



Universidad Miguel Hernández

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo de Fin de Grado

EVOLUCIÓN DE LAS PYMES EN ESPAÑA, CON ESPECIAL
REFERENCIA A LA PROVINCIA DE ALICANTE

Curso académico 2019/2020

Alumno: Juan Iván Garzón Arana

Tutor: Javier Reig Mullor

EVOLUCIÓN DE LAS PYMES EN ESPAÑA, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA PROVINCIA DE ALICANTE.

1.-INTRODUCCIÓN	3
2.-DEFINICIÓN DE PYME	4
3.-EVOLUCIÓN ECONÓMICA EN ESPAÑA	6
4.-DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA Y EUROPA	9
4.1.-DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO	9
4.2.-EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS	10
4.3.-DISTRIBUCIÓN POR ASALARIADOS	11
4.4.-DISTRIBUCIÓN POR SECTORES	14
4.5.-CLASIFICACIÓN SEGÚN FORMA JURÍDICA	18
4.6.-TRABAJADORES POR TIPO DE EMPRESA	19
5.-EVOLUCIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LAS PYMES	21
5.1- INDICADORES DE RENTABILIDAD	22
5.2.- INDICADORES ECONÓMICOS	24
5.3.- INDICADORES DE SOLVENCIA.	28
5.4.- INDICADORES DE LIQUIDEZ.	32
6.-CONCLUSIONES	36
7.-BIBLIOGRAFÍA	40



1.-INTRODUCCIÓN

Este trabajo pretende evaluar el impacto de la crisis financiera del 2008 en las pymes de España y en especial referencia la provincia de Alicante, así como su evolución, en el periodo de 2008 a 2018. De forma que permita detectar si ha afectado de la misma forma a todas las empresas o si dependiendo del tipo de empresa la crisis tiene una mayor o menor repercusión.

Las pymes son el motor de la economía, son más del 99% del total de las empresas de España y las que más trabajadores aportan, por este motivo es importante observar su evolución durante los años de la crisis y su mejora hasta 2018.

Para evaluar este impacto se comparará:

-La distribución del empleo en España comparado con el resto de países de Europa.

-La evolución del número de empresas.

-Su distribución por número de asalariados (pymes y grandes empresas).

-Por sectores (industria, construcción, comercio y otros servicios).

-Se clasificará según su forma jurídica, para analizar si predomina alguna forma jurídica sobre el resto.

-Se cuantificará la contribución al empleo que realiza cada tipo de empresa (microempresa, pequeña, mediana o gran empresa).

A continuación, se procede a realizar un análisis económico financiero de las pymes, para analizar en que han mejorado y en que están peor, comparando a los distintos tipos de pymes entre sí y con las grandes empresas, observando su evolución a lo largo de los años.

Para la realización de este análisis, se recurre a la base de datos SABI que cuenta con más de 2,7 millones de empresas. Gracias a esta base de datos se analizan los siguientes indicadores de Alicante y de España:

- Indicadores de rentabilidad.

- Indicadores de solvencia.

- Indicadores de liquidez.

- Indicadores económicos.

2.-DEFINICIÓN DE PYME

Como indica la guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme (Comisión Europea, 2016), las microempresas y las pymes son el motor de la economía europea ya que nueve de cada diez empresas son pymes y son cruciales a la hora de fomentar el empleo y la competitividad. Por estos motivos las pymes constituyen unos de los principales focos de atención de la política de la UE. La comisión europea tiene el objetivo de promover el emprendimiento y mejorar el entorno de negociación para las pymes. Para cumplir este objetivo es vital tener bien identificadas a las pymes.

La definición de pyme tiene en cuenta 3 criterios:

- Los efectivos (empleados).
- El volumen de negocio.
- El balance general anual.

La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas, y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros, o bien cuyo activo no excede de 43 millones de euros.

Para establecer si se trata de una microempresa, pequeña empresa y mediana empresa se establecen los siguientes límites:

- Microempresas, es una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anuales o activos inferior a 2 millones de euros.
- Pequeña empresa, es una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o activo es inferior a 10 millones de euros.
- Mediana empresa, es una empresa que ocupa a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros y que su activo no supere los 43 millones de euros.

La definición de pyme no solo tiene en cuenta datos cuantitativos (facturación, activo o nº de empleados), también tiene en cuenta datos cualitativos, en concreto distingue entre empresas autónomas, empresas asociadas y empresas vinculadas, en función de la relación de se mantiene con otras empresas en cuanto a la participación de capital, derecho de voto o derecho de ejercer una influencia dominante.

- Empresas autónomas (es el caso más frecuente), es una empresa que no posee una participación igual o superior al 25% en otras empresas, que no tiene más del 25% controlado por otras empresas (existen excepciones como por ejemplo el caso de inversores providenciales o businessangels), que no presente cuentas consolidadas y no figure en las cuentas consolidadas de otra empresa.

- Empresas asociadas, son empresas que tienen asociaciones financieras importantes con otras empresas, sin que una ejerza un control efectivo indirecto o directo sobre otra. Para que tenga esta consideración debe de cumplir los siguientes requisitos, tener una participación entre un 25 y 50% de dicha empresa, que la otra empresa tenga una participación entre el 25 y 50% en la primera, que ninguna de las dos esté presente en las cuentas consolidadas de la otra.

- Empresas vinculadas, son empresas que forman parte de un grupo, por el control directo o indirecto de la mayoría del capital o de los derechos de voto, o bien tienen capacidad de influencia dominante sobre una empresa. A fin de evitar problemas de delimitación por interpretaciones que establecen que son empresas vinculadas las que

tienen la obligación de presentar cuentas consolidadas o si figura por consolidación en las cuentas de una empresa, estas condiciones se establecen el artículo 1 de la Directiva 83/349/CEE.

Cálculo de los límites:

- Empresa autónoma, los datos financieros y los efectivos se basan únicamente en las cuentas de dicha empresa.
- Empresa asociada, tendrán en cuenta tanto los datos de la empresa como los de su asociada, es decir se acumulan.
- Empresa vinculada, en este caso para el cálculo de los límites se tendrán en cuenta todos los datos de las empresas a las que está vinculada.

La definición nos indica que deben de tratarse de empresas. De acuerdo con la definición, se considera empresa a toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. Esto significa que las personas que trabajan por cuenta propia, las empresas familiares, asociaciones, sociedades o cualquier otra entidad que desarrolle una actividad económica de manera regular pueden ser consideradas empresas.

En cuanto al criterio de efectivos, se tienen que tener en cuenta: asalariados, personas que trabajan para la empresa, que estén asimiladas a asalariados con arreglo al Derecho nacional, propietarios que dirigen su empresa, socios que ejerzan una actividad regular en la empresa y disfruten de ventajas financieras por parte de esta, los aprendices o alumnos de formación con contrato de aprendizaje, los empleados que se encuentren de baja por maternidad o personas que estén disfrutando de un permiso parental.

En el volumen de negocio se tiene que tener en cuenta los ingresos derivados de la actividad ordinaria de la empresa y no debe de incluir el impuesto sobre el valor añadido (IVA) ni otros impuestos indirectos.

Para perder la consideración de pyme se tienen que superar los umbrales mencionados anteriormente durante dos ejercicios consecutivos.

3.-EVOLUCIÓN ECONÓMICA EN ESPAÑA

El origen de la crisis tuvo su inicio en 2008, con la crisis inmobiliaria.

En 2005 en España se construía más que en Francia, Alemania y Reino Unido juntos. En 2005 se alcanzó por sexto año consecutivo un récord en la construcción de casas con 800.000 unidades. La tasa más alta del mundo, un ritmo que era totalmente insostenible (Galindo, 2005)

En 2008 se produjo un fuerte ajuste en la demanda de la vivienda, quedando muchas sin comprador, el problema se trasladó a la banca, que financiaba todas estas construcciones, generando una crisis financiera.

La crisis financiera provocó una drástica restricción al crédito, afectando a la industria y un sustancial aumento del desempleo.

En los siguientes datos macroeconómicos recogidos en la Tabla 3.1, se puede apreciar el impacto de la crisis.

El PIB (producto interior bruto) en 2008 alcanzó la cifra de 1.109.541 mill.€ para volver a una cifra similar de PIB tendrán que transcurrir 8 años, en 2016 el PIB ascendió a 1.113.840 millones de euros. En 2017 y 2018 continuó la senda de crecimiento hasta los 1.202.193 millones de euros(Alldatanow, S.L., 2020).

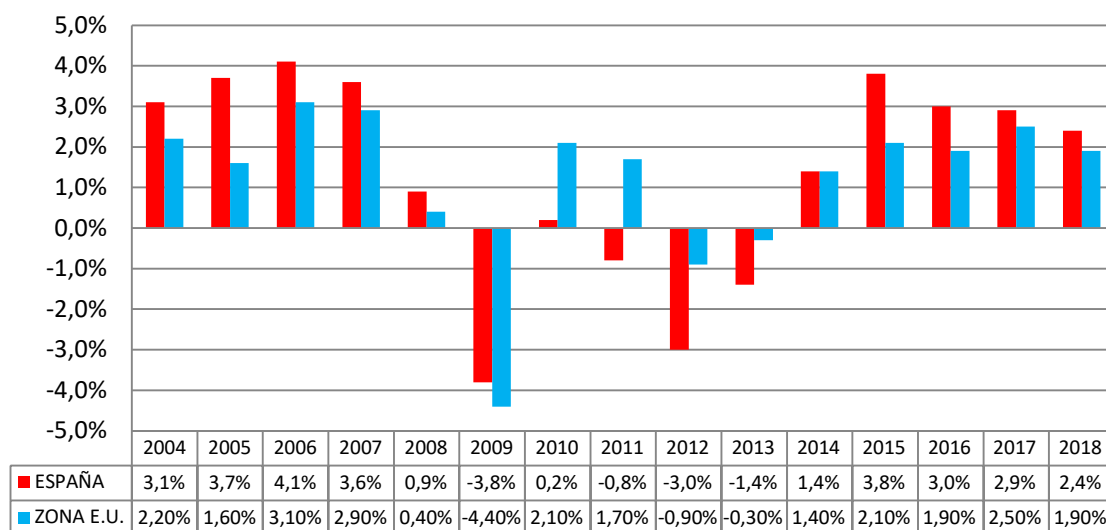
Tabla 3.1.
Evolución anual PIB España

AÑO	PIB Mill. €
2018	1.202.193
2017	1.161.878
2016	1.113.840
2015	1.077.590
2014	1.032.158
2013	1.020.348
2012	1.031.099
2011	1.063.763
2010	1.072.709
2009	1.069.323
2008	1.109.541
2007	1.075.539
2006	1.003.823

NOTA. Fuente: www.datosmacro.com

Si comparamos la tasa de crecimiento de España con la zona euro, que se muestran en la gráfica 3.1, se observa que tanto el periodo de expansión como el periodo de recesión la tasa de crecimiento de la zona euro comparada con España es más moderado, la zona euro tiene un tasa de crecimiento inferior a España en los años previos a la recesión, 2005, 2006 y 2007 pero en el periodo de recesión crece cuando España tiene tasas negativas (2010 y 2011) y para los años 2012 y 2013 tiene caídas menos pronunciadas que España. En los años 2015, 2016, 2017 y 2018 coincidiendo con un nuevo ciclo económico, el comportamiento es similar al observado antes de la crisis, con un crecimiento de España superior al de la zona euro.

