



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado
**Grado en Administración y Dirección de
Empresas**

Características Contables del Sector Comercial

Presentado por:

Antonio Sabadell Pérez

Tutelado por:

José Luis Mínguez Conde

Valladolid, 17 de Julio de 2018

RESUMEN:

El comercio al por mayor es una de las actividades con mayor peso dentro del sector comercio de Castilla y León. Conocer sus masas patrimoniales y sus ratios económico financieros puede ser de gran ayuda para analizar el comportamiento de las empresas que lo integran desde un punto de vista contable. El objetivo de este trabajo es mostrar una imagen fiel de las masas patrimoniales y de los ratios económico financieros de una muestra de las empresas castellanoleonesas, analizando su comportamiento en distintos periodos de tiempo teniendo en cuenta el contexto económico y social.

Palabras Claves: Contabilidad, Datos: tablas y gráficos.

Códigos JEL: M41, Y10.

ABSTRACT:

Wholesale trade market is one of the most important activities of the trade sector in Castilla y León. Knowing his balance sheets and financial indicators, we might analyze the behavior of the wholesale trade companies from an accounting point of view. This research wants to provide a faithful image of the wholesale trade market, analyzing balance sheets and financial indicators from a sample of companies of Castilla y León.

Key words: Accounting, Data: Tables and Charts.

JEL codes: M41, Y10.

ÍNDICE

1. EL SECTOR COMERCIAL.....	1
1.1 Situación económica mundial año 2016	1
1.2 Situación económica España 2016.....	2
1.3 Situación económica Castilla y León año 2016	4
1.4 Sector servicios en Castilla y León	5
1.5 Sector comercial en Castilla y León.....	6
2. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO	8
2.1 Metodología.....	8
2.1.1 Análisis vertical.....	8
2.2.2 Análisis horizontal	9
2.2.3 Análisis histórico.....	9
2.2 La muestra.....	9
2.3 Ratios contables	10
2.3.1 Análisis patrimonial y financiero.	12
2.3.2 Gestión de activos	13
2.3.3 Análisis económico.....	14
2.3.4 Rentabilidad y Autofinanciación	14
3. RESULTADOS	15
3.1 Análisis estructural	15
3.1.1 Análisis vertical.....	15
3.1.2 Análisis Horizontal.....	17
3.2 Análisis de ratios	18
4. ANÁLISIS SIGNIFICACIÓN TAMAÑO DE EMPRESAS DEL SECTOR	21
4.1 Análisis significación pequeñas empresas-microempresas.....	21
4.1.1 Análisis de los estadísticos descriptivos	21
4.1.3 Redacción de la hipótesis	21
4.1.4 Prueba de Normalidad	22
4.1.5 Pruebas no paramétricas	22
4.2 Análisis significación pequeñas empresas-grandes empresas	23
4.3 Análisis significación pequeñas empresas-medianas empresas.....	23
5. CONCLUSIONES.....	25
BIBLIOGRAFÍA.....	26
ANEXO.....	27

GRÁFICOS:

Gráfico 1.1 El crecimiento de la productividad en España.....	3
Gráfico 1.2 Tasas de desempleo 2002-2016 porcentaje.....	3
Gráfico 1.3. Evolución del PIB precios mercado en Castilla y León. Año base 2010.....	4
Gráfico 1.4. Cifra de negocios del Comercio en Castilla y León.....	7

TABLAS:

Tabla 1.1 Volumen del comercio mundial (tasas anuales de crecimiento real).....	2
Tabla 1.2. Estructura productiva en Castilla y León.....	5
Tabla 1.3. Tasa de variación de las distintas ramas del sector servicios.....	5
Tabla 1.4. Evolución del número de empresas comerciales en Castilla y León y España durante el periodo 2015-2016.....	6
Tabla 2.1 Ratios económico-financieros.....	12
Tabla 3.1 Balance patrimonial del sector (en miles de euros).....	16
Tabla 3.2 Evolución del balance patrimonial del sector (en miles de euros).....	17
Tabla 3.3 Evolución del análisis patrimonial y financiero.....	18
Tabla 3.4 Evolución de la gestión de activos.....	19
Tabla 3.5 Evolución del análisis económico.....	20
Tabla 3.6 Evolución de rentabilidad y la autofinanciación.....	20
Tabla 6.1 Muestra de empresas del comercio al por mayor de Castilla y León.....	27
Tabla 6.2 Estadísticos descriptivos de las pequeñas empresas.....	34
Tabla 6.3 Estadísticos descriptivos de las microempresas.....	34
Tabla 6.4 Estadísticos descriptivos de las grandes empresas.....	35
Tabla 6.5 Estadísticos descriptivos de las medianas empresas.....	35
Tabla 6.6 Prueba de Normalidad	36
Tabla 6.7 Prueba de Mann-Whitney, Rangos.....	37
Tabla 6.8 Prueba de Mann-Whitney, Estadísticos de prueba.....	38
Tabla 6.9 Prueba de Mann-Whitney, Rangos Pequeñas empresas y grandes empresas.....	39
Tabla 6.10 Prueba de Mann-Whitney, Estadísticos de prueba pequeñas empresas y grandes empresas.....	40
Tabla 6.11 Prueba de Mann-Whitney, Rango pequeñas empresas y medianas empresas.....	41
Tabla 6.12 Prueba de Mann-Whitney, Estadísticos de prueba pequeñas empresas y medianas empresas.....	42

1. EL SECTOR COMERCIAL

1.1 Situación económica mundial año 2016

En 2016 la economía mundial muestra los primeros signos de recuperación después de un largo proceso de recesión y crecimientos decrecientes en los últimos años. Analizando la serie de crecimiento del PIB real observamos que el crecimiento del año 2016 muestra dos claras tendencias para el primer y el segundo semestre.

En el primer semestre del 2016 continua un crecimiento decreciente en el PIB. Se establece un mínimo de crecimiento del 3,06 % continuando la tendencia descendente desde el 2014. Este descenso se acentúa cuando observamos las tendencias de las economías más avanzadas.

En el segundo semestre el 2016 aparece un cambio de tendencia con un elevado crecimiento del PIB especialmente en las economías más avanzadas. Según el análisis del FMI acerca de las perspectivas de la economía mundial en abril de 2017, el crecimiento repuntó en Estados Unidos a medida que las empresas adquirieron más confianza en la demanda futura, y las existencias comenzaron a contribuir de manera positiva al crecimiento (tras cinco trimestres de lastre). El crecimiento también conservó el vigor en el Reino Unido, donde el gasto no cedió aun después del referéndum de junio de 2016 a favor de abandonar la Unión Europea (brexit). Por último, la actividad sorprendió al alza en Japón gracias al elevado nivel de las exportaciones netas, y en países de la zona del euro como Alemania y España, como resultado de la fuerte demanda interna.

Analizando el crecimiento de la economía mundial por países podemos observar que no es un crecimiento homogéneo. Las economías avanzadas tienen un crecimiento del PIB del 1,7 %, suponiendo un crecimiento muy inferior al crecimiento del PIB de las economías de los mercados emergentes y en desarrollo que crecen a un 4,1 %.

Las previsiones de crecimiento tampoco son homogéneas y varían dentro de la expectativa mundial de crecimiento económico para 2017 y 2018. Por un lado, las economías avanzadas esperan un crecimiento del 2 % para 2017 que se mantendría en 2018. Reflejando un cambio de tendencia y un buen signo de recuperación sin llegar a los niveles del 2008. Por otro lado, las economías de mercados emergentes y economías en desarrollo muestran un crecimiento mayor con expectativas del 4,5 % y del 4,8 % para 2017 y 2018 respectivamente. Estados Unidos presenta una tasa de crecimiento del PIB de 1,6 % a comienzos de 2016, reflejando un importante descenso con respecto al 2015 (2,6 %). Sin embargo, las previsiones para el futuro son optimistas de cara a un desarrollo en los próximos años hasta alcanzar un crecimiento del 2,5% en 2018. La tasa de desempleo se sitúa en un 4,9%, en una situación próxima al pleno empleo técnico.

En cuanto a la Zona euro, tenemos un crecimiento moderado del PIB del 1,7 % a comienzos del 2016. Este crecimiento no es homogéneo encontrando países como España con tasas de crecimiento del PIB en 2016 del 3,2 % y previsiones a la baja, que contrastan con la economía francesa con un crecimiento del PIB

del 1,2 % con previsiones al alza o a la economía italiana con un estancamiento en el crecimiento económico. Estas circunstancias en la Zona del euro han evidenciado los problemas en el sector financiero y en las arcas públicas, unido a una falta de demanda interna y escasez de inversión han frenado las políticas económicas y financieras.

Por último, Japón ha crecido en 2016 a una tasa anual del 1 %, inferior al 1,2 % del 2015. Sus políticas se han centrado en el plano externo por una mejora de las exportaciones y en el plano interno por una nueva política fiscal. Las proyecciones para el 2017 y el 2018 no son nada claras y no se espera un gran desarrollo con tasas de crecimiento del 1,2 % y el 0,6 % respectivamente.

La tabla 1.1 ofrece un análisis del comercio mundial. Observamos que en 2016 el comercio mundial crece a una tasa del 2,2 %, inferior al 2,7 % del 2015. Esto supone un descenso en el comercio mundial que viene desarrollándose desde la crisis anterior. Destacar la reducción en las importaciones y exportaciones de las economías avanzadas con caídas del 2 % en las importaciones y 1,6 % en las exportaciones para el 2016, que contrasta con el aumento de las exportaciones e importaciones en las economías emergentes. Las proyecciones para 2017 y 2018 son positivas para las economías avanzadas y las economías de los mercados emergentes, las primeras se espera que recuperen las tasas de crecimiento del 2015, y en cuanto las economías emergentes se espera que continúe su desarrollo superando el ritmo de crecimiento de las economías avanzadas.

Tabla 1.1 Volumen del comercio mundial (tasas anuales de crecimiento real)

	Proyecciones			
	2015	2016	2017	2018
Volumen del comercio mundial (bienes y servicios)	2,7 %	2,2 %	3,8 %	3,9 %
Importaciones				
Economías avanzadas	4,4 %	2,4 %	4,0 %	4,0 %
Economías de mercados emergentes y en desarrollo	-0,8 %	1,9 %	4,5 %	4,3 %
Exportaciones				
Economías avanzadas	3,7 %	2,1 %	3,5 %	3,2 %
Economías de mercados emergentes y en desarrollo	1,4 %	2,5 %	3,6 %	4,3 %

Fuente: FMI (Perspectivas de la economía mundial: ¿Está cobrando impulso?; abril de 2017)

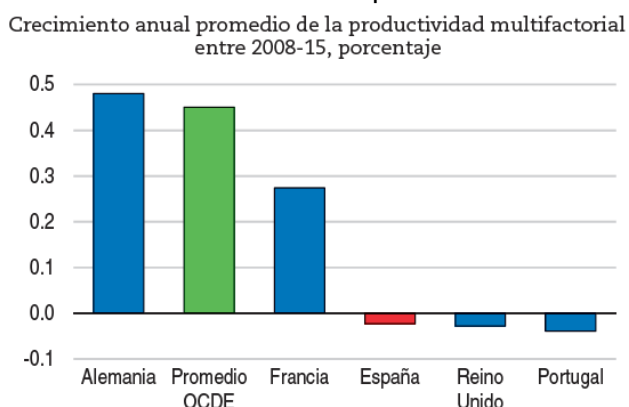
1.2 Situación económica España 2016

Analizando los resultados macroeconómicos de España en 2016 observamos un PIB a precios corrientes de 1.118.522.000.000€, con una tasa de crecimiento del PIB real del 3,2 % según el informe de la OCDE.

