



**Universidad
de La Laguna**

FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO

**ANÁLISIS DEL SECTOR SERVICIOS DE COMIDA Y BEBIDA DE CANARIAS
2012-2018**

**FOOD AND BEVERAGE SERVICES SECTOR ANALYSIS IN CANARY ISLANDS
2012-2018**

**TITULACIÓN: GRADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS
CURSO ACADÉMICO: 2019-2020
CONVOCATORIA: JUNIO 2020**

**AUTORES: AUDREY ROSE BAGAPORO AMOROSO
PEDRO QUINTERO SOLANO
ALEXANDRA RIVERO REYES
TUTOR: MIGUEL ACOSTA MOLINA**

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es aproximarnos a la realidad estructural y financiera de las pymes canarias del sector servicios de comida y bebida, comparando su situación y evolución a lo largo del periodo 2012-2018 con la del conjunto de empresas insulares.

Los resultados principales evidencian que pese a partir de una situación más inestable después de la crisis, el servicio de comida y bebida supo recuperarse mejor y más rápido que el resto de pymes, mostrándose más rentable, más solvente y acortando en mayor medida la duración de su ciclo de explotación gracias a una gestión de stocks más eficiente.

Palabras clave

Servicios de comida y bebida, pymes, rentabilidad, solvencia

ABSTRACT

The main objective of this paper is approaching to the structural and financial reality of the canarian SMEs in the food and beverage services sector, comparing their situation and evolution along the 2012-2018 period with the set of the island companies.

The main results show that despite a more unstable situation after the crisis, the food and beverage services sector knew how to recover better and faster than the rest of SMEs, showing itself being more profitable, more solvent and shortening its operating cycle thanks to a more efficient inventory management.

Keywords

Food and beverage services sector, SMEs, profitability, solvency

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	5
2. ESTRUCTURA DEL TEJIDO EMPRESARIAL	6
2.1. NÚMERO DE EMPRESAS	6
2.2. ESTADO	7
2.3. ACTIVIDAD	8
2.4. LOCALIZACIÓN.....	9
2.5. PERSONALIDAD JURÍDICA	10
2.6. TAMAÑO	11
3. ANÁLISIS CONTABLE	12
3.1. SELECCIÓN DE LA MUESTRA.....	12
3.2. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD	13
3.2.1. RENTABILIDAD ECONÓMICA.....	13
3.2.2. RENTABILIDAD FINANCIERA	16
3.3. ANÁLISIS DEL EQUILIBRIO FINANCIERO	20
3.3.1. ENFOQUE ESTÁTICO	20
3.3.2. ENFOQUE DINÁMICO	22
3.4. ANÁLISIS DEL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN	23
3.4.1. PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN ECONÓMICO.....	23
3.4.2. PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERO	26
4. CONCLUSIONES	29
5. BIBLIOGRAFÍA	31
6. ANEXOS.....	32

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Número de empresas	6
Gráfico 2. Estado. Comida y bebida.....	7
Gráfico 3. Estado. Total.....	7
Gráfico 4. Tipo de actividad	8
Gráfico 5. Personalidad jurídica servicio de comida y bebida.....	10
Gráfico 6. Personalidad jurídica agregado total.....	10
Gráfico 7. Tamaño del servicio de comida y bebida	11
Gráfico 8. Tamaño agregado total	11
Gráfico 9. Rentabilidad Económica (%)	13
Gráfico 10. Inversión media por empresa (en euros)	15
Gráfico 11. Rentabilidad Financiera (%).....	16
Gráfico 12. Rentabilidad financiera, económica y apalancamiento financiero. (%)	17
Gráfico 13. Apalancamiento financiero (%).....	18
Gráfico 14. Coste medio contable de la deuda.....	19
Gráfico 15. Endeudamiento total	19
Gráfico 16. Solvencia a corto plazo.....	22
Gráfico 17. Solvencia a corto plazo.....	23
Gráfico 18. Periodo medio de maduración económico (días).....	24
Gráfico 19. Periodo medio de maduración financiero (días).....	27

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Número de empresas por municipios	9
Cuadro 2. Margen económico.....	14
Cuadro 3. Rotación del activo.....	15
Cuadro 4. Financiación del activo no corriente	21
Cuadro 5. Ratio corriente	21
Cuadro 6. Periodo medio de cobro a clientes (días).....	21
Cuadro 7. Periodo medio de pago a proveedores (días)	22
Cuadro 8. Periodo medio de almacenamiento (días).....	25
Cuadro 9. Periodo medio de cobro a clientes (días).....	26
Cuadro 10. Periodo medio de pago a proveedores (días).....	27

1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo se plantean dos objetivos: por un lado, se analizan los aspectos fundamentales que caracterizan la estructura empresarial del sector de servicios de comida y bebida de Canarias y, por otro, se realiza un análisis de su rentabilidad, equilibrio financiero y periodo medio de maduración. El estudio se acota al periodo 2012-2018, caracterizado por una paulatina recuperación de la crisis económica mundial que había comenzado a finales de 2007.

La elección del tema viene motivada por la importancia del sector de servicios de comida y bebida en Canarias y por su estrecha vinculación con la actividad turística, motor de nuestra economía. Baste destacar que en el año 2018 este sector ocupó a 7.932 empleados, para un total de 812.845 trabajadores en el archipiélago (ISTAC, 2020).

La estructura del trabajo, además de esta introducción y los epígrafes de bibliografía al final del mismo, se ha desarrollado en los siguientes apartados:

- Estructura del tejido empresarial: se compara la situación del ejercicio 2018 con respecto a la de 2012 a partir del análisis de seis factores: número de empresas, estado, actividad, localización, personalidad jurídica y tamaño.
- Análisis contable: se estudia la situación y evolución de la rentabilidad, equilibrio financiero y periodo medio de maduración de las empresas del sector de comida y bebida de Canarias a lo largo del periodo 2012-2018. Para tal fin hemos aplicado la metodología del análisis financiero tradicional.

La principal fuente de información utilizada ha sido la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos, actualización 2.460 de 5 de febrero de 2020), con las que se diseñó, para el periodo 2012-2018, el balance y cuentas de pérdidas y ganancias agregadas de un total de 474 empresas que forman la muestra del sector de comidas y bebidas y de las 9.104 empresas del agregado total canario que sirve de comparación en la investigación.

Este origen de la información (cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil) no nos ha permitido contemplar en el estudio a los trabajadores autónomos, a pesar de que según el último trimestre de 2018 suponían un 2% del empleo total de Canarias y un 19% en el servicio de comida y bebida (ISTAC, 2020).

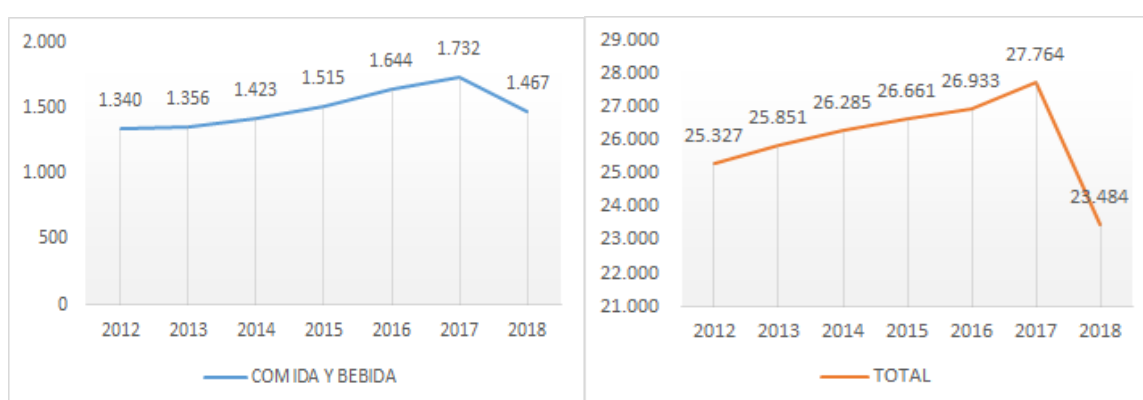
2. ESTRUCTURA DEL TEJIDO EMPRESARIAL

En este epígrafe caracterizaremos la estructura empresarial del servicio de comida y bebida canario durante los años 2012 y 2018 a partir del análisis de las siguientes variables: estado, actividad, localización, personalidad jurídica y tamaño. La muestra de empresas se obtuvo de la base de datos SABI (actualización 2.460 de 5 de febrero de 2020).

2.1. NÚMERO DE EMPRESAS

En el gráfico 1 podemos observar como el número de empresas para los dos agregados aumentan hasta el año 2017, registrándose un punto de inflexión con una importante caída posterior.

Gráfico 1. Número de empresas



Fuente: SABI y elaboración propia

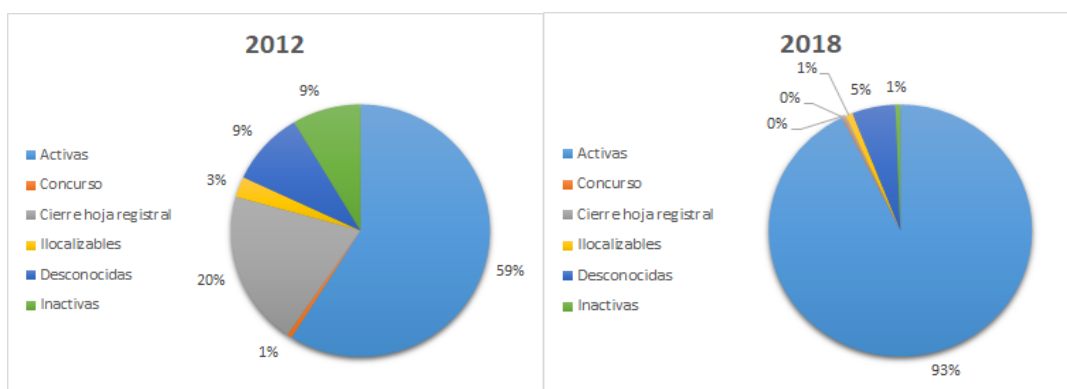
El servicio de comida y bebida representaba en 2012 un porcentaje de participación del 5,29% sobre el total de empresas canarias, tasa que aumentará progresivamente hasta el año 2018 en el que llega a representar un 6,25%. Este aumento es consecuencia del crecimiento del número de empresas del servicio de comida y bebida con una tasa de variación del 9,48% frente a una disminución en el agregado total del 7,28%.

Bien es verdad que hasta 2017 el número de empresas crece para ambos agregados, pero en el servicio de comida y bebida lo hace en mayor proporción con un 29,3% en comparación al total que es de un 9,6%. Sin embargo, entre 2017 y 2018, el número de empresas en ambos agregados disminuye con la misma intensidad con una tasa del -15%.

