



FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
GRADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS
CURSO ACADÉMICO 2019/2020
CONVOCATORIA DE JUNIO 2020

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DEL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR (2008-2018)

ECONOMIC AND FINANCIAL ANALYSIS OF THE
RETAIL TRADE SECTOR (2008-2018)

AUTOR
Jeremy Díaz Velázquez

TUTORA
Alicia Correa Rodríguez

RESUMEN

El sector comercial es fundamental en la economía mundial debido a su alto porcentaje de participación en el PIB. En España presenta una importante contribución a la riqueza nacional. El objetivo de este trabajo es abordar un estudio comparativo de competitividad del sector comercial de Canarias durante el período 2008-2018, respecto al conjunto del estado español y las empresas comerciales de Baleares, que podrían presentar patrones similares debido a su alta dependencia turística. Además, este análisis permitirá detallar la importancia económica y la salud financiera del tejido comercial canario y pondrá de manifiesto sus fortalezas y debilidades respecto al resto de empresas comerciales durante un periodo temporal amplio, que mostrará la recuperación tras la crisis económica. El estudio permitirá contrastar si la existencia de un Régimen Económico y Fiscal diferenciado incide positivamente en la evolución del sector en el archipiélago canario.

PALABRAS CLAVE

Comercio, evolución, solvencia, rentabilidad.

ABSTRAC

The commercial sector is essential in the world economy due to the high percentage of participation in GDP. In Spain presents an important contribution to national wealth.

The objective of this work is to undertake a comparative study of the competitiveness of the commercial sector in the Canary Islands during the period 2008-2018, regarding to the whole Spanish state and the commercial companies of the Balearic Islands, which could present similar patterns due to their high tourist dependency. This analysis will detail the economic importance and financial health of the commercial fabric in the islands and will reveal its strengths and weaknesses in regard to the rest of commercial companies during a long period of time, which will show recovery after the economic crisis. The study will contrast whether the existence of a different Economic and Fiscal Regime on the Islands positively affects the evolution of its sector.

KEY WORDS

Retail, evolution, solvency, profitability.

ÍNDICE

RESUMEN.....	2
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. EL PAPEL DEL SECTOR COMERCIAL.....	6
2.1. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL DESDE LA CRISIS DE 2008	6
2.2. EL SECTOR COMERCIAL EN ESPAÑA	7
2.2.1. Valor agregado bruto.....	7
2.2.2. Empleo	7
2.2.3. Comercio electrónico.....	9
2.2.4. Distribución del comercio en España por subsectores.....	10
2.3. EL SECTOR COMERCIAL CANARIO.....	11
3. CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA	13
3.1. METODOLOGÍA USADA PARA RECOPIRAR DATOS.....	13
3.2. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA	14
4. EVOLUCIÓN DEL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR.....	15
4.1. ANÁLISIS PORCENTUAL DE ESPAÑA	15
4.2. ANÁLISIS PORCENTUAL DE CANARIAS	16
4.3. ANÁLISIS PORCENTUAL DE TENERIFE	17
4.4. ANÁLISIS PORCENTUAL DE BALEARES.....	18
4.5. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN Y LOS RESULTADOS	19
5. SOLVENCIA DEL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR	21
5.1. LIQUIDEZ.....	21
5.2. TEST ÁCIDO.....	22
5.3. PLAZO MEDIO DE VENTA, COBRO Y PAGO	23
5.4. PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN.....	25
6. ENDEUDAMIENTO DEL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR.....	26
6.1. ENDEUDAMIENTO TOTAL	26
6.2. CALIDAD DE LA DEUDA	27
6.3. COMPOSICIÓN DE LA DEUDA A CORTO PLAZO	27
7. RENTABILIDAD DEL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR	28
7.1. RENTABILIDAD ECONÓMICA.....	28
7.2. RENTABILIDAD FINANCIERA	30
8. EMPLEO EN EL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR.....	31
9. CONCLUSIONES	32
10. BIBLIOGRAFÍA	34

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y CUADROS

GRÁFICOS

- Gráfico 1. Evolución del comercio mundial en relación al PIB real. (pág. 6)
- Gráfico 2. Evolución de la importancia del comercio sobre el PIB. (pág. 6)
- Gráfico 3. Porcentaje del sector comercial sobre el VAB de España. (pág. 7)
- Gráfico 4. Afiliados en el comercio (% sobre el total de afiliados en España). (pág. 8)
- Gráfico 5. Distribución de ocupados en España y en el sector comercial. (pág. 8)
- Gráfico 6. Distribución de asalariados en España y en el sector comercial. (pág. 9)
- Gráfico 7. Evolución de la conectividad y compras online en España. (pág. 9)
- Gráfico 8. Distribución del sector comercial por subsectores. (pág. 10)
- Gráfico 9. Distribución de la facturación por grupos de actividad del comercio. (pág. 11)
- Gráfico 10. Estructura del VAB de Canarias. (pág. 11)
- Gráfico 11. Clasificación de locales comerciales canarios según subactividad. (pág. 12)
- Gráfico 12. Empleo registrado en el sector comercial canario. (pág. 13)
- Gráfico 13. Tamaño medio de las empresas que componen la muestra. (pág. 14)
- Gráfico 14. Evolución de la rentabilidad económica del sector minorista. (pág. 29)
- Gráfico 15. Evolución de la rentabilidad financiera del sector minorista. (pág. 31)

CUADROS

- Cuadro 1. Criterios de clasificación de empresas según su tamaño. (pág. 14)
- Cuadro 2. Análisis horizontal y vertical de la muestra de España (millones €). (pág. 15)
- Cuadro 3. Análisis horizontal y vertical de la muestra de Canarias (millones €). (pág. 17)
- Cuadro 4. Análisis horizontal y vertical de la muestra de Tenerife (millones €). (pág. 18)
- Cuadro 5. Análisis horizontal y vertical de la muestra de Baleares (millones €). (pág. 19)
- Cuadro 6. Evolución de la inversión fija y la inversión total (millones de €). (pág. 20)
- Cuadro 7. Evolución de las ventas y resultado (millones de €). (pág. 20)
- Cuadro 8. Ratio de liquidez del sector comercial al por menor. (pág. 22)
- Cuadro 9. Test ácido del sector comercial al por menor. (pág. 23)
- Cuadro 10. Plazo medio de venta y cobro del sector comercial al por menor. (pág. 24)
- Cuadro 11. Plazo medio de pago del sector comercial al por menor. (pág. 24)
- Cuadro 12. Periodo medio de maduración del sector comercial al por menor. (pág. 25)
- Cuadro 13. Ratio de endeudamiento del sector comercial al por menor. (pág. 26)
- Cuadro 14. Ratio de calidad de la deuda del sector comercial al por menor. (pág. 27)
- Cuadro 15. Composición de la deuda a c/p del sector comercial al por menor. (pág. 28)
- Cuadro 16. Rentabilidad económica del sector comercial al por menor. (pág. 29)
- Cuadro 17. Rentabilidad financiera del sector comercial al por menor. (pág. 30)
- Cuadro 18. Número de trabajadores del sector comercial al por menor. (pág. 32)

1. INTRODUCCIÓN

El sector comercial es un sector clave para el desarrollo de la economía mundial. Según Comisiones Obreras (CCOO), el sector comercial es “la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, o para su venta”. A nivel mundial, en términos generales, el comercio ha sufrido transformaciones durante los últimos tiempos y, tanto el comercio mayorista como minorista, han sido testigos de dicho cambio. Debido a ello, el sector comercial es uno de los sectores más importantes en España, puesto que, junto a otros como el turístico o la construcción, destaca por ser una gran fuente de empleo y proporcionar un alto valor agregado bruto a la economía nacional.

En consecuencia, el comercio minorista o “sector Retail”, presenta un alta influencia en el PIB a nivel nacional, debido, principalmente, a su especial relevancia, ya que es el encargado de proporcionar bienes y/o servicios al consumidor final. A su vez, es un sector que debe ajustarse a las necesidades del mercado actual, marcadas por la alta competitividad, la aparición del comercio electrónico y los cambios en la demanda del consumidor.

Por tanto, el objetivo principal de este Trabajo de Fin de Grado consiste en la realización de un análisis económico-financiero del sector comercial minorista en determinados territorios de España con la finalidad de determinar la evolución durante el periodo de tiempo que comprende desde 2008 hasta 2018, la década posterior a la crisis financiera, que permitirá resaltar la importancia económica y la salud financiera del tejido comercial tras la recesión.

Para ello, a través de la base de datos “Sistema de Análisis de Balances Ibéricos” (SABI), se configurarán cuatro muestras con las que se analizará la totalidad del sector minorista español (obviando a las grandes empresas y multinacionales para evitar grandes desviaciones), además de realizar un estudio comparativo tanto en Canarias y Baleares como en Tenerife, territorios con factores similares debido a su alta dependencia turística, con la finalidad de determinar si el Régimen Económico y Fiscal diferenciado en el archipiélago canario juega un papel fundamental en la recuperación del sector.

Para llevar a cabo dicho estudio, se extraen los datos necesarios de los estados financieros más relevantes, entre los que se encuentran, el balance de situación y la cuenta de resultados. Así pues, se visualizará la evolución del sector mediante las cuentas anuales agregadas y sus correspondientes análisis porcentuales, además de un examen detallado de la solvencia, el endeudamiento y la rentabilidad, destacando igualmente la importancia del empleo generado.

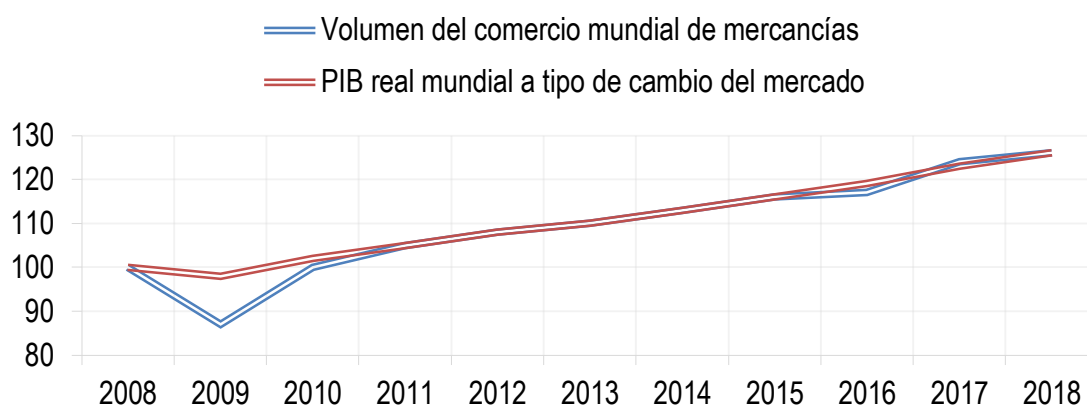
Finalmente, cabe destacar que la principal limitación de este estudio es la imposibilidad de incorporar a la muestra todas las empresas dedicadas al sector, no obstante, esta posee un alto grado de representatividad.

2. EL PAPEL DEL SECTOR COMERCIAL

2.1. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL DESDE LA CRISIS DE 2008

El comercio mundial se ha transformado notablemente desde la crisis del año 2008. Antes de ella, la media de crecimiento en términos de volumen era del 6,8% anual, mientras que a partir de 2011 la tendencia se desplomaba hasta el 2,3%, según datos emitidos por Natixis. Esta caída estuvo marcada por las políticas de austeridad implantadas en Europa como consecuencia de la lucha contra la recesión. En la actualidad, el comercio representa un 59,4% del PIB mundial.