Centrándonos en el crecimiento económico del PIB real español y en el informe de la OCDE sobre la economía española, en 2016 el crecimiento del PIB fue del 3,2 % muy superior al de la zona Euro o de otros países como Alemania, Francia o Italia. Según el informe de la OCDE, este desarrollo se consigue a través de

una política monetaria altamente acomodaticia de la zona del euro, una bajada en el precio del petróleo y una política fiscal expansiva que han servido de apoyo a la demanda interna. Junto a la mejora de la demanda interna, el crecimiento de las exportaciones ha mejorado la balanza externa. Pese a esta mejora en la tasa de crecimiento en el PIB, sigue siendo difícil conseguir un aumento del bienestar y del PIB per cápita. En cuanto a las proyecciones de futuro, aparece una evolución decreciente, con un último trimestre del 2016 con el 3,0 % y con las proyecciones para el 2017 y 2018 del 2,6 % y del 2,1 % respectivamente.

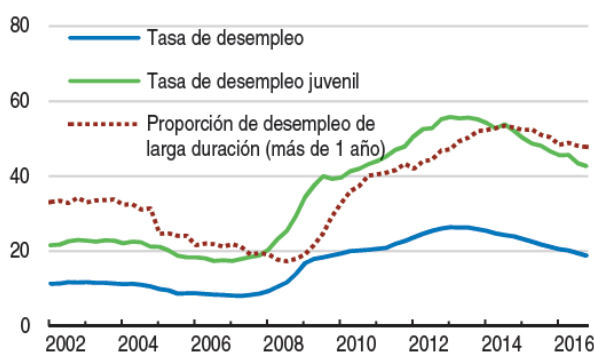
Gráfico 1.1 El crecimiento de la productividad en España



Fuente: OCDE (2016) "OECD Economic Outlook: base de datos de estadísticas y proyecciones, noviembre.

Un factor clave en la situación económica española es la baja productividad. En el gráfico 1.1 podemos comparar el bajo crecimiento de la productividad en los últimos años. Las causas principales de estos bajos niveles de productividad han sido la asignación del capital a empresas de baja productividad y la escasez de inversión en innovación, aunque recientemente la asignación del capital ha mejorado.

Gráfico 1.2 Tasas de desempleo 2002-2016 porcentaje



Fuente: OCDE (2016) "OECD Economic Outlook: base de datos de estadísticas y proyecciones, noviembre.

Por último, el informe de la OCDE destaca los problemas de desempleo en la economía española. Esta lacra de la economía española se vio acentuada en los años posteriores a la crisis con tasas de desempleo superiores al 25 % como podemos ver en el gráfico 1.2. Estos niveles de desempleo son incluso mayores para los considerados "grupos de riesgo" personas jóvenes y mayores de 55 años, la tasa de desempleo juvenil alcanzó casi el 60% de paro durante 2013 y 2014, aunque se ha corregido ligeramente en los últimos años. Finalmente,

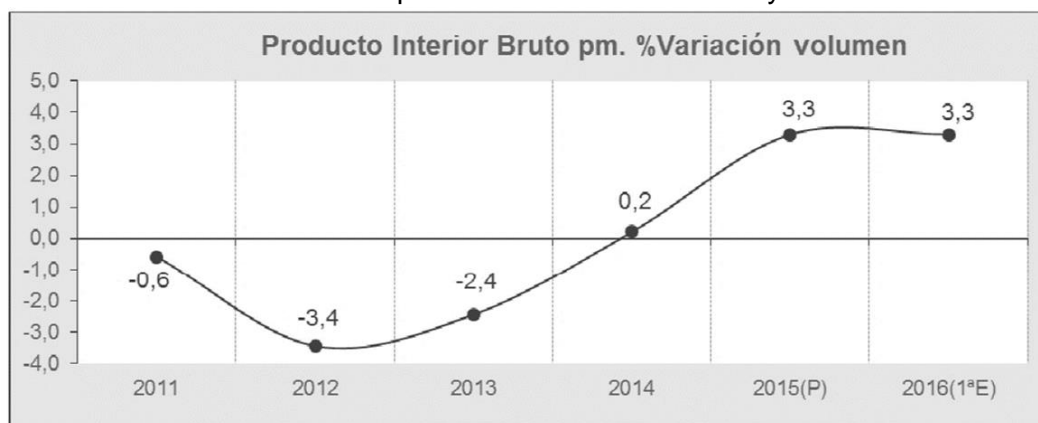
desde 2015 aparece un ligero descenso en la tasa de desempleo que se debe principalmente al mayor crecimiento económico. Pese a la mejora todavía hay una elevada proporción de desempleados de larga duración que corre el riesgo de perder habilidades, lo que puede llevar a la desafección y alienación. La pobreza también ha aumentado, debido principalmente a la falta de empleo de calidad que proporcione suficientes horas de trabajo remunerado y unos ingresos adecuados. Parte de la respuesta a estas dificultades es la continuación de un crecimiento económico sólido, pero también es fundamental reforzar la formación y la asistencia en la búsqueda de empleo, así como mejorar la protección social con un mayor apoyo en materia de ingresos mínimos.

1.3 Situación económica Castilla y León año 2016

La economía de Castilla y León ha presentado unas características similares a las del conjunto de España con sus peculiaridades.

Analizando la evolución del PIB de nuestra comunidad, encontramos dos claras tendencias marcadas por la crisis económica. Desde 2010 al 2013 aparecen tasas negativas del crecimiento del PIB llegando a mínimos en 2012. En 2014 se produce un cambio de tendencia y una ligera recuperación económica que continua en 2015 y 2016 con tasas de crecimiento del 3,3 %.

Gráfico 1.3. Evolución del PIB precios mercado en Castilla y León. Año base 2010



Nota: P: Provisional, 1ªE: Primera estimación

Fuente: D. G. de Presupuestos y Estadística de la Junta de Castilla y León.

En cuanto a la estructura productiva de Castilla y León, sigue un modelo característico de las economías más desarrolladas, donde la mayor participación recae en el sector servicios. Como podemos observar en la tabla 1.2, en 2016 el sector servicios tenía un peso del 68,8 % dentro de la estructura productiva de Castilla y León, manteniendo un crecimiento desde 2010.

El segundo sector con más peso dentro de la economía de Castilla y León es el sector industrial con una participación del 20,7 %, este sector apenas ha sufrido variación alguna desde 2010 siendo uno de los pilares de la economía.

El tercer sector más relevante es el sector de la construcción con una participación del 6,7 % dentro de la estructura productiva, este sector fuertemente afectado tras la crisis del 2008 ha mostrado un fuerte descenso con algunos atisbos de recuperación en los últimos años.

Por último, el sector primario es el sector con una menor participación dentro de la estructura productiva con un 3,8 %, su evolución desde 2010 muestra una paulatina pérdida de importancia dentro de la economía de Castilla y León.

Tabla 1.2. Estructura productiva en Castilla y León

CONTABILIDAD ANUAL DE CASTILLA Y LEÓN. BASE 2010							
VALOR AÑADIDO BRUTO a precios básicos. Precios corrientes.							
Estructura productiva (% sobre el VAB total)							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015(P)	2016(1ªE)
Sector primario	4,1	4,2	4,2	4,4	3,7	3,7	3,8
Industria	20,5	21,0	20,6	20,6	21,1	20,7	20,7
Energía	3,1	3,4	3,6	3,1	2,9	2,6	2,4
I. Manufacturera	17,3	17,5	17,0	17,5	18,2	18,1	18,4
Construcción	10,0	9,0	7,9	6,6	6,5	6,9	6,7
Servicios	65,4	65,8	67,4	68,4	68,7	68,8	68,8
Servicios de mercado	49,0	50,3	51,5	52,9	52,9	53,1	53,6
Servicios no de mercado	16,4	15,5	15,9	15,5	15,8	15,6	15,1

Nota: P: Provisional, 1ªE: Primera estimación

FUENTE: D. G. de Presupuestos y Estadística de la Junta de Castilla y León.

1.4 Sector servicios en Castilla y León

El sector servicios en Castilla y León representa casi el 70 % de la economía, con una tasa de crecimiento en 2016 respecto al periodo anterior del 2,7 % según los informes avanzados por el INE en su contabilidad regional.

El análisis por ramas muestra pequeñas diferencias entre nuestra comunidad y la media española. Destacar el gran crecimiento a un ritmo del 7 % para la rama de actividades profesionales, científicas y técnicas; administración y servicios auxiliares manteniendo la tendencia del año anterior, aunque a un ritmo inferior. En cuanto a la rama de la información y comunicaciones mantiene también una tasa de crecimiento positiva a un ritmo del 5,9 % por encima del 5,6 de la media española. Por último, la rama de comercio; reparación de vehículos; transporte y hostelería presentó un crecimiento del 3,9 % por debajo del 4,4 % del conjunto de España.

Tabla 1.3. Tasa de variación de las distintas ramas del sector servicios

	Castilla y León		España	
	Var 2015/14	Var 2016/15	Var 2015/14	Var 2016/15
Comercio; reparación de vehículos; transporte; hostelería.	3,7 %	3,9 %	4,6 %	4,4 %
Información y comunicaciones	3,9 %	5,9 %	5,0 %	5,6 %
Act. Financieras y de seguros	-7,2 %	-1,5 %	-7,5 %	-0,6 %
Act. Inmobiliarias	-1,6 %	0,6 %	-1,1 %	1,3 %
Act. Profesionales, científicas y técnicas; adm y servicios auxiliares.	8,9 %	7 %	9,7 %	6,9 %
Admón pública y defensa; Seg Social; Educación; Sanidad y servicios sociales.	1,5 %	2 %	1,7 %	2,5 %
Act. Artísticas, recreativas; reparación de arte y otros servicios	0,7 %	0,2 %	0,6 %	1,1 %
Total Servicios	1,8 %	2,7 %	2,7 %	3,4 %

Fuente: Contabilidad Regional. INE. Informe 2016 situación económica y social de Castilla y León.

1.5 Sector comercial en Castilla y León

El sector comercial en Castilla y León continúa mostrando signos de ligera recuperación. Según el informe de 2016 sobre situación económica y social de Castilla y León el sector comercio tiene una cifra de negocios de 29.962.445 y una tasa de variación con respecto al periodo anterior del 0,9%.

Dicho informe, también recoge un descenso del 1,7% en el número de empresas activas que operan en la rama de Comercio en Castilla y León. La cifra absoluta de 39.329 empresas es la más baja desde que se inició la crisis económica. En total las cifras muestran un descenso del 9,8 % en el volumen de empresas desde 2008.

Si observamos la tabla 1.4, comprobamos que el descenso en el número de empresas no ha afectado a todas sus ramas por igual. Las actividades de venta, mantenimiento y reparación han aumentado el número de empresas a 4.034 y mantienen una tasa de variación positiva con respecto al periodo anterior del 0,9 %, aunque inferior a la media española con un 1,4 %. Las actividades del comercio al por mayor e intermediarios y el comercio al por menor han mostrado tasas de variación negativas con respecto al periodo anterior. El comercio al por mayor sufre un descenso del 0,9 % y el comercio al por menor sufre una tasa de crecimiento negativa del -2,4 %.