Gráfica 3.1
 PIB España / Zona Euro



Nota. Fuente: elaboración propia, www.datosmacro.com

El inicio de la crisis cambió la tendencia de superávit (2006 y 2007) a déficit público, como muestra la tabla 3.2. Las medidas de ajuste presupuestario para 2013 han disminuido la cifra de déficit, pero todavía se sitúa en 71.791 millones de euros. Desde 2014 la tasa de PIB es positiva, y pese a que se ha reducido sustancialmente de un -10,74% en 2014 a -2,54% en 2018, no se ha obtenido superávit como en los años 2006 y 2007 (Alldatanow, S.L., 2019)

Tabla 3.2.
 España: Evolución del déficit público anual.

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Millones €	21.322	20.287	-50.731	-120.576	-102.193	-103.606	-110.696	-71.791	-61.056	-55.786	-47.953	-35.138	-30.495
% PIB	2,12%	1,89%	-4,57%	-11,28%	-9,53%	-9,74%	-10,74%	-7,04%	-5,92%	-5,18%	-4,31%	-3,02%	-2,54%

NOTA. Fuente: www.datosmacro.com

En la tabla 3.3 se muestra la evolución de la deuda pública, en 2006 se situaba en el 39,1% y descendió al 35,80% en 2007. Pero desde 2007 ha aumentado de forma constante hasta sobrepasar el 100% del PIB en 2014, la moderación del déficit y el aumento del PIB de los últimos años sitúan la deuda en un 97,60% en 2018 (Alldatanow, S.L., 2020)

Tabla 3.3.
 España: Evolución de la Deuda / PIB

AÑO	Millones €	% PIB	€ Per Cápita
2018	1.173.348,00 €	97,60%	25.000,00 €
2017	1.145.098,00 €	98,60%	24.542,00 €
2016	1.104.554,00 €	99,20%	23.740,00 €

2015	1.070.080,00 €	99,30%	23.042,00 €
2014	1.039.388,00 €	100,70%	22.377,00 €
2013	978.272,00 €	95,80%	21.033,00 €
2012	890.726,00 €	86,30%	19.062,00 €
2011	743.530,00 €	69,90%	15.881,00 €
2010	649.259,00 €	60,50%	13.913,00 €
2009	549.359,00 €	53,30%	12.234,00 €
2008	568.700,00 €	39,70%	9.511,00 €
2007	383.798,00 €	35,80%	8.404,00 €
2006	392.168,00 €	39,10%	8.757,00 €

Nota.Fuente: www.datosmacro.com

Pero sin duda, el peor dato es la tasa de desempleo, la crisis de la construcción, el descenso de consumo y los malos resultados empresariales tienen una fuerte repercusión en el empleo.

En la tabla 3.4.de encuesta de población activa, muestra la evolución de la tasa de paro de 2007 a 2018. En 2007 la tasa de paro era del 8,57%, y con perspectivas de alcanzar el pleno empleo (tasa de paro inferior al 5,5%), pero con el inicio de la crisis en 2008 la situación cambió drásticamente, se pasó de hablar de pleno empleo a tener una tasa de paro del 25,77% en 2012. En los últimos años ha mejorado hasta situarse en el 14,45% en 2018, pero sigue siendo casi 6 puntos por encima de la tasa registrada en 2007 (INE, 2020)

Tabla 3.4.

Encuesta de Población Activa (EPA). Serie histórica (Datos en miles de personas).

AÑO	Activos	Ocupados	Parados	Tasa de actividad	Tasa de paro
2018	22.868,80	19.564,60	3.304,30	58,61%	14,45%
2017	22.765,00	18.998,40	3.766,70	58,80%	16,55%
2016	22.745,90	18.508,10	4.237,80	58,95%	18,63%
2015	22.873,70	18.094,20	4.779,50	59,43%	20,90%
2014	23.026,80	17.569,10	5.457,70	59,77%	23,70%
2013	23.070,90	17.135,20	5.935,60	59,86%	25,73%
2012	23.360,40	17.339,40	6.021,00	60,23%	25,77%
2011	23.440,30	18.153,00	5.287,30	60,29%	22,56%
2010	23.377,10	18.674,90	4.702,20	60,25%	20,11%
2009	23.225,40	18.890,40	4.335,00	59,99%	18,66%
2008	23.262,10	19.055,30	3.206,80	60,35%	13,79%
2007	22.659,90	20.717,90	1.942,00	59,47%	8,57%

NOTA. Fuente: www.ine.es

4.-DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA Y EUROPA

La distribución de las empresas en España es similar a la de Europa, en ambas predominan las pymes frente a las empresas de gran tamaño, como se observan en la tabla 4.0, en España (2011) el 99,9% de las empresas eran pymes, en Europa encontramos un porcentaje casi idéntico, el 99,8%.

En España la mayoría de empresas son de tamaño reducido, esta característica hace que sean más vulnerables en situaciones de cambios como se están viviendo, otra característica que diferencia a la composición de las empresas es el porcentaje de trabajadores ocupados en las pymes, en España el 72,6% de los trabajadores lo hacen en pymes mientras que en Europa es el 66,6%. (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, 2018)

Tabla 4.0.
PYMES En España Y En Europa 2016

	Empresas (%)	Trabajadores (%)	Empleo medio
EU- 27	99,80%	66,60%	3,90
España	99,90%	72,60%	3,30

NOTA. Fuentes: <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Informe-PYME2017.pdf>

4.1.-DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO

La tabla 4.1 muestra el reparto del empleo dentro de las PYMES en los países Europa, se observa una diferencia entre los países que están más afectados por la crisis y los que se ven menos afectados (las dos Europas). España, Portugal, Italia y Grecia tienen la mayor parte del empleo en las microempresas (de 0 a 9 trabajadores), están por encima de la media de la EU-27, y sobre todo destaca la diferencia con países como Alemania, con tan solo el 19,3% de sus trabajadores en microempresas (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, 2013)

Si tenemos en cuenta que las microempresas son más vulnerables a los cambios del entorno, países como España, Portugal, Italia y Grecia están muy expuestos a destruir empleo por la estructura empresarial que tienen.

Tabla 4.1.
Distribución Del Empleo Empresarial 2011

País	Micro (0-9)	Pequeña (10-49)	Mediana (50-249)	PYME (0-249)	Grande (más de 250)	Total
Luxemburgo	18,3%	24,6%	23,7%	66,6%	33,4%	100,0%
Alemania	19,3%	21,8%	20,0%	61,1%	38,9%	100,0%
Dinamarca	20,0%	24,6%	21,5%	66,1%	33,9%	100,0%
Irlanda	21,4%	23,2%	21,6%	66,3%	33,7%	100,0%
Reino Unido	21,7%	17,2%	14,9%	53,8%	46,2%	100,0%
Finlandia	23,2%	19,9%	17,5%	60,6%	39,4%	100,0%
Suecia	23,9%	21,7%	18,5%	64,1%	35,9%	100,0%
Francia	24,3%	20,3%	15,7%	60,3%	39,7%	100,0%
Austria	24,8%	23,0%	18,9%	66,8%	33,2%	100,0%

Bélgica	29,6%	21,0%	15,2%	65,8%	34,2%	100,0%
EU-27	29,8%	20,4%	16,8%	66,9%	33,1%	100,0%
Holanda	30,2%	22,2%	16,0%	68,3%	31,7%	100,0%
España	38,9%	23,4%	14,0%	76,3%	23,7%	100,0%
Portugal	41,6%	22,9%	16,4%	80,9%	19,1%	100,0%
Italia	47,3%	21,8%	12,3%	81,4%	18,6%	100,0%
Grecia	57,8%	17,4%	10,5%	85,7%	14,3%	100,0%

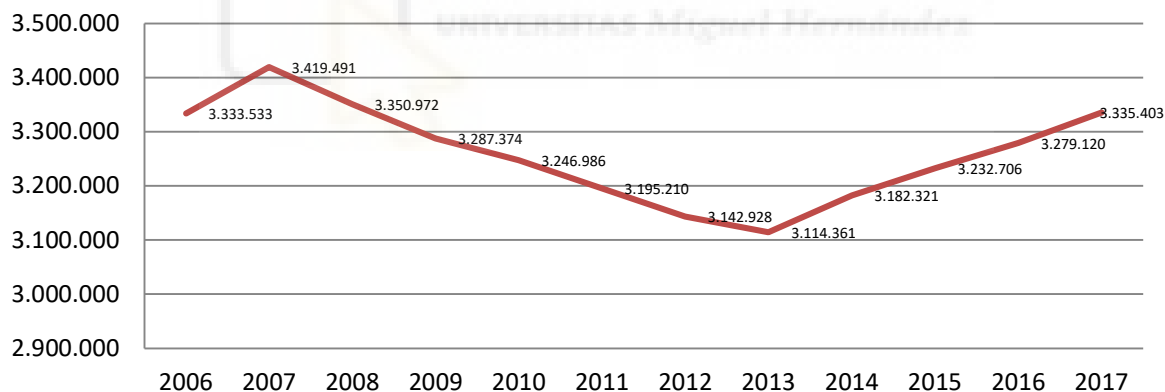
Nota. Fuente: InformesobrePYME2012

4.2.-EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS

El número de empresas en España alcanza su máximo en 2007 con una cifra aproximada de 3.419.491 empresas, desde esa fecha ha ido experimentado un retroceso en el número de empresas hasta el 2013 con 3.142.928, lo que supone un descenso de 276.563 empresas, un 8,09% respecto a 2007, desde 2013 el número de empresas ha ido aumentando alcanzar 3.335.403 (Gráfico 4.2.1), uno de los objetivos de este trabajo es analizar si este descenso en el número de empresas ha sido mayor con las pymes, y dentro de la clasificación de pyme con la micro, pequeña o mediana empresas.

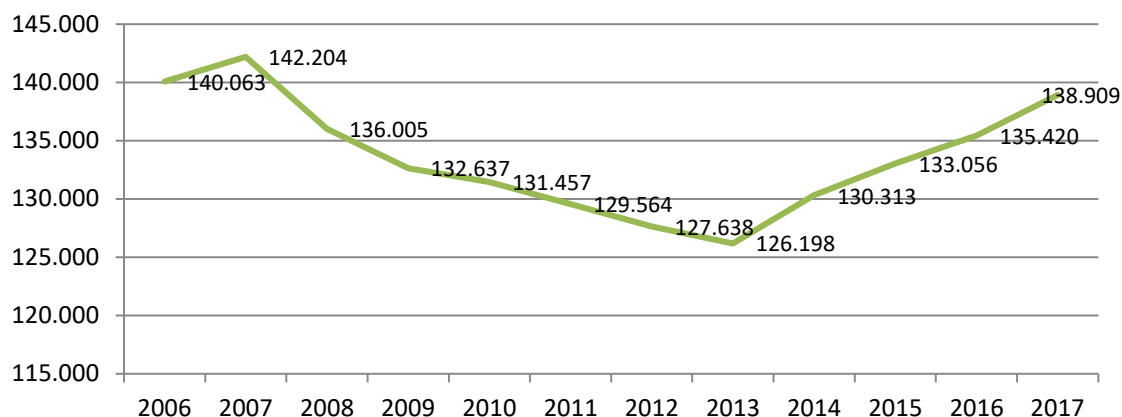
El descenso del número de empresas en Alicante, tiene una evolución muy similar, encontrando su máximo en 2007 con 142.204 empresas y su mínimo en 2013 con 127.638, desde 2013 ha experimentado un aumento sin llegar al máximo de 2007 (Gráfico 4.2.2).