2.2. ESTADO

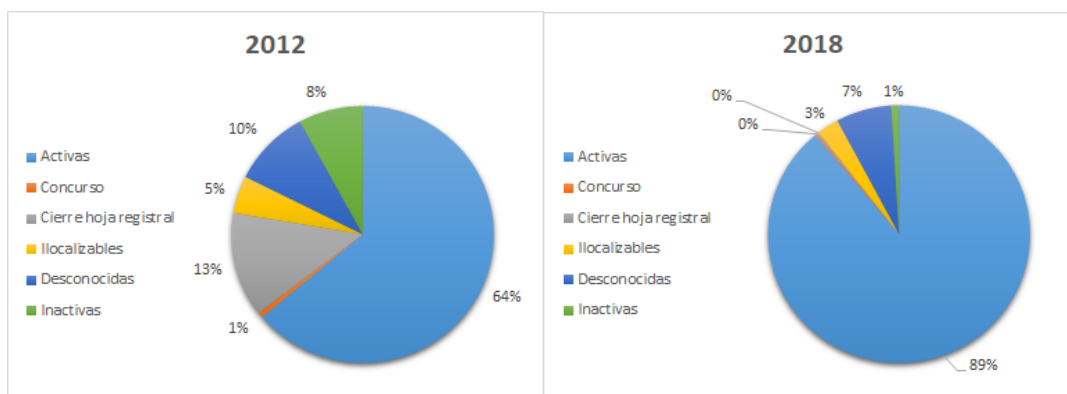
En este apartado analizaremos comparativamente el estado de las empresas del servicio de comida y bebida y del agregado total para el año 2012 y 2018 en función de las siguientes situaciones: activas, suspensión de pagos, quiebra, concurso, cierre de la hoja registral, ilocalizables y desconocidas (para SABI) e inactivas.

Gráfico 2. Estado. Comida y bebida



Fuente: SABI y elaboración propia

Gráfico 3. Estado. Total



Fuente: SABI y elaboración propia

En los gráficos 2 y 3 se puede observar como en el año 2012 el porcentaje de empresas activas es mayor en el agregado total (64%) que en el sector de comida y bebida (59%). De esta circunstancia podemos inferir que la crisis económica de 2008 fue más perjudicial para el sector de comidas y bebidas, dejando así en su fase final más empresas en situación de inestabilidad. Por el contrario, en el año 2018 el porcentaje de empresas activas es mayor en el sector de comida y bebida (93%), que en el agregado total (89%).

Todo esto nos lleva a suponer que entre 2012 y 2018 las empresas del sector de comida y bebida que se encontraban en situación más vulnerable desaparecen y hay una mayor propensión a la creación de nuevas empresas. De esta forma hasta el 2017 el número de empresas de ambos agregados crece, pero lo hace en mayor medida el servicio de comida y bebida (29,3%) que el agregado total (9,6%).

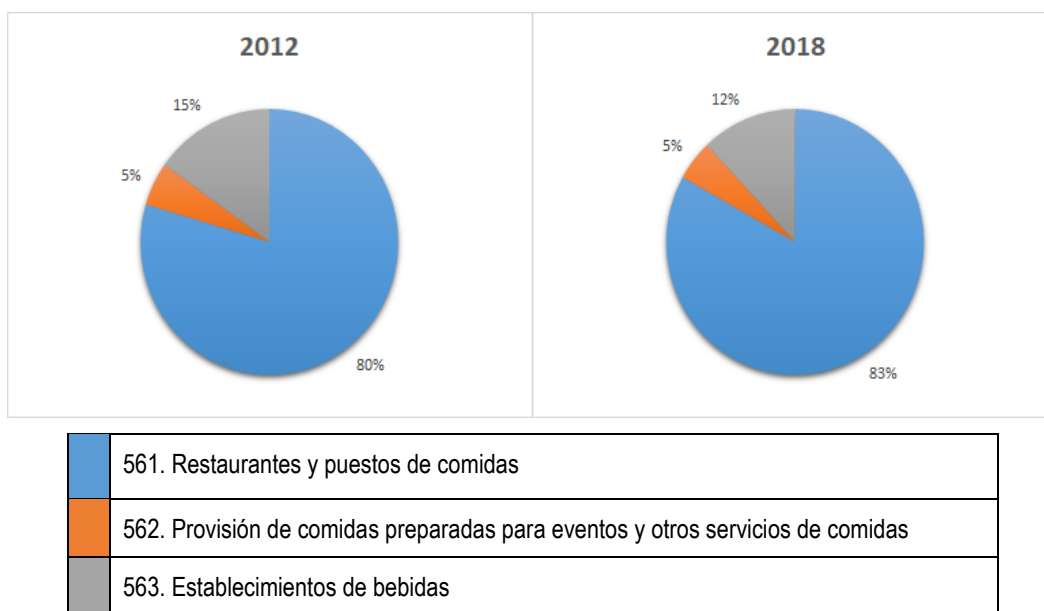
El sector de comida y bebida es muy sensible a los estímulos del entorno, con lo cual si se enfrenta a contextos de crisis es fácil que los pequeños comercios o aquellos que no sean estables desaparezcan. Cuando se recupera la economía también lo hace el turismo, tanto nacional como extranjero, lo que supone un crecimiento en la demanda del sector de comida y bebida y a su vez la creación de nuevas empresas. Por todo esto podemos concluir que el servicio de comida y bebida se muestra más flexible en cuanto al proceso de creación y desaparición de negocios.

2.3. ACTIVIDAD

Tal y como refleja el gráfico 4, en 2012 casi el 80% de las sociedades de este sector estaban englobadas en el grupo de actividad *restaurantes y puestos de comida*. Muy de lejos le seguían las empresas de *establecimientos de bebidas* y de *provisión de comidas preparadas para eventos y otros servicios de comidas*, con un 15% y un 5% respectivamente.

En 2018 la estructura no varía demasiado, aumentando un 3% la importancia relativa de los *restaurantes y puestos de comida* en detrimento de las empresas de *establecimiento de bebida*.

Gráfico 4. Tipo de actividad



Fuente: SABI y elaboración propia

Así pues, la distribución se mantiene prácticamente igual a lo largo de todo el periodo, por lo que se puede afirmar que la estructura del tipo de actividad en el sector de servicio de comida y bebida en Canarias es notablemente rígida, con un papel hegemónico de la actividad *restaurantes y puestos de comida*.

2.4. LOCALIZACIÓN

En este epígrafe analizaremos la distribución territorial de las empresas del sector de comidas y bebidas canario. Con este objetivo hemos elaborado el cuadro 1, ordenando los 25 municipios con mayor número de empresas y agrupando el resto de empresas por islas.

En la provincia de Santa Cruz de Tenerife en el año 2012 había un total de 682 empresas y en 2018 de 737 empresas. Por su parte, en la provincia de Las Palmas en 2012 había 658 empresas y 730 en 2018. Así pues, la distribución por provincias y años se muestra muy equilibrada.

Cuadro 1. Número de empresas por municipios

	COMIDA Y BEBIDA		TOTAL	
	2012	2018	2012	2018
Las Palmas de Gran Canaria	213	203	5855	4926
Santa Cruz de Tenerife	133	142	3731	3461
Arona	104	135	963	1108
San Bartolomé de Tirajana	101	107	899	853
San Cristóbal de La Laguna	81	81	1699	1502
Adeje	77	94	731	934
Tías	57	53	412	330
Puerto de la Cruz	56	54	542	494
Mogán	44	52	284	300
Arrecife	34	36	940	786
Telde	24	25	985	884
La Orotava	24	24	456	451
Granadilla de Abona	23	30	347	387
Yaiza	22	35	180	182
Santa Lucía	18	23	370	334
San Miguel	18	22	258	318
Teguise	18	22	218	194
La Oliva	16	36	218	263
San Bartolomé	16	16	240	204
Icod de los Vinos	15	13	239	220
Agüimes	14	8	505	415
Santiago del Teide	12	15	103	107
Candelaria	12	14	217	215
Puerto del Rosario	11	16	514	498
Llanos de Aridane	11	4	235	142
LA PALMA	28	9	395	294
LA GOMERA	8	9	141	162
EL HIERRO	2	3	44	51
TENERIFE	78	88	2018	1943
GRAN CANARIA	42	60	1159	1053
FUERTEVENTURA	20	30	354	404
LANZAROTE	8	8	75	69
TOTAL	1340	1467	25327	23484

Fuente: SABI y elaboración propia

La distribución por islas la encabeza Tenerife (633 en 2012 y 712 en 2018) y Gran Canaria (456 en 2012 y 478 en 2018), seguidas, con cierta distancia, del resto de islas orientales (Lanzarote y Fuerteventura). Por su parte, resulta escasa la presencia de empresas en las islas de La Palma, La Gomera y El Hierro.

Por último, cabe destacar que la mayoría de los municipios con más empresas pertenecen a la isla de Gran Canaria y Tenerife. Como era de esperar, las empresas están localizadas en zonas turísticas (Arona, San Bartolomé de Tirajana, Adeje, o Puerto de la Cruz) o con mayor población (Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife, San Cristóbal de La Laguna o Telde).

En las islas no capitalinas el número de municipios representados en el cuadro es notablemente menor, si bien es verdad que Lanzarote tiene dos municipios (Tías o Arrecife) entre los 10 primeros de la lista.

2.5. PERSONALIDAD JURÍDICA

En los gráficos 5 y 6 vemos representada la distribución por personalidad jurídica del servicio de comida y bebida y del agregado total.

Tal y como se puede observar existe, en el total del periodo y para ambos casos, una clara hegemonía de las sociedades limitadas, que es incluso mayor en el servicio de comida y bebida (en torno al 98%) que en el agregado total (alrededor del 93%). Además, en ambos agregados esta tasa de participación crece ligeramente en detrimento de las sociedades anónimas.

Gráfico 5. Personalidad jurídica servicio de comida y bebida.



Fuente: SABI y elaboración propia

Gráfico 6. Personalidad jurídica agregado total.



Fuente: SABI y elaboración propia

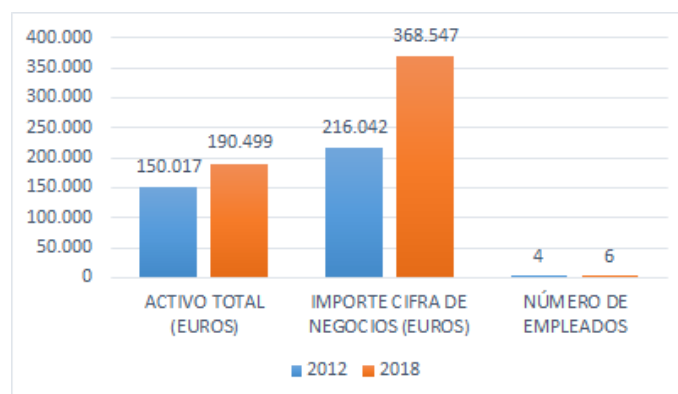
2.6. TAMAÑO

En este epígrafe analizaremos la situación y evolución del tamaño de las empresas a partir de tres parámetros: cifra de negocios, activo total y número de empleados. Hemos identificado para cada parámetro el valor de la "mediana" de la muestra con el de la *empresa tipo*, al ser dicha medida de posición la más representativa de una distribución de frecuencias en escala ordinal (datos susceptibles de ser ordenados) por describir la tendencia central de la misma.