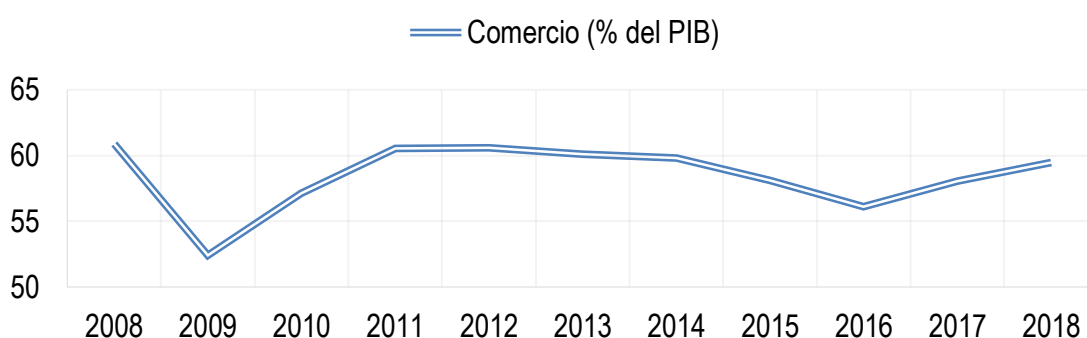
Gráfico 1. Evolución del comercio mundial en relación al PIB real. 2008-2018



Fuente: Organización Mundial del Comercio (2019): Examen estadístico del Comercio Mundial

En cuanto a dicha evolución del volumen del comercio mundial, cabe destacar que se ha llevado a cabo en paralelo con el desarrollo del PIB real mundial desde el año 2008, ya que ambos se han incrementado en un 26% hasta el 2018.

Gráfico 2. Evolución de la importancia del comercio sobre el PIB. 2008-2018



Fuente: Elaboración propia a través de datos del Banco Mundial

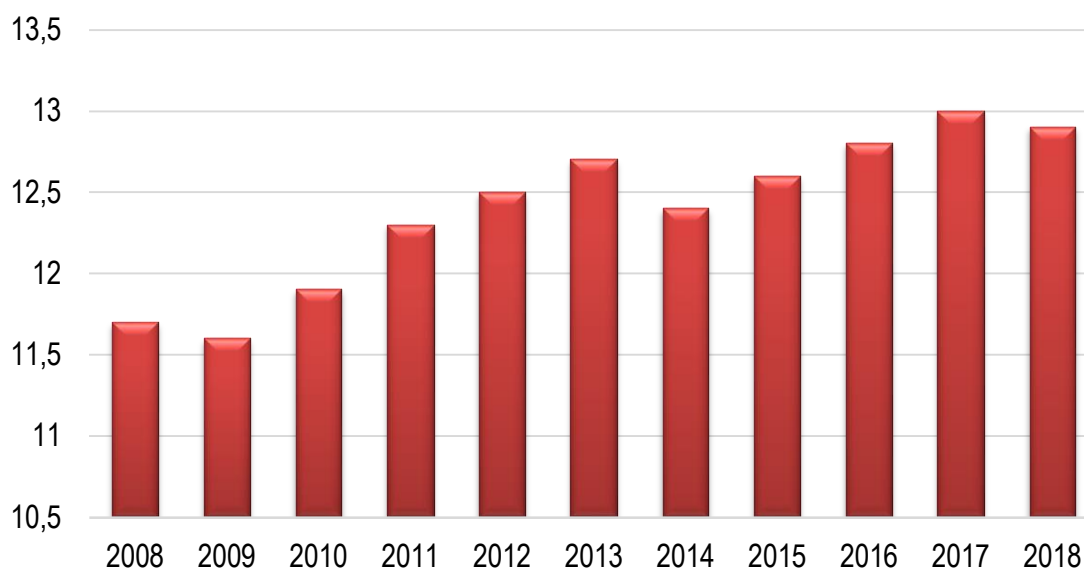
Por tanto, el comercio representa un sector crucial para la economía mundial, puesto que representa año tras año un gran porcentaje del PIB, aunque, desde el año 2009, no ha conseguido recuperar la regularidad en la tendencia creciente en el producto interior bruto mundial, presentando altibajos en dicha tendencia.

2.2. EL SECTOR COMERCIAL EN ESPAÑA

2.2.1. Valor agregado bruto

Según la Contabilidad Nacional, el sector comercial representa el 12,9% del Valor Agregado Bruto (VAB) del total de la economía de España en 2018. El VAB es el valor del conjunto de bienes y servicios que se producen en un país durante un periodo de tiempo, descontando los impuestos indirectos y los consumos intermedios, es decir, mide el valor total creado por el sector en este caso.

Gráfico 3. Porcentaje del sector comercial sobre el VAB de España. 2008-2018



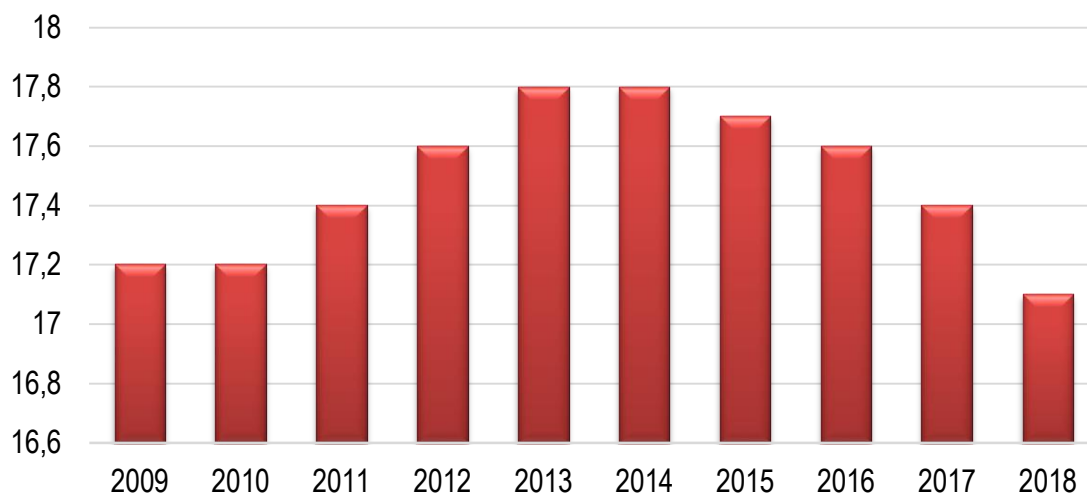
Fuente: Elaboración propia a través de datos del INE

En la última década, el sector comercial ha experimentado una tendencia creciente en su aportación al VAB de la economía española. La menor contribución se registró en los años 2008 y 2009, años centrales de la crisis, llegándose al mínimo del 11,6%, ya que otros sectores tuvieron más protagonismo. A partir de este punto, el porcentaje fue en aumento hasta alcanzar el máximo en 2017 con un 13% del VAB, porcentaje que cae ligeramente hasta el 12,9% en 2018. Cabe destacar que el sector comercial ha sido crucial para el ciclo de recuperación gracias a su gran aportación a la riqueza de la economía española.

2.2.2. Empleo

En el año 2018 el sector comercial proporcionó empleo a 3,2 millones de personas, es decir, al 17,1% de los afiliados totales a la Seguridad Social. Este porcentaje es superior al anteriormente nombrado porcentaje sobre el VAB de España, por lo que también tiene una gran importancia como sector creador de empleo.

Gráfico 4. Afiliados en el comercio (% sobre el total de afiliados en España). 2008-2018

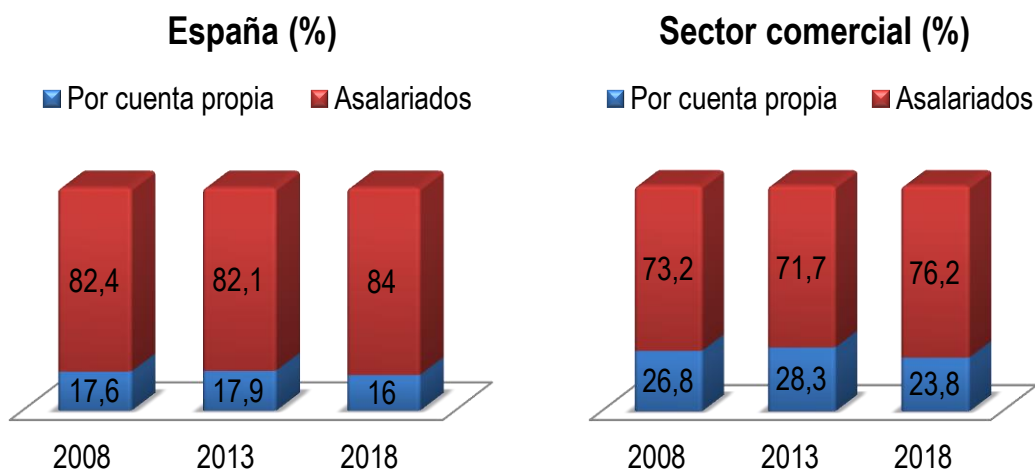


Fuente: Elaboración propia a través de datos de la Seguridad Social

A lo largo de la última década el porcentaje de afiliados en el comercio sobre el total de afiliados en la Seguridad Social no ha sufrido grandes variaciones. Dicho valor alcanzó su máximo en 2013 con un 17,8%, manteniéndose en el 2014, aunque con el paso de los años ha descendido hasta el 17,1% en 2018. Aun así, este peso supone un porcentaje alto que nos indica la importancia del sector para la economía española.

Para completar la importancia del comercio en el empleo, vamos a analizar la proporción de asalariados y trabajadores por cuenta propia que existen en el sector, así como su estructura según el tipo de contrato o del tipo de jornada, comparándolo con la situación existente en el total de la economía española.

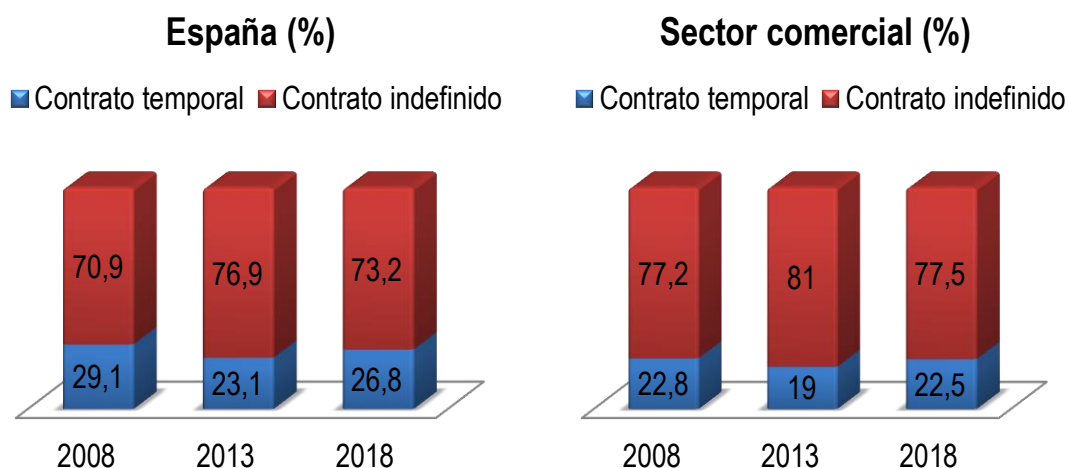
Gráfico 5. Distribución de ocupados en España y en el sector comercial. 2008-2018



Fuente: Elaboración propia a través de datos de la Encuesta de Población Activa

El empleo por cuenta propia tiene mayor peso en el sector comercio que en el total de la economía española. En 2008, el 26,8% de los trabajadores en dicho sector lo hacían por cuenta propia, mientras que el 73,2% eran asalariados (gráfico 5). Desde el 2013, periodo de comienzo de la recuperación, se ha producido un incremento de los asalariados.