Gráfico 4.2.1
Nº Empresa España



NOTA. Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

Gráfico 4.2.2.
Nº Empresa Alicante



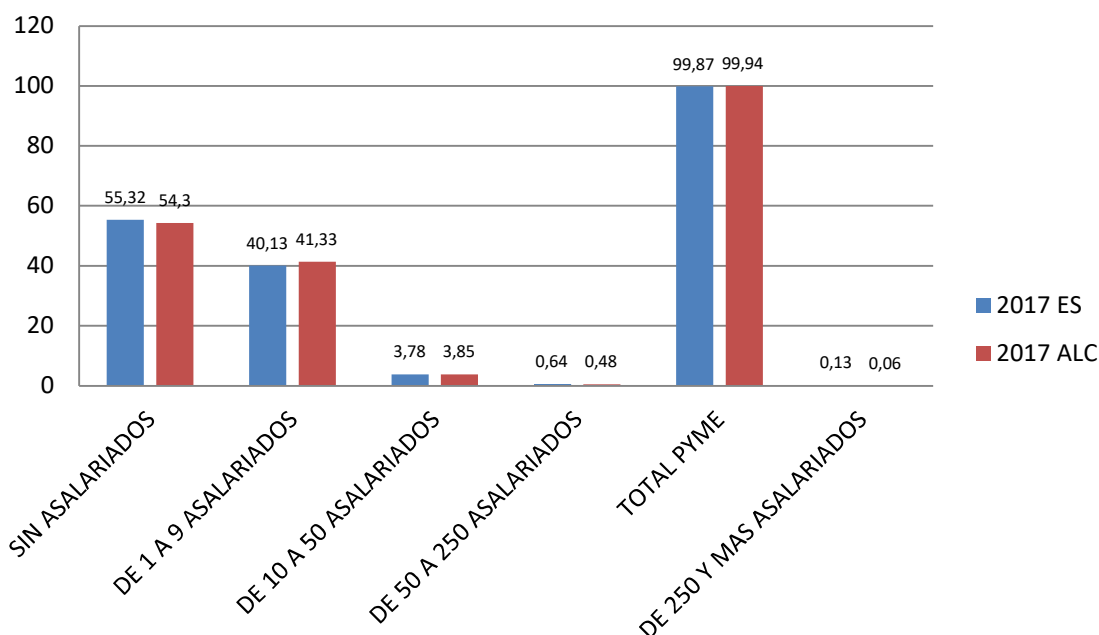
NOTA. Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

4.3.-DISTRIBUCIÓN PORASALARIADOS

La importancia de las pymes queda de manifiesto cuando lo comparamos con el total de empresas, en 2017 del 99,87% de las empresas cumplía (por número de empleados) la denominación de pyme, siendo solo el 0,13% empresas de más de 250 asalariados. (Gráfico 4.3.1).

La distribución de empresas en la provincia de Alicante con un 99,94% (Gráfico 4.3.1) es ligeramente superior al que tiene el conjunto de España.

Gráfico 4.3.1
Distribución Según Tamaño 2017 (%)



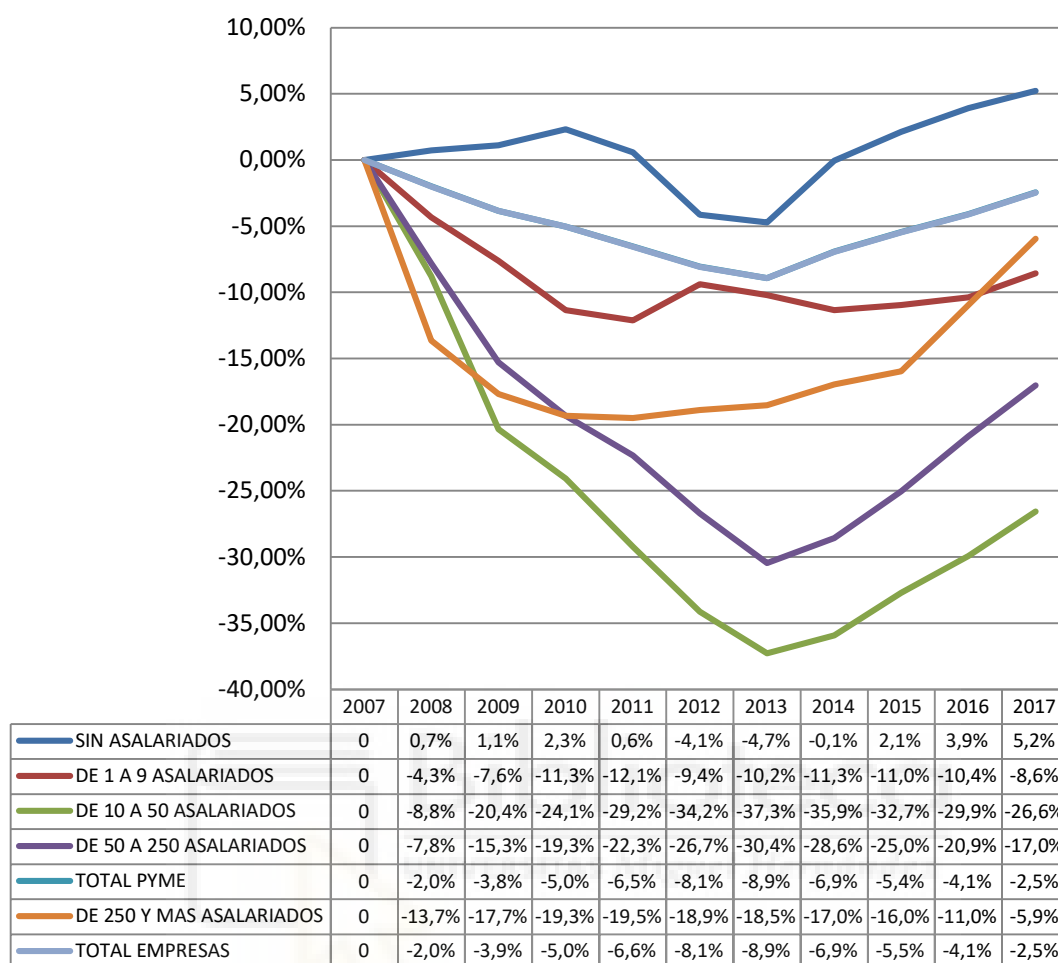
NOTA. Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

El número máximo de empresas nivel nacional, se obtiene en 2007, con un total de 3.414.779, el mínimo en 2013 con 3.114.361 y desde esta fecha aumenta hasta el 2017 se produce un incremento de empresas hasta alcanzar 3.335.403. El único tipo de empresa que aumenta en 2017 respecto a 2007 son las empresas sin asalariados que pasan de 1.753.052 a 1.844.760, un incremento de 91.708 (+5,23%). El número de pymes en 2017 asciende a 3.330.971 lo que supone 84.088 empresas menos que en 2007. Las grandes empresas en 2017 suponen 4.432 frente a las 4.712 de 2007.

En la provincia de Alicante la evolución es muy similar, con 142.204 empresas en 2007 y un descenso hasta llegar a las 126.198 empresas en 2013 y desde esta fecha hasta 2017 un incremento hasta alcanzar la cifra de 138.909 empresas. Al igual que a nivel nacional el número de empresas sin asalariados sufre un aumento pasando de 69.571 en 2007 a 75.412 en 2017 lo que supone un incremento de 5.841 (+8,4%) un porcentaje superior al observado en el total nacional. A nivel provincial destacamos que también sufren un aumento las grandes empresas pasando de 67 en 2007 a 79 en 2017, este incremento de 12 empresas supone un 17,91%.

Si tomamos como año base 2007 (gráfica 4.3.2) las empresas que se han visto más afectadas por la crisis son las pequeñas y medianas empresas, con una pérdida en 2013 del 37,3% y del 30,71% respectivamente, el número de grandes empresas también ha disminuido fuertemente un 18,50% (pero tenemos que tener en cuenta que el número de tipo empresas no es muy significativo), el total de empresas disminuye un 8,9% en 2013 comparado. En 2013 encontramos los mínimos tanto en el PIB visto anteriormente, como en el número de empresas, desde 2013 a 2017 tenemos una fase de recuperación, la disminución en el número de empresas pasa del 8,90% al 2,5%. Como se observa en la gráfica 4.3.2 esta disminución en el número de empresas no afectó a todas las empresas por igual ni la recuperación fue homogénea. Las empresas sin asalariados o de 1 a 9 asalariados son las que menor descenso obtuvieron tanto en 2013 como en el 2017, incluso las empresas sin asalariados tienen un incremento del 5,2%.

Gráfica 4.3.2.
Evolución Numero De Empresas, Nacional (Año Base 2007)



NOTA.

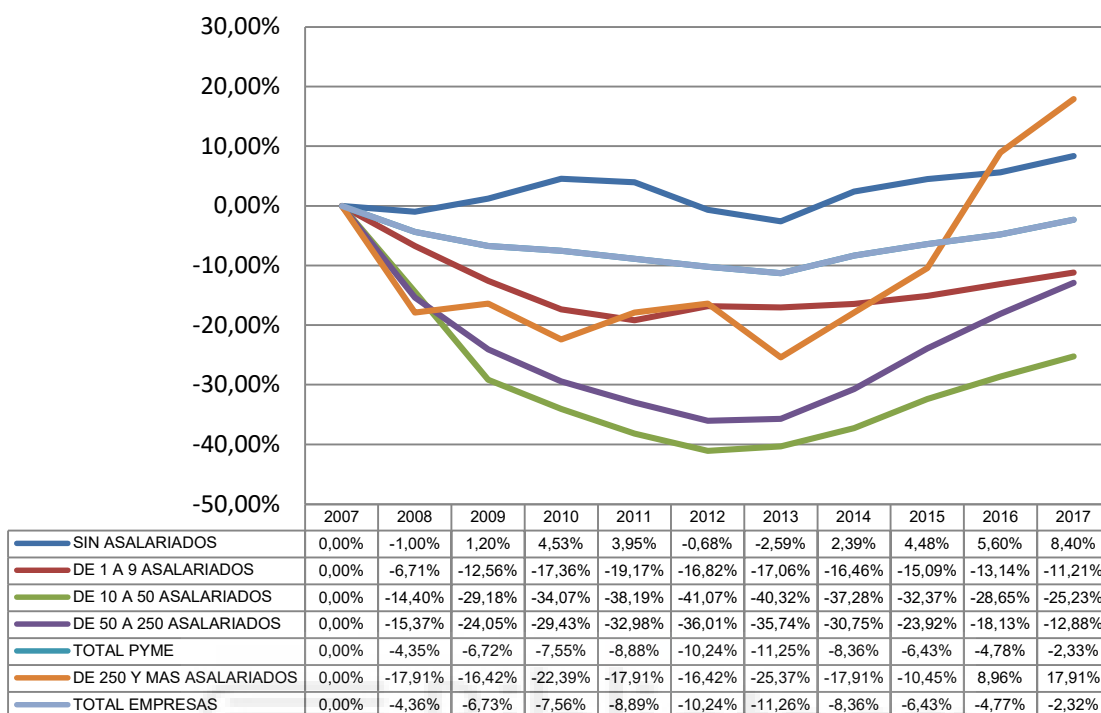
Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

En la provincia de alicante (grafica 4.3.3.) los tipos de empresa con mayor pérdida de número de empresa, al igual que en el total nacional, son las pequeñas y medianas empresas, con un 40,32% y un 35,74% de descenso respectivamente en 2013 con un descenso del total de las empresas en ese mismo año fue del 11,26%, superior al descenso nacional en ese mismo año con un 8,9% de descenso.