Tabla 1.4. Evolución del número de empresas comerciales en Castilla y León y España durante el periodo 2015-2016

	2015	2016	Tasa de variación
Total Castilla y León	40.022	39329	-1,7%
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor	3.998	4.034	0,9%
Comercio al por mayor e intermediarios	10.128	10.032	-0,9%
Comercio al por menor	25.896	25.263	-2,4%
Total Nacional	763.930	757.537	-0,8%
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor	71.196	72.202	1,4%
Comercio al por mayor e intermediarios	222.796	222.885	0,0%
Comercio al por menor	469.938	462.450	-1,6%

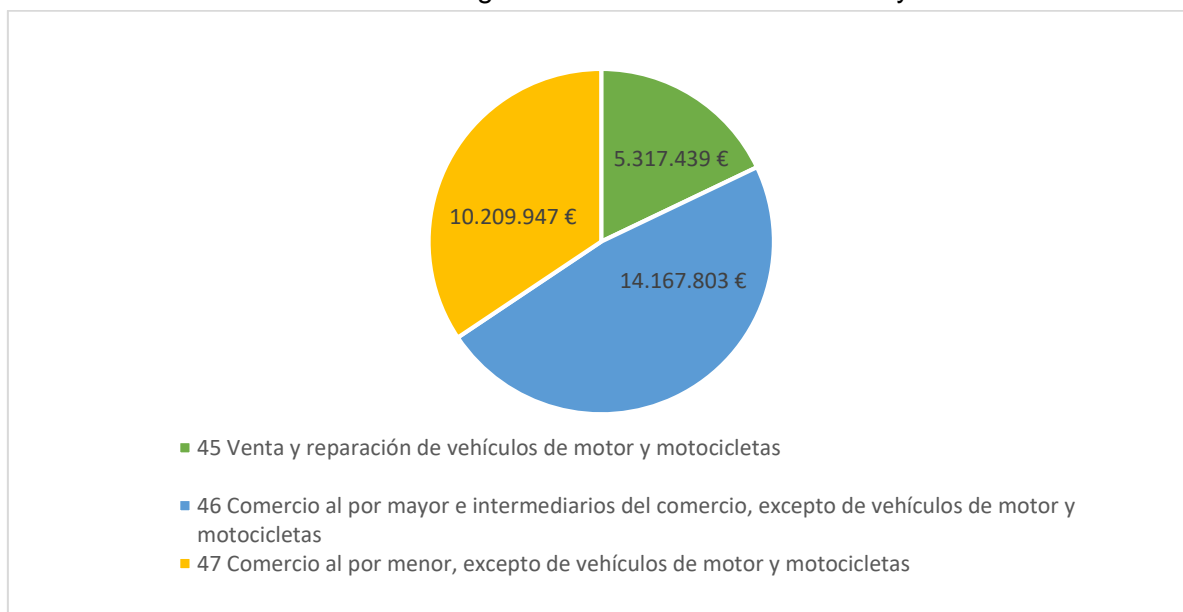
Fuente: Directorio central de empresas. INE.

En el gráfico 1.4 podemos observar la cifra de negocios del total del sector comercial entre sus distintas ramas en 2015. Estos datos reflejan que la rama con una mayor cifra de negocios es la rama del comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto vehículos de motor y motocicletas con una cifra de 14.167.803 miles de euros, casi el 50 % del sector (47,7%). Destacar el comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco, el comercio al por mayor de materias prima agrarias y de animales vivos y el otro comercio al por mayor especializado.

El comercio al por menor excepto vehículos de motor y motocicletas presenta una cifra de negocios de 10.209.947 miles de euros, con tasas de crecimiento decrecientes. Destacar el comercio al por menor en establecimientos no especializados con una cifra de negocios del 3.948.672 mil de euros, casi el 40 % de todo el comercio al por menor. También, destacar el comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados.

Por último, la rama de la venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas tiene una cifra de negocios de 5.317.439 miles de euros, inferior a las otras ramas, pero con mayor relevancia proporcionalmente. Destacan las ventas de vehículos de motor que sufrieron un fuerte descenso tras la crisis y que están creciendo ligeramente en estos últimos periodos.

Gráfico 1.4. Cifra de negocios del Comercio en Castilla y León



Fuente: Elaboración propia con datos INE.

2. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

El análisis financiero, forma parte de un sistema o proceso de información cuya misión es la de aportar datos que permitan conocer la situación actual de la empresa y pronosticar su futuro, lo cual resulta de gran interés para gran parte de la sociedad actual ya que los individuos son empleados por las empresas, adquieren sus bienes y servicios, invierten en ellas y obtienen información de ellas. (Gil Álvarez, A., 2004).

En el análisis económico financiero el analista dispone de una serie de técnicas o instrumentos entre los que puede elegir los que considere más adecuados. En nuestro caso, hemos seleccionado el análisis de ratios contables como herramienta dada su relevancia y su uso recurrente para este tipo de estudios. El concepto de ratio se basa en la relación de dos magnitudes, según Ibarra Mares, A. (2010), su fundamento se refiere a que dos datos aislados que tienen cada uno valor en sí mismo, adquieren frecuentemente una información financiera aún mayor cuando se les combina en un coeficiente. Sin embargo, de acuerdo con Westwick (1987) ninguno de los ratios contables tiene un significado por sí mismo. Por lo tanto, para una correcta valoración de los ratios, estos deben ser comparados con otros ratios de la misma compañía de periodos anteriores, con ratios de otras empresas del sector o con ratios “estándar” establecidos por las características de la empresa.

2.1 Metodología

En este apartado procederemos a explicar las distintas técnicas o métodos de análisis que emplearemos para realizar el análisis económico financiero. El uso adecuado de estas técnicas es fundamental para obtener unos resultados que nos ayuden a presentar una situación financiera fiel del comercio al por mayor, que contribuyan a la eficiencia en la toma de decisiones.

A continuación, procederemos a definir los distintos métodos de análisis con el objetivo de conocerlos mejor y seleccionar los más adecuados. Seguiremos el esquema que presenta la Dra. Adelfa Dignora Alarcón en su análisis de los estados financieros de 2012.

2.1.1 Análisis vertical

El método de análisis vertical o estático estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo. Su proceso consiste en determinar la participación de cada una de las partidas del balance comparándolas sobre el total de activos o total de pasivos y patrimonio dependiendo de su procedencia. Este análisis se realiza conjuntamente usando la técnica de los porcentajes integrales que consiste en separar el contenido de los estados financieros en sus elementos o partes integrantes, a una misma fecha o período, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de las partes con el todo. Al todo se le asigna el valor relativo del 100%, y a cada una de sus partes su porcentaje relativo, Ibarra Mares, A. (2010).

Complementario a un primer análisis vertical existe un segundo análisis conocido como análisis vertical de subcuentas. El objetivo de este es conocer la composición de las partidas del siguiente rango de valor dentro del balance

(activo no corriente, activo corriente, patrimonio neto, pasivo no corriente y pasivo corriente), utilizando estas subcuentas como cifra base.

2.2.2 Análisis horizontal

El análisis horizontal, conocido también como análisis dinámico, estudia los cambios o movimientos de cada cuenta entre un periodo y otro del balance general y de la cuenta de resultados. Este método relaciona las variaciones de un periodo a otro, las cuales pueden estar representadas en aumentos o disminuciones, los resultados reflejan una información muy útil para el estudio, interpretación y toma de decisiones. Según Ibarra Mares, A. (2010), la aplicación correcta de este tipo de análisis se debe basar en: La utilización de conceptos homogéneos entre la cifra comparada y la cifra base, y la utilización de cifras constantes y actualizadas, en lugar de cifras históricas o nominales.

En nuestro estudio, realizaremos un análisis horizontal que refleje tanto la variación absoluta como la variación relativa para poder realizar un análisis de los cambios o tendencias entre un periodo y otro. Entiéndase como variación absoluta la diferencia que existe entre dos cuentas de periodos diferentes, y por variación relativa lo que significa esa diferencia en términos porcentuales.

2.2.3 Análisis histórico

El tercero de los métodos de análisis es el análisis histórico, se aplica para analizar una serie de estados financieros a fechas o períodos distintos o de un grupo de empresas homogéneas a fechas o períodos iguales. Su principal objetivo es determinar la evolución absoluta y relativa (positiva, negativa o nula) de las distintas cuentas homogéneas de más de dos estados financieros. De acuerdo con Ibarra Mares, A. (2010), la base de su procedimiento consiste en incluir conceptos homogéneos, cifras base, cifras comparadas y las tendencias absolutas y relativas. Las cifras tienen que corresponder a estados financieros de la misma empresa y la magnitud de los períodos comparados debe ser igual.

En el análisis histórico se utiliza la técnica de tendencias donde se analiza los cambios en las partidas de un estado financiero de un año base a los años siguientes, ya sea mediante porcentajes, índices o ratios que ayudan a mostrar la extensión y dirección del cambio

2.2 La muestra

Antes de realizar el análisis económico financiero tendremos que seleccionar una población objeto de estudio. En nuestro caso la población objeto de estudio estará formada por empresas pertenecientes al sector del comercio al por mayor de Castilla y León. Para ello el primer problema ha sido la elaboración de una base de datos con todos los elementos de la población, al objeto de posteriormente poder seleccionar una muestra representativa de la misma.

Para nuestro estudio hemos recurrido a la base de datos del Sabi que ofrece información económica, jurídica y financiera de empresas privadas españolas y portuguesas. Las fuentes de información contable son las de la propia base de datos.

La estrategia de búsqueda ha sido la siguiente:

- Actividades comprendidas en el Grupo 46. Comercio al por mayor e intermediarios de comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas.
- Empresas Activas
- Región: Castilla y León
- Años con cuentas disponibles: 2016,2015 y 2014

El primero de los criterios de búsqueda selecciona a empresas pertenecientes al grupo 46 del comercio al por mayor e intermediarios de comercio, que como vimos anteriormente tienen un mayor peso dentro del comercio en Castilla y León. El segundo criterio, realiza una selección de empresas únicamente en estado activo. El tercer criterio, selecciona la región de estas empresas que en nuestro caso será Castilla y León. Y el último criterio, selecciona empresas con cuentas disponibles para nuestro periodo de estudio que será de 2014 a 2016.

La muestra de empresas obtenida con estos criterios es demasiado grande (3328 empresas). Como consecuencia se han añadido nuevos criterios de búsqueda con el propósito de obtener una muestra final que sea fiel y representativa del conjunto de la población. Para estos nuevos criterios seguiremos la clasificación de empresas bajo el criterio de la ley 5/2015, de fomento de la financiación empresarial, que señala:

- Una microempresa es aquella que tiene menos de diez trabajadores y un importe neto de cifra de negocios anual inferior a dos millones de euros o un activo total inferior a dos millones de euros.
- Una pequeña empresa es la que tiene un mínimo de 10 trabajadores y un máximo de 49 trabajadores, con un volumen de importe de negocios o total de activo inferior a diez millones de euros.
- Las medianas empresas son las que tienen menos de 250 trabajadores y un volumen de facturación inferior a cincuenta millones de euros o un activo menor a 43 millones de euros.
- Las grandes empresas son aquellas que sobrepasan estos parámetros.

Para nuestra estrategia de búsqueda seleccionaremos las pequeñas empresas, por lo tanto, tendremos que añadir estos tres nuevos criterios a nuestra estrategia de búsqueda:

- Número de trabajadores entre diez y cuarenta y nueve trabajadores.
- Importe neto de cifra de negocios superior a dos millones de euros e inferior a diez millones de euros.
- Total de activo superior a dos millones de euros e inferior a diez millones de euros.

Con la nueva estrategia de búsqueda obtenemos un muestra de 217 empresas, la lista de empresas seleccionadas para la muestra se podrá encontrar en el anexo como “Muestra de empresas del comercio al por mayor de Castilla y León”.

2.3 Ratios contables

En el análisis económico financiero es común el uso de ratios contables como instrumento de información, especialmente en el análisis tradicional. Según

Ibarra Mares, A. (2010), esto se debe a que los ratios son un instrumento amplio y variado, cuyo buen diseño y conocimiento permiten profundizar y resolver algunos aspectos concretos para la toma de decisiones sobre inversión, financiación, política de dividendos, y, grado de riesgo para alcanzar la estabilidad y crecimiento de la empresa en contextos globalizados.