Tal y como se puede apreciar en los gráficos 7 y 8, las empresas del servicio de comida y bebida son habitualmente más pequeñas en términos de inversión, pero mayores en cuanto a cifra de negocios y número de empleados. A lo largo del periodo se produce para el servicio de comida y bebida un aumento de los tres parámetros: el activo total pasa de 150 a 190 mil euros, la cifra de negocios de 216 a 368 mil euros y el número de empleado de 4 a 6. Por su parte, en las empresas del agregado total aumenta la cifra de negocio y la inversión, pero se mantiene el número medio de empleados.

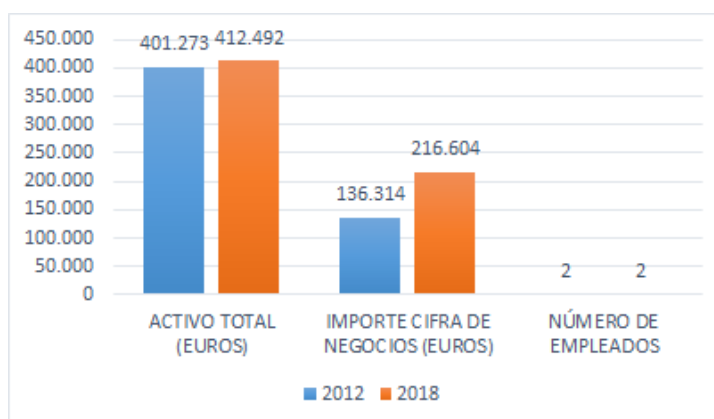
Como ya hemos comentado, después de la crisis se produce en el sector de comida y bebida una "limpieza" de empresas de pequeño tamaño que, unido a la mejora del turismo nacional e internacional, desemboca en la apertura de nuevas entidades y en la contratación de un mayor número de trabajadores para atender el incremento de la actividad.

Gráfico 7. Tamaño del servicio de comida y bebida



Fuente: SABI y elaboración propia

Gráfico 8. Tamaño agregado total



Fuente: SABI y elaboración propia

3. ANÁLISIS CONTABLE¹

El objetivo de este epígrafe es aproximarnos a la realidad económico-financiera de las pequeñas y medianas empresas del servicio de comida y bebida canario, comparando su situación y evolución a lo largo del periodo 2012-2018 con el agregado total de empresas insulares.

Para tal fin, primero expondremos los criterios utilizados en la selección de la muestra para, posteriormente, desarrollar el análisis la rentabilidad, el equilibrio financiero y el periodo medio de maduración.

3.1. SELECCIÓN DE LA MUESTRA

A partir de la base de datos SABI (actualización 2.460 de 5 de febrero de 2020) se obtuvo la muestra objeto de estudio para el período comprendido entre los años 2012 y 2018.

En aras de los objetivos del trabajo y para conseguir una muestra homogénea, permanente y representativa, se establecieron los siguientes filtros:

FILTROS	DESCRIPCIÓN	EMPRESAS ELIMINADAS	EMPRESAS VIVAS
Localización	Empresas establecidas en Canarias		59.840
Situación	Empresas activas.	29.963 (1)	29.877
Formato de cuentas	Empresas que presentan balance y cuenta de pérdidas y ganancias en modelo pyme o abreviado	1.878	27.999
Personalidad jurídica	Sociedades anónimas o limitadas	211	27.788
Permanencia	Con ingresos de explotación iguales o superiores a 1.000 euros durante todos los años analizados	17.763	10.025
Valores extremos	Se eliminaron empresas con valores extremos	921 (2)	9.104

(1) Se eliminaron las sociedades inactivas (8.195), en suspensión de pagos (2), quiebra (5), concurso (287), cierre de hoja registral (14.735), ilocalizables (2.035) y desconocidas (4.704).

(2) Valores superiores y/o inferiores a 200.000 euros para cualquiera de los años del periodo seleccionado en alguna de las siguientes partidas: trabajos realizados por la empresa para su activo, imputación de subvenciones de inmovilizado financiero y otras, exceso de provisiones, deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado, otros resultados, variación de valor razonable en instrumentos financieros, diferencias de cambio, deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros e impuestos sobre beneficios.

A partir de estas 9.104 empresas se seleccionaron las 474 sociedades pertenecientes al sector de actividad de *servicios de comida y bebida* (epígrafe 52 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas. CNAE, 2009), lo que supone el 5,2% del total.

¹ La metodología desarrollada en este epígrafe está basada, principalmente, en las aportaciones de Acosta, M., Correa, A. y González, A.L. (2003) y Acosta, M. (2020).

Se obtuvo el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias agregadas de ambas muestras para el periodo 2008-2012, lo que supone la materia prima fundamental para el desarrollo de nuestra investigación (véase cuadros 1 y 2 del anexo).

3.2. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

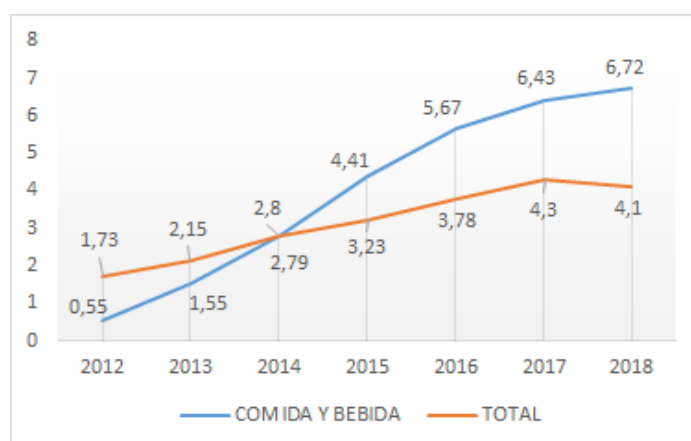
En este apartado estudiaremos la situación y evolución de la rentabilidad del servicio de comidas y bebidas en Canarias durante el periodo 2012-18. Dada la relevancia de la información que de ellas se deriva y habitual utilización analizaremos la *rentabilidad económica* y la *rentabilidad financiera* y utilizaremos como elemento de comparación la muestra del agregado total de pymes canarias.

3.2.1. RENTABILIDAD ECONÓMICA

La rentabilidad económica² es una medida del rendimiento de las inversiones totales de una empresa y, por lo tanto, de su capacidad efectiva para remunerar a todos los capitales puestos a su disposición, sean estos propios o ajenos.

Una rentabilidad económica superior a la estimada como referencia puede indicarnos que el rendimiento que se obtiene de los activos es máximo (adecuación de las inversiones), un eficiente desarrollo en las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, así como un adecuado estilo de dirección; en cambio una rentabilidad económica insuficiente supondrá el empobrecimiento progresivo de la empresa y pondrá en peligro su existencia.

Gráfico 9. Rentabilidad Económica (%)



Fuente: SABI y elaboración propia

Tal y como podemos observar en el gráfico 9, a lo largo del periodo analizado se registra un incremento progresivo de la rentabilidad económica de las empresas dedicadas al servicio de comida y bebidas en Canarias. De esta forma, a partir de una rentabilidad del 0,55% en 2012 se alcanzó una

² Rentabilidad económica: $(\text{Resultado del ejercicio} + \text{gastos financieros}) / (\text{total activo} - \text{accionistas exigidos}) (\%)$

tasa cercana al 7% en 2018. Este crecimiento resultó especialmente significativo hasta el año 2016, produciéndose en los dos últimos ejercicios una notable moderación de la tendencia ascendente.

En parecidos términos la rentabilidad económica del total de empresas canarias registra un incremento global, pasando del 1,73% en 2012 al 4,1% en 2018.

Ahora bien, cabe destacar la fuerte capacidad de recuperación tras la crisis del sector de comida y bebida canario que, con una peor situación de partida, incrementó su rentabilidad en el periodo en casi 4 puntos más de lo que lo hizo el conjunto de pymes, superando a estas últimas ya en el ejercicio 2014.

A continuación, vamos a adentrarnos en las causas que explican esta evolución y su intensidad, analizando los dos componentes de la rentabilidad económica: margen económico y rotación del activo total.

El margen económico³ es una medida de eficiencia en la gestión global de la actividad empresarial, cuanto más valor tiene su ratio, mayor es su nivel de eficiencia.

Tal y como se puede comprobar comparando el gráfico 9 con el cuadro 2, para ambas muestras la tendencia e intensidad en el periodo del margen económico es prácticamente igual que la explicada para la rentabilidad económica, con una progresión ascendente continuada en el tiempo. Incluso para el agregado total de empresas, cuando el valor del margen económico para el año 2018 disminuye, también lo hace la rentabilidad. Esto evidencia la dependencia de la rentabilidad de ambas muestras del factor margen económico.

Cuadro 2. Margen económico

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comidas y bebidas	0,005	0,014	0,025	0,039	0,049	0,053	0,057
Total	0,034	0,042	0,052	0,058	0,066	0,073	0,070
Diferencia	-0,029	-0,028	-0,027	-0,019	-0,17	-0,02	-0,013

Fuente: SABI y elaboración propia

En el cuadro 2 podemos apreciar que el sector de comidas y bebidas arranca el periodo con un valor (0,005) muy por debajo de lo que presenta el agregado total (0,034). Cabe destacar que, en ambos casos, este parámetro asciende paulatinamente durante el resto de los años estudiados y esto es debido, también en ambos casos, a que el beneficio después de impuestos creció proporcionalmente más que la cifra de negocios.

A pesar de que en ambos casos el margen aumenta y además por la misma causa, la diferencia a lo largo del periodo es cada vez menor, pasando de 0,029 en el 2012 a 0,013 en 2018. Esto indica que hubo un proceso de mejora del margen mucho más intenso en el sector de comida y bebida que en total, lo que implica que la dirección ha tomado políticas que minimizan el efecto sobre la cifra de

³ Margen económico: (Resultado del ejercicio + Gastos financieros) / Importe neto de cifra de negocios

negocios de la remuneración de los factores que contribuyen a su obtención, es decir, ha gestionado más eficientemente los gastos de explotación.

En cuanto a la rotación del activo⁴, que mide el grado de adecuación del esfuerzo inversor total al volumen de actividad, el servicio de comida y bebida se muestra más eficiente en todos los años estudiados, con valores que duplican los del agregado total (cuadro 3).

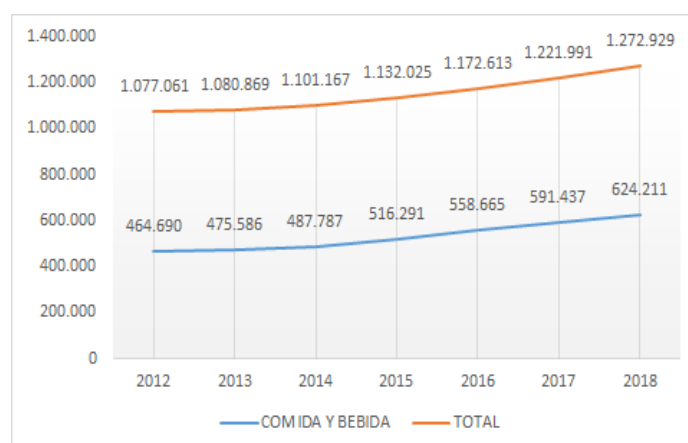
Cuadro 3. Rotación del activo

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comidas y bebidas	1,04	1,08	1,13	1,13	1,17	1,21	1,18
Total	0,51	0,52	0,54	0,55	0,57	0,59	0,59
Diferencia	0,53	0,56	0,59	0,58	0,6	0,62	0,59

Fuente: SABI y elaboración propia

La razón principal que explica esta disparidad la encontramos en la gran diferencia que hay en el volumen de inversión necesario para uno y otro agregado. De esta forma, en el gráfico 10 se puede comprobar como la inversión media necesaria por empresa en nuestro sector es menos de la mitad de lo resulta habitual que para el conjunto de pymes canarias, lo que condiciona notablemente los valores del ratio.