Gráfico 6. Distribución de asalariados en España y en el sector comercial. 2008-2018



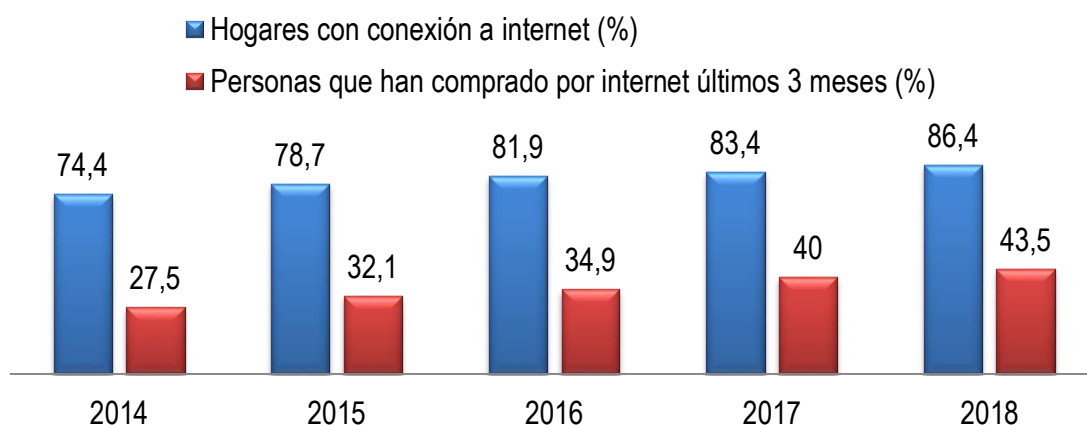
Fuente: Elaboración propia a través de datos de la Encuesta de Población Activa

En cuanto a la distribución de asalariados según su tipo de contrato, vemos como en el sector comercial en 2008 presentaba una mayor proporción de trabajadores con contrato indefinido (un 77,2%), más que la media de la economía española, por lo que podemos afirmar que es un sector que ofrece una estabilidad laboral mayor que la economía en su conjunto (gráfico 6). Esta tendencia se incrementó en el año 2013, para volver en 2018 a los valores registrados diez años antes. El comercio sigue apostando en mayor medida por la estabilidad laboral.

2.2.3. Comercio electrónico

En los últimos años el comercio electrónico se ha convertido en una herramienta muy importante, ya que gracias a la rapidez y comodidad que proporciona, permite la globalización de los negocios.

Gráfico 7. Evolución de la conectividad y compras online en España. 2014-2018



Fuente: Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación de los hogares.

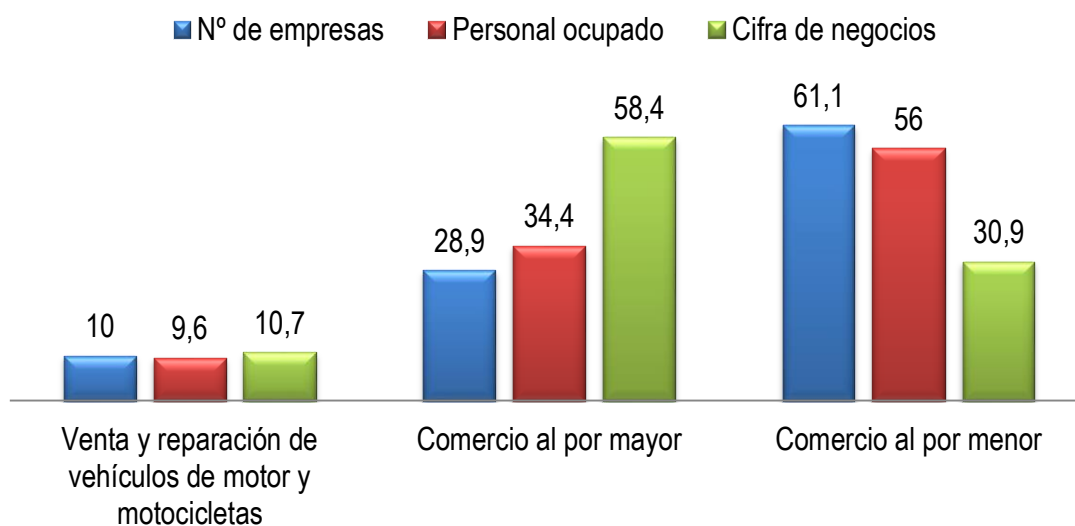
La importancia del comercio electrónico se ha incrementado notablemente en los últimos años. El porcentaje de hogares con conexión a Internet ha pasado del 74,4% en el 2014 hasta el 86,4% en el 2018. Este incremento de la conectividad ha venido acompañado de un aumento del porcentaje de personas que realiza compras en internet en los últimos 3 meses, pasando de un

27,5% en 2014 hasta el 43,5% en el 2018. El comercio electrónico crece a gran velocidad, por lo que las empresas deben adentrarse en este mercado si realmente quieren aprovechar todas sus oportunidades, ampliando sus mercados mediante la captación de consumidores que, en principio, se encuentran muy alejados geográficamente de su ubicación física. En la actualidad este aspecto cobra aún más importancia, ya que debido a la crisis sanitaria provocada por el Covid-19 y, como consecuencia, el cierre de prácticamente la totalidad de los locales comerciales, la venta online se ha posicionado como la solución definitiva en esta situación.

2.2.4. Distribución del comercio en España por subsectores

Según el INE, el Comercio en España alcanzó una cifra de negocios total de 724.594 millones de euros, mientras que el valor añadido generado por las empresas de este sector ascendió hasta 104.023 millones de euros.

Gráfico 8. Distribución del sector comercial por subsectores. 2016



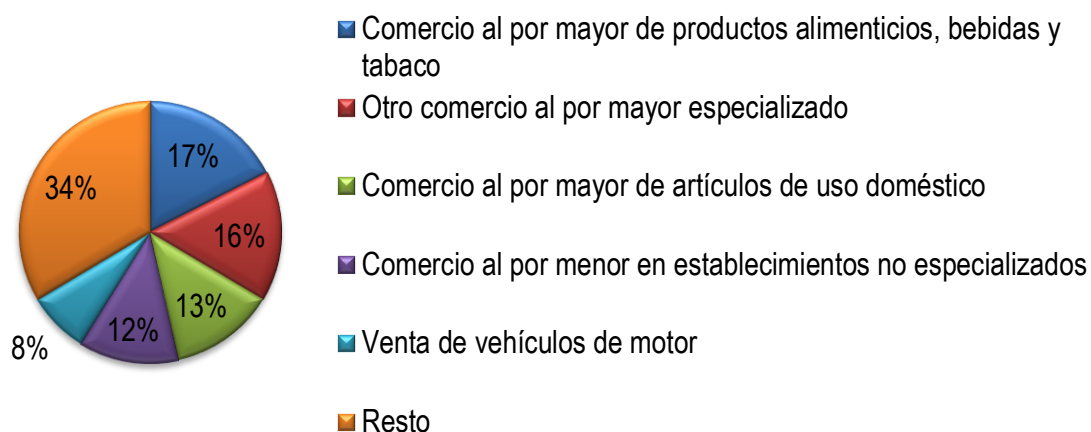
Fuente: Elaboración propia a través de datos del INE

Del total de la facturación del sector Comercio en 2016, el 30,9% correspondió al comercio al por menor, el 58,4% al comercio al por mayor y el 10,7% a la venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas.

Cabe destacar que, aunque el comercio al por mayor tenga mayor porcentaje en la cifra de negocios del sector, el comercio al por menor da empleo a un mayor número de personas (56% frente al 34,4% del mayorista y al 9,6% de la venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas).

El comercio al por menor también cuenta con un mayor número de empresas, agrupando a 61,1% de las iniciativas del sector, frente al 28,9% del comercio mayorista y al 10% de la venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas.

Gráfico 9. Distribución de la facturación por grupos de actividad del comercio.



Fuente: Elaboración propia a través de datos del INE

A nivel más desagregado, el grupo de actividad más influyente en la facturación total del sector es el comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco, que representa el 17% del total. Le siguen las otras actividades de comercio al por mayor especializado y el comercio de artículos de uso doméstico, con un 16% y 13% respectivamente.

El comercio al por menor en establecimientos no especializados es el grupo más relevante en el ámbito minorista, alcanzado el 12% de la facturación total, mientras que la venta de vehículos de motor supone el 8%.

2.3. EL SECTOR COMERCIAL CANARIO

En el año 2018, según datos emitidos por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, la economía canaria tuvo un peso del 3,8% de la economía española, situándose el PIB en -45.720 millones de euros (unos 20.944 euros por persona), siendo la octava Comunidad Autónoma por grado de contribución al PIB nacional. Es importante destacar que la población canaria supone el 4,7% de la población total del país.

Gráfico 10. Estructura del VAB de Canarias. 2018



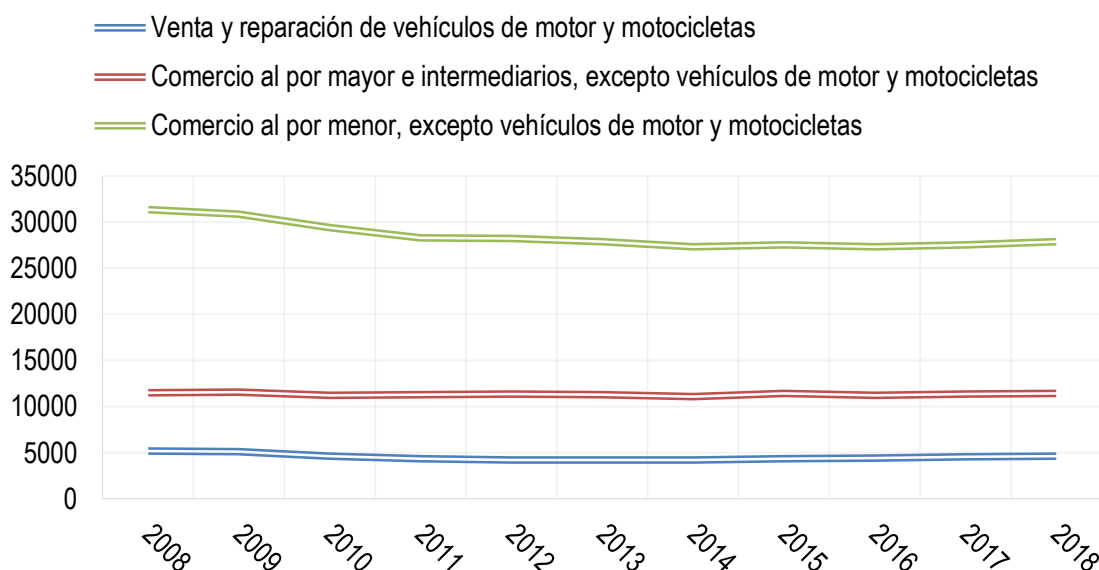
Fuente: Elaboración propia a través de datos del Confederación Española Organizaciones Empresariales Tenerife

La economía canaria se caracteriza por su especialización en el sector terciario, que representa un 85,3% del total del VAB en 2018. Esta tercerización supera con creces a la producida en el territorio nacional, donde representó en torno al 75% en el mismo año.

Si desglosamos este grupo vemos como el comercio, la reparación, el transporte y la hostelería representan el 34% del VAB canario, siendo este el subsector con más relevancia dentro del sector de los servicios canarios.

Aunque el sector comercial tenga un mayor peso en la economía canaria que en la española, durante el periodo 2010-2016 ha crecido algo menos en el Archipiélago que en el territorio nacional, un 1% frente al 1,4% para el conjunto del país.