Alicante se vio más afectada por la destrucción de empresa que el total nacional, pero su fase de recuperación fue mayor, ya que en 2017 únicamente tenía 2,32% menos de empresas frente al 2,5% nacional.

En la provincia de alicante las empresas que más disminuyeron en periodo de 2007 a 2017 fueron la mediana y pequeña empresa y las microempresas con un 25,23% y un 12,88% mientras que las empresas sin asalariados y las grandes empresas aumentaron un 8,4% y un 17,91% respectivamente.

Gráfica 4.3.3.
Evolución Numero De Empresas, Alicante (Año Base 2007)



Nota. Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

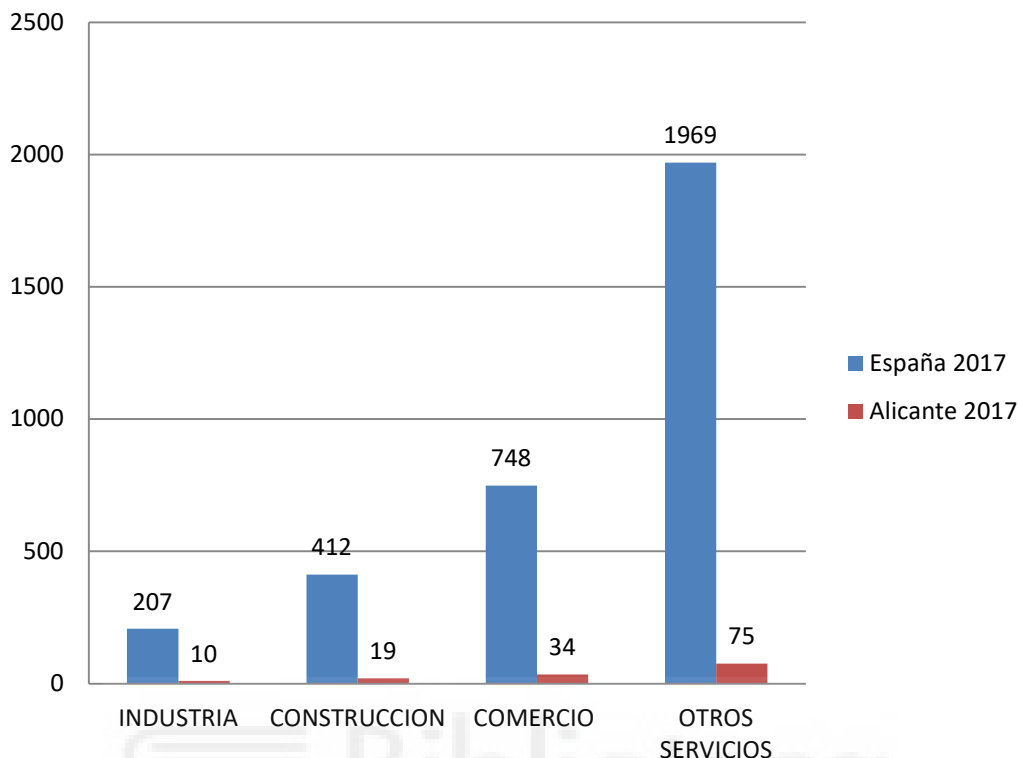
Estos datos nos muestran la difícil situación que están atravesando las empresas tanto españolas como alicantinas, ya que cada vez hay menos empresas y estas son más pequeñas, necesitan un número inferior de trabajadores.

4.4.-DISTRIBUCIÓN POR SECTORES

Otro dato a tener en cuenta es en que sectores se han destruido más número de empresas. En 2017, a nivel nacional (gráfica 4.4.1.), predominan las empresas de servicios con 1.968.989 empresas (59,03%), seguido por comercio con 747.865 (22,42%), construcción 411.990 (12,35%) e industria con 206.559 (6,19%).

La distribución de empresa por sectores en la provincia de Alicante, es muy similar: servicios con 75.259 empresas (54,18%), seguido por comercio con 34.491 (24,83%), construcción 18.835 (13,56%) e industria con 10.324 (7,43%).

Gráfica 4.4.1.
Empresas y su distribución sectorial (en miles) 2017



Nota. Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

La gráfica 4.4.2. muestra a nivel nacional la evolución del número de empresas por sectores.

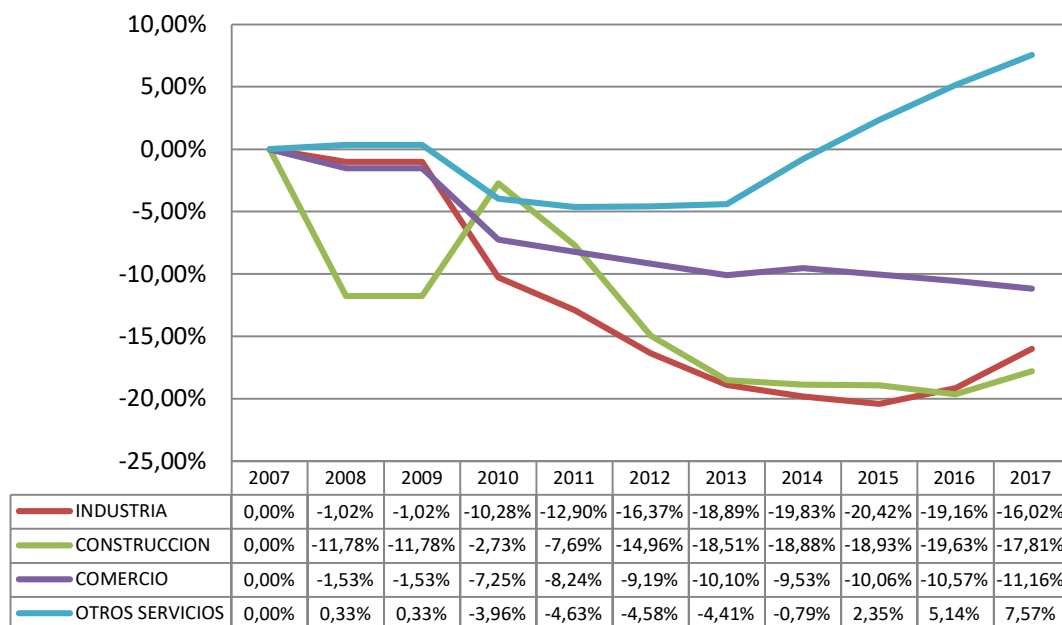
La construcción fue el sector que tomando como base el número de empresas antes notó el comienzo de la crisis, ya el primer año bajo un 11,78% en 2008, con un ligero repunte en 2010, y continuó descendiendo en los años siguientes, en 2017 el número de empresas del sector de la construcción era un 17,81% inferior al número registrado antes del comienzo de la crisis.

La industria es tras la construcción, el segundo más afectado en la destrucción de empresas, que alcanzó su mínimo en 2015 con un descenso del 20,42%, en 2016 y 2017 empieza a aumentar terminando el periodo estudiado con un descenso del 16,02% respecto a 2007.

El comercio experimenta un descenso menos pronunciado pero continuo ya que encontramos el número menor de empresas en 2017, con un descenso del 11,16%.

Los servicios es el único sector que en 2017 cuenta con más empresas que en 2007. Este sector encuentra su mínimo en 2011 con un descenso del 4,63% pero en los años posteriores experimenta un ascenso hasta situarse en un aumento del 7,57% en 2017.

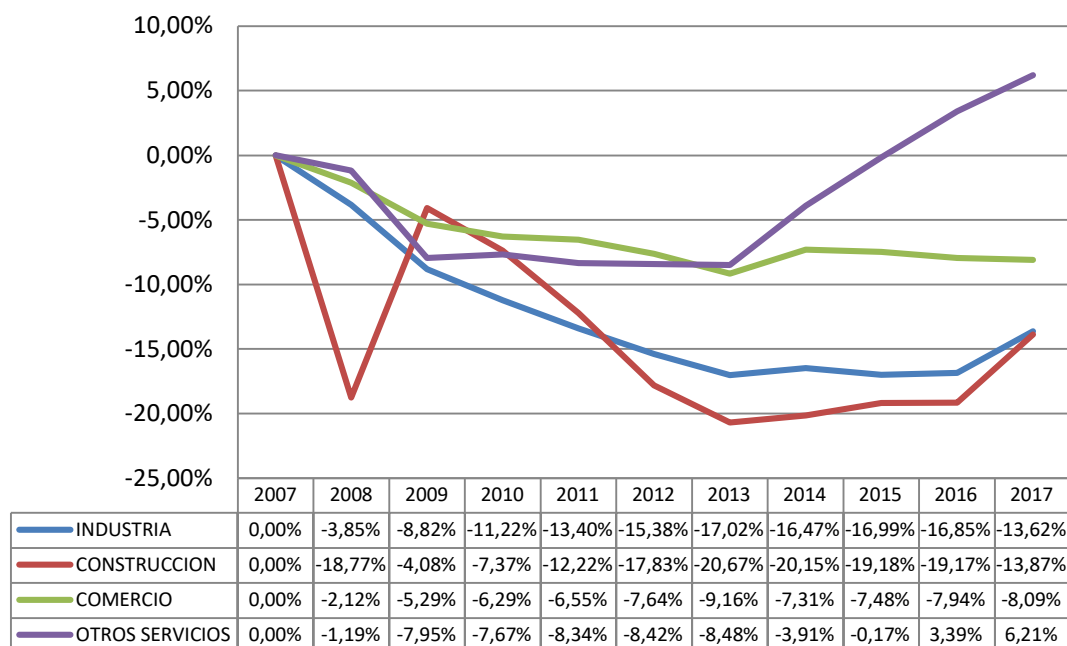
Gráfica 4.4.2.
Evolución % Empresas Por Sectores (Base 2007) Nacional



Nota. Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

En la provincia de Alicante, sigue la evolución marcada por el total nacional, con un fuerte descenso en el número de empresas en el sector de la construcción que sufrió un descenso del 18,77% en el primer año de la crisis, con un repunte en 2009 pero con tendencia descendente, en 2017 se empiezan a crear empresas reduciendo el descenso hasta situarlo en un 13,87% respecto a 2007. La industria ha sufrido un descenso más lineal, pero constante hasta 2016 con un repunte en 2017. El comercio pese a acumular un descenso en 2017 del 8,09% ha sufrido una caída menos significativa que la construcción y la industria. El sector servicios al igual que se observa a nivel nacional descendió durante los primeros años de la crisis, pero en los últimos obtuvo un repunte que los sitúan en 2017 con un aumento en el número de empresas del 6,21%.