Gráfico 10. Inversión media por empresa (en euros)



Fuente: SABI y elaboración propia

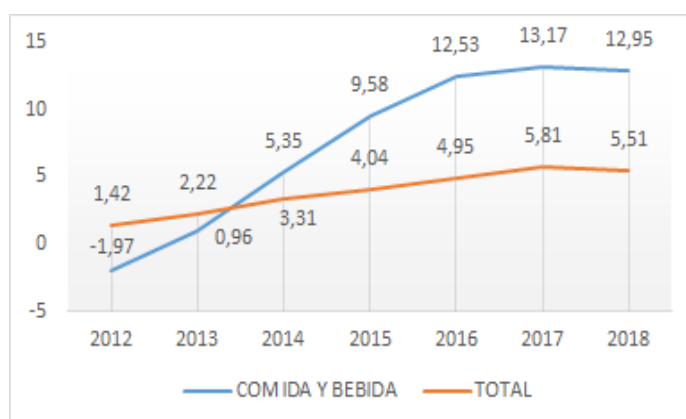
⁴ Rotación del activo: Importe neto de cifra de negocios / (Total activo – Accionistas exigidos)

3.2.2. RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad financiera⁵ mide la capacidad efectiva de una entidad para remunerar los capitales que le son confiados por sus accionistas.

Una rentabilidad financiera adecuada permitirá retribuir, según mercado y riesgo, a los accionistas y atender el crecimiento interno que se necesita para mantener o mejorar la posición competitiva de la empresa. Por el contrario, una rentabilidad financiera deficiente obstaculiza la expansión de la empresa, reduce la posibilidad de acudir a los mercados de capitales y limita su financiación.

Gráfico 11. Rentabilidad Financiera (%)



Fuente: SABI y elaboración propia

Tal y como demuestra el gráfico 11, la rentabilidad financiera del servicio de comida y bebida en Canarias ha registrado un notable incremento durante el periodo estudiado; partiendo de valores negativos en el año 2012 (-1,97%) que se tornan positivos y crecientes desde el 2013 hasta 2017, año en el que se estanca. En 2018 la tasa era casi del 13%.

Sin embargo, el agregado total de las empresas canarias no sigue el mismo patrón. Desde el 2012 comienzan con valores positivos (1,42%), lo que significa que la crisis afectó más negativamente al sector de comida y bebida. Al año siguiente, ambos agregados llegan a cruzarse, con un crecimiento del agregado total más lento. Como se puede apreciar en el gráfico, en años posteriores el comportamiento es similar, incrementándose año a año la diferencia, hasta el 2017, donde se alcanzan valores máximos. En 2018, en ambos casos, se produce un estancamiento de la rentabilidad parecida (caída de 0,3% en el total del agregado y 0,22% en el servicio de comida y bebida respecto a 2017).

Una vez más, como en la rentabilidad económica, hay que destacar la rápida recuperación del sector de servicio de comida y bebida después de la crisis que, con una peor situación de partida y valores negativos, en cuestión de dos años consiguió superar al conjunto de pymes en más de 2 puntos, incrementando esta diferencia año a año.

⁵ Rentabilidad financiera: Resultado del ejercicio / (patrimonio neto – accionistas exigidos) (%)

De esta forma, en el servicio de comida y bebida aumenta la rentabilidad financiera desde 2012 a 2018 un 14,92%, mientras que en el agregado total sólo un 4,09%.

Como es bien conocido la rentabilidad financiera es la resultante de la suma de dos factores: 1. *la rentabilidad económica* y 2. *el efecto apalancamiento financiero*.

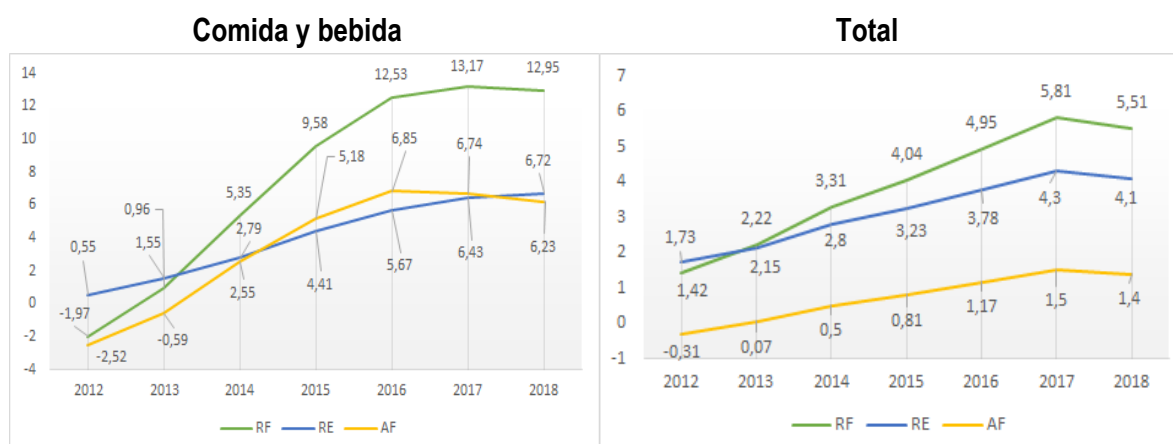
$$RF = RE + (RE - i) \frac{PT}{PN}$$

El segundo factor (apalancamiento financiero) que cuantifica la incidencia de la situación y evolución de la estructura de financiación en la consecución de un mayor o menor índice de rentabilidad financiera, nos servirá para evaluar el grado de acierto de los gestores de la empresa en la elección de su política de financiación. Dicha elección deberá no sólo decidir sobre el nivel de endeudamiento, sino también realizar una selección óptima de los recursos ajenos que minimice el coste efectivo de la deuda.

En este sentido, si la empresa dispone de oportunidades de inversión capaces de proporcionar unas rentabilidades superiores al coste de utilización del capital ajeno (rentabilidad económica > coste medio contable de la deuda), será beneficioso para los accionistas que la empresa se endeude, pues ello llevará a una mejora de la rentabilidad de los fondos propios (efecto apalancamiento amplificador). Por el contrario, cuando la rentabilidad que se obtenga de las inversiones sea inferior al coste de la deuda (rentabilidad económica < coste medio contable de la deuda), el empleo de los recursos ajenos sólo contribuirá a reducir la rentabilidad de los recursos propios (efecto apalancamiento reductor).

Presentamos, a partir de estas consideraciones, la incidencia de dichos factores en el devenir de la rentabilidad financiera (gráfico 12).

Gráfico 12. Rentabilidad financiera, económica y apalancamiento financiero. (%)



Fuente: SABI y elaboración propia

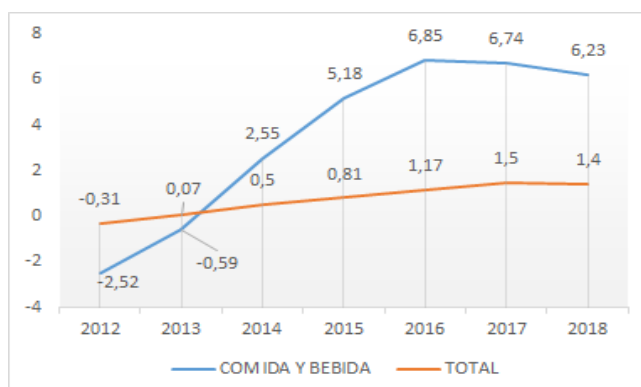
En la parte del gráfico que corresponde al agregado total comprobamos que el factor que en mayor medida explica la rentabilidad financiera es la rentabilidad económica. Así, por ejemplo, en 2012 comienza con un valor positivo (1,42%) aunque su apalancamiento financiero sea del -0,31%. Esto

debería ser lo normal, ya que se supone que la mayor parte de la rentabilidad financiera de una empresa debería venir explicada por su actividad (rentabilidad económica).

Por el contrario, la rentabilidad financiera del sector de comida y bebida comienza en 2012 con un valor negativo de -1,97% causado, fundamentalmente, por el apalancamiento financiero que es de -2,52%. Esta situación no varía mucho a lo largo de los años, demostrando mayor influencia, en gran parte del periodo estudiado, del apalancamiento financiero sobre rentabilidad financiera. Esto es debido al efecto de la situación y evolución que ha tenido la estructura de financiación sobre la rentabilidad financiera en este sector.

En este sentido, en el gráfico 13 podemos apreciar que el apalancamiento financiero de ambos agregados parte de valores negativos, aunque con especial incidencia en el sector de comida y bebida. A partir de 2013 el servicio de comida y bebida presenta una mejora significativa alcanzando valores positivos que incluso llegan a igualarse a los del agregado total. Es a partir de 2014 cuando se produce una diferencia notable entre ambos, favoreciendo al sector de comida y bebida que alcanza un 6,23% de apalancamiento financiero en 2018, frente al 1,4% del agregado total.

Gráfico 13. Apalancamiento financiero (%)

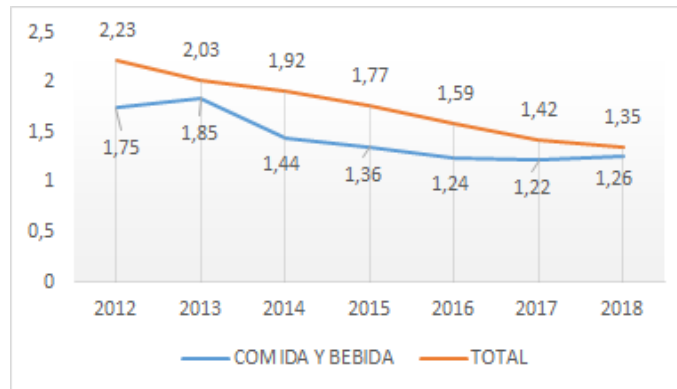


Fuente: SABI y elaboración propia

Para explicar la evolución del apalancamiento financiero vamos a analizar los factores que, junto con la rentabilidad económica, lo determinan: el endeudamiento y el coste medio contable de la deuda.

La causa de esta evolución la encontramos en un crecimiento progresivo de la rentabilidad económica (salvo para 2018), acompañada de una disminución, igualmente continua, del coste medio contable de los recursos ajenos.