Gráfico 11. Clasificación de locales comerciales canarios según subactividad. 2008-2018



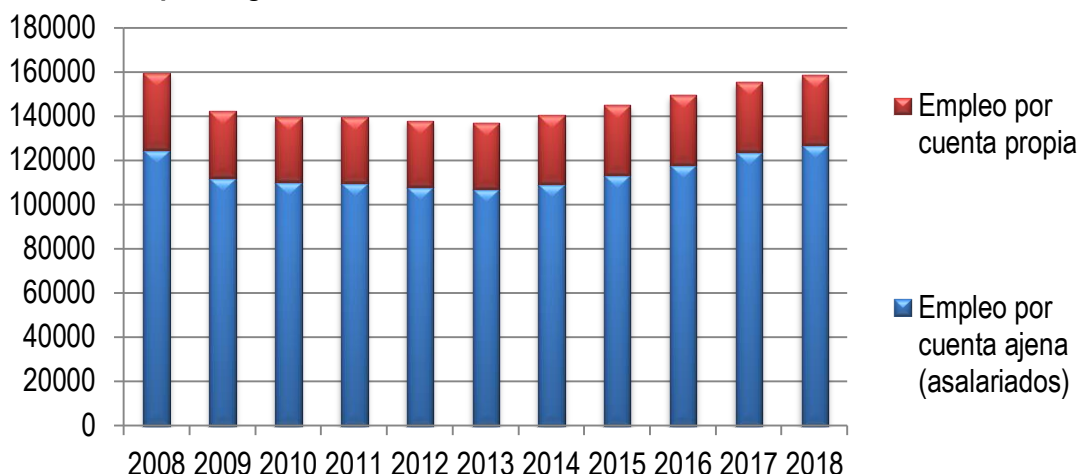
Fuente: Elaboración propia a través de datos del Confederación Española Organizaciones Empresariales Tenerife

En la estructura del sector comercial canario predominan los locales dedicados al comercio al por menor, excepto vehículos de motor y motocicletas. No obstante, fue la subactividad más afectada por la crisis de 2008, ya que en ese año existían 31.353 empresas minoristas, cifra que aún en el 2018 no ha conseguido recuperarse al contabilizar 27.881 empresas.

El comercio al por mayor de intermediarios, excepto vehículos de motor y motocicletas se ha mantenido en intervalos similares en esta última década, registrando en 2018 unas 11.444 empresas tras perder poco más de cien en la última década.

Por otro lado, en la venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas, el tejido empresarial ha disminuido desde las 5.191 empresas en el 2008 hasta las 4.666 en 2018, siendo la actividad comercial que ha registrado un descenso más drástico en número de locales.

Gráfico 12. Empleo registrado en el sector comercial canario. 2008-2018



Fuente: Elaboración propia a través de datos del Confederación Española Organizaciones Empresariales Tenerife

El empleo del sector comercial canario sufrió las consecuencias de la crisis del 2008, pues en el año 2009 se produjo una bajada drástica, pasando de los 159.482 hasta los 142.017 contratados. Este descenso se prolongó hasta el año 2013, donde se establecieron los mínimos de la última década, momento a partir del cual comenzó la recuperación, hasta llegar a los 158.463 puestos de trabajo en el 2018.

Comparando el 2008 con el 2018 vemos que el empleo por cuenta propia generado por el sector comercial en Canarias apenas descendió en mil puestos. No obstante, los asalariados aumentaron en esta década desde los 124.525 hasta los 126.815, lo que supone un crecimiento del 1,84%, mientras que el empleo por cuenta propia descendió un 9,47% hasta alcanzar la cifra de 31.648 al final de la década objeto de estudio.

3. CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA

3.1. METODOLOGÍA USADA PARA RECOPIRAR DATOS

La muestra empleada en este estudio comprende la década desde 2008 hasta 2018, desde el comienzo de la crisis financiera y su posterior recuperación. Para obtener los datos necesarios en el cálculo de los diferentes ratios financieros se ha utilizado la base de datos del SABI, aplicando los siguientes parámetros de búsqueda:

1. Selección del sector “Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas”
2. Se han seleccionado cuatro muestras para comparar la evolución del sector comercial en España, Baleares, Canarias y Tenerife.
3. Una vez obtenidos los datos de todas las empresas que cumplan los dos requisitos anteriores, se seleccionan para cada zona empresas que tengan actividad en cada uno de los años, configurando una muestra de empresas comunes para cada zona durante los diez años.

3.2. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

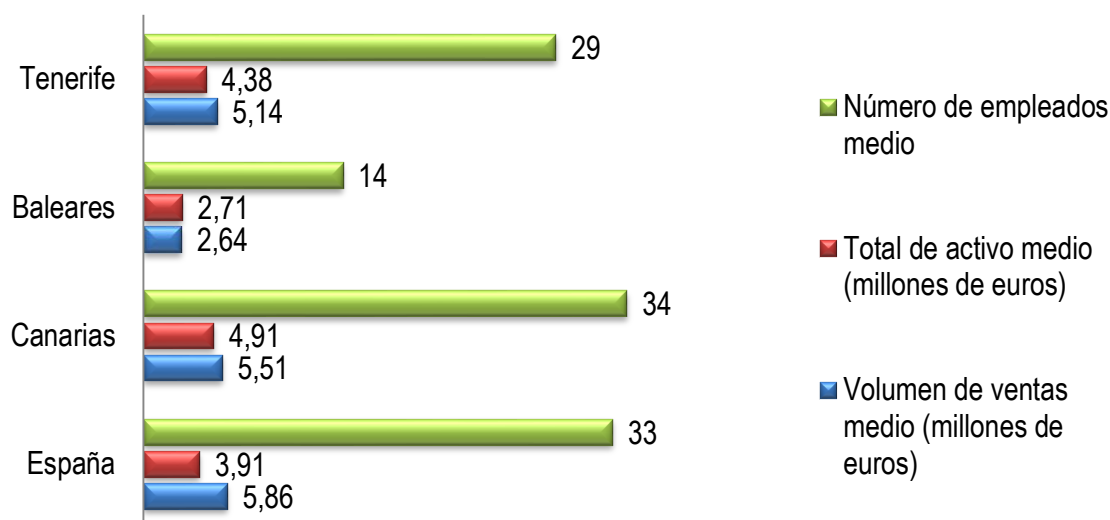
La muestra para la realización de este estudio se compone de 1.930 empresas minoristas españolas, 114 canarias, 79 baleares y 44 tinerfeñas. Estos grupos se componen de empresas que presenten los datos (en cada uno de los años del periodo 2008-2018), tal y como se ha mencionado en el apartado anterior. Además, cabe destacar que se han obviado las multinacionales para evitar distorsiones en su comparación con el resto. Según datos del INE, en 2018 había 747.874 empresas comerciales en España, de las que aproximadamente el 60% son minoristas. Cabe destacar que la muestra nacional empleada en este estudio presenta un margen de error del 2,23% con un intervalo de confianza del 95%, aunque Canarias, Tenerife y Baleares presentan un error muestral en torno al 9%.

Cuadro 1. Criterios de clasificación de empresas según su tamaño.

	Volumen de ventas	Total de activo	Nº de trabajadores
Microempresas	< 2.000.000 euros	< 2.000.000 euros	Hasta 10
Pequeñas empresas	< 10.000.000 euros	< 10.000.000 euros	Hasta 50
Medianas empresas	< 50.000.000 euros	< 43.000.000 euros	Hasta 250
Grandes empresas	+ 50.000.000 euros	+ 43.000.000 euros	Más de 250

Fuente: Elaboración propia a partir de la definición de la U.E.

Gráfico 13. Tamaño medio de las empresas que componen la muestra. 2018



Fuente: Elaboración propia a través de datos recopilados del SABI

El tamaño medio de las empresas minoristas del territorio español analizadas en este trabajo es pequeño, ya que no superan los diez millones de euros de volumen de ventas, diez millones de euros inversión y los cincuenta trabajadores. En este caso, la media muestral presenta una cifra de ventas de 5,86 millones de euros, mientras que el total de activo medio es 3,91 millones de euros y el promedio de empleados asciende a 33.

La muestra obtenida para el estudio de Canarias también está conformada por pequeñas empresas que registran unas ventas medias de 5,51 millones de euros, un total de activo medio de 4,91 millones de euros y un número medio de trabajadores de 34. Por tanto, las firmas comerciales canarias presentan un tamaño similar al conjunto de España. Estos datos evidencian que las empresas canarias presentan unas inversiones ligeramente superiores a la media nacional.

En lo que respecta a las empresas comerciales de Tenerife, se observa que presentan un tamaño ligeramente inferior al del conjunto del territorio canario, siendo el volumen de ventas medio de 5,14 millones de euros, el total de activo medio de 438 millones de euros y el número de trabajadores medio de 29, posicionándose por debajo tanto de la media nacional, como de la del archipiélago en su conjunto.

La situación de la muestra de las Islas Baleares difiere de las anteriores por su menor tamaño. En este caso en volumen de ventas medio es de 2,64 millones de euros, mientras que el total de activo medio asciende a 2,71 millones de euros y el número de trabajadores medio es de 14.

4. EVOLUCIÓN DEL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR

Este análisis porcentual se realiza con el objetivo de determinar en qué situación financiera se encuentran las empresas comerciales minoristas en las zonas analizadas en este trabajo. Así, se llevará a cabo un estudio tanto del balance de situación agregado por cada población, como la cuenta de pérdidas y ganancias. Para ello, se combinará el análisis horizontal con el vertical, al ser estas dos herramientas esenciales para el análisis económico-financiero.

4.1. ANÁLISIS PORCENTUAL DE ESPAÑA

El conjunto de empresas minoristas españolas ha experimentado un periodo de crecimiento en la última década, puesto que han aumentado tanto su inversión como sus resultados.

El activo total ha pasado de 5.630 millones de euros en 2008 hasta 7.545 millones de euros en 2018, lo que supone un crecimiento del 34,02% (3,4% anual aproximadamente). Además, tanto el activo no corriente como el corriente han registrado un aumento considerable, aunque es el corriente el que más ha crecido aumentando su importancia relativa hasta suponer el 53,13% del activo total en 2018.

Por el lado de la financiación, se observa que la masa patrimonial que ha desarrollado un mayor crecimiento es el patrimonio neto, registrando un aumento de más del 72%, hasta situarse en 3.180 millones de euros en 2018.

Asimismo, en el pasivo encontramos un aumento del pasivo corriente, pero un ligero descenso del pasivo no corriente, 22,01% y -1,51% respectivamente, lo que sitúa el aumento de las deudas totales en aproximadamente un 15%. Las deudas a corto plazo han ganado peso en la estructura financiera, creciendo su tasa de participación casi un 6%, en detrimento de las deudas a largo.

Cuadro 2. Análisis horizontal y vertical de la muestra de España (millones €). 2008-2018

<i>Balance</i>	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	18/08
T. Activo	5.630	5.834	6.040	6.393	6.536	6.551	6.576	6.705	6.950	7.277	7.545	34,02%
A.N.C.	2.695	2.933	3.000	3.232	3.334	3.368	3.278	3.334	3.382	3.466	3.536	31,24%
% T.A.	47,86	50,28	49,67	50,56	51,00	51,42	49,85	49,73	48,66	47,64	46,87	-2,07%
A.C.	2.935	2.901	3.040	3.161	3.202	3.183	3.297	3.371	3.568	3.810	4.008	36,57%
% T.A.	52,14	49,72	50,33	49,44	49,00	48,58	50,15	50,27	51,34	52,36	53,13	1,90%

T.P. y P.N.	5.630	5.834	6.040	6.393	6.536	6.551	6.576	6.705	6.950	7.277	7.545	34,02%
P. Neto	1.842	2.081	2.176	2.400	2.491	2.617	2.592	2.743	2.859	3.104	3.180	72,66%
%T.P. Y P.N.	32,72	35,68	36,03	37,54	38,11	39,95	39,41	40,91	41,14	42,66	42,15	28,83%
T. Pasivo	3.788	3.752	3.864	3.993	4.045	3.934	3.984	3.962	4.091	4.173	4.365	15,23%
%T.P. Y P.N.	67,28	64,32	63,97	62,46	61,89	60,05	60,59	59,09	58,86	57,34	57,85	-14,02%
P.N.C	1.092	1.237	1.277	1.291	1.272	1.227	1.197	1.143	1.102	1.069	1.076	-1,51%
% T.P.	28,83	32,95	33,06	32,34	31,44	31,18	30,0	28,85	26,93	25,62	24,64	-14,53%
P.C.	2.696	2.516	2.587	2.701	2.773	2.708	2.787	2.819	2.989	3.103	3.289	22,01%
% T.P.	71,17	67,05	66,94	67,66	68,56	68,82	69,96	71,15	73,07	74,38	75,36	5,89%

P. y G.	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	18/08
C.Neg.	9.210	8.578	9.049	9.400	9.487	9.405	9.696	9.933	10.178	10.761	11.314	22,84%
R.Expl.	140	226	200	162	150	177	207	280	308	355	318	126,43%
% C.N.	1,52	2,64	2,22	1,72	1,58	1,88	2,14	2,82	3,02	3,30	2,81	84,33%
R.Fin.	-66	-59	-56	-44	-64	-77	-189	-45	-20	-28	-28	56,85%
% C.N.	-0,71	-0,69	-0,62	-0,47	-0,67	-0,82	-1,94	-0,46	-0,20	-0,26	-0,25	64,88%
R.A.I.	74	167	144	118	86	99	19	235	288	327	289	288,47%
% C.N.	0,81	1,95	1,60	1,25	0,91	1,06	0,19	2,36	2,82	3,04	2,56	216,23%
R.Ejer.	65	151	108	102	72	80	-20	204	215	252	194	198,15%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

La cifra de negocios neta también ha crecido casi un 23%, desde 9.210 millones de euros en 2008 hasta 11.314 millones de euros en 2018. Aun así, las ventas han aumentado en menor medida que los activos, lo que indica una pérdida de eficacia en el aprovechamiento de las inversiones. A pesar de esto, cabe destacar que los resultados han mejorado en este periodo.