En cuanto a las ventajas del uso de ratios financieros, estas han sido reflejadas por distintos autores a lo largo de la historia. Para Brealey, Myers y Marcus (1999) los ratios financieros son una forma útil de recopilar datos financieros y de comparar la evolución de las empresas, ayudando a plantear la pregunta pertinente pero raramente encontrando respuesta a ella. Por otro lado, como vimos anteriormente según Westwick (1986), los ratios financieros carecen de significado por sí mismos. Por lo tanto, estos deberán ser comparados con los ratios de años anteriores, de empresas del sector o de estándares establecidos.

En cuanto a la clasificación de los ratios seguiremos el orden que establece Oriol Amat (2005). En el distinguiremos entre análisis patrimonial y financiero, análisis de la gestión de los activos, análisis económico y análisis de la rentabilidad.

En cuanto a la elección de los ratios, utilizaremos los establecidos por Oriol Amat (2005), teniendo en cuenta la teoría de Brealey, Myers y Marcus (1999), donde sugieren ser selectivos con el número de ratios, ya que muchos de ellos miden esencialmente lo mismo y no hay una ganancia adicional al calcularlos.

Los ratios seleccionados son los siguientes:

Tabla 2.1 Ratios económico-financieros

• Análisis patrimonial y financiero
○ Ratios de Capitalización y Endeudamiento:
▪ Ratio de Endeudamiento (%)
○ Ratios de Liquidez
▪ Ratio de liquidez
▪ Ratio de tesorería
• Gestión de activos
○ Rotación
▪ Rotación de activo
▪ Rotación de las existencias
○ Plazos
▪ Plazo de cobro (días)
▪ Plazo de pago (días)
• Análisis económico
○ Ventas
▪ Ratio de expansión de ventas (%)
▪ Ratio de ventas por empleado
○ Gastos
▪ Gastos de personal (%)
• Rentabilidad y Autofinanciación
○ Rentabilidad
▪ Rentabilidad económica
▪ Rentabilidad financiera

Fuente: Elaboración propia.

Determinados nuestros ratios objeto de estudio. Procederemos a definirlos para conocer su función y el comportamiento de cada uno de ellos con el fin de comprenderlos mejor.

2.3.1 Análisis patrimonial y financiero.

- Ratios de Capitalización y Endeudamiento:

El ratio de endeudamiento es igual al total de las deudas dividido por el pasivo total. Su función es identificar el porcentaje total de deuda que soporta la empresa. Según Oriol Amat (2005) su valor óptimo es entre 50 % y 65 %. Un resultado obtenido inferior reflejaría un exceso de capitalización por parte de la empresa, un resultado superior refleja un volumen excesivo de deuda y una pérdida de autonomía.

$$\text{Formula: Endeudamiento} = \frac{\text{Deudas Totales}}{\text{Pasivo Total}}$$

- Ratios de Liquidez:

El Ratio de liquidez mide la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de todas sus deudas y obligaciones a corto plazo. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar recursos y poder hacer frente a sus obligaciones de pago con independencia del vencimiento de las mismas. Según Oriol Amat (2005) para no tener problemas de liquidez el valor del ratio debe ser superior a 1, con un valor óptimo entre el 1,5 y 2. Este valor óptimo se debe a los posibles problemas de morosidad que incitan a mantener un margen con respecto a las deudas.

$$\text{Formula: Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

El Ratio de tesorería, también conocido como ratio acid-test, selecciona únicamente los elementos del activo que muestran una liquidez inmediata y con cierta seguridad en su liquidación. El ratio es igual al realizable (clientes y deudores a corto plazo) más el disponible (dinero en bancos y en caja que es de utilización inmediata) dividido por el exigible a corto plazo. El valor óptimo de este ratio sería aproximadamente de 1, en el caso de que el valor del ratio sea muy inferior indicaría problemas de liquidez y en el caso de que fuera muy superior indicaría un exceso de activos líquidos.

$$\text{Formula: Ratio de tesorería} = \frac{\text{Realizable} + \text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$$

2.3.2 Gestión de activos

- Rotación

El ratio de rotación de activos refleja la eficacia de la empresa en la gestión de sus activos para generar ventas. Este ratio se calcula tomando el importe neto de la cifra de negocios y dividiéndolo por el activo total (activo corriente y no corriente). Cuanto más elevado sea el valor de este ratio, mayor es la productividad de los activos para generar ventas y por tanto la rentabilidad del negocio. El ratio de rotación de activos se puede descomponer en otros dos ratios más, el ratio de rotación de activo fijo y el ratio de rotación de activo circulante.

$$\text{Formula: Rotación de activos} = \frac{\text{Importe neto de cifra de negocios}}{\text{Activo Total}}$$

El Ratio de rotación de existencias indica el número de veces que los stocks se convierten en efectivo o en cuentas por cobrar, en función del tipo de negocio. Este ratio se calcula tomando el importe neto de cifra de negocios y dividiéndolo entre el saldo medio de existencias.

$$\text{Formula: Rotación de existencias} = \frac{\text{Importe neto cifra de negocios}}{\text{Existencias}}$$

- Plazos

El ratio de plazo medio de cobro (PMC) indica el número de días (en promedio) que nos tardan en pagar nuestros clientes, o dicho de otra forma, los días que estamos financiando a nuestros clientes. Se calcula dividiendo los saldos de clientes por la venta media diaria. No hay un valor óptimo, no obstante cuanto menor sea este ratio indica que se cobra antes de los clientes.

$$\text{Formula: } PMC = \left[\frac{\text{Clientes+Efectos}}{\text{Ventas}} \right] \times 365$$

El ratio de plazo medio de pago (PMP), indica el número de días (en promedio) que tardamos en pagar a nuestros proveedores. Según Oriol Amat (2005), cuanto mayor es el valor de este ratio implica que se tarda más en pagar a los proveedores, con lo que éstos proporcionan más financiación y, por tanto, es positivo.

$$\text{Formula: } PMP = \left[\frac{\text{Saldo medio proveedores}}{\text{Ventas}} \right] \times 365$$

Lo ideal para la empresa sería que el plazo medio de cobro fuera siempre inferior al plazo medio de pago.

2.3.3 Análisis económico

- Ventas

El ratio de expansión de ventas se calcula dividiendo las ventas de un año por las del año anterior. Cuanto mayor sea el valor del ratio, mayor será el incremento en el número de ventas. Se expresa en tanto por ciento.

$$\text{Formula: } \textit{Ratio de expansión de ventas} = \frac{\text{Ventas año } n}{\text{Ventas año } n-1}$$

El ratio de ventas por empleado se calcula dividiendo las ventas por el número medio de empleados. Cuanto mayor sea el valor de este ratio, será más positivo para la empresa.

$$\text{Formula: } \textit{Ratio de ventas por empleado} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Número de empleados}}$$

- Gastos

El ratio de gastos de personal se calcula dividiendo los gastos de personal de un año por los del año anterior. Cuanto menor sea el valor de este ratio, menor será el incremento en el gasto de personal.

$$\text{Formula: } \textit{Ratio de gasto de personal} = \frac{\text{Gasto de personal año } n}{\text{Gasto de personal año } n-1}$$

2.3.4 Rentabilidad y Autofinanciación

- Rentabilidad

El ratio de Rentabilidad Económica, expresado en tanto por ciento, es también conocido como ROA por sus iniciales en inglés "Return on Assets". La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se toma el BAII (Beneficio Antes de Intereses e Impuestos), para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en

cuenta los gastos financieros. Cuanto mayor sea la rentabilidad económica, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo.

$$\text{Formula: } ROA = \frac{\text{Beneficios antes de intereses e impuestos (BAII)}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

El ratio de Rentabilidad Financiera, expresado en tanto por ciento, es conocido también como ROE por sus iniciales en inglés “Return on Equity”. La rentabilidad financiera es la relación entre el beneficio neto y el patrimonio neto. Para las empresas con ánimo de lucro es el ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado con relación a la inversión de los propietarios de la empresa. Sin embargo, los análisis de la rentabilidad financiera por si solos pueden no ser muy fiables al excluir del ratio las deudas de la empresa, por lo tanto, tendremos que valorar con otros ratios que parte de esos beneficios netos están financiados a través de deuda y con qué rendimiento de esta.

$$\text{Formula: } ROE = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

3. RESULTADOS

En este apartado realizaremos la parte práctica del trabajo poniendo en práctica la metodología presentada anteriormente.

3.1 Análisis estructural

3.1.1 Análisis vertical

Para realizar el análisis estructural realizaremos un análisis vertical de las partidas más significativas del balance patrimonial. Este análisis se realizará con la muestra que seleccionamos anteriormente con empresas del comercio al por mayor de Castilla y León.

La estructura del balance patrimonial de las empresas comerciales, por lo general, se caracteriza por tener un activo corriente con mayor peso dentro del activo, debido a las partidas de existencias y deudores. Mientras que en el pasivo, el pasivo no corriente no tiende a ser muy elevado. La estructura patrimonial del comercio al por mayor presenta similitudes a este esquema, aunque con sus particularidades.

Tabla 3.1 Balance patrimonial del sector (en miles de euros)

Cuentas	2016	Análisis Vertical
Activo no corriente	1200	31,8%
Inmovilizado inmaterial	28	0,7%
Inmovilizado material	871	23,1%
Otros activos fijos	301	8,0%
Activo corriente	2576	68,2%
Existencias	976	25,8%
Deudores	1042	27,6%
Otros activos líquidos	558	14,8%
Total Activo	3776	100,0%
Patrimonio Neto	1732	45,9%
Capital suscrito	271	7,2%
Otros fondos propios	1461	38,7%
Pasivo no corriente	494	13,1%
Acreedores a largo plazo	490	13,0%
Otros pasivos fijos	4	0,1%
Pasivo corriente	1550	41,0%
Deudas financieras	474	12,6%
Acreedores comerciales	661	17,5%
Otros pasivos líquidos	415	11,0%
Total Pasivo	3776	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos Sabi.

En la tabla 3.1 observamos la composición de la estructura patrimonial media de nuestra muestra:

En primer lugar, el activo está compuesto por el activo corriente que representa el 68,2 % del activo total y el activo no corriente que representa un 30,3 % del activo total. Este reparto en el activo se debe al fin empresarial del comercio al por mayor, con un elevado nivel de transacciones y deudas a corto plazo por parte de los compradores que elevan el activo corriente, frente a un activo no corriente compuesto fundamentalmente por el inmovilizado material donde se almacena y se produce la venta de las existencias.

Las partidas más significativas que conforman el activo corriente son las de existencias y los deudores, con un peso del 25,8 % y 27,6 % en el activo respectivamente. También destaca la partida de otros activos líquidos con un peso dentro del activo del 14,8 %.

En cuanto al activo no corriente destacar la partida de inmovilizado material con un peso del 23,1 % en el activo total, compuesta fundamentalmente por terrenos, construcciones e instalaciones técnicas. También destacan las inversiones inmobiliarias y las inversiones financieras a largo plazo dentro de la partida de otros activos fijos.

El pasivo está compuesto por el patrimonio neto que representa un 45,9 % del total del pasivo, el pasivo no corriente con un peso del 13,1 % del total y el pasivo corriente con un peso del 41 % del total del pasivo.

El patrimonio neto es la partida con mayor peso dentro del pasivo, refleja un sector con una alta capitalización. El pasivo corriente refleja un peso menor

dentro del pasivo y está formado principalmente por la partidas de acreedores a largo plazo con un peso del 13 % del total del pasivo.

El pasivo corriente tiene también un gran peso dentro del pasivo debido al tipo de actividad que realizan las empresas del sector, con la compra de productos destinados a la venta. Destacan las partidas de acreedores comerciales con un peso del 17,5 % del total del pasivo y otros pasivos líquidos con un peso del 11 %.