Gráfico 14. Coste medio contable de la deuda

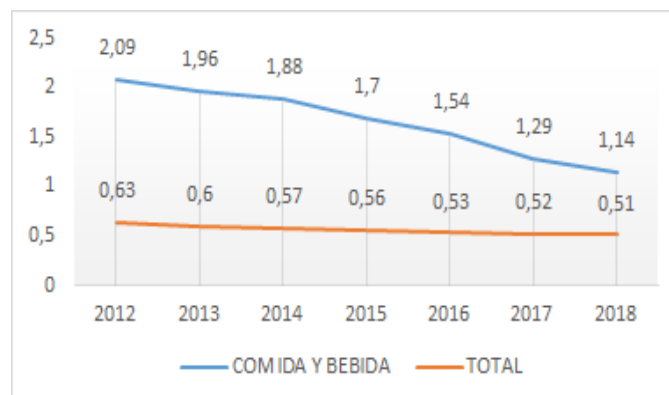


Fuente: SABI y elaboración propia

Si comparamos la rentabilidad económica representada en el gráfico 9 con el coste medio de la deuda (gráfico 14) observamos como, en el año 2012, la rentabilidad económica es menor que el coste medio de la deuda para ambos agregados, lo que explica por qué obtuvieron apalancamientos negativos. En años posteriores vemos como la rentabilidad económica será mayor que el coste de la deuda, razón por la que el apalancamiento pasa a obtener valores positivos, resultando especialmente significativa esta diferencia en el servicio de comida y bebida.

Esta disminución del coste de los recursos ajenos tiene su origen en una disminución del endeudamiento⁶ que ha aliviado la percepción del riesgo financiero por parte de las entidades de crédito con respecto a las pymes, unido a un contexto económico de caída progresiva de los tipos de interés en el mercado financiero y, por lo tanto, de abaratamiento del dinero que prestan las entidades de crédito (gráfico 15).

Gráfico 15. Endeudamiento total



Fuente: SABI y elaboración propia

⁶ Endeudamiento total = Pasivo total / patrimonio neto

De esta forma, y aunque la evolución del apalancamiento financiero positivo invitara al endeudamiento, las pymes canarias, especialmente del sector de comidas y bebidas, han implementado una política de disminución progresiva del endeudamiento.

La razón de esta aparente contradicción podría estar en lo aprendido tras la crisis de la década anterior: 1. la deuda hay que pagarla, luego hay que tener un ojo en la rentabilidad y el otro en la solvencia, y 2. si el contexto vuelve a cambiar, como ocurrió en 2008, la palanca podría tornarse negativa, con lo que un alto nivel de endeudamiento supondría un lastre insoportable para las empresas.

3.3. ANÁLISIS DEL EQUILIBRIO FINANCIERO

En este epígrafe analizaremos, para el periodo 2012-18, la capacidad de las empresas canarias del sector de servicios de comida y bebida para satisfacer, a sus respectivos vencimientos, las obligaciones de pago contraídas.

Para tal fin, aplicaremos un doble enfoque complementario, a saber:

- Estático: mide el grado de correlación (adecuación) entre inversión y fuentes de financiación que demuestre la estructura patrimonial de una empresa. Para ello analizaremos equilibrio financiero a largo y a corto plazo mediante el *ratio de financiación del activo no corriente* y el *ratio corriente*, respectivamente.
- Dinámico: mide la capacidad de una empresa para generar recursos financieros suficientes y con puntualidad para el cumplimiento continuado de sus compromisos de pago. Para su análisis utilizaremos el *ratio de solvencia a corto plazo*.

3.3.1. ENFOQUE ESTÁTICO

El cuadro 4 sobre la evolución del ratio financiación del activo no corriente⁷, con la que se mide el grado de cobertura de las deudas a largo plazo, nos revela que para las empresas de comidas y bebidas todos los valores del período son superiores a 2, lo que indica que el proceso de conversión en liquidez de las cantidades invertidas en activos fijos permitirá satisfacer, con holgura, los reembolsos de los recursos utilizados para su financiación. Además, se aprecia que, durante el período estudiado, estos valores aumentan progresivamente hasta llegar a su valor más alto en 2018 con un 2,98.

Observando el cuadro podemos afirmar que el servicio de comida y bebida se encuentra en todo momento con valores inferiores al agregado total, existiendo durante todo el período una diferencia mayor a una unidad; aun así, como se ha mencionado antes son valores superiores a 2 por lo que lo único que indica es que la totalidad del sector tiene un mayor grado de cobertura de las deudas a largo plazo.

⁷ Activo no corriente / Pasivo no corriente

Cuadro 4. Financiación del activo no corriente

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comidas y bebidas	2,25	2,39	2,48	2,61	2,66	2,87	2,98
Total	3,52	3,71	3,85	3,97	4,17	4,28	4,36
Diferencia	-1,27	-1,32	-1,37	-1,36	-1,51	-1,41	-1,38

Fuente: SABI y elaboración propia

El ratio corriente⁸, que utilizaremos para el análisis estático del equilibrio financiero a corto plazo (cuadro 5), representa la expresión relativa del fondo de maniobra de la empresa. Este fondo de maniobra resultó negativo (el pasivo corriente es mayor que el activo corriente) en el servicio de comida y bebida durante el período comprendido entre 2012-2016 y positivo en los dos años posteriores.

En cambio, podemos observar que, para el agregado total de empresas, durante todo el período estudiado sus valores resultaron positivos y fueron aumentando poco a poco conforme pasaron los años, llegando en el 2018 a un valor de 2,08.

Cuadro 5. Ratio corriente

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comidas y bebidas	0,83	0,83	0,82	0,85	0,94	1,03	1,14
Total	1,86	1,88	1,93	1,97	2,01	2,05	2,08
Diferencia	-1,03	-1,05	-1,11	-1,12	-1,07	-1,02	-0,94

Fuente: SABI y elaboración propia

A pesar de que estos valores negativos en el fondo de maniobra del servicio de comida y bebida podrían inferir desequilibrio financiero ante la posibilidad de que el proceso de conversión en liquidez de los activos corrientes (de menor cuantía) no permita cubrir el vencimiento de las deudas de corto plazo (de mayor cuantía); debemos tener en cuenta que en este sector el período medio de cobro a clientes es significativamente menor que el de pago a proveedores; por lo que, aunque presente un fondo de maniobra negativo, no significa que deba sufrir problemas de insolvencia (cuadros 6 y 7).

Cuadro 6. Período medio de cobro a clientes (días)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comidas y bebidas	9	8	8	8	7	7	6
Total	71	71	69	69	68	66	64

Fuente: SABI y elaboración propia

⁸ Activo corriente / Pasivo corriente

Cuadro 7. Periodo medio de pago a proveedores (días)

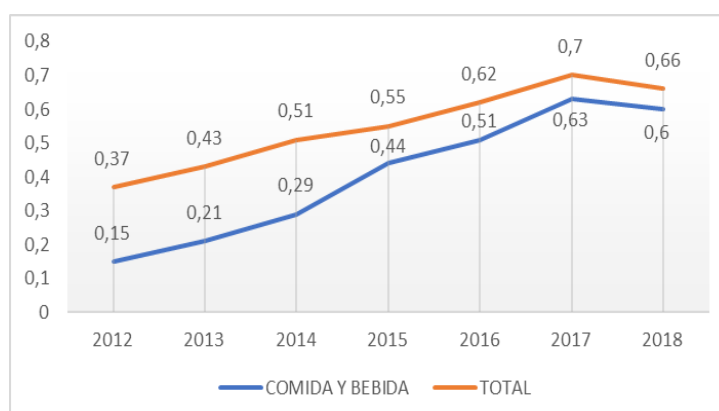
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comidas y bebidas	83	81	76	77	67	66	59
Total	83	83	81	80	79	78	73

Fuente: SABI y elaboración propia

3.3.2. ENFOQUE DINÁMICO

Tal y como refleja el ratio de solvencia a corto plazo⁹ (gráfico 16), ninguno de los dos agregados de empresas supera la unidad para el periodo de tiempo señalado, lo que significa que no tienen capacidad para hacer frente al vencimiento de las deudas puras de corto plazo (deudas con entidades de crédito, deudas con empresas del grupo y asociadas y otras deudas a corto plazo) mediante el único concurso de los recursos financieros generados por su actividad.

Gráfico 16. Solvencia a corto plazo



Fuente: SABI y elaboración propia

Bien es verdad que los valores del ratio de solvencia a corto plazo en ambos agregados aumentan considerablemente desde 2012 hasta el 2017, notándose la recuperación económica. En 2018 este ratio tiene un ligero descenso, que coincide con un menor resultado del ejercicio, probablemente debido al estancamiento de la economía del país.

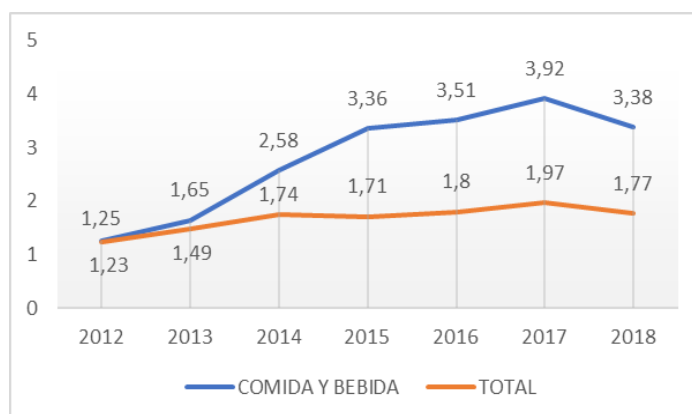
Ahora bien, si construimos una versión alternativa del ratio solvencia a corto plazo¹⁰ en la que el denominador lo conforme únicamente las deudas con entidades de crédito al ser las que implican un compromiso más rígido y, por tanto, mayor riesgo de insolvencia (por el contrario, por ejemplo, las deudas con empresas del grupo y asociadas son más negociables porque las tenemos con empresas de nuestro mismo grupo), veremos como para los dos agregados de empresas los valores del ratio

⁹ Recursos generados por operaciones corrientes (RGOC) / Créditos puros a corto plazo. RGOC = ingresos corrientes (de explotación y financieros) que impliquen cobro – gastos corrientes (de explotación y financieros) que impliquen pagos – impuesto sobre beneficio y otros impuestos

¹⁰ Recursos generados por operaciones corrientes (RGOC) / deudas entidades de crédito a c/p.

superan la unidad en el periodo de tiempo señalado, lo que significa que son técnicamente solventes, es decir, tienen capacidad para hacer frente al vencimiento de las deudas bancarias de corto plazo mediante el único concurso de los recursos financiero generados por su actividad (gráfico 17).

Gráfico 17. Solvencia a corto plazo



Fuente: SABI y elaboración propia

Resulta destacable en este sentido, que el agregado del servicio de comidas y bebidas presenta mayores valores del ratio durante todo el periodo analizado, llegando a su punto más alto en 2017 con casi 4 euros, lo que supone el doble del valor alcanzado por el agregado total de pymes. Por lo tanto, podemos concluir que las pequeñas y medianas empresas de comidas y bebidas son técnicamente más solventes que el conjunto de pymes canarias.