4.2. ANÁLISIS PORCENTUAL DE CANARIAS

Al igual que en el territorio nacional, las empresas canarias han experimentado una fase de expansión en el periodo estudiado.

La inversión total ha crecido alrededor de un 16% en la década 2008-2018, siendo el activo corriente el que registra la mayor expansión, aunque no concentra el mayor volumen de inversiones, lo que supone una diferencia respecto al resto de empresas españolas.

En cuanto al crecimiento del patrimonio neto, este se ha elevado un 41,46%, desde 227 millones de euros en 2008 hasta 321 millones de euros en 2018, siendo la masa patrimonial con un crecimiento más destacado, mostrando un comportamiento similar al resto de las empresas españolas.

De acuerdo con la estructura de las deudas, se produce un descenso del pasivo no corriente al igual que en el caso español, pero en este caso es mucho más intenso, de algo más del 33% en la década analizada, que además provoca un descenso del pasivo total. La deuda a corto plazo experimenta un incremento del 12,77%, mostrando una importancia relativa más intensa por el decremento del endeudamiento a largo plazo.

Cuadro 3. Análisis horizontal y vertical de la muestra de Canarias (millones €). 2008-2018

<i>Balance</i>	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	18/08
T. Activo	481	481	489	492	504	503	509	518	538	550	560	16,35%
A.N.C.	267	274	274	273	287	286	282	283	284	296	297	11,21%
% T.A.	55,47	57,00	56,09	55,54	56,85	56,92	55,44	54,64	52,73	53,82	53,02	-4,41%
A.C.	214	207	215	219	218	217	227	235	254	254	263	22,74%
% T.A.	44,53	43,00	43,91	44,46	43,15	43,08	44,56	45,36	47,27	46,18	46,98	5,50%
T.P. y P.N.	481	481	489	492	504	503	509	518	538	550	560	16,35%
P. Neto	227	238	237	247	258	262	268	280	297	311	321	41,46%
% T.P. y P.N.	47,13	49,51	48,47	50,30	51,10	52,11	52,76	53,95	55,19	56,57	57,30	21,58
T. Pasivo	254	243	252	244	247	241	240	239	241	239	239	-6,04%
% T.P. y P.N.	52,87	50,49	51,53	49,70	48,90	47,89	47,24	46,05	44,81	43,43	42,70	-19,24%
P.N.C	104	107	115	105	110	104	99	91	84	79	69	-33,32%
% T.P.	40,81	43,87	45,79	42,90	44,78	43,23	41,02	37,98	34,79	32,98	28,96	-29,04%
P.C.	151	136	137	140	136	137	142	148	157	160	170	12,77%
% T.P.	59,19	56,13	54,21	57,10	55,22	56,77	58,98	62,02	65,21	67,02	71,04	20,02%
P. y G.	517	470	482	518	511	516	534	555	591	615	629	21,66%
C.Neg.	517	470	482	518	511	516	534	555	591	615	629	21,66%
R.Expl.	20	19	17	20	14	10	16	19	27	24	24	23,98%
% C.N.	3,80	4,13	3,50	3,88	2,71	2,03	2,93	3,41	4,54	3,82	3,87	1,91%
R.Fin.	-10	-7	-7	-6	-6	-4	-4	-6	-4	-3	-3	73,23%
% C.N.	-1,99	-1,57	-1,40	-1,24	-1,17	-0,85	-0,79	-1,08	-0,71	-0,53	-0,44	77,99%
R.A.I.	9	12	10	14	8	6	11	13	23	20	22	131,08%
% C.N.	1,81	2,55	2,10	2,64	1,55	1,18	2,15	2,33	3,83	3,29	3,43	89,94%
R.Ejer.	10	11	9	13	8	5	9	11	19	18	19	79,26%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

La cifra de negocios aumenta desde los 517 millones de euros en 2008 hasta 629 millones de euros en 2018, es decir, crece un 21,66%. Este aumento de las ventas es mayor que el aumento de los activos, de forma contraria a lo que sucede en el resto de empresas españolas, por lo que ha mejorado el aprovechamiento de los activos, lo que repercute positivamente en los resultados, que se elevan algo más de un 79% en la década estudiada.

4.3. ANÁLISIS PORCENTUAL DE TENERIFE

Las empresas minoristas tinerfeñas han evolucionado de forma positiva, aunque, comparando su situación con la del archipiélago en su totalidad, este desarrollo ha sido menor en términos de inversión pero mayor en los resultados.

El total de inversiones ha crecido desde 181 millones de euros en 2008 hasta 193 millones de euros en 2018, lo que supone un aumento del 6,38%. Tanto el activo fijo como el circulante han aumentado, siendo las inversiones a corto plazo las que lo han hecho en mayor medida (9,21% frente a 6,38%), siguiendo la dinámica del resto del Archipiélago.

Como en los casos anteriormente estudiados, el patrimonio neto presenta el desarrollo más pronunciado, con casi un 25% de incremento, pasando de los 91 millones de euros en el año 2008 hasta los 113 en el 2018.

El pasivo ha descendido un 11,88%, algo menos que en el resto del territorio canario, siendo el endeudamiento a largo plazo el que más se ha contraído.

Cuadro 4. Análisis horizontal y vertical de la muestra de Tenerife (millones €). 2008-2018

<i>Balance</i>	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	18/08
T. Activo	181	177	177	177	180	176	177	176	184	188	193	6,38%
A.N.C.	87	89	86	86	93	93	90	88	87	89	90	3,29%
% T.A.	47,91	50,41	48,54	48,72	51,79	52,89	50,90	50,06	47,31	47,33	46,52	-2,90%
A.C.	94	88	91	91	87	83	87	88	97	99	103	9,21%
% T.A.	52,09	49,59	51,46	51,28	48,21	47,11	49,10	49,94	52,69	52,67	53,48	2,67%

T.P. y P.N.	181	177	177	177	180	176	177	176	184	188	193	6,38%
P. Neto	91	93	94	96	98	96	95	96	102	109	113	24,62%
% T.P. y P.N.	50,01	52,80	53,39	54,41	54,22	54,40	53,51	54,59	55,17	58,19	58,59	17,15%
T. Pasivo	91	83	82	81	82	80	82	80	83	79	80	-11,88%
% T.P. y P.N.	49,99	47,20	46,61	45,59	45,78	45,60	46,49	45,41	44,83	41,81	41,41	-17,16%
P.N.C	35	37	39	37	38	37	36	33	31	28	24	-30,60%
% T.P.	38,13	44,84	47,30	46,10	45,80	46,20	43,52	41,24	37,85	35,29	30,03	-21,25%
P.C.	56	46	43	44	45	43	46	47	51	51	56	-0,34%
% T.P.	61,87	55,16	52,70	53,90	54,20	53,80	56,48	58,76	62,15	64,71	69,97	13,09%

<i>P. y G.</i>	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	18/08
C.Neg.	208	174	179	183	182	188	191	198	211	219	226	8,88%
R.Expl.	6	4	3	5	1	-1	3	4	7	10	11	70,35%
% C.N.	3,03	2,49	1,76	2,59	0,32	-0,48	1,59	2,18	3,51	4,60	4,74	56,46%
R.Fin.	-3	-2	-2	-2	-2	-1	0	-2	-1	-1	-1	57,59%
% C.N.	-1,24	-1,23	-1,17	-0,94	-0,84	-0,34	-0,22	-1,00	-0,36	-0,28	-0,48	61,05%
R.A.I.	4	2	1	3	-1	-2	3	2	7	9	10	158,77%
% C.N.	1,79	1,26	0,59	1,64	-0,52	-0,82	1,37	1,17	3,15	4,32	4,26	137,66%
R.Ejer.	4	2	1	3	0	-1	1	2	5	8	8	100,63%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

Por lo que respecta a la cifra de negocios, esta ha aumentado un 8,88%, por lo que, al igual que en el resto del archipiélago canario, se observa una mejora en el aprovechamiento de los activos. Los resultados también han experimentado una variación positiva a lo largo de la década.

4.4. ANÁLISIS PORCENTUAL DE BALEARES

Las empresas minoristas de Baleares han mostrado menores tasas de crecimiento de las inversiones, ventas y resultados que el conjunto de firmas comerciales españolas y canarias.

El total de activo ha crecido en torno a un 17%, cifra similar a la de Canarias, siendo los activos corrientes los que han mostrado una mayor expansión.

El patrimonio neto de las empresas baleares es la fuente de financiación que más ha crecido, un 47,40%, suponiendo el 56,33% del total de recursos financiero del año 2018).

El pasivo, por su parte, sigue la misma tendencia que en el archipiélago canario, ya que experimenta un fuerte descenso de las deudas a largo plazo (36%), mientras que a corto plazo ascienden un 20% aproximadamente.

Cuadro 5. Análisis horizontal y vertical de la muestra de Baleares (millones €). 2008-2018

<i>Balance</i>	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	18/08
T. Activo	183	184	189	186	181	185	195	204	209	208	214	16,75%
A.N.C.	109	109	106	104	103	100	108	114	115	113	114	4,03%
% T.A.	59,71	59,25	56,24	56,26	57,02	54,08	55,45	55,96	55,19	54,39	53,21	-10,89%
A.C.	74	75	83	81	78	85	87	90	94	95	100	35,59%
% T.A.	40,29	40,75	43,76	43,74	42,98	45,92	44,55	44,04	44,81	45,61	46,79	16,14%
T.P. y P.N.	183	184	189	186	181	185	195	204	209	208	214	16,75%
P. Neto	82	84	89	91	90	92	95	101	109	116	120	47,40%
% T.P. y P.N.	44,61	45,72	47,05	49,17	49,75	49,51	48,74	49,37	52,19	55,89	56,33	26,26%
T. Pasivo	101	100	100	94	91	94	100	103	100	92	93	-7,94%
% T.P. y P.N.	55,39	54,28	52,95	50,83	50,25	50,49	51,26	50,63	47,81	44,11	43,67	-21,15%
P.N.C	50	51	49	44	41	40	47	45	41	36	32	-35,87%
% T.P.	49,39	51,33	48,87	46,52	44,85	42,32	46,75	44,02	41,50	39,13	34,40	-30,34%
P.C.	51	49	51	50	50	54	53	58	58	56	61	19,31%
% T.P.	50,61	48,67	51,13	53,48	55,15	57,68	53,25	55,98	58,50	60,87	65,60	29,60%
P. y G.	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	18/08
C.Neg.	182	161	157	157	148	151	165	185	198	203	209	14,67%
R.Expl.	10	7	8	6	6	6	6	9	12	13	13	28,05%
% C.N.	5,42	4,05	4,84	4,00	4,23	3,91	3,84	4,76	6,20	6,62	6,05	11,67%
R.Fin.	-3	-3	-2	-2	-2	-1	-1	0	0	-1	0	87,90%
% C.N.	-1,64	-1,60	-1,02	-1,12	-1,16	-0,86	-0,33	0,08	0,10	-0,61	-0,17	89,45%
R.A.I.	7	4	6	5	5	5	6	9	12	12	12	78,37%
% C.N.	3,78	2,44	3,82	2,88	3,07	3,05	3,51	4,85	6,30	6,01	5,88	55,55%
R.Ejer.	5	3	4	3	3	3	4	7	10	9	9	92,46%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

En cuanto a la cifra de negocios, esta ha ascendido desde los 182 millones de euros en 2008 hasta 209 en 2018, es decir, un crecimiento del 14,67%, lo que ha repercutido favorablemente en el beneficio, que también registra un comportamiento expansivo.