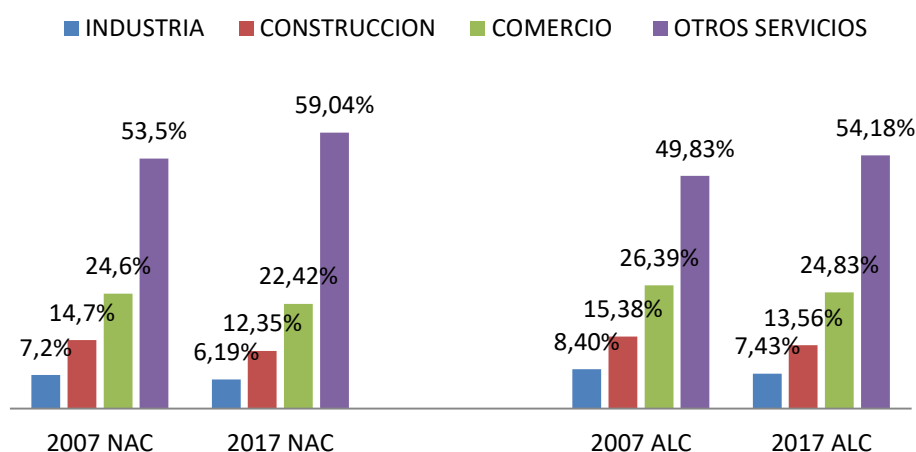
Gráfica 4.4.3
Evolución % Empresas Por Sectores (Base 2007) Nacional



Nota.Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

La distribución por empresas tanto a nivel provincial como nacional, han evolucionado hacia un mayor protagonismo de las empresas de servicios a costa del resto de sectores. En el total de empresa de España el peso de los servicios llega al 59,04%, mientras que en alicante llega a 54,18%.

Gráfica 4.4.4
% Distribución Sectorial 2017 y 2007



Nota.Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

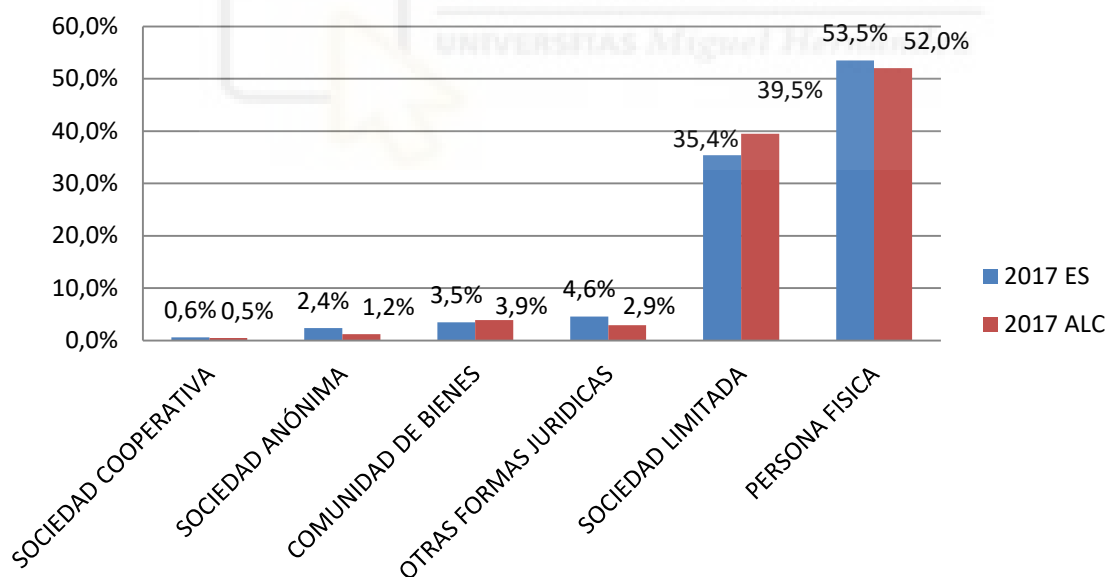
4.5.-CLASIFICACIÓN SEGÚN FORMA JURÍDICA

Según su distribución jurídica, en 2017, las empresas que predominan en España son las personas físicas con 1.785.819 empresas suponen 53,54% del total (gráfica 4.5.1.)

Persona física se puede definir como la persona que realiza a través de una empresa o en su propio nombre, una actividad industrial, comercial o profesional. Normalmente se asocia este término con el de trabajador autónomo. Es la forma más utilizada para gestionar las pymes y el pequeño comercio, ya que no existe capital mínimo y es sencilla su tramitación. Pero el mayor inconveniente es que el empresario responde de las deudas de la actividad, con su patrimonio presente y futuro (responsabilidad personal e ilimitada) otro inconveniente lo podemos tener si se alcanza una cifra alta en los beneficios, ya que al tributar en IRPF y no en impuesto de sociedades, el tipo de gravamen puede ser más elevado. Tras las personas físicas, y con alrededor de 1.180.426 empresas (35,39%), se sitúan las sociedades limitadas. Tras las sociedades limitadas, por importancia, no por número de empresas, tenemos a las sociedades anónimas con tan solo 78.539 empresas (2,35%).

La distribución de las empresas dentro de la provincia de Alicante por su forma jurídica, tabla 4.5.1., es muy similar a la que encontramos en el resto de España, predominando las personas físicas con 72.285 empresas (52,04%) seguido por las sociedades limitadas con 54.967 empresas (39,57%), por importancia podemos destacar que las sociedades anónimas únicamente cuentan con 1.620 empresas (1,17%).

Gráfico 4.5.1.
% Distribución Según Su Forma Jurídica



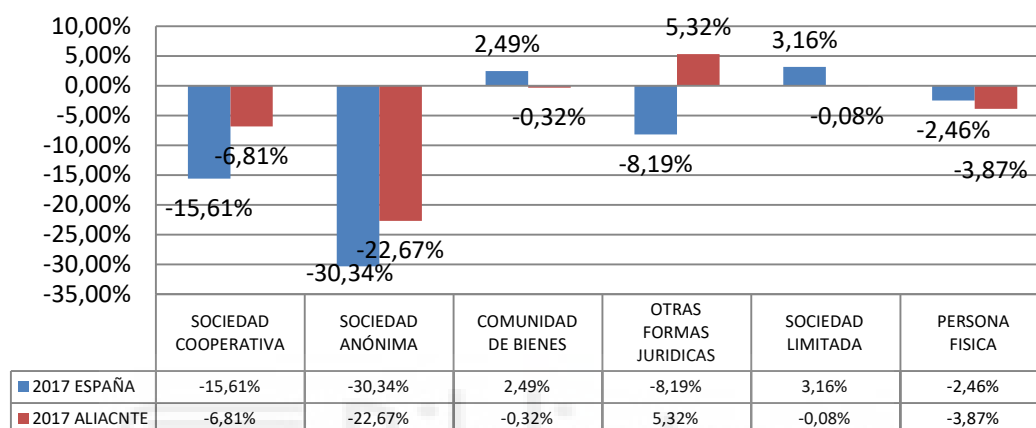
Nota. Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

En la gráfica 4.5.2. muestra la variación de 2017 comparada con 2007. En España, las comunidades de bienes y las sociedades limitadas son las únicas que han visto crecer en el número de empresas con un aumento del 2,49% y del 3,16% respectivamente. Las personas físicas disminuyen un 2,46%, mientras que las sociedades anónimas los hacen un 30,34%. Esto nos puede indicar que las empresas grandes, normalmente las sociedades anónimas son empresas de mayor tamaño que las sociedades limitadas y las personas

físicas, han sufrido más el periodo de crisis, teniendo que cesar en su actividad un porcentaje mayor al resto.

En la provincia de Alicante, la variación comparándola con los datos de 2007, hay una tendencia generalizada a la destrucción de empresas, en todas las formas jurídicas, exceptuando las otras formas jurídicas que aumentan un 5,32%, las sociedades limitadas descienden únicamente un -0,08%. Las sociedades anónimas son las que sufren una mayor reducción porcentual que llega hasta el 22,67%.

Gráfica 4.5.2.
% Variación Según Su Forma Jurídica (Año Base 2007)



Nota. Fuente: Elaboración propia, ipyme datos sin agrupar.

4.6.-TRABAJADORES POR TIPO DE EMPRESA

Tan importante como el número de empresas es la contribución que realizan estas al empleo. La tabla 4.6.1. muestra los empleados por el tipo de empresas.

En 2018 las pymes aportan el 61% (8.504,7mil.) y las grandes empresas el 39% (5.427,1mil.) la distribución en 2007 era del 62,7% para las pymes y el 37,3% para las grandes empresas. En 2013 fue el año con mayor descenso y las pymes fueron las más afectadas bajando su contribución al 57,8%, y las grandes empresas ascienden hasta el 42,2%.

Dentro de las pymes las que más trabajadores aportan son las microempresas seguido por las pequeñas empresas y en último lugar las medianas empresas, con una contribución al empleo del 22,1%, 21,6% y del 17,3% respectivamente (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, 2018).

Tabla 4.6.1
Evolución Trabajadores Por Tipo De Empresa

	2007	2007 (%)	2013	2013(%)	2018	2018(%)
MICROEMPRESAS	3.162	21,5%	2.549	21,4%	3.085	22,1%
PEQUEÑAS	3.444	23,4%	2.312	19,4%	3.014	21,6%
MEDIANAS	2.629	17,9%	2.030	17,0%	2.405	17,3%
TOTALPYMES	9.235	62,7%	6.892	57,8%	8.505	61,0%

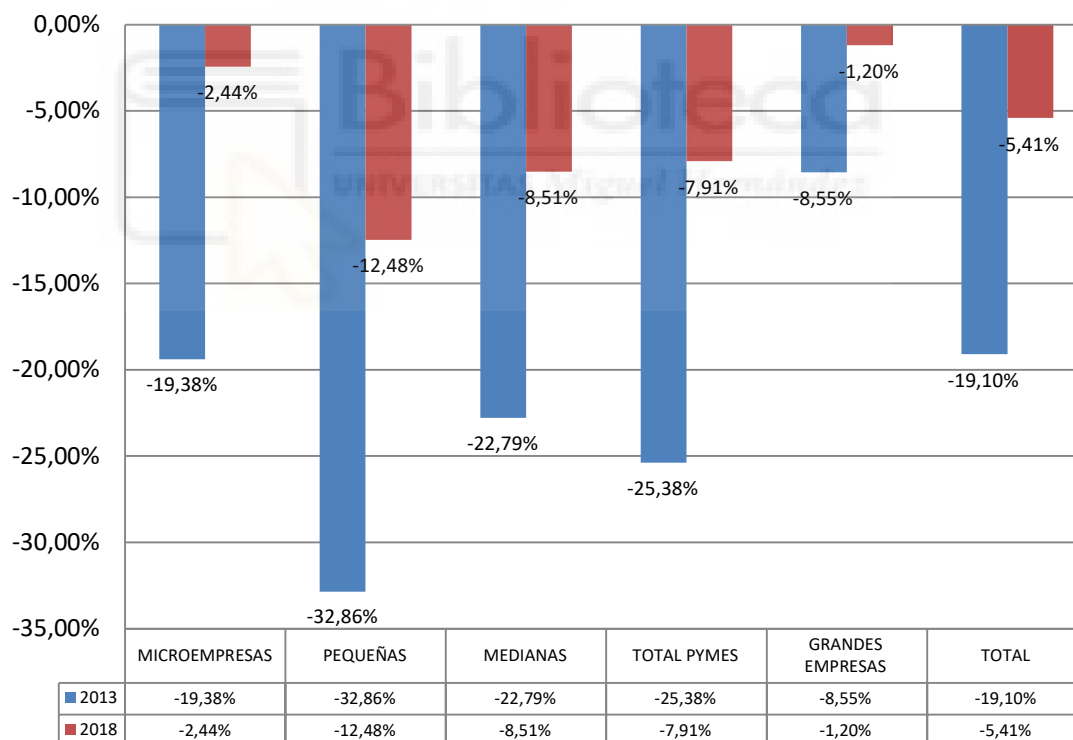
GRANDES EMPRESAS	5.493	37,3%	5.023	42,2%	5.427	39,0%
TOTAL	14.728	100,0%	11.915	100,0%	13.932	100,0%

NOTA. Fuente: <http://www.ipyme.org/es-ES/publicaciones/Paginas/estadisticaspyme.aspx>

Comparando 2018 con 2007 las empresas tienen un 5,41% menos de trabajadores, pero llegaron a descender un 19,10% en 2013. Esta pérdida de trabajadores no afectó por igual a las pymes y a las grandes empresas. Las pymes en 2013 llegaron a perder el 25,38% mientras que las grandes empresas en el mismo periodo el descenso se situó en el 8,55%. Desde 2013 empezó la recuperación lo que hizo aumentar el número de trabajadores, pero no se llegó al número de trabajadores de 2007. El periodo de 2013 a 2018 se recuperó en gran parte los empleos destruidos durante la crisis finalizando 2018 con un decremento del 7,91% respecto a 2007, las grandes empresas en 2018 solo perdían el 1,20%.