3.4. ANÁLISIS DEL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN

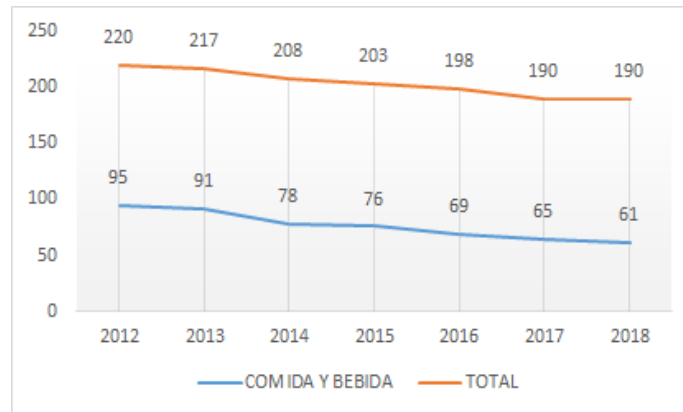
En este epígrafe analizaremos, para el periodo 2012-18, la duración del ciclo de explotación de las empresas canarias del sector de servicios de comida y bebida comparado con el del agregado total de pymes. Para alcanzar este objetivo estudiaremos tanto el periodo medio de maduración económico como el financiero.

3.4.1. PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN ECONÓMICO

El periodo medio de maduración económico es el tiempo que tarda una empresa en recuperar la liquidez desde el momento en el que invierte un euro en existencias hasta su recuperación mediante la venta de sus productos y el cobro a sus clientes.

Un periodo medio de maduración corto supone un ritmo más rápido de funcionamiento en la actividad de las empresas, haciendo así que la gestión sea más eficiente (mayor beneficio y menos requerimientos de recursos para financiar sus inversiones y los consumos necesarios).

Gráfico 18. Periodo medio de maduración económico (días)



Fuente: SABI y elaboración propia

Desde esta perspectiva y tal y como podemos observar en el gráfico 18, el sector de comida y bebida se muestra, para todos los años analizados, más eficiente que el agregado total de empresas. Baste en este sentido señalar que en 2012 el sector de comida y bebida necesitaba 95 días para completar su ciclo de actividad frente los 220 del total de empresas; es decir, una diferencia de 125 días.

A este debemos añadir que, aunque a medida que pasan los años va disminuyendo el periodo medio de maduración de ambos agregados, la diferencia entre 2012 y 2018 en el servicio de comida y bebida (34 días) es mayor que la diferencia en el agregado total (30 días), por lo que la mejora de eficiencia es más relevante en el primero.

Planteamos, a continuación, el análisis de cada una de las fases que conforman el periodo medio de maduración económico, de tal forma que nos permita conocer en qué medida el periodo medio de almacenamiento y de cobro a clientes justifican esta enorme diferencia. Por tanto:

$$PMM\ Económico = PM\ Almacenamiento + PM\ Cobro\ a\ clientes$$

- Periodo medio de almacenamiento (venta)¹¹.

Es el tiempo medio que transcurre desde que se invierte un euro en existencias hasta que estas se venden.

En el cuadro 8 podemos observar que los días que por término medio se tardan en vender las existencias en el sector de comida y bebida son normalmente la mitad que en el agregado total de empresas. Por si fuera poco, durante el periodo analizado, el sector de comidas y bebidas disminuye estos días en 31, mientras que el total lo hace en 24.

Por lo tanto, comparativamente, el servicio de comida y bebida no sólo es más eficiente en la gestión de stock, sino que además se ha distanciado aún más entre los años 2012 y 2018.

¹¹ Periodo medio de almacenamiento = Existencias / (Consumo de existencias / 365)

Entendemos que el origen de dicha diferencia está en la materia prima que utiliza nuestro sector, alimentos perecederos (carnes, frutas, verduras,...) y no perecederos pero con fecha de caducidad que, o son consumidos o son sustituidos por otros nuevos, ya que por deterioro o caducidad se estropean. Frente a esto, en la mayoría del resto de los sectores de actividad, las existencias pueden mantenerse más tiempo en almacenamiento sin problemas de deterioro.

Cuadro 8. Periodo medio de almacenamiento (días)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comidas y bebidas	86	83	70	68	62	58	55
Total	149	146	139	134	131	124	125

Fuente: SABI y elaboración propia

- Periodo medio de cobro a clientes ¹².

Es el tiempo que transcurre desde que se venden las existencias hasta que son cobradas a los clientes.

En el cuadro 9 podemos observar que el sector de comidas y bebidas tarda menos días por término medio en el cobro a sus clientes, con un periodo de tiempo de poco más de una semana, frente a los dos meses y medio del agregado total.

Desde 2012 a 2018, el servicio de comidas y bebidas disminuye su periodo en tres días y se coloca en un tiempo medio de 6 días (menos de una semana) para realizar el cobro de las ventas. Para el mismo periodo de análisis, el total consigue disminuir solamente una semana, de 71 días en 2012 a 64 días en 2018.

Así pues, durante el periodo estudiado el servicio de comida y bebida se comporta de manera más eficiente respecto a la totalidad del sector puesto que tarda mucho menos tiempo en cobrar por lo que dispone de liquidez más rápido. La principal razón para explicar esta enorme diferencia se basa en que los restaurantes, bares, etc., son negocios en que se cobra al contado mientras que en la mayoría de actividades del agregado total, como el comercio al mayor, la industria, etc. se comportan de manera diferente y no se requiere un pago tan inmediato.

¹² Periodo medio de cobro a clientes = Clientes / (Importe neto cifra de negocios / 365)

Cuadro 9. Periodo medio de cobro a clientes (días)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comidas y bebidas	9	8	8	8	7	7	6
Total	71	71	69	69	68	66	64

Fuente: SABI y elaboración propia

3.4.2. PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERO

Los días que dura el ciclo de explotación (periodo medio de maduración) requieren recursos para financiar sus inversiones y los consumos necesarios.

Una parte de dichos días serán cubiertos por los créditos de provisión (fundamentalmente proveedores), que se caracterizan por ser una financiación gratuita, permanente y de renovación automática (con el propio ciclo).

El resto constituyen el periodo medio de maduración financiero, es decir, los días del ciclo de explotación para los que la empresa deberá buscar financiación alternativa a los créditos de provisión. Esto es:

$$PMM\ Financiero = PMM\ Económico - PM\ Pago\ a\ Proveedores^{13}$$

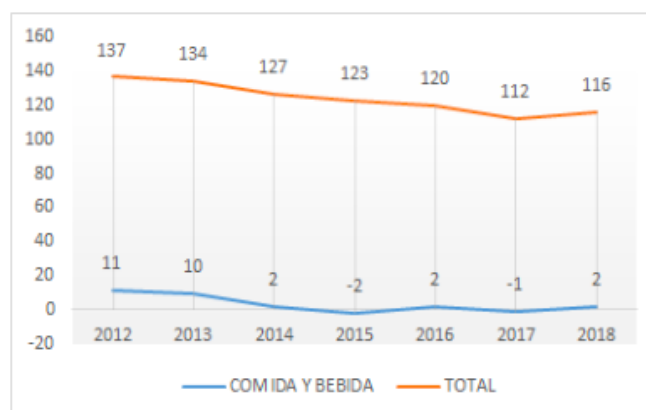
Por lo tanto, seremos más eficientes en la medida en que el *periodo medio de maduración financiero* sea lo más corto posible, para lo cual será necesario que el *periodo medio de maduración económico* sea lo menor posible y el *periodo medio de pago a proveedores* lo mayor posible.

El periodo medio de pago a proveedores es el tiempo medio que transcurre desde la adquisición de las mercaderías hasta el pago a sus proveedores.

Observamos, en el gráfico 19 que, durante todos los años analizados, el periodo medio de maduración financiero del servicio de comida y bebida se muestra notablemente inferior al del agregado de pymes canarias, con unas diferencias que van de 125 días en 2012 a 114 en 2018.

¹³ Periodo medio de pago a proveedores = Proveedores / (Consumo de existencias / 365)

Gráfico 19. Periodo medio de maduración financiero (días)



Fuente: SABI y elaboración propia

De esta forma, para el año 2012 el servicio de comidas y bebidas debe buscar recursos financieros para financiar 11 días del ciclo que no financian los proveedores, en cambio, el agregado total, para el mismo ejercicio, necesita 137 días. A lo largo del tiempo, los días van disminuyendo, incluso alcanzando valores negativos en 2015 y 2017 para el servicio de comidas y bebidas, lo que resulta altamente positivo desde la perspectiva de la utilización eficiente de los recursos, ya que no necesitaron buscar financiación alternativa (que no será ni gratuita, ni permanente y de renovación automática) para cubrir parte del ciclo de explotación.

En 2018 de los 61 días que dura el periodo medio de maduración económico, las empresas del servicio de comida y bebida sólo han de buscar recursos alternativos para financiar 2 días de actividad, ya que los 59 días restantes lo financian los proveedores.

Aunque a medida que pasan los años va disminuyendo el periodo medio de maduración financiero de ambos agregados, la mayor diferencia que se produce entre los años 2012 y 2018 la registra el agregado total con 21 días, mientras que, en el servicio de comida y bebida, para el mismo periodo de tiempo, se reduce en 9 días.

Esta disminución del periodo medio de maduración financiero es debida al comportamiento del periodo medio de maduración económico que analizamos anteriormente (caída continua en ambos agregados), y no al de pago a proveedores que, como podemos comprobar en el cuadro 10, disminuye para ambos agregados en el periodo analizado, aunque con mayor intensidad para el servicio de comida y bebida.

Cuadro 10. Periodo medio de pago a proveedores (días)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Comidas y bebidas	83	81	76	77	67	66	59
Total	83	83	81	80	79	78	73

Fuente: SABI y elaboración propia

En este sentido, podemos comprobar que ambos agregados presentan en 2012 el mismo número de días de media de pago a proveedores y como año tras año estos valores disminuyen hasta alcanzar en 2018 su mayor diferencia, 14 días.

En conclusión, desde la perspectiva del periodo medio de maduración financiero, el servicio de comida y bebida es más eficiente que el agregado total de pymes, ya que, por término medio, los días del ciclo de explotación para los que las empresas deberán buscar financiación alternativa a los créditos de provisión son menores.

La razón no estriba en el periodo medio de pago a proveedores (que es habitualmente inferior), sino por la propia naturaleza de la actividad que hace que su ciclo de explotación sea notablemente más corto que la del conjunto de las actividades empresariales; con una gestión de stock de alta rotación (por la naturaleza perecedera de la materia prima) y de cobro a clientes al contado.