4.5. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN Y LOS RESULTADOS

Con el objetivo de obtener una visión más precisa y clara de la situación de la inversión y de los resultados en el comercio minorista durante la década desde el año 2008 hasta el 2018, se

llevará a cabo un estudio más preciso de estos factores, determinantes en la salud del tejido empresarial.

Cuadro 6. Evolución de la inversión fija y la inversión total (millones de €). 2008-2018

	<i>Inmovilizado</i>				<i>Total activo</i>			
	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>
2008	2.695	267	109	87	5.630	481	183	181
2009	2.933	274	109	89	5.834	481	184	177
2010	3.000	274	106	86	6.040	489	189	177
2011	3.236	277	104	86	6.393	492	186	177
2012	3.334	287	103	93	6.536	504	181	180
2013	3.368	286	100	93	6.551	503	185	176
2014	3.278	282	108	90	6.576	509	195	177
2015	3.334	283	114	88	6.705	518	204	176
2016	3.382	284	115	87	6.950	538	209	184
2017	3.466	296	113	89	7.277	550	208	188
2018	3.536	297	114	90	7.545	560	214	193
18/08	31,21%	11,24%	4,59%	3,45%	34,01%	16,42%	16,94%	6,63%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

Tras llevar a cabo un análisis exhaustivo de la inversión fija, se comprueba que se ha desarrollado en esta década de forma intensa en el total del territorio nacional (31,21%). Sin embargo, Canarias incrementa su inmovilizado en menor medida (11,24%), mientras que, tanto las Islas Baleares como la isla de Tenerife experimentan un desarrollo mucho más lento (4,59% y 3,45% respectivamente).

La situación en la inversión total es similar, ya que tanto las Islas Canarias como Baleares presentan una evolución más lenta a la de la media nacional (34,01%), siendo estas muy similares entre sí (16,42% y 16,94% respectivamente). Por su parte, Tenerife sufre un incremento menor en comparación con el resto del archipiélago canario (6,63%).

Cuadro 7. Evolución de las ventas y resultado (millones de €). 2008-2018

	<i>Ventas</i>				<i>Resultado</i>			
	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>
2008	9.210	517	182	208	65	10	5	4
2009	8.578	470	161	174	151	11	3	2
2010	9.049	482	157	179	108	9	4	1
2011	9.400	518	157	183	102	13	3	3
2012	9.487	511	148	182	72	8	3	0
2013	9.405	516	151	188	80	5	3	-1
2014	9.696	534	165	191	-20	9	4	1
2015	9.933	555	185	198	204	11	7	2
2016	10.178	591	198	211	215	19	10	5
2017	10.761	615	203	219	252	18	9	8
2018	11.314	629	209	226	194	19	9	8
18/08	22,84%	21,66%	14,84%	8,65%	198,46%	90,00%	80,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

En el territorio nacional las ventas en el sector comercial minorista han crecido un 22,84% en esta década, recuperándose de un descenso en el 2009 provocado por la recesión económica. De igual manera, en Canarias la evolución es similar, aunque cabe destacar que este incremento no se ha dado por igual en todas las Islas, ya que Tenerife presenta un crecimiento más lento, del 8,65%. Por su parte, en Baleares la cifra de negocios también ha aumentado, aunque lo ha hecho a un ritmo más lento que el conjunto de empresas españolas.

En cuanto al resultado de las empresas españolas, este ha mejorado un 198,46%, mostrando las firmas canarias un menor crecimiento del beneficio, si bien son las Islas Baleares las que registran una peor evolución, aumentando sólo un 80%.

5. SOLVENCIA DEL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR

El análisis de la situación financiera de la solvencia tiene como objetivo evaluar la capacidad de la empresa para atender los compromisos adquiridos a su vencimiento.

La solvencia se alcanza mediante una gestión eficiente de los recursos y una planificación previa que permita prolongar dicha gestión óptima en el tiempo. Por tanto, el elemento esencial de la solvencia financiera es la capacidad de la empresa para generar liquidez, ya que, cuanto más facilidad ostente para generar dinero líquido mediante bienes y derechos fácilmente convertibles, más capacidad de respuesta con sus obligaciones a corto plazo tendrá.

5.1. LIQUIDEZ

La liquidez de una empresa se compone de los recursos que le permiten cumplir con sus obligaciones a corto plazo, es decir, el efectivo y los derechos de cobro. El ratio de liquidez mide si la empresa es capaz de transformar sus activos en dinero a corto plazo. Este indicador también se denomina solvencia a corto plazo.

Se calcula mediante la fórmula; Activo corriente / Pasivo corriente.

Si el resultado de este ratio es menor de 1, la empresa podría tener problemas de liquidez, ya que el peso del pasivo corriente será mayor que el del activo corriente, aunque todo dependerá de su capacidad para generar ingresos a través de las ventas y de su capacidad de negociación con proveedores y clientes. Cabe destacar que un ratio de liquidez demasiado elevado puede indicar que la entidad posee recursos ociosos o un volumen de existencias demasiado amplio, que lejos de favorecer a la solvencia la empeoren.

Cuadro 8. Ratio de liquidez del sector comercial al por menor. 2008-2018

<i>Liquidez</i>	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>
2008	1,09	1,42	1,44	1,68
2009	1,15	1,52	1,54	1,90
2010	1,18	1,57	1,62	2,10
2011	1,17	1,57	1,61	2,09
2012	1,15	1,60	1,55	1,94
2013	1,18	1,58	1,58	1,92
2014	1,18	1,60	1,63	1,87
2015	1,20	1,59	1,55	1,87
2016	1,19	1,62	1,60	1,89
2017	1,23	1,59	1,70	1,95
2018	1,22	1,55	1,63	1,85
18/08	11,93%	9,15%	13,19%	10,12%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

La liquidez de España en el sector comercial al por menor ha evolucionado de forma positiva, ya que desde el 2008, cuando el ratio presentaba un valor de 1,09, se ha incrementado en un 11,93%, alcanzando 1,22 en 2018, lo que supone que el activo corriente es un 22% mayor que el pasivo líquido, por lo que, a priori, las empresas españolas parecen solventes a corto plazo, ya que disponen de un fondo de maniobra suficiente para atender a las obligaciones más inmediatas. El resto de zonas estudiadas registra valores similares.

En el caso de Canarias, en 2008 obtuvo un valor para el ratio de liquidez de 1,42 frente al 1,55 en el 2018, es decir, un incremento del 9,15%. Este crecimiento ha sido ligeramente inferior al de la media nacional, aun así las empresas canarias presentan un ratio de liquidez saludable, ya que sus activos corrientes representan un 50% más que las obligaciones a corto plazo.

Las empresas baleares han conseguido una evolución más notable en su liquidez que el archipiélago canario, ya que desde 2008 han aumentado un 13,19%, superando ligeramente la tendencia del resto de empresas minoristas españolas.

De las muestras analizadas, la isla de Tenerife es la zona con un ratio de liquidez mayor en el año 2018 (1,85), aunque haya crecido menos durante la década objeto de estudio.

5.2. TEST ÁCIDO

Al igual que el ratio de liquidez, el test ácido valora si la empresa es capaz de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, pero en este caso sin tener en cuenta las existencias, ya que se considera que estas no siempre se podrán vender de inmediato y, por tanto, no supondrán una fuente de liquidez con la que responder a las deudas más cercanas. Por tanto, este ratio analiza si las empresas en cuestión disponen de un gran volumen de existencias que empeore su solvencia.

Por tanto, el cálculo del test ácido se realiza mediante la siguiente fórmula; (Activo Corriente – Existencias) / Pasivo Corriente.

Cuadro 9. Test ácido del sector comercial al por menor. 2008-2018

Test ácido	España	Canarias	Baleares	Tenerife
2008	0,57	0,66	0,75	0,93
2009	0,61	0,72	0,84	1,04
2010	0,63	0,73	0,90	1,13
2011	0,61	0,70	0,86	1,09
2012	0,61	0,70	0,81	0,96
2013	0,62	0,71	0,87	0,99
2014	0,63	0,74	0,84	0,98
2015	0,63	0,73	0,82	0,95
2016	0,63	0,76	0,85	0,98
2017	0,67	0,72	0,92	0,99
2018	0,67	0,71	0,89	0,92
18/08	17,54%	7,58%	18,67%	-1,08%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

Las existencias son un elemento clave en la actividad de las empresas comerciales por lo que se produce un descenso considerable en la solvencia a corto plazo si suprimimos las existencias de dicho análisis.

Cabe destacar que tanto Canarias como Baleares presentan un test ácido más solvente que el de la media nacional, aunque en el territorio canario este se ha desarrollado de forma más lenta a lo largo de la década.

Respecto a la isla de Tenerife, presenta valores muy cercanos a 1 en la década estudiada, superándolo en varios años, lo que podría traducirse en la presencia de recursos ociosos en su estructura económica.

5.3. PLAZO MEDIO DE VENTA, COBRO Y PAGO

El plazo medio de venta (P.M.V.) es un indicador económico que permite determinar el tiempo que transcurre desde que un producto es adquirido y permanece almacenado hasta que es vendido.

Se calcula como: $\text{Existencias} / \text{Coste de ventas diario}$

Por su parte, el plazo medio de cobro (P.M.C.) indica el número de días que se financia a los clientes, es decir, el tiempo que tardan en pagar.

Su cálculo viene dado por la siguiente fórmula: $\text{Clientes} / \text{Ventas diarias}$

Así pues, el plazo medio de pago (P.M.P.) se define como el número de días que la empresa tarda en pagar a sus proveedores.

Para su cálculo es necesario usar la siguiente expresión: $\text{Proveedores} / \text{Coste de compras diario}$

Cuadro 10. Plazo medio de venta y cobro del sector comercial al por menor. 2008-2018

	<i>P.M.C.</i>				<i>P.M.V.</i>			
	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>
2008	45	56	35	58	17	25	42	22
2009	49	61	38	64	22	29	41	25
2010	49	64	45	71	23	30	40	25
2011	48	64	38	72	24	30	49	28
2012	49	63	37	68	25	31	47	27
2013	49	66	39	71	27	30	54	25
2014	47	59	36	64	24	27	37	22
2015	46	58	37	61	24	32	31	27
2016	49	60	36	65	24	33	18	27
2017	52	59	35	58	17	30	23	23
2018	71	63	36	55	19	30	27	20
18/08	57,78%	11,67%	3,29%	-4,47%	11,76%	19,43%	-35,39%	-9,05%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

En lo que respecta al plazo medio de cobro, durante la década estudiada se ha aumentado el número de días que tardan las empresas minoristas españolas en cobrar a sus clientes. La media nacional se sitúa en 71 días, aumentando casi un 58% en este periodo. Por su parte, Canarias consigue rebajar este dato hasta los 63 días, aunque es la isla de Tenerife la única zona de las estudiadas que ha rebajado este ratio en la última década, colocándose en 55 días (un 4,47% menos). Sin embargo, Baleares es la zona que cobra antes a sus clientes, 36 días, pero ha experimentado un leve aumento respecto al 2008.

