, 9.780 personas y en 2013, 9.555 personas. Además, según este informe, el número de empresas de este sector en el archipiélago en el año 2013 fue de 942 empresas, mientras que en el año 2014 fue de 925 empresas, descendiendo un 1.8% con respecto al año 2013.

Estos datos contrastan con los expuestos anteriormente a nivel nacional, ya que como podemos observar, mientras el sector industrial alimentario español aumentaba su cifra de ventas netas de productos y el número de personas ocupadas entre el período 2012-2013, el sector industrial alimentario canario ha visto reducir los niveles de estas variables en el mismo periodo.

Por otro lado, Mercasa (2014) destaca que la industria alimentaria canaria está condicionada por la insularidad y la gran distancia al resto del país y del continente, lo que condiciona la estructura de las empresas, configurando un sector industrial muy distinto al peninsular y que se divide en dos subsectores poco relacionados entre sí: aquel basado en la materia prima importada y, el otro, centrado en la transformación de productos agrarios locales.

Con respecto al subsector de la materia prima importada, otro problema añadido es el aumento del número de empresas dedicadas a la industria de segunda transformación que solo añaden un servicio al proceso productivo que ya viene comenzado desde otro ámbito geográfico. Por tanto, el grado de elaboración de la materia prima y la profundidad de la transformación de la misma, es mínima.

Con respecto al subsector de la transformación de productos agrarios locales, cabe destacar que, estas empresas tienen que soportar grandes problemas logísticos, especialmente en las actividades que se refieren a la exportación de los productos ya terminados.

2.2.3 Industria Alimentaria y estrategia de diversificación

El pasado mes de Mayo, se celebró, en Bilbao, el congreso Growing Young (Interempresas, 2015), organizado por la empresa Azti. Este congreso ofreció grandes oportunidades para la innovación y desarrollo de la industria alimentaria. En él, un grupo de expertos internacionales, afirmaron que la industria alimentaria debe dar respuesta a las nuevas demandas de los consumidores, de manera innovadora y apostando por productos saludables, de alta calidad, adaptados a las necesidades nutricionales de los mismos y fáciles de preparar y consumir, entre otras características.

Growing Young ha puesto de manifiesto la importancia de la convergencia entre la investigación médica y las investigaciones alimentaria y gastronómica, con el fin de conseguir nuevos productos que respondan a las preferencias y necesidades de los consumidores (Interempresas, 2015).

La coordinadora del área de valor de la Unidad de Investigación Alimentaria de Azti, Matxalen Uriarte, ha asegurado que la Industria Alimentaria invierte cada vez más en el desarrollo de nuevos productos, como oportunidad para generar una nueva gama de bienes y servicios, más adaptados a las necesidades del consumidor (Interempresas.net, 2015).

Con respecto a los resultados económicos, según Huerta y Navas (2006), existe mayor probabilidad de que, las empresas españolas que se encuentren en industrias más concentradas y rentables, sigan una estrategia de diversificación, en la que las actividades están relacionadas entre sí.

A continuación, en nuestro estudio, vamos a comprobar cuales son las características de las industrias alimentarias diversificadas y no diversificadas en Canarias y, de este modo, podremos comprobar si las empresas industriales alimentarias que llevan a cabo estrategias de diversificación (relacionada o no) son diferentes y obtienen mejores resultados económicos que las que no.

3. METODOLOGÍA

3.1 OBJETIVO E HIPOTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo principal de nuestra investigación es hacer una descripción y comparación entre las industrias alimentarias establecidas en Canarias que han seguido una estrategia de diversificación y las industrias alimentarias que no la han seguido. Para ello, vamos a establecer una serie de hipótesis con la finalidad de corroborar, a partir de la muestra utilizada, dichas hipótesis.

En primer lugar, según Bueno (1991), la unión de distintos sectores en una misma empresa es una características bastante generalizada de aquellas unidades de negocio de mayor tamaño. Según este autor, las unidades económicas más grandes, suelen ser las que ejercen distintas actividades en una misma empresa, por lo que serían aquellas que ejercen actividades diversificadas. Según la afirmación anterior, establecemos nuestra primera hipótesis: las industrias alimentarias diversificadas suelen ser de mayor tamaño que las industrias alimentarias no diversificadas.

Siguiendo la idea de este mismo autor, al considerar que las empresas diversificadas suelen ser de mayor tamaño, también podemos deducir de esta afirmación

que, aquellas empresas diversificadas, optarán por una forma jurídica, en la que se exija un número determinado de empleados y un total de activo superior a las no diversificadas. Por tanto, nuestra segunda hipótesis queda formulada en que las industrias alimentarias diversificadas suelen adoptar formas jurídicas diferentes de las industrias alimentarias no diversificadas.

Por otro lado, aquellas empresas que ejecuten actividades secundarias distintas a las actividades primarias, serán aquellas que lleven un mayor tiempo en el mercado, el cual le pudo haber proporcionado cierta experiencia en el mismo y, de esta forma, haberle dotado de iniciativa para arriesgarse en la entrada de nuevos negocios. Este argumento nos lleva a desarrollar nuestra tercera hipótesis: las industrias alimentarias diversificadas suelen ser más antiguas que las industrias alimentarias no diversificadas.

Por último, según Palich et al (2000), la empresa obtiene mejores resultados económicos si lleva a cabo una estrategia de diversificación relacionada que aquella basada en una estrategia de producto único (no diversificada). Esta idea nos permite formular nuestra cuarta y última hipótesis, las industrias alimentarias diversificadas (de forma relacionada) suelen obtener mejores resultados que las industrias alimentarias no diversificadas.

3.2 OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Nuestro estudio ha sido elaborado a partir de la información proporcionada por la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), de la que hemos obtenido los datos sobre las empresas dedicadas a la industria alimentaria en Canarias en el año 2012, es decir, aquellas empresas que pertenecen al grupo 10 (CNAE 2009) residentes en las Islas Canarias (España) en el año 2012.

El SABI es una base de datos que contiene información sobre más de 850.000 empresas españolas. Este sistema facilita la búsqueda de empresas por distintos criterios (nombre de la empresa, NIF, localización, actividad...). Permite realizar análisis detallados, estadísticos y comparativos de empresas y grupos de empresas, así como la obtención de gráficos ilustrativos de los balances y cuentas de resultados.

TABLA 3.1: FICHA TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN	
Unidad de análisis	Empresas dedicadas a la industria alimentaria (Código 10, CNAE 2009)
Muestra	215 empresas
Ámbito geográfico del estudio	Islas Canarias
Año de referencia	2012
Recogida de información	Extracción de la muestra de empresas de la base de datos SABI

Fuente: Elaboración propia

La muestra inicial utilizada estaba formada por 440 empresas, de las cuales han sido excluidas 225, por encontrarse en una situación de extinción en el año 2012. Por lo tanto, nuestra muestra final se corresponde con 215 empresas industriales en Canarias, dedicadas al sector de la fabricación de alimentos y ciertas bebidas, de las cuales 118 pertenecen a la provincia de las Palmas de Gran Canaria y 97 a la provincia de Santa Cruz de Tenerife (Tabla 3.1).

Para analizar la estructura de las empresas diversificadas, hemos decidido utilizar el criterio de Robins y Wiersema (1995). Para estos autores, la medida ampliamente utilizada es el simple análisis del número de actividades o negocios distintos en los que la empresa opera, basados principalmente en la comprobación de los distintos códigos SIC (Standard Industrial Classification) en los que está activa. El SIC es el sistema internacional de clasificación de actividades empresariales más aceptado y es elaborado por la Administración de Estados Unidos.

Siguiendo esta idea, hemos decidido que una forma de analizar si una empresa es diversificada o no, es conocer las actividades primarias y secundarias, según el código CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas), que realiza la empresa. Hemos decidido elegir este código, ya que es el sistema utilizado en España para la clasificación de las empresas y es elaborado por el Instituto Nacional de Estadística. Por tanto, las empresas diversificadas serán aquellas que realicen una actividad secundaria diferente a la actividad principal de la empresa.