4. CONCLUSIONES

A partir del análisis realizado a lo largo de este trabajo sobre el sector de servicios de comida y bebidas canario para el periodo 2012-2018, planteamos las siguientes conclusiones en cuanto a su estructura, rentabilidad, equilibrio financiero y periodo medio de maduración:

ESTRUCTURA

- Número de empresas: después de la recesión y hasta el año 2017 se produce en el sector de servicios de comida y bebida un crecimiento del número de empresas de un 29,3% (frente a un incremento del agregado total del 9,6%). En 2018 se registró un punto de inflexión con una caída del 15% en ambos agregados.
- Estado: En 2012 había mayor porcentaje de empresas activas en el agregado total que en el servicio de comida y bebida, 64% y 59% respectivamente. En el 2018, una vez finalizado el proceso de recuperación y habiéndose “limpiado” las empresas inestables (suspensión de pago, quiebra, concurso, etc.), la situación había cambiado (89% y 93%, respectivamente).
- Actividad: la distribución se mantiene prácticamente igual al principio y final del periodo de análisis, con más de un 80% de empresas dedicadas al subgrupo de actividad de *restaurantes y puestos de comida* y alrededor de un 15% y un 5% a *establecimientos de bebidas y provisión de comidas preparadas*. Todo esto demuestra rigidez en la estructura del tipo de actividad.
- Localización: Tenerife y Gran Canaria son las islas con mayor número de empresas, seguidas de las orientales: Fuerteventura y Lanzarote. Como era de esperar, los municipios con más empresas están localizados en zonas turísticas (Arona, San Bartolomé de Tirajana, Adeje o Puerto de la Cruz) o en los núcleos más poblados de las islas capitalinas (Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife, San Cristóbal de La Laguna o Telde).
- Personalidad jurídica: clara hegemonía de las sociedades limitadas al principio y final del periodo analizado, con más de un 98% del total de empresas.
- Tamaño: tras la crisis y durante el periodo de recuperación se han creado empresas de mayor tamaño en el sector de comida y bebida, lo que justifica el aumento de los parámetros estudiados sobre dimensión entre 2012 y 2018. De esta forma el activo total tipo ha aumentado en 40.000 euros, la cifra de negocios en 152.505 euros y el número de trabajadores en 2.

RENTABILIDAD

- La rentabilidad económica aumenta en el periodo analizado para ambos agregados, más de un 6% para el servicio de comida y bebida y más de un 2% para el total de empresas, destacando la capacidad de recuperación tras la crisis del primero. En cuanto al margen económico, durante todo el periodo los valores del ratio del agregado total son superiores al del servicio de comida y bebida, pero año a año se reduce dicha diferencia. Esto indica que se

ha gestionado más eficientemente los recursos de explotación. En cuanto al otro componente de la rentabilidad, la rotación del activo total se muestra más eficiente el servicio de comida y bebida debido a su menor necesidad de inversión media por empresa (menos de la mitad que para el agregado total).

- En cuanto a la rentabilidad financiera hay que destacar la recuperación tras la crisis de los valores del ratio en servicio de comida y bebida, con un aumento entre 2012 y 2018 de un 14,92%, frente a un incremento del agregado total de un 4,09%. El origen de dicha diferencia está, tanto en la rentabilidad económica (factor fundamental) como en el efecto de apalancamiento financiero. Para este último caso la causa la encontramos en un crecimiento progresivo de la rentabilidad económica y una disminución, igualmente continua, del coste medio contables de la deuda.

EQUILIBRIO FINANCIERO

- El análisis estático a largo plazo demuestra cómo ambos agregados (aunque en mayor medida el agregado total) tienen capacidad para satisfacer, con holgura, los reembolsos de los recursos utilizados para la financiación de los activos fijos. Con respecto al corto plazo, los valores negativos entre 2012 y 2016 del fondo de maniobra de las empresas del servicio de comida y bebida no infieren desequilibrio financiero, ya que en este sector el periodo medio de cobro a clientes es menor que el de pago a proveedores.
- En cuanto al análisis dinámico a corto plazo y teniendo en cuenta únicamente las deudas con entidades de crédito al ser las que implican un compromiso más rígido, podemos concluir que las pequeñas y medianas empresas de comidas y bebidas son técnicamente más solventes que el conjunto de pymes canarias; ya que partiendo de valores similares en 2012 llegan casi a duplicar el valor del ratio en 2018 con respecto al agregado total.

PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN

- En el periodo medio de maduración económico el servicio de comida y bebida se muestra más eficiente que el agregado total en todos los años analizados ya que necesita de menos días para completar el ciclo de explotación. La razón la encontramos en la especial idiosincrasia de este sector, tanto en su gestión de stocks (productos perecederos) como de cobro a clientes (contado).
- En cuanto al periodo medio de maduración financiero el servicio de comida y bebida también se muestra más eficiente que el agregado total (en 2018, 2 y 116 días, respectivamente). La razón que explica esta disminución estriba en las especiales características del ciclo de explotación y no al periodo medio de pago a proveedores (que disminuye en ambos agregados).

5. BIBLIOGRAFÍA

Acosta, M. (2020): *Análisis y consolidación de estados contables*, Máster en Asesoría Fiscal y Contable, serie docente FC177, Instituto Universitario de la Empresa, Universidad de La Laguna.

Acosta, M., Correa, A. y González, A.L. (2003): *Análisis de balances. Fundamentos teóricos y prácticos*, ed. Arte, S/C de Tenerife.

Instituto Canario de Estadística (2020): http://www.gobiernodecanarias.org/istac/temas_estadisticos/ (Consulta de 1 de mayo de 2020).

Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) (2020): Actualización 2460 de 5 de febrero de 2020. (Consulta de 11 de febrero de 2020).

6. ANEXOS

**Tabla 1. Balance y cuenta de pérdidas y ganancias del sector de servicios de comida y bebida
(miles de euros)**

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Número de empresas	474	474	474	474	474	474	474
ACTIVO							
ACTIVO NO CORRIENTE	153.036	154.910	160.684	168.958	176.260	182.816	187.717
Inmovilizado intangible	2.323	2.236	2.469	2.298	2.376	2.561	2.451
Inmovilizado material	118.148	117.120	120.706	126.699	131.078	133.947	137.663
Inversiones inmobiliarias	9.255	11.827	13.053	13.362	16.016	17.825	18.694
Inversiones en empresas del grupo y asociadas	5.980	6.053	6.004	6.456	7.146	8.579	8.530
Inversiones financieras a largo plazo	12.181	11.968	12.548	14.237	13.797	14.191	15.247
Activos por impuesto diferido	5.149	5.706	5.904	5.906	5.847	5.713	5.132
ACTIVO CORRIENTE	67.227	70.518	70.527	75.764	88.547	97.525	108.159
Existencias	22.447	22.853	20.939	20.748	21.016	21.518	20.479
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	10.294	11.069	10.139	10.980	11.373	11.520	11.141
<i>Clientes por ventas y prestaciones de servicios</i>	<i>5.572</i>	<i>5.154</i>	<i>5.713</i>	<i>6.001</i>	<i>6.147</i>	<i>6.312</i>	<i>6.178</i>
<i>Accionistas (socios) por desembolsos exigidos</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>2</i>
<i>Otros deudores</i>	<i>4.722</i>	<i>5.914</i>	<i>4.426</i>	<i>4.979</i>	<i>5.225</i>	<i>5.207</i>	<i>4.961</i>
Inversiones en empresas del grupo y asociadas	3.562	2.939	1.779	1.472	1.860	2.588	2.505
Inversiones financieras a corto plazo	10.136	10.735	11.046	11.667	13.793	15.449	16.209
Periodificaciones a corto plazo	110	102	99	251	400	191	93
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	20.678	22.820	26.525	30.646	40.105	46.259	57.732
TOTAL ACTIVO	220.263	225.428	231.211	244.722	264.807	280.341	295.876

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Número de empresas	474	474	474	474	474	474	474
PATRIMONIO NETO Y PASIVO							
PATRIMONIO NETO	71.169	76.276	80.224	90.684	104.077	122.208	138.100
Fondos propios	71.005	76.137	80.116	90.606	103.909	122.135	138.033
<i>Capital</i>	<i>22.882</i>	<i>24.272</i>	<i>24.948</i>	<i>26.760</i>	<i>26.897</i>	<i>27.366</i>	<i>28.591</i>
<i>Capital escriturado</i>	<i>22.882</i>	<i>24.272</i>	<i>24.948</i>	<i>26.828</i>	<i>26.965</i>	<i>27.434</i>	<i>28.591</i>
<i>(Capital no exigido)</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-68</i>	<i>-68</i>	<i>-68</i>	<i>0</i>
Prima de emisión	2.262	2.442	2.441	2.608	2.671	2.671	2.671
Reservas	70.371	74.023	77.055	83.322	91.842	101.857	115.045
(Acciones y participaciones en patrimonio propias)	0	0	0	0	0	0	0
Resultado de ejercicios anteriores	-32.930	-37.414	-41.757	-43.804	-43.527	-38.797	-37.865
Otras aportaciones de socios	10.084	12.243	13.644	13.508	13.347	13.541	12.267
Resultado del ejercicio	-1.401	730	4.291	8.691	13.037	16.100	17.887
(Dividendo a cuenta)	-263	-159	-506	-479	-358	-603	-563
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	164	139	108	78	168	73	67
PASIVO NO CORRIENTE	67.975	64.688	64.667	64.708	66.194	63.620	62.937
Provisiones a largo plazo	72	27	27	26	324	27	48
Deudas a largo plazo	67.508	64.186	63.949	63.871	65.073	62.776	61.780
<i>Deudas con entidades de crédito</i>	<i>56.284</i>	<i>50.181</i>	<i>49.615</i>	<i>47.834</i>	<i>46.619</i>	<i>44.494</i>	<i>39.845</i>
<i>Acreeedores por arrendamiento financiero</i>	<i>389</i>	<i>338</i>	<i>424</i>	<i>328</i>	<i>1.233</i>	<i>1.189</i>	<i>1.121</i>
<i>Otras deudas a largo plazo</i>	<i>10.835</i>	<i>13.667</i>	<i>13.910</i>	<i>15.709</i>	<i>17.221</i>	<i>17.093</i>	<i>20.814</i>
Deudas con empresas del grupo y asociadas	180	293	214	284	294	300	587
Pasivos por impuesto diferido	148	119	129	131	134	157	168
Periodificaciones a largo plazo	67	63	348	396	369	360	354
PASIVO CORRIENTE	81.119	84.464	86.320	89.330	94.536	94.513	94.839
Provisiones a corto plazo	-45	15	14	136	187	200	623
Deudas a corto plazo	31.572	32.083	32.673	31.478	33.833	34.343	38.552
<i>Deudas con entidades de crédito</i>	<i>3.966</i>	<i>4.233</i>	<i>4.038</i>	<i>4.389</i>	<i>5.245</i>	<i>5.887</i>	<i>7.343</i>
<i>Acreeedores por arrendamiento financiero</i>	<i>117</i>	<i>47</i>	<i>42</i>	<i>55</i>	<i>150</i>	<i>180</i>	<i>204</i>
<i>Otras deudas a corto plazo</i>	<i>27.489</i>	<i>27.803</i>	<i>28.593</i>	<i>27.034</i>	<i>28.438</i>	<i>28.276</i>	<i>31.005</i>
Deudas con empresas del grupo y asociadas	1.872	1.987	2.819	2.407	2.444	2.511	2.604
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	47.329	50.089	50.541	55.094	57.857	57.261	52.906
<i>Proveedores</i>	<i>21.769</i>	<i>22.273</i>	<i>22.719</i>	<i>23.720</i>	<i>22.911</i>	<i>24.545</i>	<i>22.021</i>
<i>Otros acreedores</i>	<i>25.560</i>	<i>27.816</i>	<i>27.822</i>	<i>31.374</i>	<i>34.946</i>	<i>32.716</i>	<i>30.885</i>
Periodificaciones a corto plazo	391	290	273	215	215	198	154
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	220.263	225.428	231.211	244.722	264.807	280.341	295.876