Dentro de las pymes las pequeñas empresas son las que en 2013 se vieron más afectadas con una pérdida del 32,86% y del 12,48% en 2018. Las medianas empresas descendieron un 22,79% en 2013 y del 8,51% en 2018, las microempresas descendieron un 19,38% en 2013 y recuperaron en gran parte hasta descender solo un 2,44% en 2018.

Gráfica 4.6.2.
Evolución Trabajadores Por Empresas (Base 2007)



5.-EVOLUCIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LAS PYMES

Hasta ahora se ha descrito, la estructura de las PYMES en España y en la provincia de Alicante, ahora se analizará la evolución económica-financiera de las PYMES.

Para este estudio se han utilizado una serie de indicadores de la base datos del SABI, para su obtención se ha seleccionado la totalidad de empresas filtrando por sus ingresos de explotación, años, país y provincia. De esta forma se obtienen datos que permiten comparar tanto las diferencias entre los distintos tipos de empresa como su evolución a lo largo de los años. El resultado utilizado para realizar las comparaciones es la mediana, que es el valor que deja por debajo el 50% de los datos y por encima el 50% restante.

Los indicadores analizados se clasifican en los os siguientes tipos en función de la información suministrada:

Indicadores de Rentabilidad

- Rentabilidad sobre recursos propios (%)
- Rentabilidad sobre capital empleado (%)
- Rentabilidad sobre el activo total (%)

Indicadores Económicos

- Margen de beneficio (%)
- Rotación de activos netos (%)
- Beneficio por empleado (mil)
- Ingresos de explotación por empleado (mil)
- Costes de los trabajadores / Ingresos de explotación (%)
- Coste medio de los empleados (mil)

Indicadores de solvencia

- Ratio de cobertura de intereses (%)
- Ratio de solvencia (%)
- Ratios de autonomía financiera a medio y largo plazo (%)
- Coeficiente de solvencia (%)
- Apalancamiento (%)
- Total activos por empleado (mil)

-Recursos propios por empleado (mil)

Indicadores de liquidez

-Ratio de liquidez (%)

-Rotación de las existencias (%)

-Período de cobro (días)

-Período de crédito (días)

-Capital circulante por empleado (mil)

5.1- INDICADORES DE RENTABILIDAD

Permiten relacionar lo que se genera a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se precisa, de activos y de capitales propios, para poder desarrollar una actividad empresarial.

5.1.1.- Rentabilidad sobre recursos propios

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE RECURSOS PROPIOS} = \frac{\text{RESULTADO EJERCICIO}}{\text{PATRIMONIO NETO}} * 100$$

Este ratio nos indica la rentabilidad que obtiene la empresa por los recursos propios, esto nos permite conocer la rentabilidad obtenida por los socios por el riesgo asumido.

Si tenemos en cuenta que la rentabilidad financiera es la rentabilidad del accionista, en términos económicos y comparándolo con la rentabilidad de un activo financiero a medio plazo y con bajo riesgo, por ejemplo el bono español a 3 años a Diciembre de 2012, que daba una rentabilidad del 3,75%(Alldatanow, S.L., 2020), se observa que las empresas de hasta 2 millones de facturación tanto nacionales como las de Alicante daban una rentabilidad inferior (tabla 5.1.1.)

En la tabla 5.1.1.Observamos que en la mayoría de casos existe una relación entre el tamaño de la empresa y el porcentaje de rentabilidad, a mayor tamaño mayor rentabilidad sobre recursos propios. La rentabilidad descendió en 2012 situándose en 2,24% para las empresas hasta 2 millones hasta el 8,83% para las empresas de más de 50 millones de ingresos de explotación. Ninguno de los tipos empresa supera en 2018 los porcentajes obtenidos en 2008, pero todos mejoran la cifra de 2012 exceptuando a las empresas de más de 50 millones de la provincia de alicante. Las empresas que porcentualmente mejor se han recuperado desde 2012 son las empresas de hasta 2 millones de ingresos de explotación, llegando a mejorar un 112% a nivel nacional y un 89% en la provincia de Alicante.

Tabla 5.1.1.
Rentabilidad Sobre Recursos Propios (%)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
----------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

NACIONAL HASTA 2 MILL. €	7,53	4,88	4,09	2,94	2,24	2,42	3,09	3,86	4,19	4,55	4,74
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	10,43	7,69	7,20	5,94	4,87	5,16	6,17	7,49	8,18	8,56	8,15
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	10,13	8,37	9,44	7,75	6,50	7,04	8,45	10,10	10,96	10,78	9,86
NACIONAL + DE 50 MILL.€	13,27	12,16	12,66	11,11	8,83	8,97	10,91	11,65	12,45	12,70	12,10
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	7,06	4,66	4,21	3,30	2,70	2,80	3,56	4,33	4,86	5,04	5,09
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	9,66	8,15	7,95	7,04	6,92	6,92	8,10	8,81	9,20	9,71	8,77
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	9,13	8,10	8,47	7,40	6,46	8,21	9,34	10,60	10,87	8,64	8,08
ALICANTE+ 50 MILL. €	17,64	15,22	14,68	14,29	10,55	11,05	7,06	7,95	9,91	6,55	7,68

Nota. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.1.2.-Rentabilidad sobre capital empleado (%)

$$\text{RENT. S/CAPITAL EMPLEADO}(\%) = \frac{\text{BENEFICIO ANTES DE IMP. + INT. PAGADOS}}{\text{ACTIVO TOTAL-PASIVO CORRIENTE}} * 100$$

El ratio rentabilidad sobre el capital empleado muestra la eficiencia del capital empleado, a diferencia del ratio anterior este tiene en cuenta además del patrimonio neto el pasivo no corriente. Es un ratio utilizado para la valoración de empresas.

Según muestra la tabla 5.1.2, rentabilidad sobre el capital empleado en 2018, a nivel nacional oscila entre el 4,44% para las empresas de hasta 2 millones de facturación al 9,94% en las empresas de más de 50 millones. Muestra una relación a mayor nivel de ingresos mayor rentabilidad, si observamos los datos de la provincia Alicante no guarda la misma relación ya que las empresas con ingresos de más de 50 millones tienen un 4,84% cifra inferior al resto de de segmentos. Los mínimos tanto a nivel nacional como en la provincia de Alicante los encontramos en los años 2012-2013, a partir de estos años el ratio mejoró considerablemente, aumentando un 71% y 53% para las empresas de menos de 2 millones de ingresos a nivel nacional y de la provincia de Alicante respectivamente. Ninguna empresa superó las cifras de 2008 y las grandes empresas de la provincia a de Alicante no han experimentado mejoría ya que en 2012 la rentabilidad sobre el capital empleado era de 10,4% y en 2018 del 4,84%. Las empresas con ingresos de menos de 2 millones de euros fueron las que más descendieron de 2008 a 2012.

Tabla 5.1.2
Rentabilidad Sobre Capital Empleado (%)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	7,08	4,92	3,97	3,14	2,60	2,69	3,30	3,88	4,06	4,30	4,44
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	11,25	8,40	7,59	6,91	6,20	6,37	7,03	7,70	7,95	8,07	7,75
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	11,54	8,74	8,89	8,19	7,40	7,58	8,61	9,44	10,00	9,74	9,10
NACIONAL + DE 50 MILL.€	12,81	10,31	11,13	10,54	8,72	8,71	9,72	10,27	10,50	10,91	9,94
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	7,20	4,99	4,16	3,61	3,26	3,22	3,87	4,49	4,74	4,82	5,00
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	11,30	8,75	8,30	7,70	7,88	7,90	8,66	8,81	8,97	9,04	8,13
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	10,83	9,06	8,86	7,43	7,49	7,80	8,72	9,00	10,16	8,25	8,08
ALICANTE+ 50 MILL. €	18,03	13,57	12,80	13,33	10,40	11,31	9,20	7,59	7,99	6,71	4,84

Nota. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.1.3.-Rentabilidad sobre el activo total (%)

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO TOTAL (\%)} = \frac{\text{RAI}}{\text{ACTIVOTOTAL}} * 100$$

Este ratio muestra la rentabilidad con el activo de la empresa, es un indicador de la eficiencia de la empresa, de la capacidad que tiene la empresa para optimizar y maximizar sus beneficios con los activos que posee.

Los datos obtenidos, tabla 5.1.3., muestran en 2018 la misma relación que los ratios anteriores, a mayor nivel de ingresos de explotación mayor porcentaje de rentabilidad sobre activo, exceptuando las empresas de Alicante con más de 50 millones que tiene un ratio inferior. El mínimo también lo encontramos en el año 2012 con fuertes descensos comparándolo con el 2008, pero se puede destacar que los datos que arroja este ratio en 2018 son superiores a los obtenidos en 2008, no solo ha mejorado los datos de 2012 también supera los datos de 2008 anteriores a la crisis, salvo las empresas de Alicante que con un nivel de ingresos superior a los 50 millones que no experimentan mejoría respecto a 2012. Las empresas que experimentan un crecimiento porcentual mayor respecto a 2012 son la de menos de 2 millones.

Tabla 5.1.3.
Rentabilidad Sobre El Activo Total (%)

INGRESOSEXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	1,61	0,94	0,81	0,49	0,29	0,45	0,82	1,25	1,49	1,74	1,90
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	3,36	2,57	2,46	2,07	1,76	1,94	2,46	3,09	3,52	3,73	3,70
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	3,34	2,70	3,23	2,75	2,37	2,66	3,36	4,22	4,63	4,83	4,38
NACIONAL + DE 50 MILL.€	3,51	3,44	3,89	3,46	2,76	2,92	3,69	4,12	4,51	4,60	4,57
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	1,42	0,87	0,86	0,60	0,52	0,72	1,08	1,46	1,70	1,90	2,02
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	2,60	2,43	2,30	2,25	2,25	2,47	3,03	3,64	4,18	4,11	3,82
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	3,56	2,83	3,81	2,74	2,79	3,80	3,97	4,40	5,11	4,67	4,52
ALICANTE+ 50 MILL. €	3,00	3,70	3,58	3,30	2,09	2,26	1,48	2,26	1,92	1,68	1,90

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.2.- INDICADORES ECONÓMICOS

Los indicadores económicos analizan los componentes de las pérdidas y ganancias, sus variaciones y las relaciones que se pueden establecer entre estas magnitudes y aquellas que puedan explicar el comportamiento de la empresa.