3.3 DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES

Las variables utilizadas y que nos van a permitir explicar la estructura de las empresas industriales alimentarias en Canarias, son las siguientes:

- **Diversificación:** en este estudio se analiza la cuantía de empresas industriales alimentarias canarias que son diversificadas o no. Siguiendo el criterio de Robins y Wiersema (1995), consideraremos que una empresa es diversificada cuando realiza una actividad secundaria diferente a la actividad primaria que ejerce, según el código CNAE 2009. Para ello, hemos extraído del SABI, el código primario (10) y secundario del CNAE 2009 de cada actividad.
- **Forma jurídica:** hace referencia a la estructura jurídica que presenta la empresa. Nuestro estudio ha identificado si, aquéllas que han sido estudiadas, son sociedades limitadas o anónimas.
- **Antigüedad de la empresa:** a partir de los datos correspondientes a las fechas de constitución de las empresas se ha codificado la antigüedad de las mismas. Según Sánchez-Vidal y Martín-Ugedo (2008), los autores Berger y Udell (1998) distinguen, en función de la edad, los siguientes grupos: infantes (0 a 2 años), adolescentes (3 a 4 años), mediana edad (5 a 24 años) y antiguas (más de 25 años). Dado que, por un lado, los dos primeros grupos representan un porcentaje muy pequeño de datos entre las empresas infantes y adolescentes, hemos decidido agruparlos en una sola categoría. Por otro lado, al representar un porcentaje muy elevado, el último grupo de más de 25 años de edad, hemos decidido subdividirlo en un grupo de 25 a 50 años y otro grupo de más de 50 años. Por lo tanto, la clasificación de la antigüedad de las empresas de nuestra muestra queda definida de la siguiente forma: menos de 4 años, entre 5 y 24 años, entre 25 y 50 años y más de 50 años.
- **Tamaño de la empresa:** hemos clasificado el tamaño de las empresas, según el número de empleados de las mismas, siguiendo el criterio de la Comisión de las Comunidades Europeas (2003). La Recomendación emitida por esta Comisión propone que las microempresas, son aquellas que tienen menos de 9 empleados; que las pequeñas empresas son aquellas que disponen entre 10 y 49 empleados, las medianas son aquellas que tienen entre 50 y 249 trabajadores; y, por último, que las grandes empresas son aquellas que tienen contratadas más de 250 empleados.

- **Actividades secundarias de las empresas diversificadas:** hemos clasificado el perfil de las empresas diversificadas, estudiando el tipo de las actividades secundarias que realizan este tipo de empresas, según el código CNAE 2009. Según los datos obtenidos, hemos decidido agruparlas en aquéllas que ejecutan actividades adicionales relacionadas con el comercio al por mayor, al por menor, los servicios de comidas y bebidas, aquéllas que realizan estas actividades junto con otras de diferente rama y, por último, aquéllas que realizan otro tipo de actividad.
- **Nivel de ingresos anuales (miles de euros):** hace referencia a los ingresos anuales que obtienen las empresas industriales alimentarias en Canarias.
- **Rentabilidad económica (%):** mide el grado de eficiencia de la empresa industria alimentaria en el uso de sus recursos económicos o activos para la obtención de beneficios, es decir, mide el grado de rentabilidad que este tipo de empresa obtiene, gracias a la explotación de sus recursos.
- **Rentabilidad financiera (%):** hace referencia al grado de rentabilidad o beneficio que obtienen los socios de la empresa industrial alimentaria, gracias al capital invertido.
- **Resultado del ejercicio (miles de euros):** nos indica la diferencia entre los ingresos y los gastos de la industria alimentaria, es decir, constituye el beneficio o la pérdida de la misma.

3.4 HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS UTILIZADAS

En primer lugar, hemos extraído de la base de datos SABI, aquellas industrias alimentarias (Código 10, CNAE 2009) que residieron en Canarias en el año 2012. Como ya hemos comentado, hemos eliminado de la muestra, aquellas empresas que se encontraban en situación de extinción en este año.

A continuación, hemos analizado el porcentaje de empresas diversificadas y no diversificadas. Seguidamente, mediante el código secundario de aquellas industrias diversificadas, se ha puesto de manifiesto cuáles eran los predominantes y de esta forma, se ha podido averiguar qué tipo de actividad secundaria realizaban las empresas diversificadas, junto a su actividad principal (industria alimentaria). Para ello, hemos observado la actividad secundaria que ejecutaban, según el código CNAE 2009. Hemos comprobado que la mayoría se agrupaban en tres grupos fundamentales (comercio al por mayor, comercio al por menor y servicio de comidas y bebidas), seguido de otros tres grupos, donde se relacionaban estas actividades con otras y, por último, al resto las hemos unificado en un solo grupo al ser grupos minoritarios.

Utilizando el programa estadístico SPSS, se codificaron las variables descriptivas, agrupándolas en aquellos casos en los que fue necesario, según la clasificación antes descrita.

En el caso de las variables cuantitativas, relativas a los ingresos, los resultados del ejercicio y las rentabilidades económicas y financieras de las empresas, se ha decidido agruparlas en intervalos, debido al elevado número de valores distintos, con la finalidad de facilitar el análisis. El criterio utilizado para transformar dichas variables en cualitativas es el cálculo de los cuartiles de cada variable, asignándole el cuartil 1 al valor superior del primer intervalo, el cuartil 2 al valor superior del segundo intervalo, el cuartil 3 al valor superior del tercer intervalo y, por último, el cuartil 4 al valor superior del cuarto intervalo, siendo los valores inferiores de cada intervalo el valor superior del siguiente.

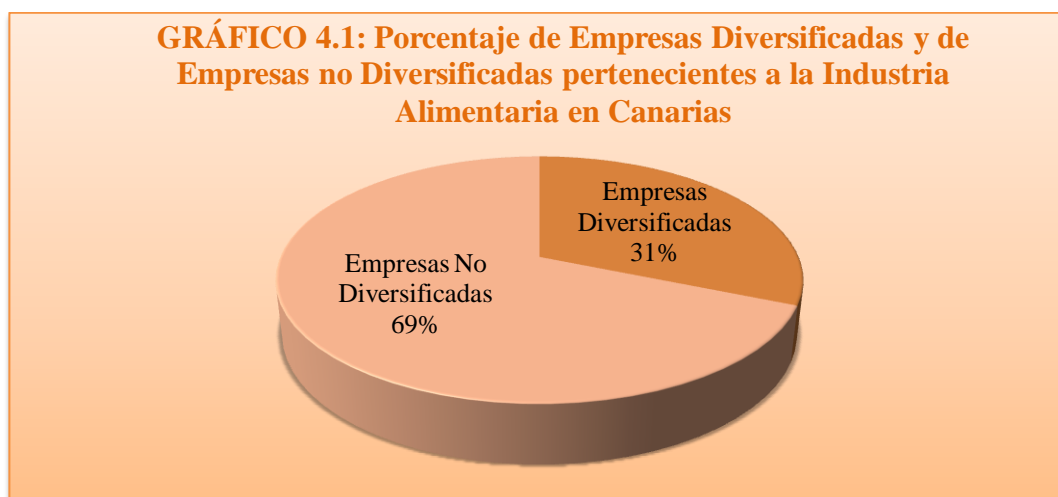
Seguidamente, se ha realizado un análisis descriptivo, mediante tablas de contingencia, en las que relacionamos la variable de diversificación con las otras variables, para comprobar las características de las empresas diversificadas y no diversificadas.

Además se ha realizado un Test de Independencia estadístico, para comprobar si las variables de diversificación o no diversificación, tienen diferencias significativas que las distinguan una de otra.

4. ANALISIS DE LOS PERFILES DE LAS EMPRESAS DIVERSIFICADAS VS. NO DIVERSIFICADAS. PRINCIPALES RESULTADOS

4.1 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. DIVERSIFICACIÓN VS. NO DIVERSIFICACIÓN

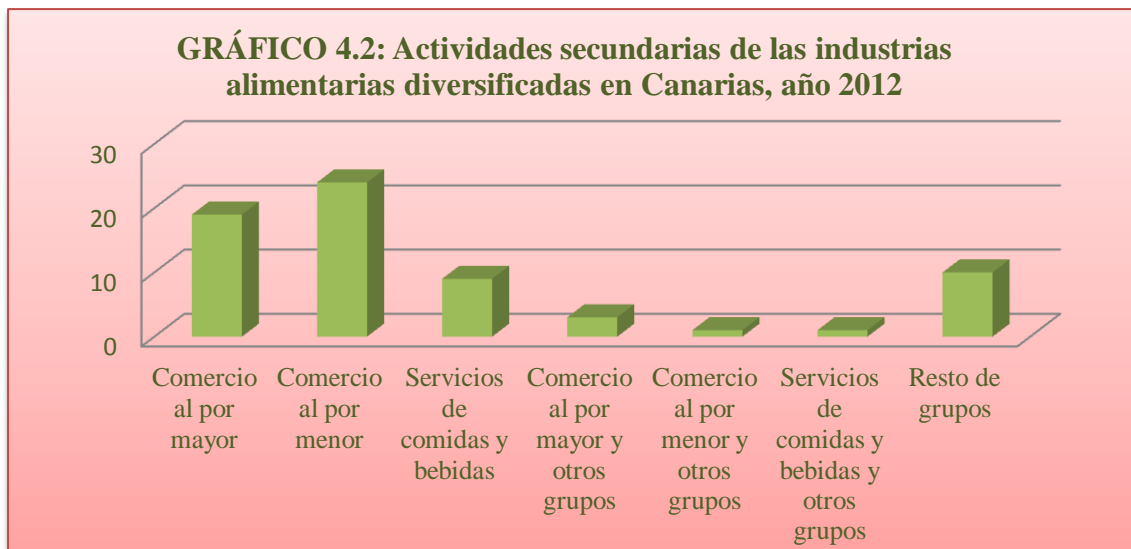
En primer lugar, es de destacar, aquella proporción de empresas que no realizan actividades secundarias de diferente rama que su actividad principal. A continuación, podemos observar un gráfico que nos muestra dicho dato:



Fuente: Elaboración propia

Según el gráfico 4.1, podemos comprobar que, en Canarias, un 69% de las empresas industriales dedicadas al ámbito de la alimentación no realizan como actividad secundaria, otra de diferente sector que ésta. Este porcentaje representa 148 empresas del total de las mismas (215 empresas). Por otro lado, un 31% de las mismas realizan actividades diferentes en sus procesos productivos. Este último dato refleja que 67 empresas, de las 215, son empresas diversificadas que se han adaptado a los nuevos tiempos, aprovechando los beneficios del desarrollo de varias actividades económicas, consiguiendo sinergias entre ellas o, simplemente, compartiendo riesgos entre las mismas.