Por último, señalar que nos encontramos en un sector muy poco endeudado con las entidades de crédito, únicamente destaca la partida de deudas financieras en el pasivo corriente que tiene un peso del 12,6 % del total del pasivo.

3.1.2 Análisis Horizontal

Una vez realizado el análisis vertical del balance patrimonial, procedemos a realizar un análisis horizontal de las partidas principales del balance general para los dos periodos anteriores. El objetivo es comprobar las variaciones, incrementos o disminuciones, entre los años 2015 y 2016.

Tabla 3.2. Evolución del balance patrimonial del sector (en miles de euros)

Cuentas	Años		Análisis Horizontal	
	2015	2016	Variación Absoluta	Variación relativa
Activo no corriente	1131	1200	69	6,10%
Inmovilizado inmaterial	23	28	5	21,74%
Inmovilizado material	823	871	48	5,83%
Otros activos fijos	285	301	16	5,61%
Activo corriente	2469	2576	107	4,33%
Existencias	916	976	60	6,55%
Deudores	1022	1042	20	1,96%
Otros activos líquidos	531	558	27	5,08%
Total Activo	3600	3776	176	4,89%
Patrimonio neto	1627	1732	105	6,45%
Capital suscrito	272	271	-1	-0,37%
Otros fondos propios	1355	1461	106	7,82%
Pasivo no corriente	493	494	1	0,20%
Acreedores a largo plazo	488	490	2	0,41%
Otros pasivos fijos	5	4	-1	-20,00%
Pasivo corriente	1480	1550	70	4,73%
Deudas financieras	460	474	14	3,04%
Acreedores comerciales	620	661	41	6,61%
Otros pasivos líquidos	400	415	15	3,75%
Total Pasivo	3600	3776	176	4,89%

Fuente: Elaboración propia con datos Sabi.

Analizando la evolución entre el 2015 y el 2016, observamos un incremento global en las principales partidas del balance, aumentando el activo total y el pasivo total casi un 5 % con respecto al 2015.

Centrándonos en las partidas del activo, encontramos un activo no corriente que tiene un incremento relativo del 6,1 % con respecto al 2015, con una variación absoluta de 69.000 €. El incremento principal se produce en la partida de

inmovilizado material que crece un 5,83 %. En cuanto al inmovilizado inmaterial pese a que tiene un incremento relativo elevado del 21,74 %, este representa un incremento absoluto menor.

EL activo corriente presenta una tasa variación del 4,33 %, menor a la tasa del activo no corriente, aunque tiene un incremento absoluto mayor de 107.000 €. El principal incremento se produce en la partida de existencias que aumenta un 6,55 % con respecto al 2015.

En cuanto al pasivo, observamos un incremento en el patrimonio neto que aumenta un 6,45 % con respecto al 2015. El pasivo no corriente apenas presenta variación con un ligero incremento en los acreedores a largo plazo. Por último, el pasivo corriente se incrementa un 4,73 % con respecto al 2015, destacando la partida de acreedores comerciales que aumenta en 41.000 €.

3.2 Análisis de ratios

Una vez definida la metodología de estudio, la estrategia de búsqueda y conocida la estructura de las masas patrimoniales del sector, abordaremos el análisis de los ratios contables. Para ello, utilizaremos la clasificación de ratios presentada anteriormente comparando los resultados con los valores óptimos o recomendados y con su evolución en años anteriores.

Tabla 3.3 Evolución del análisis patrimonial y financiero.

	2014	2015	2016
• Ratios de Capitalización y Endeudamiento:			
○ Ratio de Endeudamiento	55,46 %	55 %	54,05 %
• Ratios de Liquidez			
○ Ratio de liquidez	2,40	2,39	2,45
○ Ratio de tesorería	1,57	1,60	1,61

Fuente: Elaboración propia.

El sector del comercio al por mayor tiene un ratio de endeudamiento del 54,05 % en 2016, este resultado refleja un valor óptimo de deuda según el rango establecido por Oriol Amat (2005). Un nivel endeudamiento superior podría reflejar un exceso de deuda por lo que se perdería autonomía, mientras que un nivel de endeudamiento inferior supondría un exceso de capitalización. La evolución en el tiempo muestra un ligero descenso con respecto al 2014 dentro de una situación de estabilidad, siempre en los niveles óptimos.

El segundo ratio a estudiar será el ratio de liquidez, este presenta un resultado para 2016 de 2,45 unidades. Este resultado, muy por encima del rango óptimo, muestra una buena situación de liquidez con capacidad para atender las deudas a corto plazo. Este resultado positivo se debe a la importancia del activo corriente dentro de las empresas del sector, con un peso más de dos veces superior al peso del pasivo corriente. El análisis en el tiempo muestra un ligero incremento con respecto al 2014 sin muchas variaciones.

El último de los ratios de liquidez a estudiar será el ratio de tesorería, este muestra un resultado para 2016 de 1,61 unidades. Este valor, superior al valor óptimo, refleja la buena liquidez de las empresas del sector pudiendo hacer frente a los pagos a corto plazo. Sin embargo, según Oriol Amat (2005) el exceso

de liquidez que encontramos puede reflejar un exceso de activos líquidos y por lo tanto que se esté perdiendo rentabilidad de los mismos. La evolución en el tiempo muestra un ligero incremento dentro de una situación de estabilidad.

Tabla 3.4 Evolución de la gestión de activos.

	2014	2015	2016
• Rotación			
○ Rotación de activo	3,27	3,29	3,06
○ Rotación de las existencias	23,29	19,01	15,76
• Plazos			
○ Plazo de cobro (días)	86,71	84,22	85,88
○ Plazo de pago (días)	62,14	60,53	63,35

Fuente: Elaboración propia.

El primero de los ratios de rotación será el ratio de rotación de activo que presenta un valor de 3,06 unidades para 2016. Este resultado positivo muestra un importe de ventas tres veces superior al valor del activo, mostrando un buen rendimiento para este activo. Sin embargo, la tendencia en el último periodo muestra un descenso del 7 % con respecto al valor del 2015, este descenso se debe al incremento en el activo total a un ritmo superior al incremento de las ventas.

El segundo de los ratios de rotación será el ratio de rotación de las existencias que presenta un valor de 15,76 unidades para 2016. Este resultado muestra un elevado nivel de rotación debido a la actividad empresarial de las empresas del sector que requiere una renovación constante. La evolución en el tiempo muestra un importante descenso con una reducción del 32,33 % con respecto al valor del 2014, provocado por el estancamiento en el crecimiento de las ventas unido a un fuerte incremento en el valor de las existencias.

Pese a que no existe un valor óptimo concreto para los ratios de rotación, lo ideal es que la serie de tiempo aumente el valor de los ratios. La tendencia negativa de ambos ratios puede mostrar un estancamiento en el nivel de ventas que pese a su crecimiento positivo en 2016, cada vez se produce a un ritmo menor.

El ratio de plazo de cobro muestra que en 2016 el periodo de espera medio de pago por parte de nuestros clientes es de 86 días, ligeramente superior a la cifra del periodo anterior. Este periodo de cobro es bastante superior al del ratio de plazo de pago que aumenta ligeramente en 2016 alcanzando los 64 días. Mostrando una diferencia de 22 días entre lo que tardamos en pagar a nuestros proveedores y lo que tardamos en cobrar por parte de nuestros clientes, provocando un desajuste.

Tabla 3.5 Evolución del análisis económico.

	2014	2015	2016
• Ventas			
○ Ratio de expansión de ventas (%)	6,05 %	11,76 %	2,36 %
○ Ratio de ventas por empleado	326,42	310,1	280,26
• Gastos			
○ Gastos de personal (%)	5,56 %	10,07 %	11,50 %

Fuente: Elaboración propia.

El primero de los ratios de ventas es el ratio de expansión de ventas que muestra el porcentaje de ventas que se incrementan con respecto al periodo anterior, el valor de nuestro ratio para 2016 es del 2,36 %, reflejando un fuerte descenso y un cambio de tendencia con respecto a los periodos anteriores.

El segundo de los ratios de ventas es el ratio de ventas por empleado, este presenta un valor de 280,26 unidades para 2016. El análisis de la evolución en el tiempo muestra un descenso del 15 % con respecto a la cifra de 2014.

El último de los ratios del análisis económico es el ratio de gastos de personal que presenta un incremento del 11,50 % con respecto al periodo anterior, continuando una tendencia creciente.

Tabla 3.6 Evolución de rentabilidad y la autofinanciación.

	2014	2015	2016
• Rentabilidad			
○ Rentabilidad económica	3,06	3,68	3,95
○ Rentabilidad financiera	12,62	9,70	11,58

Fuente: Elaboración propia.

El primero de nuestros ratios de rentabilidad es el ratio de rentabilidad económica, con un valor del 3,95 % para 2016. Esta cifra positiva muestra un buen nivel de rentabilidad en el sector. La evolución en el tiempo muestra un incremento en la rentabilidad económica con un aumento del 29,03 % con respecto al valor de 2014.

El segundo de nuestros ratios de rentabilidad es el ratio de rentabilidad financiera con un valor del 11,58 % en 2016. Este resultado muestra un sector con unos altos beneficios netos y una alta capacidad de generar valor.

Por último, el análisis global conjunto de los ratios refleja un sector del comercio al por mayor e intermediarios del comercio con un nivel muy bajo de endeudamiento que presenta una tendencia decreciente unido a un alto nivel de liquidez, quizás demasiada. En cuanto a la gestión de activos, encontramos una pequeña diferencia entre el periodo de cobro y el periodo de pago que se compensa con ese margen de liquidez. El análisis económico muestra un ligero estancamiento en el incremento de las ventas, acentuado por el incremento de las partidas del activo. Por último, los análisis económicos y financieros muestran una buena rentabilidad de las empresas del sector.

4. ANÁLISIS SIGNIFICACIÓN TAMAÑO DE EMPRESAS DEL SECTOR

La parte final del estudio se va a centrar en comprobar si existen diferencias económicas financieras significativas o no significativas en los ratios contables dependiendo del tamaño de la empresa. Para ello, realizaremos una clasificación distinguiendo entre microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas que pertenezcan al sector del comercio al por mayor e intermediarios del comercio de Castilla y León para el año de estudio 2016. Para el estudio de significación realizaremos tres análisis donde compararemos los ratios contables de las pequeñas empresas con los ratios de las microempresas, las grandes empresas y las medianas empresas del sector.

El primero de los análisis que realizaremos será el de las pequeñas empresas con las microempresas. En el segundo análisis compararemos las pequeñas empresas con las grandes empresas y por último compararemos las pequeñas empresas con las medianas empresas.

4.1 Análisis significación pequeñas empresas-microempresas

4.1.1 Análisis de los estadísticos descriptivos

En primer lugar, procederemos a realizar la obtención de los estadísticos descriptivos para las microempresas, las empresas pequeñas, las medianas empresas y las grandes empresas. Los estadísticos descriptivos que estudiaremos serán el mínimo, el máximo, la desviación típica y la media. La muestra de empresas estará formada por 217 microempresas y 217 pequeñas empresas.

Durante la realización de los estadísticos descriptivos de la muestra de microempresas, hemos encontrado una serie de valores extraordinarios también conocidos como valores outliers. Estos resultados extraordinarios o extremos, como atípicos que son, no suelen ser representativos de la gestión desarrollada por la empresa, y pueden derivar en una imagen sesgada o equivocada de la realidad. Para evitar su incidencia en la muestra, utilizaremos únicamente los datos que se encuentran entre los percentiles del 5% y el 95%. Las tablas de estadísticos descriptivos los podemos encontrar en las Tablas 6.2 y 6.3 de los anexos.