En cuanto al plazo medio de ventas, cabe destacar que la media española se sitúa en 19 días, tras sufrir un incremento de casi un 12%. En este caso, las tres zonas analizadas poseen valores superiores a los del resto de empresas españolas, aunque Baleares ha conseguido disminuir su tiempo de venta medio a 27 (un 35,39% menos que en el 2008).

Cuadro 11. Plazo medio de pago del sector comercial al por menor. 2008-2018

<i>P.M.P</i>	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>
2008	53	57	49	44
2009	57	62	53	42
2010	57	58	57	43
2011	57	58	53	43
2012	59	60	55	48
2013	62	59	54	47
2014	61	58	56	52
2015	59	53	54	47
2016	60	53	54	47
2017	60	52	48	48
2018	62	52	46	47
18/08	16,98%	-8,31%	-5,17%	8,68%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

Si se lleva a cabo una comparación del plazo medio de cobro de las empresas minoristas españolas y su plazo medio de pago, se determina que, como regla general, tardan más en cobrar a sus clientes que en pagar a sus proveedores. La media nacional del P.M.P. se sitúa en 62 días, frente a los 71 que tardan en cobrar. De las muestras analizadas, solo las Islas Baleares presentan un P.M.C. menor que su plazo medio de pago, 36 frente a 46, en el año 2018.

5.4. PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN

El periodo medio de maduración (P.M.M.) se refiere al ciclo de explotación de la empresa, es decir, es el tiempo que pasa desde que se adquiere la mercancía, hasta el momento en que cobramos por ella. Más concretamente, a este proceso se le denomina “Periodo Medio de Maduración Económico”.

Por tanto, se calcula como: P.M.V. + P.M.C.

Por su parte, el “Periodo Medio de Maduración Financiero” es el número de días que transcurren desde que se lleva a cabo el pago a proveedores hasta que se cobra por los productos vendidos.

La expresión dada para su cálculo es: P.M.M. Económico – P.M.P.

Cuadro 12. Periodo medio de maduración del sector comercial al por menor. 2008-2018

	<i>P.M.M. Económico</i>				<i>P.M.M. Financiero</i>			
	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>
2008	62	81	77	80	8	24	28	37
2009	71	90	79	89	14	28	26	47
2010	72	94	85	96	16	36	29	53
2011	73	95	86	100	16	37	33	57
2012	74	94	85	95	15	34	30	47
2013	77	95	93	96	14	36	39	49
2014	71	87	74	87	10	29	18	35
2015	70	90	67	88	11	37	13	41
2016	73	94	54	91	13	40	0	44
2017	70	89	58	81	9	37	11	33
2018	91	92	63	76	29	40	17	28
18/08	46,77%	13,58%	-17,95%	-5,75%	262,50%	66,67%	-40,32%	-22,93%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

El sector minorista en España ha visto como su ciclo de explotación se ha incrementado en términos temporales. La media nacional ha experimentado un gran aumento del número de días de su periodo de maduración, tanto económico como financiero. Este incremento tan pronunciado es debido al mayor crecimiento del P.M.C. frente al P.M.P.

No obstante, Baleares ha disminuido su P.M.M. en gran medida y la isla de Tenerife también consigue mejorar sus plazos, en contraposición al resto del archipiélago canario, que sigue la tendencia de la media nacional con notables incrementos.

6. ENDEUDAMIENTO DEL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR

La captación de recursos ajenos sirve como fuente de financiación externa para poder realizar las actividades, aunque si no se lleva a cabo una planificación previa, esta obtención de fondos ajenos puede llegar a ser superior a la capacidad de pago de la empresa, generando un gran riesgo de quiebra, puesto que la adquisición de deuda compromete gran parte de los ingresos futuros. Por tanto, el coeficiente de endeudamiento mide la proporción de deuda frente a los recursos propios de la entidad (también denominado apalancamiento financiero).

Analizaremos en los próximos apartados el grado de endeudamiento y la calidad y composición de la deuda.

6.1. ENDEUDAMIENTO TOTAL

El ratio de endeudamiento total nos permite analizar la dependencia a la financiación ajena, para así valorar si es necesaria una reducción o aumento de esta.

De acuerdo con su definición, este se calcula como; Pasivo Total / Patrimonio Neto

Cuadro 13. Ratio de endeudamiento del sector comercial al por menor. 2008-2018

<i>Endeudamiento</i>	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>
2008	2,06	1,12	1,24	1,00
2009	1,80	1,02	1,19	0,89
2010	1,78	1,06	1,13	0,87
2011	1,66	0,99	1,03	0,84
2012	1,62	0,96	1,01	0,84
2013	1,50	0,92	1,02	0,84
2014	1,54	0,90	1,05	0,87
2015	1,44	0,85	1,03	0,83
2016	1,43	0,81	0,92	0,81
2017	1,34	0,77	0,79	0,72
2018	1,37	0,75	0,78	0,71
18/08	-50,36%	-49,33%	-58,97%	-40,85%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

Tras el análisis se contempla que, en el año 2008, las empresas minoristas del territorio español presentaban un endeudamiento medio alto, ya que por cada euro de recursos propios poseían 2,06 euros de financiación ajena. Sin embargo, en las Islas Canarias la situación era diferente, puesto que presentaba un índice del 1,12, es decir, tenía prácticamente el mismo peso la deuda total que el patrimonio neto. En concreto la isla de Tenerife obtuvo un coeficiente muy parecido al del resto del archipiélago canario, aunque ligeramente favorable, del 1,00. Por su parte, las Islas Baleares se encontraban en una situación mejor que la media del país, con un ratio de 1,24.

Sin embargo, en el año 2018 el endeudamiento se ha reducido en España, ya que ha descendido hasta 1,37, es decir, un -50,36%. Por su parte, Canarias también ha experimentado un descenso del -49,33% situando el ratio en 0,75, cifra ligeramente más elevada que la registrada por las firmas tinerfeñas. Por lo que se refiere a Baleares, sus firmas han

experimentado el mayor descenso del ratio de endeudamiento en la década, de casi el 59%, situándose en 0,78.

6.2. CALIDAD DE LA DEUDA

El ratio de calidad de la deuda permite profundizar en el endeudamiento de la empresa para conocer el peso de la deuda a corto plazo sobre el total de deudas. Por tanto, determina la proporción de deuda líquida dentro del total del pasivo.

Su ratio se calcula como; Pasivo Corriente / Pasivo Total

Por consiguiente, cuanto menor sea este indicador, mejor será la calidad de la deuda en lo que al plazo se refiere, ya que existirá mayor proporción de pasivo a largo plazo y, por tanto, tendremos más tiempo para devolver los fondos ajenos, ya que los pagos se distanciarán en el tiempo.

Cuadro 14. Ratio de calidad de la deuda del sector comercial al por menor. 2008-2018

<i>Calidad de la deuda</i>	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>
2008	0,71	0,59	0,51	0,62
2009	0,67	0,56	0,49	0,55
2010	0,67	0,54	0,51	0,53
2011	0,68	0,57	0,53	0,54
2012	0,69	0,55	0,55	0,54
2013	0,69	0,57	0,58	0,54
2014	0,7	0,59	0,53	0,56
2015	0,71	0,62	0,56	0,59
2016	0,73	0,65	0,59	0,62
2017	0,74	0,67	0,61	0,65
2018	0,75	0,71	0,66	0,70
18/08	5,33%	16,90%	22,73%	11,43%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

El sector minorista en España presentaba una alta proporción de deuda líquida, puesto que en el 2008 suponía el 71% del total de fondos ajenos. En Canarias presentaba un menor peso (59%), mientras que Baleares es la que muestra una menor dependencia de la deuda a corto plazo (51%).

Tras una década ha aumentado el peso de la deuda a corto plazo en todas las zonas suponiendo alrededor del 70% de los fondos ajenos totales.

6.3. COMPOSICIÓN DE LA DEUDA A CORTO PLAZO

Para poder realizar un estudio de la estructura de la deuda a corto plazo en el sector comercial minorista, debemos observar la proporción de deudas financieras y créditos de provisión en ella. Por ende, las deudas financieras a corto plazo comprenden los créditos recibidos de entidades bancarias y otros acreedores.

Créditos de provisión, son aquellos que la empresa obtiene a corto plazo como consecuencia de los aprovisionamientos que necesita obtener en el mercado para realizar su actividad. Asimismo, en ellos se incluyen los créditos de proveedores (comercial) y las deudas con las Administraciones Públicas.

Cuadro 15. Composición de la deuda a c/p del sector comercial al por menor. 2008-2018

	<i>Deudas Financieras (% deudas a c/p)</i>				<i>Créditos de provisión (% deudas a c/p)</i>			
	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>	<i>España</i>	<i>Canarias</i>	<i>Baleares</i>	<i>Tenerife</i>
2008	0,23	0,34	0,24	0,33	0,77	0,66	0,76	0,67
2009	0,23	0,33	0,24	0,28	0,77	0,67	0,76	0,72
2010	0,22	0,28	0,25	0,24	0,78	0,72	0,75	0,76
2011	0,22	0,28	0,27	0,23	0,78	0,72	0,73	0,77
2012	0,20	0,27	0,30	0,22	0,80	0,73	0,70	0,78
2013	0,20	0,28	0,31	0,22	0,80	0,72	0,69	0,78
2014	0,21	0,28	0,24	0,22	0,79	0,72	0,76	0,78
2015	0,23	0,30	0,21	0,24	0,77	0,70	0,79	0,76
2016	0,22	0,31	0,21	0,27	0,78	0,69	0,79	0,73
2017	0,22	0,31	0,21	0,27	0,78	0,69	0,79	0,73
2018	0,23	0,32	0,23	0,29	0,77	0,68	0,77	0,71
18/08	0,00%	-5,88%	-4,17%	-12,12%	0,00%	3,03%	1,32%	5,97%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

El cuadro 15 pone de manifiesto que la mayor parte de la deuda a corto plazo en el comercio minorista de España está compuesta por créditos de provisión. Concretamente en 2008, la media del territorio nacional se situaba en un 77%, valor muy similar al registrado en el resto de zonas.

En el año 2018, no se aprecian cambios en el conjunto de empresas españolas y baleares, sin embargo en Canarias ha crecido ligeramente el peso de los créditos de provisión, siendo este aumento más elevado en el peso de las empresas tinerfeñas, donde suponen el 71% del total de fondos a corto plazo.

7. RENTABILIDAD DEL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR

Con el análisis de la rentabilidad conseguimos una medida de eficiencia de la empresa en relación a sus inversiones, analizando tanto a la rentabilidad económica (Return On Assets) como a la financiera (Return On Equity).

7.1. RENTABILIDAD ECONÓMICA

La rentabilidad económica, también denominada “retorno sobre activos”, valora en qué proporción los activos de una empresa generan rentabilidad por sí mismos. En su cálculo se incluye tanto el margen bruto como la rotación de activos.

En primer lugar, cabe destacar que el margen bruto es la diferencia entre el precio y costes de venta de un producto o servicio, es decir, el beneficio directo que se obtiene de ellos, también conocido como margen de beneficio. Por tanto, su cálculo se realiza mediante la siguiente fórmula: BAI / Ventas.

Por otro lado, la rotación de activos valora la eficacia en la gestión para que los activos generen ventas. Este ratio se obtiene calculando la proporción que representa el importe neto de la cifra de negocios sobre el total de activo, por lo que cuanto mayor sea ese porcentaje, más alta será la productividad de los activos y la rentabilidad generada por la empresa. En consecuencia, la fórmula para llevar a cabo su cómputo es: Importe Neto de la Cifra de Negocios / Total de Activo.

Así pues, la rentabilidad económica es un ratio compuesto de los dos anteriores, que se calcula atendiendo a la siguiente fórmula: Margen bruto x Rotación del Activo.