Seguidamente, hemos realizado un análisis sólo de aquellas empresas diversificadas, examinando el tipo de actividad secundaria que realiza.



Fuente: elaboración propia

En el gráfico 4.2, podemos observar que 24 de las 67 empresas diversificadas ejecutan otra actividad relacionada con el comercio al por menor, 19 de las 67 ejecutan actividades relacionadas con el comercio al por mayor y 9 de las 67 llevan a cabo actividades de servicio de comidas y bebidas. Además, 5 de las 67 realizan estas actividades combinadas con otras pertenecientes a otros grupos. Solo 10 empresas de las 67 realizan otro tipo de actividades.

Así, la mayoría de las industrias alimentarias canarias diversificadas realizan otra actividad necesaria para completar su proceso productivo y comercial. Como podemos observar, además de su actividad principal, que es el proceso productivo alimentario, la mayoría se encargan de realizar actividades posteriores en la cadena de producción, como el comercializar el producto al por mayor, al por menor o directamente de la prestación de servicios de comidas y bebidas, que ofrecen el producto listo para su consumo inmediato. Por tanto, llevan a cabo un proceso de integración vertical hacia delante.

Como hemos mencionado en la parte teórica, estas empresas pueden beneficiarse de las sinergias que se producen entre las actividades desarrolladas, compartiendo los recursos necesarios para su ejecución. Además, al ejecutar distintas actividades de su cadena de producción y comercialización, pueden combatir los problemas que les imponen las grandes empresas de distribución.

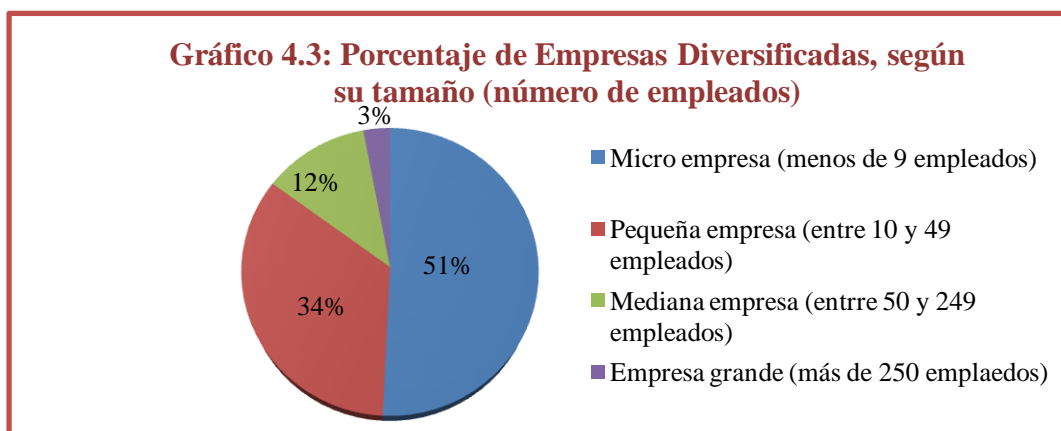
A continuación, vamos a estudiar los perfiles de las empresas estudiadas, para intentar definir una serie de características que diferencien a cada grupo de empresas: diversificadas y no diversificadas.

4.2 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. TAMAÑO

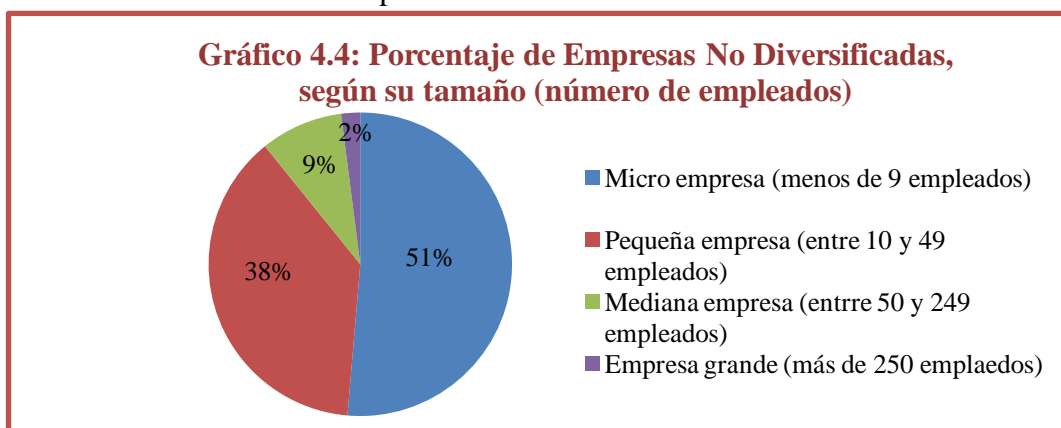
En primer lugar, vamos a proceder a analizar el tamaño de las industrias alimentarias en Canarias, es decir, vamos a estudiar si el tamaño de la sociedad es diferente entre las empresas diversificadas y no diversificadas.

Según los datos resultantes, el número medio de trabajadores de las empresas diversificadas es de aproximadamente 34 empleados, mientras que el de las empresas no

diversificadas es de 32 empleados. Además, el número máximo de trabajadores del grupo de las empresas diversificadas es de 411, mientras que el de las empresas no diversificadas es de 1158 empleados.



Fuente: Elaboración Propia



Fuente: Elaboración Propia

En los gráficos 4.3 y 4.4, podemos analizar el tamaño empresarial de los dos grupos de empresas, según el número de empleados. Un 85% de empresas diversificadas son micro empresas y pequeñas empresas y el resto, un 15% de ellas son sociedades medianas y grandes. Y, por otro lado, un 89% de las empresas no diversificadas son micro empresas y pequeñas empresas y un 11% de las mismas son empresas grandes y medianas.

Por tanto, podemos observar, que se trata de resultados y porcentajes casi similares, lo que nos indica que no existe un tamaño de empresas propio de cada grupo de ellas, ya que la mayoría de empresas son pequeñas y micro empresas de menos de 50 empleados en ambos grupos.

Para contrastar esta idea, hemos realizado un Test de Independencia de Chi-Cuadrado, en el que podremos comprobar si existen diferencias significativas entre las variables.

En la tabla 7.1, disponible en el Anexo de este trabajo, podemos observar las frecuencias esperadas de cada variable. Utilizando dichos datos, el estadístico del contraste¹ da como resultado 0.8119070047.

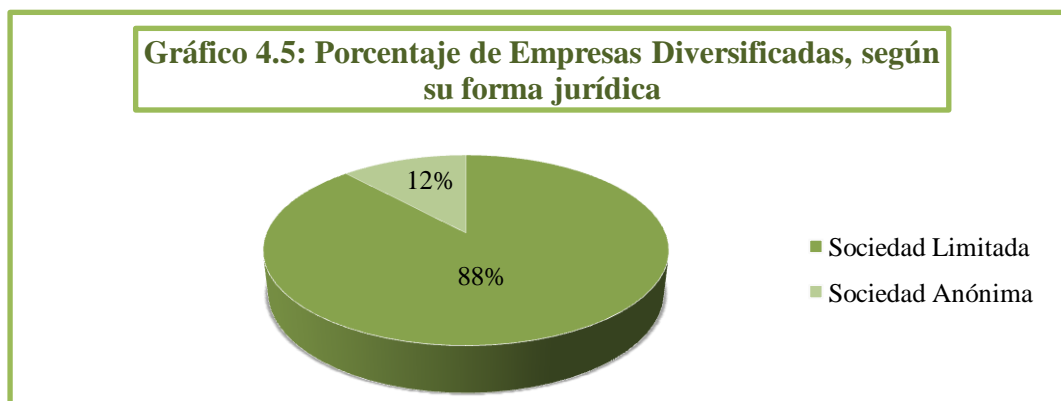
Según estos datos, el valor del estadístico ($X^2 = 0.81119$) es inferior al valor crítico ($X^2 = 7.8147$) con un 95.5% de nivel de confianza y con 3 grados de libertad, por lo que podemos afirmar que no existe indicios de relación entre la variable del tamaño de la empresa y la estrategia de diversificación y no existe evidencia para rechazar la hipótesis de independencia de las variables. Por lo tanto, no se perciben diferencias entre los dos grupos de empresas, con respecto al tamaño de las mismas.

Debido a ello, hemos de rechazar la hipótesis 1, en la que afirmábamos que las industrias alimentarias diversificadas solían ser de mayor tamaño que las no diversificadas, en el caso de Canarias en el año 2012.