4.1.2 Variables a estudiar

Para la realización de la muestra en el programa SPSS, hemos tenido que definir previamente las variables objeto de estudio. En nuestro caso, la variable categórica será el tamaño de la empresa y las variables numéricas serán los ratios contables seleccionados anteriormente en la tabla 2.1.

Dentro de la variable categórica hemos diferenciado entre pequeñas empresas y microempresas dándole un valor a cada una de ellas. Las pequeñas empresas las hemos definido en SPSS con el valor de 1 y las microempresas con el valor de 0.

4.1.3 Redacción de la hipótesis

Para nuestro estudio queremos comprobar si existen diferencias significativas entre los ratios contables de las microempresas y pequeñas empresas del comercio al por mayor de Castilla y León:

La hipótesis nula (H_0): No existe diferencia significativa entre los ratios contables de las microempresas del comercio al por mayor y las pequeñas empresas del comercio al por mayor.

La hipótesis alternativa (H_1): Existe diferencia significativa entre los ratios contables de las microempresas del comercio al por mayor y las pequeñas empresas del comercio al por mayor.

El nivel de significación será del 5 %.

4.1.4 Prueba de Normalidad

Una vez definida la hipótesis, tendremos que conocer si nuestras variables cuantitativas cumplen con los criterios de normalidad y de homocedasticidad. El primero de estos criterios requiere que cada una de las variables se comporten como una distribución normal, el segundo criterio se refiere a una varianza constante.

En la prueba de normalidad utilizaremos la prueba de Kolmogorov-Smirnov ya que nuestra muestra es superior a 30 empresas. La hipótesis para contrastar es la siguiente:

La hipótesis nula (H_0): Los datos provienen de una distribución normal

La hipótesis alternativa (H_1): Los datos no provienen de una distribución normal

Los resultados obtenidos a través del programa SPSS rechazan la hipótesis nula para todos los ratios salvo el de endeudamiento, para el cual no se puede afirmar al 100 % que siga una distribución normal. Los resultados de esta prueba de normalidad se pueden ver en la Tabla 6.6 de los anexos.

La prueba de la homocedasticidad no será necesaria debido a que la muestra ya incumple el primer criterio de normalidad.

4.1.5 Pruebas no paramétricas

Como nuestros parámetros no siguen una distribución normal, para realizar el análisis de significación tendremos que recurrir a un contraste no paramétrico. En nuestro caso realizaremos la prueba no paramétrica U- Mann Whitney aplicada a nuestras independientes, para comprobar si existen diferencias significativas entre las muestra comparadas a través del programa SPSS.

Los resultados de la prueba U- Mann Whitney están en los anexos en las tablas 6.7 y 6.8.

La prueba U- Mann Whitney refleja que los siguientes ratios cumplen la hipótesis alternativa de que existen diferencias significativas en los ratios económico financieros entre las empresas pequeñas y las microempresas del sector.

- Ratio de endeudamiento
- Periodo de cobro
- Periodo de pago
- Ratio de ventas por empleados
- Gastos de personal
- Rentabilidad económica

Los resultados del análisis reflejan que el tamaño de la empresa es una variable significativa para valorar las empresas del comercio al por mayor e intermediarios

del comercio en Castilla y León entre las pequeñas empresas y las microempresas.

4.2 Análisis significación pequeñas empresas-grandes empresas

Para el análisis entre las pequeñas y las grandes empresas, hemos obtenido una nueva muestra de empresas que cumplieran los requisitos de las grandes empresa establecidos previamente. La muestra es reducida debido a reducido número de empresas que cumplen esas características. Los estadísticos descriptivos los podemos encontrar en la tabla 6.4 en los anexos.

Las variables numéricas independientes serán los ratios contables y la variable categórica será el tamaño de la empresa. Dentro de la variable categórica hemos diferenciado entre pequeñas empresas y grandes empresas dándole un valor a cada una de ellas. Hemos mantenido en SPSS el valor de 1 para las pequeñas empresas y hemos dado el valor de 2 a las grandes empresas.

La nueva hipótesis que contrastar será:

La hipótesis nula (H_0): No existe diferencia significativa entre los ratios contables de las pequeñas empresas del comercio al por mayor y las grandes empresas del comercio al por mayor.

La hipótesis alternativa (H_1): Existe diferencia significativa entre los ratios contables de las pequeñas empresas del comercio al por mayor y las grandes empresas del comercio al por mayor.

Debido a que las muestras tampoco cumplen los criterios de normalidad, tendremos que realizar una prueba no paramétrica. Para contrastar las hipótesis realizaremos de nuevo la prueba U- Mann Whitney, los resultados se encuentran en los anexos en las tablas 6.9 y 6.10.

La prueba U- Mann Whitney refleja que los siguientes ratios cumplen la hipótesis alternativa de que existen diferencias significativas en los ratios económico financieros entre las pequeñas empresas y las grandes empresas del sector.

- Ratio de ventas por empleado

Los resultados de la prueba reflejan que el tamaño de la empresa es una variable significativa para al menos uno de los ratios contables.

4.3 Análisis significación pequeñas empresas-medianas empresas

Por último, realizaremos el mismo procedimiento para comparar las pequeñas y las medianas empresas, para ello hemos obtenido una nueva muestra de 58 empresas que cumplieran los requisitos de mediana empresa, los estadísticos descriptivos los podemos encontrar en la tabla 6.5 en los anexos.

Las variables numéricas independientes seguirán siendo los ratios contables y la variable categórica será el tamaño de la empresa. Dentro de la variable categórica hemos diferenciado entre pequeñas empresas y medianas empresas dándole un valor a cada una de ellas. Hemos mantenido en SPSS el valor de 1 para las pequeñas empresas y hemos dado el valor de 3 a las medianas empresas.

La nueva hipótesis que contrastar será la siguiente:

La hipótesis nula (H_0): No existe diferencia significativa entre los ratios contables de las pequeñas empresas del comercio al por mayor y las medianas empresas del comercio al por mayor.

La hipótesis alternativa (H_1): Existe diferencia significativa entre los ratios contables de las pequeñas empresas del comercio al por mayor y las medianas empresas del comercio al por mayor.

Las variables no cumplen los criterios de normalidad por lo que tendremos que realizar una prueba no paramétrica. Los resultados de la prueba U- Mann Whitney se encuentran en los anexos en las tablas 6.11 y 6.12 y reflejan que los siguientes ratios cumplen la hipótesis alternativa de que existen diferencias significativas en los ratios económico financieros entre las pequeñas empresas y las medianas empresas del sector.

- Ratio de tesorería
- Periodo de pago
- Ratio de ventas por empleados

Analizando los resultados de las tres pruebas U- Mann Whitney de manera conjunta, encontramos que únicamente el ratio de ventas por empleado muestra diferencias significativas comunes a los tres análisis. Además, el ratio de periodo de cobro muestra diferencias significativas comunes con las microempresas y las medianas empresas, sin embargo, esas diferencias no se cumplen con las grandes empresas.

5. CONCLUSIONES

Este trabajo ha intentado realizar un análisis económico financiero completo de las empresas pertenecientes al comercio al por mayor e intermediarios en Castilla y León. Para llegar a esa conclusión, previamente se ha realizado un estudio de la situación económica mundial y el contexto temporal en el periodo posterior a la crisis, en él también se ha tenido en cuenta el contexto empresarial para España y Castilla y León que nos han ayudado a conocer el comportamiento empresarial de las empresas en el periodo estudiado.

Para este trabajo hemos utilizado una metodología variada. En un primer lugar, se ha realizado unos análisis vertical y horizontal a nuestra muestra, esto nos ha permitido aportado una primera idea de las empresas del sector. Para el análisis de los ratios contables se ha utilizado una metodología de diversos autores con el objetivo de reflejar una imagen fiel de la situación sectorial, dentro de las limitaciones predictivas del uso de los ratios.

Complementario a este primer análisis se ha realizado un segundo análisis en donde se han comparado empresas del sector comercial e intermediarios del comercio teniendo en cuenta el tamaño de la empresa. Este análisis se ha centrado en encontrar si existen diferencias significativas en los distintos ratios contables dependiendo del tamaño de las empresas, distinguiendo entre microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas. Los resultados han reflejado que el tamaño de la empresa sí que es una variable significativa entre los ratios contables.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguayo Canela, M (2007). “Cómo realizar "paso a paso" un contraste de hipótesis con SPSS para Windows y alternativamente con EPIINFO y EPIDAT: (II) Asociación entre una variable cuantitativa y una categórica” Disponible en http://www.fabis.org/html/archivos/docuweb/contraste_hipotesis_2r.pdf
- BBVA (2015) “Clasificación de empresas.” Disponible en <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/clasificacion-de-empresas-por-tamano/index.jsp>
- C.A Westwick (1986): *Manual para la aplicación de ratios de gestión*. Editorial Deusto.
- Consejería de Economía y Hacienda (2017) “Contabilidad de Castilla y León”. Información estadística de Castilla y León. Disponible en: https://estadistica.jcyl.es/web/jcyl/Estadistica/es/Plantilla100/1284659504771/_/_/_
- Consejo económico y social de castilla y León (2016) “Situación económica y social de Castilla y León Economía”. pp 119-125
- Dignora Alarcón Armenteros, A. (2012) *El análisis de los estados financieros: papel en la toma de decisiones gerenciales*, Observatorio de la Economía Latinoamericana.
- FMI (abril 2017). “Perspectivas de la economía mundial”. Estudios económicos y financieros, Disponible en: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2017/April/Spanish/pdf/texts.ashx>
- Gil Álvarez, A., (2004) *Introducción al análisis financiero*. Editorial Club Universitario
- Ibarra Mares, A.:(2010) *Desarrollo del Análisis Factorial Multivariable Aplicado al Análisis Financiero Actual*. pp 11-37
- Instituto Nacional de Estadística (2017) “Contabilidad Regional” Disponible en:http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736167628&menu=resultados&idp=1254735576581#
- Instituto Nacional de Estadística (2016) “Total sector comercio. Magnitudes regionalizadas según comunidades y ciudades autónomas y actividad principal (CNAE-2009 a 1,2 y 3 dígitos)” Disponible en: <http://ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=28363&L=0>
- OCDE (marzo 2017) Estudios Económicos de la “España visión general” Disponible en: <http://www.oecd.org/spain/economic-survey-spain.htm>
- Oriol Amat (2005): «Claves del análisis de empresas.» Revista de Contabilidad y Dirección. Vol. 2, año 2005, pp 13-51
- R.A. Brealey, S.C. Myers y A.J. Marcus:(1999). *Principios de Dirección Financiera*. Ed. McGraw-Hill. Madrid, Capítulo 17.

ANEXO

Tabla 6.1 Muestra de empresas del comercio al por mayor de Castilla y León.