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Número de empresas	474	474	474	474	474	474	474
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS							
Importe neto de la cifra de negocios	228.402	242.970	262.234	276.930	309.110	339.724	348.468
Variación existencias productor terminados y en curso fabricación	162	270	-2.862	115	-213	118	-49
Trabajos realizados por la empresa para su activo	55	64	0	36	0	15	67
Aprovisionamientos	-95.606	-100.426	-106.369	-111.861	-124.398	-135.887	-136.603
Otros ingresos de explotación	3.449	3.323	4.204	4.703	4.507	5.278	5.781
Gastos de personal	-80.733	-85.818	-91.414	-97.574	-108.335	-120.069	-124.287
Otros gastos de explotación	-47.991	-50.574	-52.568	-54.418	-58.426	-61.364	-63.154
Amortización del inmovilizado	-6.453	-6.554	-6.505	-6.394	-6.709	-7.125	-7.259
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	99	30	33	31	21	3	15
Exceso de provisiones	0	0	0	0	0	46	0
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-70	-5	514	394	488	669	659
Otros resultados	74	420	14	55	967	-557	-286
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.388	3.700	7.281	12.017	17.012	20.851	23.352
Ingresos financieros	270	378	200	354	563	215	265
Gastos financieros	-2.609	-2.754	-2.170	-2.097	-1.986	-1.928	-1.993
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-14	0	14	-12	8	7	-8
Diferencias de cambio	3	-3	4	216	0	-3	-1
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	-14	-153	-186	-130	-154	1	-40
RESULTADO FINANCIERO	-2.364	-2.532	-2.138	-1.669	-1.569	-1.708	-1.777
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-976	1.168	5.143	10.348	15.443	19.143	21.575
Impuestos sobre beneficios	-425	-438	-852	-1.657	-2.406	-3.043	-3.688
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1.401	730	4.291	8.691	13.037	16.100	17.887

Fuente: SABI y elaboración propia

Tabla 2. Balance y cuenta de pérdidas y ganancias del agregado total (miles de euros)

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Número de empresas	9.104	9.104	9.104	9.104	9.104	9.104	9.104
ACTIVO							
ACTIVO NO CORRIENTE	5.898.226	5.891.734	5.973.977	6.072.099	6.172.759	6.366.780	6.618.036
Inmovilizado intangible	56.945	57.134	53.663	55.092	56.735	68.363	76.414
Inmovilizado material	3.709.473	3.589.964	3.620.180	3.640.930	3.687.585	3.785.175	3.926.844
Inversiones inmobiliarias	998.351	1.055.381	1.072.773	1.117.867	1.146.908	1.165.370	1.188.669
Inversiones en empresas del grupo y asociadas	463.841	476.075	482.665	514.896	572.898	547.088	565.765
Inversiones financieras a largo plazo	567.258	606.365	636.732	633.864	599.492	692.285	748.887
Activos por impuesto diferido	102.358	106.815	107.964	109.450	109.141	108.499	111.457
ACTIVO CORRIENTE	3.907.338	3.948.493	4.051.051	4.233.856	4.502.707	4.758.224	4.970.709
Existencias	1.102.273	1.102.977	1.098.833	1.105.537	1.133.049	1.146.229	1.183.727
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.302.946	1.323.940	1.334.596	1.378.053	1.447.030	1.515.081	1.551.167
<i>Clientes por ventas y prestaciones de servicios</i>	964.198	994.246	1.025.887	1.072.264	1.127.844	1.183.911	1.203.969
<i>Accionistas (socios) por desembolsos exigidos</i>	460	130	62	47	151	244	70
<i>Otros deudores</i>	338.288	329.564	308.647	305.742	319.035	330.926	347.128
Inversiones en empresas del grupo y asociadas	96.886	89.839	93.737	101.496	111.267	111.160	125.388
Inversiones financieras a corto plazo	678.538	646.676	653.760	661.964	646.282	671.651	660.943
Periodificaciones a corto plazo	8.724	7.943	7.247	8.494	9.198	9.400	9.514
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	717.971	777.118	862.878	978.312	1.155.881	1.304.703	1.439.970
TOTAL ACTIVO	9.805.564	9.840.227	10.025.028	10.305.955	10.675.466	11.125.004	11.588.745

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Número de empresas	9.104	9.104	9.104	9.104	9.104	9.104	9.104
PATRIMONIO NETO Y PASIVO							
PATRIMONIO NETO	6.031.064	6.151.680	6.377.940	6.620.734	6.960.559	7.312.751	7.681.168
Fondos propios	6.002.839	6.129.840	6.353.718	6.597.031	6.935.378	7.287.723	7.658.093
Capital	1.583.860	1.598.594	1.625.525	1.646.278	1.706.440	1.720.648	1.709.755
<i>Capital escriturado</i>	<i>1.584.188</i>	<i>1.598.784</i>	<i>1.625.715</i>	<i>1.646.536</i>	<i>1.706.666</i>	<i>1.720.874</i>	<i>1.709.902</i>
<i>(Capital no exigido)</i>	<i>-328</i>	<i>-190</i>	<i>-190</i>	<i>-258</i>	<i>-226</i>	<i>-226</i>	<i>-147</i>
Prima de emisión	185.543	190.007	203.867	206.331	211.346	213.153	216.840
Reservas	4.546.058	4.680.552	4.831.272	5.002.577	5.198.119	5.440.436	5.764.216
<i>(Acciones y participaciones en patrimonio propias)</i>	<i>-8.868</i>	<i>-9.468</i>	<i>-9.522</i>	<i>-9.162</i>	<i>-10.027</i>	<i>-12.129</i>	<i>-14.140</i>
Resultado de ejercicios anteriores	-477.929	-564.941	-616.905	-635.084	-635.679	-612.343	-580.169
Otras aportaciones de socios	93.073	106.506	118.184	125.825	129.203	125.235	153.040
Resultado del ejercicio	85.609	136.806	210.882	267.757	344.868	424.504	422.965
<i>(Dividendo a cuenta)</i>	<i>-4.507</i>	<i>-8.216</i>	<i>-9.585</i>	<i>-7.491</i>	<i>-8.892</i>	<i>-11.781</i>	<i>-14.414</i>
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	28.225	21.840	24.222	23.703	25.181	25.028	23.075
PASIVO NO CORRIENTE	1.675.956	1.586.895	1.550.154	1.530.723	1.478.524	1.486.355	1.517.644
Provisiones a largo plazo	5.985	5.381	8.174	10.351	8.921	8.844	8.828
Deudas a largo plazo	1.588.924	1.498.281	1.465.427	1.439.418	1.374.803	1.377.030	1.405.212
Deudas con entidades de crédito	1.270.082	1.172.163	1.114.049	1.081.557	1.032.736	1.026.325	1.024.277
Acreedores por arrendamiento financiero	25.782	20.917	24.624	25.051	29.995	32.961	44.320
Otras deudas a largo plazo	293.060	305.201	326.754	332.810	312.072	317.744	336.615
Deudas con empresas del grupo y asociadas	69.093	72.815	67.555	71.892	85.576	90.452	92.887
Pasivos por impuesto diferido	9.481	8.404	7.525	7.634	7.320	8.006	8.315
Periodificaciones a largo plazo	2.473	2.014	1.473	1.428	1.904	2.023	2.402
PASIVO CORRIENTE	2.098.544	2.101.652	2.096.934	2.154.498	2.236.383	2.325.898	2.389.933
Provisiones a corto plazo	13.484	16.414	11.434	10.555	9.404	10.692	11.412
Deudas a corto plazo	720.613	701.607	690.240	728.869	760.055	771.395	827.908
<i>Deudas con entidades de crédito</i>	<i>245.070</i>	<i>226.785</i>	<i>232.456</i>	<i>267.685</i>	<i>297.186</i>	<i>313.624</i>	<i>353.044</i>
<i>Acreedores por arrendamiento financiero</i>	<i>5.471</i>	<i>4.798</i>	<i>4.387</i>	<i>5.098</i>	<i>6.704</i>	<i>6.916</i>	<i>8.775</i>
<i>Otras deudas a corto plazo</i>	<i>470.072</i>	<i>470.024</i>	<i>453.397</i>	<i>456.086</i>	<i>456.165</i>	<i>450.855</i>	<i>466.089</i>
Deudas con empresas del grupo y asociadas	82.251	84.461	98.964	100.990	104.303	114.844	126.994
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.274.434	1.290.645	1.287.779	1.306.338	1.353.430	1.418.778	1.413.306
Proveedores	615.423	629.322	642.434	658.455	680.727	716.502	695.465
Otros acreedores	659.011	661.323	645.345	647.883	672.703	702.276	717.841
Periodificaciones a corto plazo	7.762	8.525	8.517	7.746	9.191	10.189	10.313
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	9.805.564	9.840.227	10.025.028	10.305.955	10.675.466	11.125.004	11.588.745

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Número de empresas	9.104	9.104	9.104	9.104	9.104	9.104	9.104
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS							
Importe neto de la cifra de negocios	4.975.194	5.087.325	5.403.411	5.702.549	6.093.554	6.555.191	6.813.595
Variación existencias productor terminados y en curso fabricación	-7.917	6.827	9.833	14.307	5.778	12.193	14.487
Trabajos realizados por la empresa para su activo	3.648	1.792	1.858	2.216	2.567	1.947	3.065
Aprovisionamientos	-2.685.669	-2.765.810	-2.895.361	-3.016.785	-3.166.734	-3.386.594	-3.470.272
Otros ingresos de explotación	201.436	205.340	203.232	217.298	229.644	241.994	253.491
Gastos de personal	-1.211.547	-1.212.772	-1.288.964	-1.373.596	-1.490.105	-1.622.394	-1.736.813
Otros gastos de explotación	-913.284	-923.365	-964.082	-1.015.351	-1.063.557	-1.120.519	-1.181.688
Amortización del inmovilizado	-219.056	-213.122	-205.192	-200.707	-202.460	-209.143	-215.937
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	3.442	3.371	2.989	2.936	2.690	2.654	2.848
Exceso de provisiones	541	304	497	259	289	282	367
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	2.159	4.337	4.570	6.728	5.315	11.169	12.466
Otros resultados	2.405	4.303	3.867	791	3.107	449	2.472
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	151.352	198.530	276.658	340.645	420.088	487.229	498.081
Ingresos financieros	45.606	42.082	38.415	37.379	35.147	51.535	47.615
Gastos financieros	-84.304	-74.921	-70.028	-65.176	-58.894	-54.064	-52.701
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-1.989	570	984	-1.340	-109	906	-3.058
Diferencias de cambio	318	202	435	243	128	-72	-133
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	-2.794	-598	-686	612	962	-428	-2.076
RESULTADO FINANCIERO	-43.163	-32.665	-30.880	-28.282	-22.766	-2.123	-10.353
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	108.189	165.865	245.778	312.363	397.322	485.106	487.728
Impuestos sobre beneficios	-22.580	-29.059	-34.896	-44.606	-52.454	-60.602	-64.763
RESULTADO DEL EJERCICIO	85.609	136.806	210.882	267.757	344.868	424.504	422.965

Fuente: SABI y elaboración propia