Sin embargo, podemos establecer, según los datos obtenidos, que la mayoría de empresas de la muestra tienen menos de 50 empleados, independientemente si se tratan de empresas diversificadas o no. Este dato está en consonancia con el que ofrece Maté (2012), el cual afirma que en el sector de la industria alimentaria española, el 26,5% de las empresas no tiene asalariados y el 26% tiene solo entre uno y dos trabajadores. Este dato concuerda con el sector de la industria alimentaria en Canarias en el año 2012, donde, según el resultado obtenido, la mayoría de este tipo de empresas son micro y pequeñas empresas.

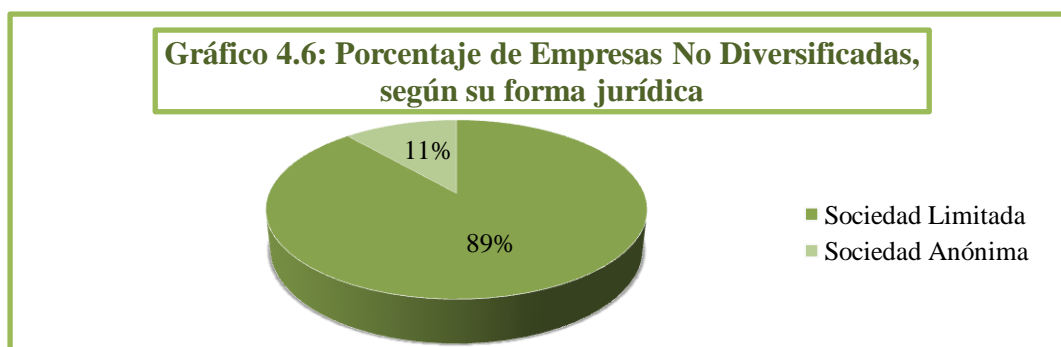
4.3 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. FORMA JURÍDICA

En segundo lugar, vamos a analizar la forma jurídica, es decir, vamos a estudiar la estructura jurídica que presentan las empresas diversificadas y no diversificadas de la industria alimentaria en Canarias.



Fuente: Elaboración propia

¹ Siendo, $\chi^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$ con $(n-1)(k-1)$ grados de libertad, donde n es el número de modalidades excluyentes de x_i , donde $i = 1, \dots, n$; k es el número de modalidades excluyentes de y_j , donde $j = 1, \dots, k$; n_{ij} es el número de individuos de la muestra para los que el atributo X toma la modalidad x_i , donde $i = 1, \dots, n$ y el atributo Y toma la modalidad y_j , donde $j=1, \dots, k$; y, por último, e_{ij} es la estimación de la frecuencia esperada correspondiente al par (x_i, y_j) en el caso de que los dos atributos fueran estadísticamente independientes.



Fuente: Elaboración propia

Con los gráficos 4.5 y 4.6, podemos analizar la estructura jurídica de los dos grupos de empresas. Un 88% de empresas diversificadas son sociedades limitadas y un 12% de ellas son sociedades anónimas. Y, también, un 11% de las empresas no diversificadas son sociedades anónimas y un 89% de las mismas son sociedades limitadas.

Por tanto, podemos observar, que se trata de porcentajes similares, lo que nos indica que no existe una característica propia de cada grupo de empresas, ya que la mayoría de empresas son sociedades limitadas en ambos grupos.

Para corroborar esta idea, hemos realizado un Test de Independencia de Chi-Cuadrado, en el que podremos comprobar si existen diferencias significativas entre las variables.

En la tabla 7.2, disponible en el Anexo de este trabajo, podemos observar las frecuencias esperadas de cada variable. Según estos datos, el valor del estadístico del contraste Chi-cuadrado es de 0.009305556.

Podemos concluir que no existen diferencias significativas entre las variables estudiadas, ya que el valor del estadístico ($X^2 = 0.0093$) es inferior al valor crítico, por lo que no tenemos evidencia para rechazar la hipótesis de independencia y tenemos indicios para asumir que no existe relación entre la variable de la forma jurídica y la estrategia de diversificación.

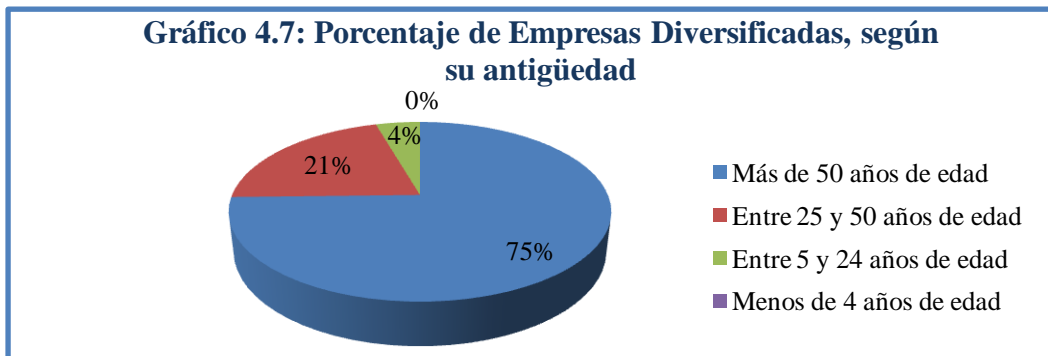
Esta conclusión, puede tener relación con la anterior, ya que al ser la mayoría de empresas de tamaño reducido, puede influir en la forma jurídica, ya que las sociedades limitadas requieren menos capital que las anónimas. Por lo que las empresas de tamaño pequeño no pueden invertir mucha cantidad de dinero en la sociedad al disponer de recursos económicos limitados.

Por tanto, hemos de rechazar la hipótesis 2, en la que afirmábamos que las industrias alimentarias diversificadas solían adoptar formas jurídicas diferentes que las no diversificadas, en el caso de Canarias en el año 2012. Como podemos observar, la mayoría de empresas son sociedades limitadas, independientemente de si son diversificadas o no.

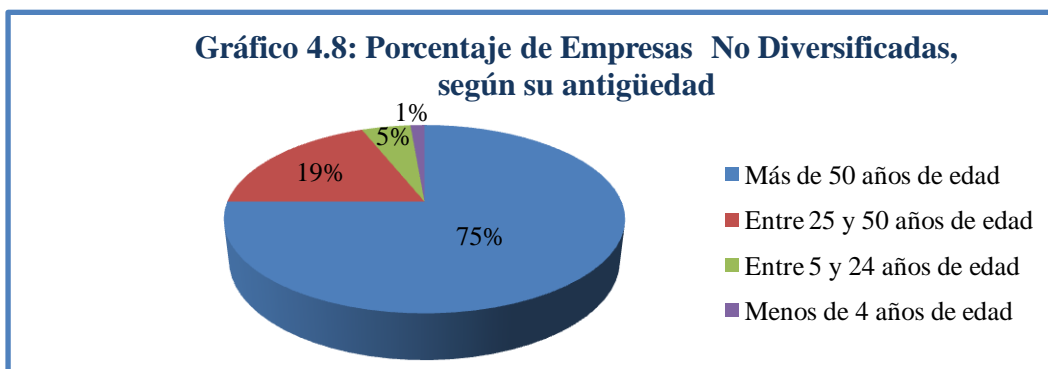
4.4 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. ANTIGÜEDAD

En tercer lugar, vamos a analizar la relación entre la antigüedad de las empresas y su estrategia de negocio, es decir, vamos a estudiar si la edad de la sociedad es diferente entre las empresas diversificadas y no diversificadas.

Según los datos obtenidos de la muestra, la antigüedad media de las empresas diversificadas y no diversificadas es de aproximadamente 54 años. Además, podemos conocer que la antigüedad máxima de las empresas diversificadas es de 69 años, mientras que la de las empresas no diversificadas es de 71 años. Por tanto, estos datos nos demuestran a simple vista que los datos obtenidos en ambos grupos son similares.



Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración Propia

A partir de los gráficos 4.7 y 4.8, podemos examinar la antigüedad de los dos grupos de empresas. Dentro de las empresas no diversificadas, un 6% de las empresas tienen menos de 24 años, un 19% tienen entre 25 y 50 años y un 75% de las empresas tienen más de 50 años de edad. Por otro lado, un 75% de las empresas diversificadas llevan abiertas más de 50 años, un 21% entre 25 y 50 años y el resto menos de 24 años.

Como podemos observar, se trata de una característica similar entre los dos grupos de empresa, ya que la mayoría de ellas ejecutan su actividad productiva desde hace más de 50 años, independientemente de su estrategia de negocio.

Además, hemos realizado un Test de Independencia de Chi-Cuadrado para corroborar esta idea y así comprobar, si definitivamente las variables son independientes entre ellas.

En la tabla 7.3, disponible en el Anexo de este trabajo, podemos observar las frecuencias esperadas de cada variable. Según los datos proporcionados en esta tabla 7.3, el valor del estadístico del contraste es de 0.998002.

Según los datos expuestos, el valor del estadístico ($X^2 = 0.998002$) es inferior al valor crítico, por lo que tenemos evidencia para concluir que las variables (antigüedad

de la empresa y estrategia de diversificación) son independientes, es decir, que el comportamiento de una no caracteriza el comportamiento de la otra.