1.	AGROPAL GANADERA SL
2.	PRODUCTOS CALTER SL
3.	AJA-MORCHON DISTRIBUCIONES SL
4.	AGRICOLA ANTON SL
5.	BODEGAS CORONA SL
6.	DUPLEX MATERIALES DE CONSTRUCCION SA
7.	HERGADI SL
8.	SAF SUBPRODUCTOS ANIMALES FRIGORIFICOS SL
9.	NEUMATICA HIDRAULICA BECO SA
10.	RIERA SAN FERNANDO CONTRATAS Y EXPLOTACIONES SL
11.	DISTRIBUIDORA BURGALESA DE PAPELERIA SL
12.	SANEAMIENTO Y CLIMATIZACION LEON SL
13.	COMERCIAL METABOS SL
14.	DISTRALICON SL
15.	MONTEFER SL
16.	TGT CASTILLA SA
17.	BERZAL BRICOMADERAS SL
18.	FG FRUTAS GONZALEZ SRL
19.	CESAR MARTIN ZEBALLOS E HIJOS SL
20.	DISTRIBUCIONES DE CASTILLA Y LEON SA
21.	PRODUCTOS CONGELADOS JOSE LUIS SLL
22.	COMERCIAL DE VINOS ACERA SL
23.	PASCUAL GONZALEZ SL
24.	SEGONILLO FM SOCIEDAD LIMITADA.
25.	VALLCAL SL
26.	AGROFERBA SL.
27.	JOSE RAMON MARINERO SL

28.	SANE RIEGO, SA
29.	DESGUACES SAN CRISTOBAL SL
30.	EXCLUSIVAS CASTELLANO LEONESAS DE ALIMENTACION SLU
31.	FERCONI SERVICIOS Y SUMINISTROS INDUSTRIALES SL
32.	BURGODIST SL
33.	MATERIALES DE CONSTRUCCION NAVAS MOLINERO SL
34.	ISAIAS DE BLAS SL
35.	TECNICAS DE PERFORACION Y FIJACION SL
36.	ENMANI SL
37.	ALEJANDRO DEL AMO SA
38.	TERMOBURGOS SA
39.	ALIMENTACION FRIORIZADA DE VALLADOLID SL
40.	DISTRIBUCIONES SANZ Y MELLADO SL
41.	MKIT MODULARES NORTE SL
42.	LEONESA DE PATATAS SL
43.	HIJOS DE PASCUAL MEDIAVILLA SL
44.	GEREPAL ALIPIO ANTOLIN SL
45.	CARAMANZANA REY SL
46.	LABORATORIO INNOAESTHETICS SL.
47.	CASTELLANA DE SEGURIDAD Y CONTROL SA
48.	MAQUINARIA GONZALVO SL
49.	SANEAMIENTOS GOZALO SL
50.	RIEGOS DEL TORMES SL
51.	MARYAN DECORACION Y OBRAS SL
52.	BURVENDING SL
53.	FHASA AGROSALAMANCA SA.
54.	ABACERIA DEL MONASTERIO SOCIEDAD LIMITADA.
55.	LEGUMBRES ARCONADA SOCIEDAD LIMITADA.

56.	HIERROS FORO SL
57.	FRANCISCO DE CABO SL
58.	QUIMICOS LOPEZ ESCUDERO SL
59.	INSTALACION Y MANTENIMIENTO DE FRIO Y CALOR SL
60.	GONZALEZ HIGUERA E HIJOS SL
61.	DISTRIBUCIONES PALACIOS SA
62.	HIJOS DE PLACIDO HERNANDEZ SL
63.	HERBIAGRO SA
64.	GRUPO DISMAR DUERO SL
65.	GUTTER SYSTEM SL
66.	RIEGOS SANEAMIENTOS CALEFACCION JOSE SL
67.	CRIADO HERMANOS SL
68.	SANTA ROSALIA GOURMET SL
69.	TALLERES ARGASA SL
70.	BURGALESA DE IMPORTACION Y EXPORTACION SA
71.	REPLYSA SL
72.	AGRODEPA SL
73.	GARCIA REGUERA SL
74.	CANDIDO MUÑOZ PASCUAL SL
75.	MOLENDUM INGREDIENTS SL.
76.	TALLERES CASARES SL
77.	LA ESPECIERA DEL NORTE SA
78.	ALMACENES RICARDO FERNANDEZ SL
79.	CARNICAS CAMBA DOS SL
80.	T. C. LA INDUSTRIAL DE PINTURAS S.L.
81.	NOVELEC TECHNICS S.L.
82.	PRODUCTOS DEL CAMPO ANRO SOCIEDAD LIMITADA.
83.	SOELCA LABORAL SA
84.	ALARWOOL SL
85.	FASTEN SISTEMAS SL
86.	RECUPERACIONES ISCAR SL
87.	COMERCIAL ULSA SA

88.	FRISORIA SA
89.	ALUPAN SL
90.	ALMACEN REGIONAL DE MATERIAL ELECTRICO ZAMORA SL
91.	DISTRIBUCION AGRICOLA ESMA 2013 SL.
92.	B M FONTECHA SL.
93.	SUCESORES DE MORENO SL
94.	SUMINISTROS VIPER SA
95.	AURELIO CARRERO SL
96.	GARCIA RODRIGUEZ LEON SA
97.	CANTALAPIEDRA, SA
98.	BIOENERGY BARBERO SL
99.	PIELES MONTE BOYAL SL
100.	HERMANOS MIGUEL GARCIA SL
101.	OVIDIO GOMEZ SA
102.	SUMINISTROS ELECTRICOS SAMANIEGO SL
103.	COMERCIAL RUBIO Y RUIZ SL
104.	CRC INDUSTRIES IBERIA SL
105.	MADERAS FERNANDEZ GARRIDO SA
106.	INDUCABLE SL
107.	GARCIA RIVERO SL
108.	ASESORAMIENTO VETERINARIO MIROBRIGENSE S.L.
109.	LA PRAVIANA SA
110.	BLASCO SUMINISTROS ELECTRICOS SA
111.	LA HERRAMIENTA INDUSTRIAL SL
112.	HIPERHOSTEL MAQUINARIA PARA HOSTELERIA SL
113.	COFARCAS PRODUCTOS QUIMICOS Y SERVICIOS, SA.
114.	FELIX BELTRAN SANZ SA
115.	GRUPO ALIMENTARIO BURGALÉS SL
116.	VIVEROS SECUEDUCTOS SL
117.	HIERROS RUBIO SL

118.	COMERCIAL DE ALIMENTACION WILLIANS SL
119.	EMILIANO FERNANDEZ SL
120.	DEL CARMEN DE MONTORIO S.C.
121.	CARNICAS QUINTANILLA SL
122.	ATB NORTE SL
123.	PERLOVIN SA
124.	LEONCER SA
125.	BODEGAS ATANES SL
126.	CASLE SOCIEDAD ANONIMA
127.	VIVEROS LA SEGOVIANA SL
128.	HERFRUIT SL
129.	SERVICIOS Y REPUESTOS JOSE MIGUEL SA
130.	DISTRIBUCIONES JESUS PALENZUELA SL
131.	ALMA VINOS UNICOS SL
132.	HINS SUMINISTROS SL
133.	COMERCIAL DE BEBIDAS TEJEDOR SL
134.	CARNICAS MULAS SL
135.	DISTRIBUCIONES DIEGUEZ SA
136.	PRODUCTOS CUBERO SL
137.	AGRUPACION EMPRESARIAL TABANERA SA
138.	MAQUINARIA AGRICOLA Y DE JARDIN HEDBE SL
139.	SUMINISTROS RICARDO CHAO SL
140.	TURBAS MUÑOZ SL
141.	SANZ MAQUINARIA AGRICOLA SA
142.	RUIPEREZ SL
143.	COPERBLANC ZAMORANA SA
144.	SUMINISTROS IZARD, SA
145.	FOSIMPE SL
146.	NOVELEC PUCELA SL
147.	MD MIRANDIST SL
148.	COMERCIAL HERMANOS ORTEGA SA

149.	AGROINNOVA SL
150.	ESSAN SL
151.	HONGOS DE ZAMORA SL
152.	JULIAN BECERRO E HIJOS SL
153.	REYSAN ATLANTIC S.L.
154.	PRIDAHO-FARMA SL
155.	HIJOS DE VICTOR PASTOR S.L.
156.	KWS SEMILLAS IBERICA SL
157.	EQUIPOS PARA MINERIA Y CONSTRUCCIONES SA
158.	ADINOR SL
159.	FERTILIZANTES COMPACTADOS DE CASTILLA Y LEON SL
160.	LEGUMBRES PENELAS SL
161.	ARCECARNE SL
162.	FIDEL RODRIGUEZ SL
163.	EXCOPESA 2000 SL
164.	DE LA FUENTE SA
165.	LOLA CASADEMUNT SL
166.	FERRETERIA BAUDILIO SL
167.	PECUARIAS SAN MIGUEL SL
168.	ACEROS Y EQUIPOS SL
169.	SANTIAGO CRIADO SL
170.	DISTRIBUCIONES FIDALGO VECINO SL
171.	SOCOTEM S COOP LTDA
172.	NORTEACERO SA.
173.	SANEAMIENTOS CASPER SL
174.	ENSALADAS VERDES SL
175.	HIJO DE NICOLAS BENITO SA
176.	ALMACENES MADERMAR SL
177.	COMERCIAL ATREZZO SL
178.	JUVENTINO ALVAREZ SL
179.	COMERCIAL DE FERRETERIA BRESME SL
180.	MOSAICOS ALONSO SL
181.	SILVANO SA
182.	CARNICAS DAVILA SL

183.	ARLANZA SERVICIOS GENERALES SL.
184.	ALMACENES REVILLA SL
185.	HNOS VIVAR ABIA SL
186.	ZOOMEDIC SL.
187.	GREEN MOVERS MECANICA Y SERVICIO ZONAS VERDES SL
188.	MORALES & ABELLA SA
189.	IFACA DE ARABAYONA SL
190.	CASTLE AGROINDUSTRIAL SA
191.	AGRO TECNIPEC SL
192.	CUPA STONE NOROESTE SL
193.	FLET-DIS SALAMANCA SL
194.	VIRGEN DE LAHINIESTA S.C.
195.	MADERAS DEL RIO CEA SL
196.	COLEMED SL
197.	PUBLIOFERTA SL
198.	MAQUINARIA AGRICOLA SIAL SA
199.	COMPAÑIA MATASO MATADERO DE CASTILLA Y LEON SL
200.	BODEGAS VALPARAISO SL
201.	DISTRIBUCIONES ZARZA CALVO SL
202.	DELIN MITEL SL
203.	MANTECA MUÑOZ SL
204.	PROVISIONES ALIMENTICIAS INSTITUCIONES RELIGIOSAS SL
205.	SANTOS INNOVA SL
206.	CARLIBUR SL
207.	BOIZAS SL
208.	HERMANOS MASA SL
209.	CEREALES Y PIENSOS DURAN SL
210.	REFRESCOS Y CERVEZAS SL
211.	RODAMIENTOS DUERO SL
212.	MUÑOZ BERZAL HERMANOS SA
213.	VILLODRIGO SA
214.	APICASFER SL

215.	IPETIS SL
216.	MAQUINARIA Y REPUESTOS MARGARETO SL
217.	DISTRIBUCIONES ALIMENTARIAS SAN LORENZO SL

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6.2 Estadísticos descriptivos de las pequeñas empresas

Ratio	Mínimo	Máximo	Desviación estándar	Promedio
Endeudamiento (%)	3,52 %	126,01 %	24,70 %	54,05 %
Ratio de liquidez	0,31	27,42	2,90	2,45
Ratio de tesorería	0,02	26,37	2,35	1,61
Rotación de activos	-18,16	44,82	4,29	3,06
Rotación de existencias	0,18	364,24	38,18	15,76
Plazo de cobro (días)	0	435,16	64,71	85,88
Plazo de pago (días)	0	762,84	64,21	63,35
Ratio de expansión de ventas (%)	-84,48 %	181,72 %	22,27 %	4,36 %
Ratio de ventas por empleado	51,3	896,04	167,68	280,26
Gastos de personal (%)	-41,93 %	555,92 %	45,8 %	11,5 %
Rentabilidad económica	-24,54	41,25	6,57	3,95
Rentabilidad financiera	-198,57	691,15	51,16	11,58

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6.3 Estadísticos descriptivos de las microempresas