Cuadro 16. Rentabilidad económica del sector comercial al por menor. 2008-2018

R.O.A.	España	Canarias	Baleares	Tenerife
2008	1,32%	1,94%	3,75%	2,05%
2009	2,86%	2,49%	2,13%	1,24%
2010	2,39%	2,07%	3,16%	0,59%
2011	1,84%	2,78%	2,44%	1,70%
2012	1,32%	1,57%	2,52%	-0,53%
2013	1,52%	1,21%	2,48%	-0,88%
2014	0,28%	2,25%	2,96%	1,48%
2015	3,50%	2,49%	4,41%	1,32%
2016	4,14%	4,21%	5,97%	3,61%
2017	4,49%	3,68%	5,85%	5,04%
2018	3,83%	3,85%	5,73%	4,99%
18/08	65,54%	49,61%	34,55%	58,92%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

Gráfico 14. Evolución de la rentabilidad económica del sector minorista. 2008-2018



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

El análisis de la rentabilidad económica pone de manifiesto que el sector comercial minorista en el territorio español no llega a alcanzar un 6%.

En el año 2008, la media española se situaba en torno al 1%, siendo en Canarias superior en casi un 50%, mientras que las empresas baleares son las que presentan un indicador más favorable, pues este alcanzaba casi el 4%.

Una década más tarde, la rentabilidad económica ha evolucionado positivamente para el conjunto de empresas nacionales y canarias, elevándose al 4%, mientras que en Baleares avanza hasta el 6%, lo que le permite continuar siendo la zona con empresas más rentables.

7.2. RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad financiera, conocida también como “retorno sobre el capital” o “rentabilidad para el accionista”, compara los beneficios netos con los fondos propios necesarios para su obtención, es decir, es una medida de valoración de la ganancia generada sobre los recursos empleados.

Así pues, el cálculo de este ratio viene dado por la siguiente fórmula: Resultado del ejercicio / Fondos propios.

De tal forma que, cuanto mayor sea el valor de este ratio, mayor será la rentabilidad obtenida sobre los recursos propios.

Cuadro 17. Rentabilidad financiera del sector comercial al por menor. 2008-2018

R.O.E.	España	Canarias	Baleares	Tenerife
2008	3,53%	4,59%	5,82%	4,24%
2009	7,24%	4,63%	3,32%	2,35%
2010	4,97%	3,75%	5,00%	0,84%
2011	4,25%	5,24%	3,60%	2,74%
2012	2,88%	3,10%	3,60%	-0,45%
2013	3,07%	2,08%	3,54%	-1,37%
2014	-0,76%	3,36%	4,40%	0,80%
2015	7,44%	3,92%	6,59%	2,00%
2016	7,51%	6,54%	8,75%	4,81%
2017	8,12%	5,68%	7,75%	7,60%
2018	6,10%	5,82%	7,60%	6,83%
18/08	42,13%	21,13%	23,42%	37,92%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

Gráfico 15. Evolución de la rentabilidad financiera del sector minorista.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

El cuadro 17 así como el gráfico 15 ponen de manifiesto el desarrollo de la rentabilidad financiera de las empresas minoristas españolas a lo largo de la década tras las crisis económica del 2008.

Cabe destacar que las empresas minoristas españolas tienen una rentabilidad financiera baja, puesto que el apalancamiento financiero, aunque es positivo, es pequeño debido al bajo nivel de endeudamiento y la baja rentabilidad económica.

A principios de dicha década, el valor medio de este ratio se situaba en el 3,53% para el conjunto de empresas españolas y, también, para las tinerfeñas, mientras que para el conjunto de Canarias se eleva un punto, lo que hace que fueran las empresas baleares, con casi un 6%, las que lograron una mayor rentabilidad para sus accionistas.

No obstante, la situación en el año 2018 difiere de la anteriormente descrita. La media del sector español y canario asciende a un 6%, mientras que las empresas tinerfeñas resultan ser un poco más rentables y son las Baleares, con casi un 8% las que más remuneran a sus accionistas.

8. EMPLEO EN EL SECTOR COMERCIAL AL POR MENOR

Tal y como se ha expuesto en el apartado 2 de este trabajo, el comercio minorista es un pilar fundamental para España en términos de empleo, puesto que contribuye de forma notoria a la generación de trabajo estable, ya que aproximadamente el 77% de los asalariados tiene un contrato indefinido, según datos del CEOE. Por este motivo, es necesario analizar la evolución del empleo en el sector durante la década siguiente a la crisis económica, para así poder determinar el grado de recuperación que ha experimentado.

Cuadro 18. Número de trabajadores del sector comercial al por menor. 2008-2018

Nº de trabajadores	España	Canarias	Baleares	Tenerife
2008	53.206	3.123	1.142	1.163
2009	51.215	2.872	1.068	1.045
2010	52.246	3.152	1.028	1.076
2011	53.151	3.293	1.011	1.075
2012	53.090	3.290	988	1.189
2013	52.790	3.482	998	1.297
2014	54.382	3.433	1.027	1.253
2015	55.169	3.562	1.046	1.238
2016	58.000	3.786	1.078	1.273
2017	60.479	3.959	1.130	1.289
2018	63.284	3.846	1.127	1.272
18/08	15,93%	18,80%	-1,33%	8,57%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SABI

El empleo en el sector minorista español se ha recuperado, aumentando en el conjunto del Estado un 15,93%, cifra que se eleva en Canarias por encima del 24%, mostrando así una evolución más favorable, situación que, sin embargo, no se reproduce en Tenerife, donde el empleo en el comercio minorista aumentó solo un 8,5%, por lo que en dicha isla la recuperación ha sido más moderada.

Por su parte, las Islas Baleares han sufrido un descenso, aunque ínfimo, en sus puestos de trabajo, concretamente del 1,33% respecto al año 2008, disminuyendo en apenas quince empleados en la muestra estudiada.

9. CONCLUSIONES

Este análisis económico-financiero ha permitido obtener una visión detallada del grado de recuperación que ha experimentado el sector comercial al por menor durante la década 2008-2018, los años posteriores a la crisis financiera, en la totalidad del territorio español, así como, a nivel más desagregado, en las Islas Canarias, Baleares y Tenerife.

En cuanto a la inversión, esta ha experimentado una fase de expansión tras la crisis financiera, ya que, durante este periodo se ha incrementado tanto la inversión fija como la total. Sin embargo, cabe destacar que tanto las Islas Canarias como las Baleares obtienen un crecimiento más lento en este aspecto, puesto que se sitúan por debajo de la media nacional, al igual que la isla de Tenerife que, además, presenta valores menores que los del resto del Archipiélago.

El volumen de ventas del sector también se ha visto incrementado, aunque cabe destacar que, tanto en la media nacional como en las Islas Baleares, este crecimiento ha sido menor que el de la inversión fija, lo que sugiere una pérdida de eficacia en el aprovechamiento de los activos. Por su parte, las Islas Canarias, así como Tenerife, presentan una situación inversa a la anteriormente descrita, puesto que su volumen de ventas ha experimentado un incremento mayor que el de los activos.

Teniendo en cuenta el ratio de liquidez del sector, se observa, a priori, que las empresas minoristas no tienen problemas de solvencia a corto plazo. Sin embargo, al realizar el test ácido se pone de manifiesto la gran dependencia de las ventas para hacer frente a las obligaciones a

corto plazo, ya que cuentan con un gran volumen de existencias que puede llegar a ser perjudicial para la liquidez. Por su parte, el estudio del plazo medio de cobro y de pago determina que las empresas minoristas tardan más en cobrar a sus clientes que en pagar a sus proveedores, con la excepción de las Islas Baleares, donde se encuentra la situación contraria.

En lo que respecta al endeudamiento, tras la década de la crisis financiera este ratio se ha desarrollado de forma positiva en la totalidad del país, puesto que la media nacional presenta un descenso del 50% aproximadamente en la proporción de deudas sobre el patrimonio neto. No obstante, la estructura del pasivo en este sector se caracteriza por la alta presencia de deudas a corto plazo, hecho que se refuerza más aún tras este periodo de tiempo, ya que este porcentaje ha aumentado en todo el territorio estudiado. Cabe destacar también que, la mayor parte de esas deudas a corto plazo están compuestas por créditos de provisión.

En términos de rentabilidad, se percibe una mejora de la rentabilidad económica. Es destacable que en las Islas Baleares este crecimiento ha sido más lento que en el resto de territorios analizados, aunque se coloca con el valor más alto. En cuanto a la rentabilidad financiera, al igual que en el caso anterior, este ratio también ha experimentado un crecimiento, aunque no tan pronunciado, que provoca que las empresas comerciales minoristas sean más atractivas para los accionistas que una década atrás. En este caso las Islas Baleares también se posicionan como las más rentables.

El empleo en el sector también ha registrado un crecimiento tras el año 2008, a pesar de ser uno de los grandes perjudicados por la crisis. Cabe destacar que la tendencia del sector en Canarias es mejor que la observada en el resto del territorio y en Baleares se produce un ligero descenso del número de trabajadores respecto a la década anterior.

En definitiva, el sector comercial al por menor se ha recuperado de forma satisfactoria de la crisis financiera del 2008 en términos generales, puesto que ha conseguido incrementar tanto su inversión como sus resultados, derivando en una mejor liquidez y en un menor endeudamiento, además de obtener rentabilidad más altas en la totalidad del sector. Además, ha conseguido ampliar los puestos de trabajo durante este periodo de tiempo.

En el caso específico de Canarias, cabe destacar que esta recuperación se ha llevado a cabo de forma más lenta y en menor medida que la media nacional, por lo que se puede constatar que el Régimen Económico y Fiscal diferenciado que posee el Archipiélago no constituye una ventaja competitiva para este sector, sino que es una excepción destinada a compensar las desfavorables circunstancias del hecho insular.

10. BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial. Recuperado el 25 de febrero de 2020 de: <https://www.bancomundial.org/>
- Base de datos SABI. Recuperado el 2 de marzo de 2020 de: <https://sabi.bvdinfo.com/>
- Comisiones Obreras (CCOO). Recuperado el 24 de mayo de 2020 de: <https://www.ccoo-servicios.es/comercio/paqweb/2693.html#general>
- Confederación Española del Comercio. Recuperado el 25 de mayo de 2020 de: http://www.cec-comercio.com/wp-content/uploads/2014/04/El-comercio-en-cifras_Balance-2016.pdf
- Confederación Española Organizaciones Empresariales Tenerife. Recuperado el 10 de abril de 2020 de: <https://ceoe-tenerife.com/wp-content/uploads/2019/04/2018-la-economia-canaria-en-graficos.pdf>
- Diccionario Financiero. Recuperado el 23 de abril de 2020 de: <https://www.iahorro.com/diccionario/>
- Enciclopedia de economía. Recuperado el 5 de mayo de 2020 de: <https://economipedia.com/>
- Encuesta de Población Activa. Recuperado el 19 de marzo de 2020 de: https://www.ine.es/prensa/epa_prensa.htm
- Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación de los hogares. Recuperado el 20 de marzo de 2020 de: https://www.ine.es/prensa/tich_prensa.htm
- Estudio Prospectivo del Sector Comercio Minorista en España. Recuperado el 25 de mayo de 2020 de: http://www.sepe.es/contenidos/observatorio/mercado_trabajo/3071-2.pdf
- Instituto Nacional de Estadística. Recuperado el 4 de marzo de 2020 de: <https://www.ine.es/>
- Libro: José de Jaime Eslava (2010): Las claves del análisis económico-financiero de la empresa.
- Libro: Miguel Acosta Molina, Ana L. González Pérez, Alicia Correa Rodríguez (2003): Análisis de balances, Fundamentos teóricos y prácticos
- Organización del Comercio Mundial 2019. Recuperado el 25 de febrero de 2020 de: www.wto.org
- Plan General Contable. Recuperado el 14 de abril de 2020 de: www.plangeneralcontable.com
- Seguridad Social. Recuperado el 12 de marzo de 2020 de: <http://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Inicio>
- Tenerife Comercio. Recuperado el 29 de abril de 2020 de: <http://tenerifecomercio.com/>