Por tanto, hemos de rechazar la hipótesis 3, en el que afirmábamos que las industrias alimentarias diversificadas solían ser más antiguas que las no diversificadas, en el caso de Canarias en el año 2012.

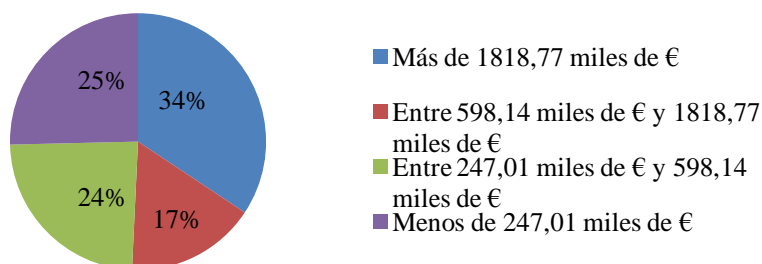
Una conclusión que podemos extraer es que la mayoría de las industrias alimentarias en Canarias, en el año 2012, son de edad superior a los 50 años, tanto si llevan una estrategia de diversificación, como si no la llevan a cabo.

4.5 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS. RESULTADOS

Una vez analizadas las variables cualitativas, vamos a estudiar aquellas variables cuantitativas que nos muestran los resultados económicos conseguidos por dichas empresas, y, así, poder analizar si unos determinados resultados obtenidos son propios de la estrategia de diversificación o no.

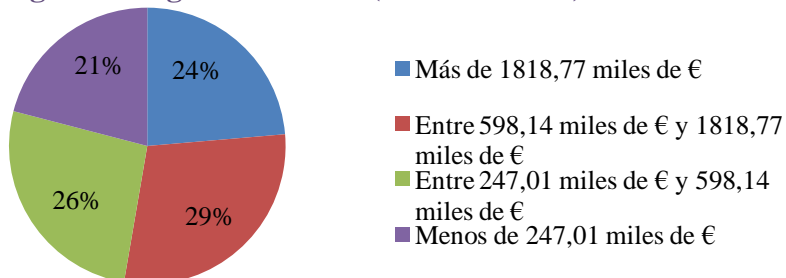
En primer lugar, vamos a analizar si los ingresos de explotación anuales tienen relación con la estrategia de diversificación que lleve a cabo la empresa, es decir, si las empresas que ejecuten actividades diversificadas obtienen mayores ingresos que las que no, o viceversa.

Gráfico 4.9: Porcentaje de Empresas Diversificadas, según sus ingresos anuales (miles de euros)



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4.10: Porcentaje de Empresas No Diversificadas, según sus ingresos anuales (miles de euros)



Fuente: Elaboración propia

Podemos observar en los gráficos 4.9 y 4.10 que los dos grupos de empresas registran a final del año 2012 un porcentaje casi similar (entorno al 50%) con respecto a aquellas empresas que obtienen ingresos inferiores a 598,14 miles de €, es decir,

aproximadamente, la mitad de empresas, sean diversificadas o no, obtienen al final de año menos de 598,14 miles de €.

Sin embargo, la disparidad se refleja en el otro 50% de empresas, ya que, como podemos observar, un 29% de las empresas no diversificadas obtienen entre 598,14 miles de € y 1818,77 miles de €, dato que contrasta con el 17% de las empresas diversificadas que obtienen este mismo resultado.

Por otro lado, ocurre la situación a la inversa con aquellos ingresos superiores a los 1818,77 miles de €, es decir, un 24% de las empresas no diversificadas obtienen más de 1818,77 miles de € y un 34% de las empresas diversificadas obtienen este mismo nivel de ingresos.

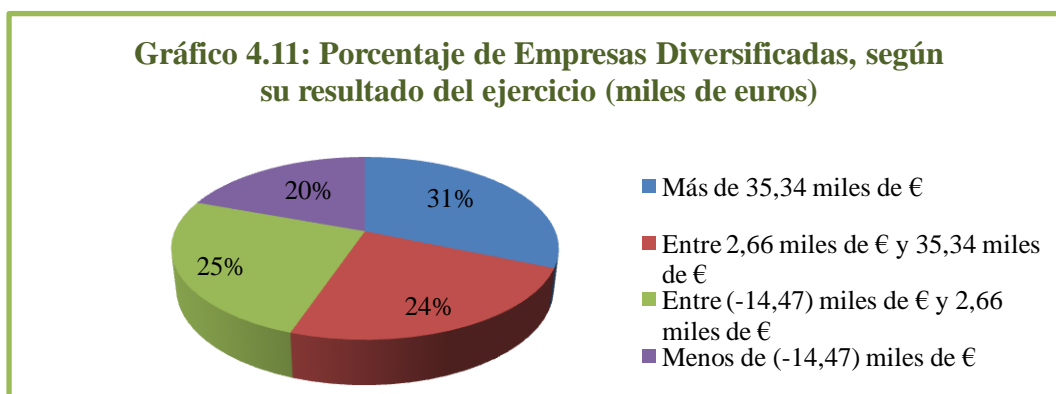
Por tanto, existe un porcentaje mayor de empresas diversificadas que de no diversificadas que obtienen más de 1818,77 miles de € al año. Sin embargo, existe un mayor porcentaje de empresas no diversificadas que de diversificadas que obtienen entre 598,14 miles de € y 1818,77 miles de €.

Para contrastar si estas variables son independientes o no, hemos calculado un Test de Independencia de Chi-Cuadrado.

En la tabla 7.4, disponible en el Anexo de este trabajo, podemos observar las frecuencias esperadas de cada variable. Según los datos proporcionados en esta tabla 7.4, el valor del estadístico del contraste es de 5.4019766.

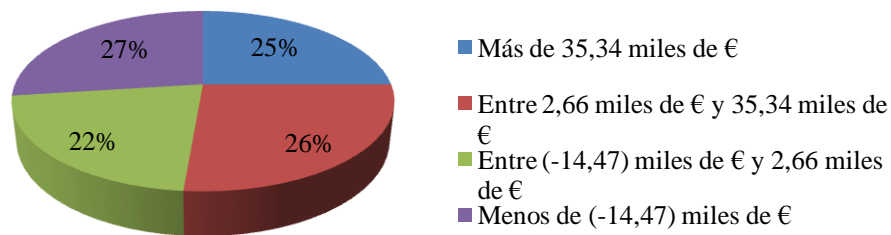
Este resultado nos demuestra que tenemos evidencia para afirmar que la variable ingresos no depende de la variable de diversificación, ya que el valor del estadístico ($X^2 = 5.4019766$) es inferior al valor crítico. Esto significa que tenemos indicios de que la estrategia de negocio de la empresa y la consecución de unos determinados resultados son variables independientes y la consecución de una no depende de la otra, es decir, en el caso de Canarias para el año 2012, que la empresa lleve a cabo actividades diversificadas no conlleva a obtener mayores ingresos.

En segundo lugar, vamos a estudiar una variable similar a la anterior, pero que hace referencia al resultado del ejercicio de la empresa, considerando en este caso los gastos de la misma. Esta variable es el resultado del ejercicio obtenido por las empresas al final del año 2012.



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4.12: Porcentaje de Empresas No Diversificadas, según su resultado del ejercicio (miles de euros)



Fuente: Elaboración propia

Como podemos apreciar en los gráficos 4.11 y 4.12, el resultado del ejercicio de las empresas presenta un comportamiento similar al del nivel de ingresos, al tener una relación directa, como comentamos anteriormente. En primer lugar, podemos comprobar que, aproximadamente, la mitad de las empresas, tanto diversificadas como no diversificadas, obtienen menos de 2,66 miles de € al año de beneficios de su actividad de explotación. Sin embargo, el otro 50% de las empresas presenta un comportamiento inverso. Por un lado, un 26% de las empresas no diversificadas obtienen entre 2,66 miles de € y 35,34 miles de € y un 24% de las empresas diversificadas obtienen este mismo resultado, es decir, un 2% de diferencia a favor de las empresas no diversificadas. Sin embargo, por otro lado, podemos observar que un 25% de las empresas no diversificadas obtienen más de 35,34 miles de € de resultado del ejercicio anual y un 31% de las empresas diversificadas obtienen este mismo resultado, es decir, un 6% superior en las empresas diversificadas que en las no diversificadas.