5.2.1.-Margen de beneficio (%)

$$\text{MARGEN DE BENEFICIO (\%)} = \frac{\text{RAI}}{\text{INGRESOS EXPLOTACIÓN}} * 100$$

Este ratio nos el beneficio obtenido por las ventas, en la tabla 5.2.1. Se observa que la crisis no solo tuvo impacto en el nivel de negocio, también en el margen de estos, todos los segmentos analizados descienden el margen de beneficio de 2008 a 2012. En 2018 todos mejoran el margen, y superan al obtenido en 2008, exceptuando las empresas de más de 50 millones de la provincia de Alicante. El resultado de este ratio no muestra diferencias tan significativas entre los distintos tipos de empresas como los ratios anteriores. En 2018 las empresas con menos de 2 millones tienen un 2,46% y las de más de 50

millones 2,98% únicamente 0,52% más. Las empresas que experimentan un mayor crecimiento desde 2012 son las empresas con hasta 2 millones de facturación que tenían una rentabilidad del 0,38% en 2012 y pasan al 2,46 en 2018 para el total nacional, y pasan del 0,67% en 2012 al 2,33% en 2018 para las empresas de Alicante.

Tabla 5.2.1.
Margen De Beneficio (%)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	1,47	1,01	0,92	0,58	0,38	0,61	1,11	1,67	2,05	2,36	2,46
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	1,94	1,65	1,59	1,32	1,14	1,31	1,67	2,14	2,50	2,65	2,59
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	2,04	1,80	2,21	1,85	1,60	1,69	2,29	2,87	3,18	3,15	2,99
NACIONAL + DE 50 MILL.€	2,37	2,25	2,77	2,37	1,86	1,89	2,49	2,73	3,06	3,02	2,98
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	1,27	0,97	0,96	0,73	0,67	0,91	1,33	1,80	2,07	2,36	2,33
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	1,44	1,45	1,43	1,29	1,34	1,53	1,89	2,30	2,84	2,76	2,61
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	1,95	1,71	2,89	2,06	2,34	2,73	3,14	4,02	4,12	3,47	3,64
ALICANTE+ 50 MILL. €	2,63	1,82	3,24	1,87	2,02	1,05	1,04	1,06	1,12	0,71	0,71

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.2.2.-Rotación de activos netos

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS NETOS} = \frac{\text{INGRESOS EXPLOTACIÓN}}{\text{ACTIVO}}$$

El ratio de rotación de activos se puede definir como las veces que los activos están contenidos en los ingresos, un mayor ratio de rotación significa un mejor uso del activo total en la generación de ventas.

En la tabla 5.2.2. se observa que la rotación de activos es mayor a medida que aumentan los ingresos de explotación, a medida que aumentan los ingresos el activo lo hace una proporción inferior a las ventas. Pero durante la crisis los ingresos disminuyeron manteniendo el mismo nivel de activo la que hizo disminuir el ratio considerablemente. En las empresas de menos de 2 millones de ingresos de explotación el ratio es de 1,04 para el total nacional y de 1,21 para la provincia de Alicante. El siguiente tramo de 2 millones a 10 millones tiene un ratio muy superior, de 2,27 para el total nacional y de 2,35 para las empresas de Alicante. Todas las empresas tanto a nivel nacional como las de la provincia de Alicante mostraban una rotación mayor en 2008.

Tabla 5.2.2.
Rotación De Activos Netos

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	1,74	1,37	1,26	1,14	0,98	0,91	0,92	0,94	0,96	0,98	1,04
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	3,11	2,59	2,55	2,53	2,37	2,32	2,30	2,32	2,28	2,28	2,27
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	3,08	2,61	2,63	2,66	2,52	2,53	2,56	2,55	2,49	2,52	2,54
NACIONAL + DE 50 MILL.€	3,22	2,75	2,76	2,89	2,73	2,76	2,74	2,84	2,78	2,82	2,78
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	1,93	1,41	1,33	1,23	1,10	1,05	1,08	1,12	1,15	1,16	1,21
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	3,43	2,98	2,82	2,73	2,65	2,62	2,42	2,47	2,42	2,33	2,35
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	2,55	2,22	2,16	2,19	1,86	1,94	1,95	1,97	2,09	2,01	1,91
ALICANTE+ 50 MILL. €	3,33	2,79	1,91	1,99	1,88	1,82	1,82	1,92	1,91	2,02	2,47

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.2.3.-Beneficio por empleado.

$$\text{BENEFICIO POR EMPLEADO} = \frac{\text{EBIT}}{\text{N.º EMPLEADOS}}$$

Muestra la capacidad de generar beneficio por cada empleado. En la tabla 5.2.3. se muestra que el beneficio por empleado tiene una relación directa con el tamaño de la empresa, a mayor tamaño mayor beneficio por empleado. La diferencia es muy significativa, en 2008 la mediana para las empresas de hasta 2 millones de facturación era de 1.000€, el beneficio asciende hasta los 4.000€ para las empresas de 2 a 10 millones, a 6.000€ para las empresas con una facturación entre 10 y 50 millones y llega a los 10.000€ para las empresas con unos ingresos de explotación de más de 50 millones. El mínimo lo encontramos en 2012, desde este año va aumentando hasta 2018, en todas las empresas tanto a nivel nacional como en la provincia de Alicante, menos en las empresas de Alicante con más de 50 millones de ingresos de explotación que se reduce.

Tabla 5.2.3.

Beneficio Por Empleado (mil)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	4,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	4,00	5,00	5,00	5,00
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	6,00	5,00	6,00	5,00	5,00	5,00	7,00	9,00	9,00	10,00	9,00
NACIONAL + DE 50 MILL.€	10,00	9,00	12,00	11,00	8,00	8,00	11,00	12,00	14,00	14,00	13,00
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	6,00	6,00	7,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	13,00	11,00	11,00
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	5,00	6,00	6,00	5,00
ALICANTE+ 50 MILL. €	13,00	15,00	22,00	13,00	10,00	12,00	6,00	10,00	9,00	2,00	6,00

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.2.4.-Ingresos de explotación por empleado.

$$\text{INGRESOS DE EXPOTACIÓN POR EMPLEADO} = \frac{\text{INGRESOS EXPLOTACIÓN}}{\text{N.º EMPLEADOS}}$$

Este ratio relaciona las ventas por empleado, la tabla 5.2.4. muestra su evolución, con el paso de los años cada empleado genera unos ingresos de explotación mayores. La crisis hizo descender la totalidad de empresas a nivel nacional y en la provincia de Alicante únicamente las empresas más pequeñas redujeron los ingresos el resto los aumentó. La totalidad de las empresas muestra en 2018 unos ingresos por empleado mayores a los obtenidos en 2012 y mayores también a los que tenía en 2008 mejorando su eficiencia por trabajador. La tabla muestra una relación en las empresas nacionales entre el tamaño de la empresa y los ingresos por empleado, a mayor tamaño mayor ingreso por empleado, a nivel nacional en 2018 las empresas más pequeñas obtenían unos ingresos de 80 mil euros por trabajador frente a los 449 mil de las empresas más grandes con ingresos de explotación de más de 50 millones.

Tabla 5.2.4.

Ingresos De Explotación Por Empleado (mil)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
----------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

NACIONAL HASTA 2 MILL. €	76	70	71	70	68	68	70	73	74	77	80
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	189	175	181	183	179	181	186	190	190	193	194
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	286	260	273	272	268	273	284	292	292	298	301
NACIONAL + DE 50 MILL.€	437	390	424	423	418	428	432	439	433	451	449
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	67	63	65	65	62	63	64	67	69	72	74
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	289	294	297	312	311	316	322	313	315	310	321
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	167	162	162	168	169	169	167	169	169	168	170
ALICANTE+ 50 MILL. €	272	274	333	348	366	362	308	292	290	290	271

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.2.5.-Coste de los trabajadores / Ingreso de explotación.

$$\frac{\text{COSTE DE LOS TRABAJADORES}}{\text{INGRESO EXPLOTACIÓN}} \times 100$$

Si los ingresos por empleado mostraban una relación directa con el tamaño de la empresa, el coste de los trabajadores entre los ingresos de explotación muestra una relación inversa, cuanto menor es la empresa los costes de los trabajadores suponen un porcentaje superior sobre los ingresos (tabla 5.2.5.) esta diferencia es muy significativa, en las empresas más pequeñas, de hasta 2 millones, los gastos de personal suponen un 28,98% (2018) frente al 11,50% (2018) de las grandes empresas con más de 50 millones de ingresos de explotación. Todas las empresas vieron aumentados sus costes en 2012 y desde este año han disminuido, pero sin llegar a los niveles de 2008.

Tabla 5.2.5.

Costes De Los Trabajadores / Ingresos De Explotación (%)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	28,68	31,35	31,19	32,01	32,49	31,63	30,39	28,68	28,74	28,65	28,98
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	15,84	17,38	17,13	17,24	17,79	17,59	17,22	16,80	17,13	17,21	17,46
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	12,43	13,82	13,39	13,56	13,94	13,77	13,58	13,24	13,40	13,43	13,40
NACIONAL + DE 50 MILL.€	10,28	11,34	10,71	10,77	11,07	10,96	11,12	11,05	11,13	10,74	11,05
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	29,63	31,86	30,50	31,40	31,60	30,64	30,04	28,89	28,64	28,59	29,21
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	14,26	14,82	14,47	14,80	14,72	14,79	15,06	14,70	15,15	15,61	15,73
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	9,73	10,79	10,84	10,76	11,16	11,09	10,59	9,62	9,94	10,93	11,08
ALICANTE+ 50 MILL. €	8,90	8,97	9,63	9,25	9,27	9,55	10,15	9,98	10,11	10,71	11,18

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.2.6.-Coste medio de los empleados.

$$\text{COSTE MEDIO DE LOS EMPLEADOS} = \frac{\text{COSTE DE LOS TRABAJADORES}}{\text{N.º DE TRABAJADORES}}$$

El coste medio de los empleados, como muestra la tabla 5.2.6., no solo no disminuyó en los peores años de la crisis si no que aumentó paulatinamente en todos los tipos de empresa a nivel nacional y en la provincia de Alicante, especialmente en las empresas de reducida dimensión. El coste por trabajador guarda una relación directa con el tamaño de la empresa, cuanto mayores ingresos de explotación tiene mayor es el coste por trabajador.

Tabla 5.2.6.
Coste Medio De Los Empleados (mil)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	22,00	23,00	23,00	24,00	24,00	23,00	23,00	23,00	24,00	24,00	25,00
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	30,00	30,00	30,00	31,00	32,00	32,00	32,00	32,00	33,00	33,00	34,00
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	35,00	35,00	36,00	37,00	37,00	37,00	37,00	38,00	38,00	39,00	39,00
NACIONAL + DE 50 MILL.€	44,00	45,00	45,00	46,00	47,00	48,00	47,00	47,00	48,00	49,00	49,00
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	20,00	20,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	22,00	23,00
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	24,00	25,00	25,00	26,00	26,00	26,00	26,00	27,00	27,00	28,00	29,00
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	31,00	31,00	32,00	32,00	31,00	30,00	31,00	31,00	32,00	34,00	34,00
ALICANTE+ 50 MILL. €	31,00	33,00	33,00	33,00	34,00	36,00	33,00	35,00	32,00	35,00	33,00

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.3.- INDICADORES DE SOLVENCIA.