Ratio	Mínimo	Máximo	Desviación estándar	Promedio
Endeudamiento (%)	10,75 %	150,72 %	31,09 %	63,20 %
Ratio de liquidez	0,36	11,26	1,74	2,13
Ratio de tesorería	0,07	7,26	1,30	1,34
Rotación de activos	-2,71	20,63	4,04	3,63
Rotación de existencias	0,67	61,84	13,95	11,28
Plazo de cobro (días)	0,68	207,04	49,20	67,63
Plazo de pago (días)	0,00	360,57	56,35	57,33
Ratio de expansión de ventas (%)	-40,75 %	211,86 %	32,81 %	8,80 %
Ratio de ventas por empleado	28,44	549,81	108,93	171,63
Gastos de personal (%)	-22,89 %	113,97 %	25,41 %	8,46 %
Rentabilidad económica	-25,80	23,44	8,14	2,44
Rentabilidad financiera	-57,87	99,46	24,93	12,43

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.4 Estadísticos descriptivos de las medianas empresas

Ratio	Mínimo	Máximo	Desviación estándar	Promedio
Endeudamiento (%)	0,44 %	95,84 %	27,45 %	50,25 %
Ratio de liquidez	0,70	90,49	12,26	4,75
Ratio de tesorería	0,07	74,70	9,80	3,36
Rotación de activos	0,04	10,69	2,44	2,65
Rotación de existencias	0,33	720,05	101,73	31,87
Plazo de cobro (días)	3,36	244,65	54,68	82,86
Plazo de pago (días)	0,00	362,04	54,99	47,55
Ratio de expansión de ventas (%)	-47,79 %	90,61 %	26,22 %	7,37 %
Ratio de ventas por empleado	51,14	5409,52	1218,07	1044,40
Gastos de personal (%)	-42,68 %	61,12 %	17,07 %	5,35 %
Rentabilidad económica	-9,09	26,38	6,48	4,32
Rentabilidad financiera	-51,93	46,10	15,39	7,81

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6.5 Estadísticos descriptivos de las medianas empresas

Ratio	Mínimo	Máximo	Desviación estándar	Promedio
Endeudamiento (%)	56,21 %	85,92 %	11,35 %	68,85 %
Ratio de liquidez	0,63	2,34	0,50	1,34
Ratio de tesorería	0,42	1,47	0,33	0,86
Rotación de activos	1,34	16,57	5,19	4,78
Rotación de existencias	5,33	15,19	4,27	10,10
Plazo de cobro (días)	3,64	146,14	41,19	57,33
Plazo de pago (días)	16,08	86,26	26,39	46,81
Ratio de expansión de ventas (%)	-29,64 %	15,91 %	13,63 %	-2,42 %
Ratio de ventas por empleado	213,14	4507,87	1439,93	1495,33
Gastos de personal (%)	-1,21 %	29,22 %	10,84 %	7,99 %
Rentabilidad económica	-4,59	4,26	3,06	1,40
Rentabilidad financiera	-13,85	14,63	9,69	4,08

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6.6 Prueba de Normalidad

Resumen de contrastes de hipótesis

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	La distribución de Ratio. endeudamiento es normal con la media 59 y la desviación estándar 28,194.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,200 ^{1,2}	Conserve la hipótesis nula.
2	La distribución de Ratio. liquidez es normal con la media 2,30 y la desviación estándar 2,423.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
3	La distribución de Ratio. tesorería es normal con la media 1,48 y la desviación estándar 1,928.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
4	La distribución de Rotacion. activos es normal con la media 3,33 y la desviación estándar 4,181.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
5	La distribución de Rotacion. existencias es normal con la media 13,70 y la desviación estándar 29,960.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
6	La distribución de Cobro es normal con la media 77,21 y la desviación estándar 58,510.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
7	La distribución de Pago es normal con la media 60,50 y la desviación estándar 60,623.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
8	La distribución de Expansion. ventas es normal con la media 6,41 y la desviación estándar 27,697.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
9	La distribución de Ventas. empleados es normal con la media 228,58 y la desviación estándar 152,620.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
10	La distribución de Gasto. personal es normal con la media 10,11 y la desviación estándar 37,873.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
11	La distribución de Renta. económica es normal con la media 3,23 y la desviación estándar 7,389.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.
12	La distribución de Renta. financiera es normal con la media 11,98 y la desviación estándar 40,792.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechace la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es ,05.

¹Lilliefors corregido

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6.7 Prueba de Mann-Whitney, Rangos Pequeñas empresas y microempresas.

Rangos

	tamaño	N	Rango promedio	Suma de rangos
Ratio.endeudamiento	0	196	225,23	44146,00
	1	217	190,53	41345,00
	Total	413		
Ratio.liquidez	0	197	201,38	39671,50
	1	217	213,06	46233,50
	Total	414		
Ratio.tesoreria	0	197	200,49	39496,50
	1	217	213,86	46408,50
	Total	414		
Rotacion.activos	0	197	212,35	41832,00
	1	217	203,10	44073,00
	Total	414		
Rotacion.existencias	0	171	194,98	33342,00
	1	217	194,12	42124,00
	Total	388		
Cobro	0	197	187,76	36989,50
	1	217	225,42	48915,50
	Total	414		
Pago	0	197	194,75	38365,50
	1	217	219,08	47539,50
	Total	414		
Expansion.ventas	0	186	199,51	37108,50
	1	217	204,14	44297,50
	Total	403		
Ventas.empleados	0	197	162,07	31928,00
	1	217	248,74	53977,00
	Total	414		
Gasto.personal	0	182	180,69	32885,50
	1	217	216,20	46914,50
	Total	399		
Renta.economica	0	197	192,73	37967,50
	1	217	220,91	47937,50
	Total	414		
Renta.financiera	0	197	206,76	40731,50
	1	217	208,17	45173,50
	Total	414		

Fuente: Elaboración propia con datos SPSS

Tabla 6.8 Prueba de Mann-Whitney, Estadísticos de prueba pequeñas empresas y microempresas.

	Ratio. endeudamiento	Ratio liquidez	Ratio. tesorería	Rotación. activos	Rotación. existencias	Periodo Cobro	Periodo Pago	Expansión. ventas	Ventas empleados	Gasto. personal	Rentabilidad económica	Rentabilidad financiera
U de Mann- Whitney	17692,000	20168,500	19993,500	20420,000	18471,000	17486,500	18862,500	19717,500	12425,000	16232,500	18464,500	21228,500
W de Wilcoxon	41345,000	39671,500	39496,500	44073,000	42124,000	36989,500	38365,500	37108,500	31928,000	32885,500	37967,500	40731,500
Z	-2,950	-,992	-1,136	-,785	-,075	-3,198	-2,066	-,398	-7,360	-3,063	-2,393	-,120
Sig. asintótica (bilateral)	,003	,321	,256	,432	,940	,001	,039	,691	,000	,002	,017	,904

a. Variable de agrupación: tamaño

Fuente: Elaboración propia con datos SPSS

Tabla 6.9 Prueba de Mann-Whitney, Rangos Pequeñas empresas y grandes empresas.

Rangos

	tamaño	N	Rango promedio	Suma de rangos
Ratio.endeudamiento	1	217	111,55	24206,00
	2	8	152,38	1219,00
	Total	225		
Ratio.liquidez	1	217	114,35	24814,00
	2	8	76,38	611,00
	Total	225		
Ratio.tesoreria	1	217	113,78	24691,00
	2	8	91,75	734,00
	Total	225		
Rotacion.activos	1	217	112,10	24326,00
	2	8	137,38	1099,00
	Total	225		
Rotacion.existencias	1	217	111,60	24217,00
	2	8	151,00	1208,00
	Total	225		
Cobro	1	217	114,16	24773,50
	2	8	81,44	651,50
	Total	225		
Pago	1	217	113,69	24671,50
	2	8	94,19	753,50
	Total	225		
Expansion.ventas	1	217	113,94	24725,00
	2	8	87,50	700,00
	Total	225		
Ventas.empleados	1	217	110,04	23878,00
	2	8	193,38	1547,00
	Total	225		
Gasto.personal	1	217	112,91	24502,00
	2	8	115,38	923,00
	Total	225		
Renta.economica	1	217	114,04	24746,50
	2	8	84,81	678,50
	Total	225		
Renta.financiera	1	217	113,72	24678,00
	2	8	93,38	747,00
	Total	225		

Fuente: Elaboración propia con datos SPSS

Tabla 6.10 Prueba de Mann-Whitney, Estadísticos de prueba pequeñas empresas y grandes empresas.

	Ratio. endeudamiento	Ratio. liquidez	Ratio tesorería	Rotación activos	Rotación existencias	Periodo Cobro	Periodo Pago	Expansión ventas	Ventas empleados	Gasto personal	Renta económica	Renta financiera
U de Mann- Whitney	553,000	575,000	698,000	673,000	564,000	615,500	717,500	664,000	225,000	849,000	642,500	711,000
W de Wilcoxon	24206,000	611,000	734,000	24326,000	24217,000	651,500	753,500	700,000	23878,000	24502,000	678,500	747,000
Z Sig. asintótica (bilateral)	-1,742 ,081	-1,620 ,105	-,940 ,347	-1,078 ,281	-1,681 ,093	-1,397 ,163	-,832 ,405	-1,128 ,259	-3,556 ,000	-,105 ,916	-1,247 ,212	-,868 ,385

a. Variable de agrupación: tamaño

Fuente: Elaboración propia con datos SPSS

Tabla 6.11 Prueba de Mann-Whitney, Rango pequeñas empresas y medianas empresas

		Rangos		
	tamaño	N	Rango promedio	Suma de rangos
Ratio.endeudamiento	1	217	139,80	30336,00
	3	58	131,28	7614,00
	Total	275		
Ratio.liquidez	1	217	134,65	29219,50
	3	58	150,53	8730,50
	Total	275		
Ratio.tesoreria	1	217	132,57	28767,00
	3	58	158,33	9183,00
	Total	275		
Rotacion.activos	1	217	140,84	30563,00
	3	58	127,36	7387,00
	Total	275		
Rotacion.existencias	1	217	137,42	29820,50
	3	58	140,16	8129,50
	Total	275		
Cobro	1	217	138,45	30044,50
	3	58	136,30	7905,50
	Total	275		
Pago	1	217	145,68	31612,00
	3	58	109,28	6338,00
	Total	275		
Expansion.ventas	1	217	137,23	29779,50
	3	57	138,52	7895,50
	Total	274		
Ventas.empleados	1	217	120,85	26223,50
	3	58	202,18	11726,50
	Total	275		
Gasto.personal	1	217	140,22	30428,50
	3	58	129,68	7521,50
	Total	275		
Renta.economica	1	217	138,32	30016,00
	3	58	136,79	7934,00
	Total	275		
Renta.financiera	1	217	139,50	30272,00
	3	58	132,38	7678,00
	Total	275		

Fuente: Elaboración propia con datos SPSS

Tabla 6.12 Prueba de Mann-Whitney, Estadísticos de prueba pequeñas empresas y medianas empresas.

	Ratio endeudamiento	Ratio liquidez	Ratio tesorería	Rotación activos	Rotación existencias	Periodo Cobro	Periodo Pago	Expansión ventas	Ventas empleados	Gasto personal	Renta económica	Renta financiera
U de Mann-Whitney	5903,000	5566,500	5114,000	5676,000	6167,500	6194,500	4627,000	6126,500	2570,500	5810,500	6223,000	5967,000
W de Wilcoxon	7614,000	29219,500	28767,000	7387,000	29820,500	7905,500	6338,000	29779,500	26223,500	7521,500	7934,000	7678,000
Z	-,725	-1,350	-2,191	-1,147	-,233	-,183	-3,097	-,109	-6,919	-,897	-,130	-,606
Sig. asintótica (bilateral)	,469	,177	,028	,251	,816	,855	,002	,913	,000	,370	,896	,545

a. Variable de agrupación: tamaño

Fuente: Elaboración propia con datos SPSS