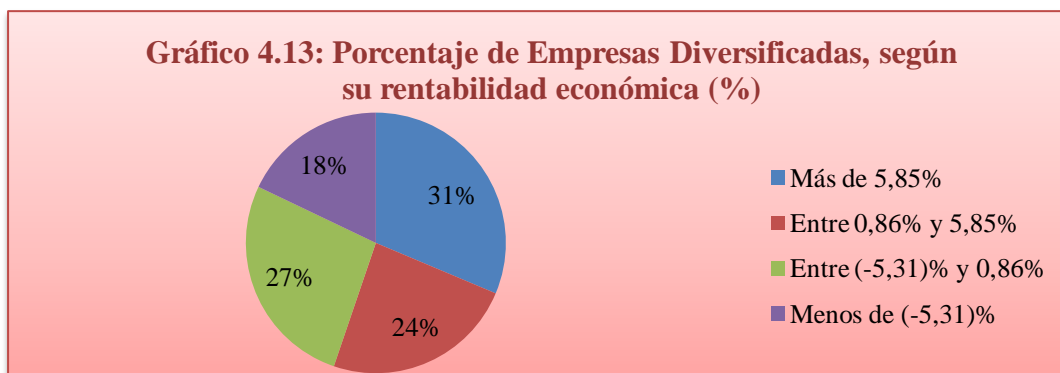
Por tanto, podemos apreciar que las empresas no diversificadas representan un porcentaje mayor que las diversificadas en los resultados de entre 2.66 miles de € y 35.34 miles de €, mientras que las diversificadas representan un porcentaje mayor que las no diversificadas en aquellos resultados mayores de 35.34 miles de €.

Para contrastar si el resultado del ejercicio y la estrategia de diversificación son variables independientes, hemos calculado un Test de Independencia de Chi-Cuadrado.

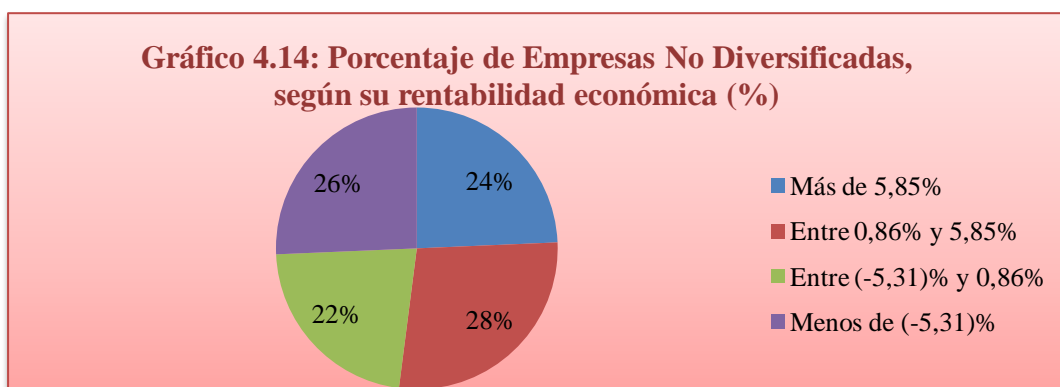
En la tabla 7.5, disponible en el Anexo de este trabajo, podemos observar las frecuencias esperadas de cada variable. Gracias a los datos proporcionados en esta tabla 7.5, podemos calcular el valor del estadístico del contraste, que da como resultado 2.1746423.

Este dato muestra que tenemos evidencia de que el resultado del ejercicio no depende de la variable de la estrategia de diversificación, ya que el valor del estadístico ($X^2 = 2.1746423$) es inferior al valor crítico. Esto significa que tenemos indicios de que la estrategia de diversificación de la empresa y la consecución de unos determinados resultados son variables independientes y la consecución de una no depende de la otra, es decir, si una empresa lleva a cabo actividades diversificadas, no necesariamente obtendrá unos resultados mejores.

En tercer lugar, vamos a analizar la relación entre la rentabilidad económica de la empresa y su estrategia de negocio, es decir, vamos a estudiar si la rentabilidad económica de cada empresa es diferente entre las empresas diversificadas y las no diversificadas.



Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Como podemos ver en los gráficos 4.13 y 4.14, existe un mayor porcentaje de empresas no diversificadas (26%) que diversificadas (18%) que han obtenido una rentabilidad económica de bajo nivel, es decir menos de (-5.31) %. Por otro lado, podemos ver el lado opuesto, y es que existe un mayor porcentaje de empresas diversificadas (31%) que han obtenido los más alto niveles de rentabilidad económica, con respecto al porcentaje de empresas no diversificadas (24%) que han obtenido este mismo resultado.

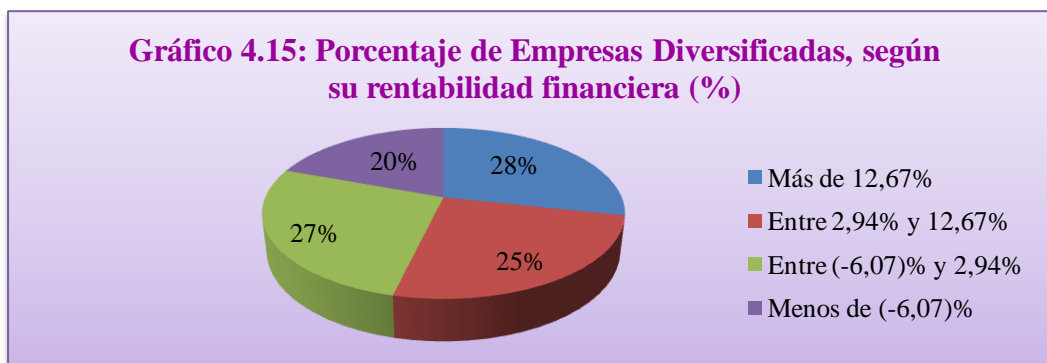
Para contrastar si estas variables son independientes o no, a continuación hemos calculado un Test de Independencia de Chi-Cuadrado.

En la tabla 7.6, disponible en el Anexo de este trabajo, podemos observar las frecuencias esperadas de cada variable. Según los datos proporcionados en esta tabla 7.6, el estadístico del contraste da como resultado 2.7139171

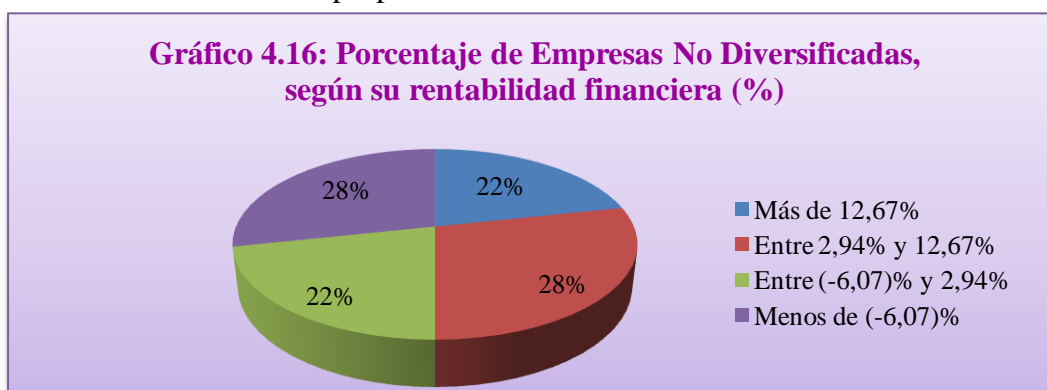
Este resultado nos demuestra que tenemos evidencia para afirmar que la rentabilidad económica no depende de la variable de diversificación, ya que el valor del estadístico ($X^2 = 2.7139171$) es inferior al valor crítico. Esto significa que tenemos indicios para afirmar que la estrategia de negocio de la empresa y el logro de unos niveles de rentabilidad económica son variables independientes y la consecución de una

no depende de la otra. Por tanto, si la empresa decide diversificar sus actividades, no significa necesariamente que conseguirá maximizar la rentabilidad de sus activos.

En cuarto lugar, vamos a contrastar el nivel de rentabilidad financiera que la empresa obtuvo en el año 2012 y el tipo de estrategia de negocio que llevó a cabo, es decir, nuestro objetivo es averiguar si las empresas diversificadas o no tienen algún tipo de relación con la consecución de un determinado nivel de rentabilidad financiera.



Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Los gráficos 4.15 y 4.16 nos muestran un resultado muy similar al obtenido de la rentabilidad económica. Por un lado, podemos observar que las empresas no diversificadas han obtenido un porcentaje (28%) mayor con respecto a las empresas diversificadas (20%), referido a los niveles más bajos de rentabilidad financiera. Por tanto, el porcentaje de las empresas que han percibido menos de (-6.07) % es mayor en empresas no diversificadas que en empresas diversificadas.

Por otro lado, al igual que en el caso de la rentabilidad económica, dentro de las empresas diversificadas, los niveles más altos de rentabilidad financiera representan un 28%, mientras que, dentro de las no diversificadas, el porcentaje es de 22%, un 6% más bajo.

En la tabla 7.7, disponible en el Anexo de este trabajo, podemos observar las frecuencias esperadas de cada variable. Gracias a los datos proporcionados en tabla 7.7, podemos calcular el estadístico del contraste, que da como resultado 3.0355345.

Este resultado nos demuestra que tenemos indicios para afirmar que la rentabilidad financiera no depende de la variable de diversificación, ya que el valor del estadístico ($X^2 = 3.0355345$) es inferior al valor crítico. Esto significa que tenemos

evidencia para confirmar que existen diferencias significativas entre las variables y, por tanto, no están relacionadas entre sí. Es decir, si la empresa aumenta su grado de diversificación, no significa que, por este motivo, la empresa aumente la rentabilidad que los socios de la misma obtienen por ella.

Para terminar con el análisis de las variables cuantitativas, se han obtenido las medias de cada variable para, así, poder comparar dichos datos con el fin de comprobar si existen diferencias entre los dos grupos de empresas.

TABLA 4.1: Resultados económicos medios

		Ingreso de explotación medio	Resultado del ejercicio medio	Rentabilidad económica media	Rentabilidad financiera media
Tipo de empresa	Empresas No Diversificadas	4270,75 €	40,68 €	-2,53%	-15,62%
	Empresas Diversificadas	4395,09 €	72,39 €	0,17%	11,39%

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar en la tabla 4.1, en todas las variables, el nivel medio del resultado es mayor en el grupo de empresas diversificadas. Por tanto, aunque el análisis anterior nos indique que no existe relación entre las variables de la estrategia de diversificación y el nivel de resultado obtenido, se observa que las industrias alimentarias canarias, en el año 2012, que llevan a cabo una estrategia de diversificación, obtienen mejores resultados medios que las que no la ejecutan.

No obstante, estos resultados están sujetos a la representatividad de cada media en cada conjunto de empresas. En este sentido, a través del coeficiente de variación, vamos a comprobar la representatividad de las medias. El coeficiente de variación de cada conjunto de empresas se calcula dividiendo la desviación típica de la muestra entre la media de la misma (en valor absoluto). Un coeficiente de variación pequeño significa que la media es representativa de la muestra. Los resultados obtenidos son los siguientes:

TABLA 4.2: Coeficiente de Variación de las variables de los resultados económicos medios

		Ingreso de explotación	Resultado del ejercicio	Rentabilidad económica	Rentabilidad financiera
Tipo de empresa	Empresas No Diversificadas	3.84	19.97	7.55	9.52
	Empresas Diversificadas	2.45	6.67	94.39	3.54

Fuente: Elaboración propia

A partir de los datos, mostrados en la tabla 4.2, podemos comprobar que, al ser menor el coeficiente de variación de las empresas diversificadas en el ingreso de

explotación, en el resultado del ejercicio y en la rentabilidad financiera, para este conjunto de empresas, su valor medio es más representativo que para las empresas no diversificadas, por lo que, la media de las empresas diversificadas reflejan mejor la situación de este grupo que del otro.

Por otro lado, podemos observar que, al ser menor el coeficiente de variación de las empresas no diversificadas en la rentabilidad económica, la media de este grupo de empresas es más representativa de la muestra que el grupo de las empresas diversificadas.

Dado que, para esta variable, la media es menos representativa en el caso del conjunto de empresas diversificadas, se ha optado por utilizar la mediana para comparar ambas submuestras. Así, se observa que en el caso de las empresas diversificadas, éstas presentan una mediana mayor, 1,57, frente a 1,24, es decir, al menos el 50% de las empresas diversificadas que presentan menor rentabilidad, tienen una rentabilidad anual menor o igual a 1,57% frente al 1.24% para las no diversificadas.

En definitiva, podemos, en alguna medida, aceptar la hipótesis 4, en la que Palich et al (2000), afirmaban que la empresa obtiene mejores resultados económicos si lleva a cabo una estrategia de diversificación relacionada que aquella basada en una estrategia de producto único (no diversificación). Esto lo podemos confirmar, para el caso de la industria alimentaria en Canarias en el año 2012, ya que los resultados medios son mayores en las empresas diversificadas y además, como ya hemos visto, la mayoría de empresas diversificadas lo hacen con actividades relacionadas de la cadena de producción. Por tanto, podemos confirmar la idea de estos autores, ya que aquellas empresas que llevan a cabo estrategias de diversificación relacionada obtienen mejores resultados que aquellas que ejecutan actividades de producto único (no diversificadas).

5. CONCLUSIÓN

Gracias a nuestro estudio, hemos sido capaces de destacar algunas características de las empresas dedicadas al sector industrial alimentario, en Canarias, en el año 2012, y que ejerzan actividades diversificadas o no.

En primer lugar, hemos comprobado que un 31% de las empresas de la muestra son industrias alimentarias que ejecutan una actividad secundaria diferente a su actividad principal. Ello nos muestra que este porcentaje de empresas de la muestra se han adaptado a los nuevos tiempos, compitiendo en el mercado con actividades diversificadas, para conseguir con ello, ofrecer productos diferentes y en nuevos mercados.

Sin embargo, es de destacar que, la mayoría de la empresas de la muestra, concretamente un 69% de las mismas, son empresas no diversificadas, que ejecutan como actividad principal, la industria alimentaria. Se trata de empresas dedicadas a este sector que se han mantenido en el mercado, gracias a la diferenciación del producto o a su estrategia en costes, al prestar todos sus recursos en esta actividad principal.

Con respecto a las industrias diversificadas podemos ver que, la mayoría de empresas llevan a cabo una estrategia de diversificación relacionada, al ejecutar actividades relacionadas con su proceso productivo y comercial. Las principales tareas que realizaban son el comercio al por mayor, comercio al por menor y los servicios de

comidas y bebidas, por lo que se tratan de actividades que van a continuación del proceso industrial alimentario, lo que refleja que llevan a cabo una estrategia de integración vertical hacia delante en su proceso productivo. Gracias a ello, las empresas podrían beneficiarse de las ventajas de compartir recursos entre las tareas y evitarse las trabas impuestas por las grandes empresas distribuidoras que se encuentran por delante en su proceso de producción, minimizando, de esta forma, el gran desequilibrio que ha existido entre el gran poder de las empresas de distribución y las otras empresas de la cadena de producción y comercialización del producto.

En segundo lugar, hemos comprobado que las empresas diversificadas no presentaban unas características propias que las distinguiesen de las no diversificadas. Por tanto, no hemos sido capaces de establecer un perfil de empresas dedicadas a la industria alimentaria que lleven a cabo actividades diversificadas o no diversificadas. Sin embargo, debemos aprovechar los datos conseguidos para establecer las características propias de las empresas que ejecuten actividades industriales alimentarias en Canarias en el año 2012, sin distinguir entre empresas diversificadas y no diversificadas.

Por un lado, podemos destacar que la mayoría de empresas industriales en Canarias son empresas constituidas mediante sociedad limitada. Además, hemos podido observar que la mayoría de ellas son micro y pequeñas empresas. Estos datos que nos ha proporcionado nuestro estudio lo podemos corroborar con los datos que nos podemos encontrar en la bibliografía existente.

Como ya hemos comentado en la parte teórica de este estudio, según el informe anual de industria alimentaria, emitido por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (2014; 3), *“el 80,3% de las empresas de la industria alimentaria corresponde a aquellas que tienen menos de 10 empleados, de las que el 25,9% son autónomos sin asalariados y el 54,3% empresas con más de 1 y menos de 10 empleados. Solamente el 3,4% de las empresas tiene más de 50 empleados.”*, según datos a 1 de enero de 2014.

Además, según Oreja et al (2015), *“el 99,92% de las empresas de esta comunidad autónoma son pymes [...] El número de grandes empresas es poco relevante y se sitúa muy por debajo de la media nacional: 0,08% frente a 0,12% [...] Las pymes canarias adoptan, mayoritariamente, la forma jurídica de persona física (56,44%) y le siguen en importancia numérica las empresas que ejercen su actividad como sociedad limitada, con un 35,23%.”*

Según estos autores, estos datos están en consonancia, ya que, al ser la mayoría de ellas, empresas de tamaño reducido, es normal que opten por estructuras jurídicas que exijan recursos económicos menores, como son las sociedades limitadas.

Además, podemos observar que la mayoría de ellas son empresas constituidas hace más de 50 años. Este dato es coherente con la realidad, ya que es normal que una industria requiera de mucho tiempo para realizar una gran inversión en recursos materiales y en nuevos conocimientos para adaptarse a las nuevas tecnologías y nuevos procedimientos.

Por último, hemos obtenido los mismos resultados, tanto para los ingresos anuales, el resultado del ejercicio y las rentabilidades económicas y financieras, ya que

no nos ha salido un perfil diferenciado para las empresas, diversificadas o no, que obtengan unos determinados resultados.

Sin embargo, las rentabilidades, los ingresos y los resultados del ejercicio medios, de las empresas diversificadas, son mayores que los de las empresas no diversificadas. Además, comprobamos que, las empresas diversificadas eran la mayoría relacionadas con su actividad principal. Por lo tanto, podemos asegurar que, la mayoría de empresas industriales alimentarias de Canarias que ejercen actividades diversificadas de forma relacionada obtienen mejores resultados medios que aquellas que solo ejecutan actividades de negocios únicos (no diversificados).

En definitiva, no hemos encontrado características cualitativas que definan los distintos perfiles de las industrias alimentarias de Canarias, diversificadas y no diversificadas. Sin embargo, hemos obtenido un perfil que caracteriza a las empresas del sector en su conjunto. Con respecto al nivel de resultados económicos, hemos concluido que los resultados medios de las empresas diversificadas son mayores a las no diversificadas. Por último, otro aspecto relevante obtenido es que, la mayoría de empresas diversificadas ejecutan actividades relacionadas con su actividad principal.

Para concluir, reconocemos que el presente trabajo tiene varias limitaciones. Entre ellas podemos destacar que, existen otras formas de medición de la estrategia de diversificación, que sustentan otros autores, como por ejemplo Gort (1962), el cual defiende que la diversificación está influenciada por la relación entre las ventas de la empresa dentro de su industria principal y las ventas totales de la misma. Estas otras maneras de medir la diversificación pueden dar lugar a diferentes resultados a los obtenidos en este trabajo. Otra limitación es el uso de datos secundarios en un periodo específico del tiempo, es decir, hemos utilizado una fuente de información secundaria de datos (una base de datos), referente al año 2012, por lo que otras investigaciones pueden centrarse en analizar datos de varios años consecutivos para estudiar su evolución y mediante otro tipo de fuente de datos, como puede ser la entrevista directa a la empresa.

De acuerdo con ello, en el futuro se podrían abrir otras líneas de investigación para contrastar estos resultados obtenidos sobre el tema y avanzar con nuevos datos.

6. BIBLIOGRAFÍA

Ansoff, H. (1976). *La estrategia de la empresa*. Ediciones Universidad de Navarra, S.A., Pamplona

Berger, A. N. y Udell, G. F. (1998). The economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22 (6-8), 613-673. En Sánchez-Vidal, J. y Martín-Ugedo, J. F. (2008). Edad y tamaño empresarial y ciclo de vida financiero. *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas*, Vol. 12.

Bueno, E. (1991). *Dirección estratégica de la empresa. Metodología, técnicas y casos*. Pirámide, Madrid, 3ª edición.

Claver, E.; Andreu, R. y Quer, D. (2006). Las ventajas de la diversificación estratégica para las empresas turísticas españolas. Una visión desde la teoría de recursos. *Cuadernos de Turismo*. Universidad de Murcia. Vol. 17, 51 – 73

Comisión de las Comunidades Europeas (2003). Recomendación de la Comisión. Recuperado el 25 de Mayo de 2015 de: <http://www.boe.es/doue/2003/124/L00036-00041.pdf>

De Carlos, P.; García, B.; Martínez-Noriega, P. y Pérez, A. (2005). The Spanish Food Sector. *Intensive Programme in Business Management with emphasis in enterprises of the food industry*, Vol. 15, 317- 349

FIAB.es. Recuperado el 25 de Mayo de 2015 de: <http://www.fiab.es/es/industria/industria.asp>

Forcadell, F.J. (2007). La influencia de la estrategia de diversificación sobre los resultados empresariales. *Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa: XX Congreso anual de AEDEM*, Vol. 2, 32.

García, A.M.; Yanes, V. Oreja, J.R.; (2012): Alianzas estratégicas en la cadena de suministros agroalimentaria de Canarias. En García, A.M. y Chinea, A. (Dir.) (2012): *La actividad agroalimentaria en Canarias. Un enfoque de cadena de suministro* (pág. 260 - 265). Santa Cruz de Tenerife: Ed. Fundación FYDE - Caja Canarias.

Gort, M. (1962): Diversification and integration in American industry. *National Bureay of Economic Research*. Princeton University Press, Princeton. En García, M. G. (2003): *El gobierno corporativo y las decisiones de crecimiento empresarial: evidencia en las cajas de ahorros españolas*. (Tesis doctoral). Universidad de las Palmas de Gran Canaria. Islas Canarias.

Guerras, L.A. y Navas, J.E. (2007). *La dirección estratégica de las empresas. Teoría y aplicaciones*. Aranzadi, Navarra, 4ª edición.

Huerta, P. y Navas, J.E. (2006). Factores determinantes de la estrategia de diversificación relacionada: una aplicación a las empresas industriales españolas. *Panorama Socioeconómico*, Vol. 33, 34-49

Huerta, P. y Navas, J.E. (2007). Análisis de la relación entre la diversificación y los resultados empresariales: una revisión teórica. *Análisis Económico*, Vol. XXII (49), 133-148.

INTEREMPRESAS.net. Recuperado el 29 de Mayo de 2015 de: <https://www.interempresas.net/Alimentaria/Articulos/137800-Ciencia-industria-alimentaria-unen-desarrollar-alimentos-personalizados-diversificar.html>

Johnson, G; Scholes, K y Whittington, R (2005). *Dirección estratégica*. Person Educación, Madrid, 7ª edición.

Langreo, A. (2004). Canarias. Una industria alimentaria condicionada por la insularidad. En *La Industria Alimentaria en las Comunidades Autónomas. Condiciones, tendencias y estrategias diferentes para un único mercado*. Mercasa (pág. 16-17)

Malagié, M.; Jensen, G.; Graham, J.C. y Smith, D.L. (2001). Industria Alimentaria. En Berkowitz, Deborah E. (Dir.), *Procesos de la Industria Alimentaria* (pág. 67.2 - 67.8) Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo de la Organización Internacional del Trabajo. Vol. 3, parte X, capítulo 67. Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo

Maté, V. (2011): Cadena alimentaria, poder desigual. *El País*. Negocios. Domingo 7 de agosto.

Maté, V. (2012): Lucha de poder en la cadena alimentaria. *El País*. Economía. Domingo 25 de noviembre.

Mercasa (2014). Industria Alimentaria. Canarias. En *Alimentación en España 2014*. Empresa Pública Mercasa

Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (2014): Anuario de Estadística 2013. Capítulo 16.

Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (2014): Informe Anual de la Industria Alimentaria en 2013-2014. Recuperado el 12 de Junio de 2015 de: http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/industria-agroalimentaria/_informeindustriaalimentaria2013-2014_tcm7-156934.pdf

Oreja, J.R.; García, A.M. y Yanes, V. (2015): El factor empresarial. Referencias estratégicas y resultado de las pymes en Canarias. En Padrón, D. y Rodríguez, J.A. (Coord.) (2015): *Economía de Canarias. Dinámica, estructura y retos*. (pág. 241). Valencia: Ed. Tirant Lo Blanch.

Palich, L.E., Cardinal, L.B. y Miller, C.C. (2000). Curvilinearity in the diversification-performance linkage: an examination of over three decades of research. *Strategic Management Journal*, Vol. 21, 155-174. En Guerras, L.A y Navas, J.E (2007). *La dirección estratégica de las empresas. Teoría y aplicaciones*. Aranzadi, Navarra, 4ª edición.

Robins, J. y Wiersema, M. (1995). A resource-based approach to the multibusiness firm: empirical analysis of portfolio interrelationships and corporate financial performance, *Strategic Management Journal*, 16 (4): 277-299. En García, M. G. (2003). *El gobierno corporativo y las decisiones de crecimiento empresarial: evidencia en las cajas de ahorros españolas*. (Tesis doctoral). Universidad de las Palmas de Gran Canaria. Islas Canarias.

7. ANEXO

TABLA 7.1 :		Tamaño	de la	empresa	
		Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Empresa grande
Tipo de empresa	Empresas No Diversificadas	75.72	54.38	14.46	3.44
	Empresas Diversificadas	34.28	24.62	6.54	1.56

Fuente: Elaboración propia

	TABLA 7.2 :	Forma	Jurídica
		Sociedad Anónima	Sociedad Limitada
Tipo de empresa	Empresas No Diversificadas	17,21	130,79
	Empresas Diversificadas	7,79	59,21

Fuente: Elaboración propia

	TABLA 7.3 :	Antigüedad	de la	empresa	
		Menos de 4 años	Entre 5 y 24 años	Entre 25 y 50 años	Más de 50 años
Tipo de empresa	Empresas No Diversificadas	1.38	6.88	28.91	110.83
	Empresas Diversificadas	0.62	3.12	13.09	50.17

Fuente: Elaboración propia

	TABLA 7.4 :	Ingresos de explotación	anuales		
		Menos de 247,01€	Entre 247,01€ y 598,14€	Entre 598,14€ y 1818,77€	Más de 1818,77€
Tipo de empresa	Empresas No Diversificadas	33.04	37.86	37.17	39.93
	Empresas Diversificadas	14.96	17.14	16.83	18.07

Fuente: Elaboración propia

	TABLA 7.5 :	Resultado	del ejercicio		
		Menos de (-14.47)€	Entre (-14.47)€ y 2.66€	Entre 2.66€ y 35.34€	Más de 35.34€
Tipo de empresa	Empresas No Diversificadas	36.48	33.73	37.86	39.93
	Empresas Diversificadas	16.52	15.27	17.14	18.07

Fuente: Elaboración propia

	TABLA 7.6 :	Rentabilidad	económica		
		Menos de (-5.31)%	Entre (-5.31)% y 0.86%	Entre 0.86% y 5.85%	Más de 5.85%
Tipo de empresa	Empresas No Diversificadas	34.42	35.11	39.24	39.24
	Empresas Diversificadas	15.58	15.89	17.76	17.76

Fuente: Elaboración propia

	TABLA 7.7 :	Rentabilidad	financiera		
		Menos de (-6.07)%	Entre (-6.07)% y 2.94%	Entre 2.94% y 12.67%	Más de 12.67%
Tipo de empresa	Empresas No Diversificadas	37.86	34.42	40.61	35.11
	Empresas Diversificadas	17.14	15.58	18.39	15.89

Fuente: Elaboración propia