Los indicadores de solvencia miden la capacidad que tienen las empresas para hacer frente a sus obligaciones a medio y largo plazo.

5.3.1.-Ratio de cobertura de intereses.

$$\text{COBERTURA DE INTERESES} = \frac{\text{EBIT}}{\text{GASTOS FINANCIEROS}}$$

Este ratio de cobertura de intereses nos indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente al pago de su deuda. El resultado de este ratio no debe de ser inferior a 1, de ser inferior las empresas no podrían hacer frente al pago de su deuda.

El resultado de este ratio según muestra la tabla 5.3.1. varía sustancialmente con la evolución de los años, de 2008 a 2012 disminuye pero desde esta fecha a 2018 aumenta considerablemente, esto indica una mejora en la solvencia para hacer frente a los pagos de la deuda, por un menor endeudamiento o mejor calidad de la deuda. Las empresas que presentan un ratio inferior son las que tienen un nivel de facturación inferior a 2 millones con 4,26 y un 4,46 para el total nacional y la provincia de Alicante respectivamente, ratios muy superiores al 1,11 y 1,32 que mostraban en 2012. El resto de empresas tiene un ratio más elevados, el máximo lo tenemos en las empresas con el rango de facturación entre 10 millones y 50 millones con un ratio de 10,70 para el total nacional y de 14,85 para la provincia de Alicante.

Tabla 5.3.1.
Ratio De Cobertura De Intereses

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	1,77	1,44	1,51	1,24	1,11	1,25	1,68	2,42	3,10	3,76	4,26
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	2,99	2,80	3,24	2,53	2,16	2,51	3,29	4,88	6,74	8,26	8,83
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	2,77	2,94	4,25	3,15	2,75	3,07	4,14	6,66	8,73	11,43	10,70
NACIONAL + DE 50 MILL.€	2,64	3,44	4,85	3,50	2,98	3,44	4,19	6,15	8,53	9,62	9,74
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	1,65	1,41	1,57	1,32	1,26	1,48	1,95	2,75	3,45	4,13	4,46
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	2,19	2,36	2,52	2,62	2,60	3,16	4,06	5,97	9,24	9,91	8,74
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	3,45	2,96	4,55	3,20	2,88	4,98	4,77	8,55	13,21	13,66	14,85
ALICANTE+ 50 MILL. €	2,94	4,17	4,69	4,81	3,54	2,82	1,98	5,09	5,86	5,14	4,43

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.3.2.-Ratio de solvencia.

$$\text{RATIO DE SOLVENCIA} = \frac{\text{ACTIVO}}{\text{PASIVO}}$$

Muestra la capacidad de hacer frente a los pagos y obligaciones contraídas por la empresa, su resultado debe de ser superior a la unidad ya que si es inferior estaríamos ante una empresa con patrimonio neto negativo, situación de quiebra. El resultado de este ratio tiene que ser comparado entre empresas de mismo sector. Generalmente un resultado inferior a 1,2 se considera desfavorable, entre 1,2 y 1,4 normal y más 1,4 se considera favorable.

Con los datos obtenidos en la tabla 5.3.2. se detecta que empresas que muestran un ratio de solvencia inferior son las grandes empresas con más de 50 millones de ingresos de exploración tanto a nivel nacional como en la provincia de Alicante, el resto de empresas muestra un resultado muy similar. La tabla muestra que los peores años de la crisis no tiene impacto en este ratio, incluso muestran un resultado superior al obtenido en 2008. En cambio, en 2018 todas las empresas son más solventes que en los años 2008 y 2012 en especial las empresas con menos de 2 millones de ingresos de facturación, con un aumento del 24% sobre el año 2012.

Tabla 5.3.2.

Ratio De Solvencia

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	1,30	1,36	1,39	1,40	1,41	1,45	1,49	1,56	1,62	1,68	1,75
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	1,39	1,48	1,50	1,53	1,58	1,61	1,64	1,68	1,70	1,70	1,75
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	1,30	1,35	1,38	1,40	1,43	1,43	1,45	1,48	1,51	1,52	1,54
NACIONAL + DE 50 MILL.€	1,17	1,18	1,20	1,21	1,22	1,20	1,22	1,25	1,26	1,24	1,24
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	1,26	1,33	1,37	1,38	1,39	1,44	1,46	1,52	1,56	1,63	1,68
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	1,28	1,38	1,39	1,41	1,48	1,54	1,60	1,63	1,64	1,68	1,74
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	1,44	1,49	1,59	1,59	1,60	1,64	1,62	1,68	1,67	1,69	1,74
ALICANTE+ 50 MILL. €	1,12	1,21	1,24	1,26	1,22	1,26	1,34	1,29	1,60	1,39	1,35

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.3.3.-Ratio de autonomía financiera a medio y largo plazo.

$$\text{RATIO DE AUTON.FINANCIERA A MED.Y L/P} = \frac{\text{PATRIMONIO NETO}}{\text{CAPITALES PERMANENTES}}$$

El ratio de autonomía financiera indica la relación entre los fondos propios de la empresa y los capitales permanentes, el resultado nos indica la dependencia que tiene la empresa a la financiación externa. Cuanto mayor sea esta ratio mayor autonomía financiera tendrán, ya que se estará financiado con fondos propios, y cuanto menor sea mayor será la dificultad para encontrar financiación y tendrá mayor riesgo de insolvencia.

Los resultados de este ratio (tabla 5.3.3.) indica que en 2008 a mayor tamaño de la empresa mayor ratio de autonomía financiera, la empresas con facturación hasta 2 millones tienen el ratio más bajo con 1,25 a nivel nacional y 1,20 en la provincia de Alicante, este

ratio va aumentando hasta 4,17 y 5,65 para las empresas con unos ingresos de explotación de más de 50 millones a nivel nacional y Alicante respectivamente. Desde 2008 a 2018 todas las empresas han ido mejorando su autonomía financiera significativamente, en especial las que presentaban un ratio más bajo, que llegan a aumentar más de un 100%.

Tabla 5.3.3.

Ratios De Autonomía Financiera A Medio Y Largo Plazo

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	1,25	1,22	1,24	1,28	1,33	1,45	1,60	1,85	2,12	2,40	2,72
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	3,41	3,21	3,38	3,60	3,78	4,07	4,21	4,47	4,88	5,39	5,66
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	4,31	4,10	4,38	4,71	5,10	5,62	5,53	5,67	6,28	6,51	6,52
NACIONAL + DE 50 MILL.€	4,17	4,16	4,15	4,20	4,14	4,32	4,28	4,36	4,73	5,20	5,37
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	1,20	1,10	1,12	1,23	1,30	1,52	1,67	1,94	2,19	2,50	2,88
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	2,89	2,55	3,00	3,14	3,51	3,83	4,00	4,64	5,52	6,28	5,98
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	4,91	4,00	4,87	5,37	6,01	6,99	7,50	8,34	6,65	8,30	10,13
ALICANTE+ 50 MILL. €	5,65	3,40	2,72	2,82	3,69	3,05	2,28	1,79	2,20	2,38	2,17

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.3.4.-Coeficiente de solvencia.

$$\text{COEFICIENTE DE SOLVENCIA} = \frac{\text{PATRIMONIO NETO}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} \times 100$$

Esta ratio mide la parte de los activos totales está financiada con los recursos propios, un ratio muy alto nos indica que la empresa se financia con los recursos propios sin recurrir a financiaciones externa. Un ratio muy bajo muestra que para financiar su activo (corriente y no corriente) la empresa recurre a financiación externa.

La tabla 5.3.4. muestra como desde 2008 el ratio de coeficiente de solvencia ha ido aumentando, sin disminuir en los peores años de la crisis, y mejorando con el paso de los años en especial las empresas más pequeñas, incluso superando a las de mayor facturación. En 2018 todas las empresas muestran un mejor ratio de coeficiente de solvencia.

Tabla 5.3.4.

Coeficiente De Solvencia (%)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	32,33	33,81	34,76	36,33	38,00	39,92	41,99	44,33	46,60	48,72	51,05
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	38,67	40,78	41,58	43,25	45,22	46,81	47,66	48,47	49,73	50,44	51,98
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	37,51	39,92	40,34	41,38	42,95	44,12	44,31	45,05	45,90	45,87	46,99
NACIONAL + DE 50 MILL.€	32,12	33,57	34,30	34,86	35,37	36,23	36,27	37,71	38,45	39,17	38,81
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	29,86	31,22	32,44	33,93	36,23	38,41	40,02	42,74	44,96	47,40	49,88
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	34,97	35,81	37,75	38,80	40,35	43,47	44,55	45,56	48,59	49,16	51,75
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	41,92	43,28	46,20	45,31	47,02	50,18	51,57	51,27	53,28	51,88	54,84
ALICANTE+ 50 MILL. €	27,20	30,07	37,15	30,31	33,82	38,65	39,81	34,78	34,92	38,82	30,15

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.3.5.-Apalancamiento.

$$\text{APALANCAMIENTO} = \frac{\text{PASIVOS CON ENT.FINACIERAS}}{\text{PN}} \times 100$$

El ratio de apalancamiento muestra la relación entre la deuda externa y el capital propio. Una empresa con un ratio de apalancamiento elevado significa que emplea préstamos para pagar el coste de sus operaciones.

La tabla 5.3.5. muestra que las empresas más pequeñas tanto a nivel nacional como en la provincia de Alicante tienen un ratio de apalancamiento inferior. Pero las empresas con un ratio de apalancamiento mayor son las que tienen un nivel de facturación de 10 millones a 50 millones. En 2012 todas las empresas mostraban un ratio menor, excepto las empresas de más de 50 millones de facturación de la provincia de Alicante, que subió considerablemente, en 2018 todas las empresas mostraban un ratio de apalancamiento más bajo al mostrado en 2008.

Tabla 5.3.5.
Apalancamiento (%)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	19,74	17,10	15,76	12,27	8,42	7,17	6,40	6,31	6,44	6,45	7,05
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	37,63	35,70	33,96	31,54	28,38	26,42	25,78	25,31	23,66	22,33	21,59
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	46,37	40,93	39,91	38,89	35,30	31,38	30,82	28,28	27,60	27,07	28,19
NACIONAL + DE 50 MILL.€	38,07	35,57	34,58	34,58	33,56	31,59	30,42	29,64	25,55	23,48	24,35
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	23,33	21,34	18,32	14,68	10,23	10,50	9,09	8,91	8,94	8,48	9,62
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	47,77	50,28	45,80	44,85	39,26	33,28	32,55	27,86	25,62	26,03	27,96
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	52,57	43,49	39,47	37,30	31,49	26,86	29,71	31,86	35,50	35,41	35,73
ALICANTE+ 50 MILL. €	33,96	61,53	61,71	60,35	63,91	66,43	69,15	73,71	53,12	40,95	24,35

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.3.6.-Total activos (%) por empleado.

$$\text{TOTAL ACTIVOS POR EMPLEADO} = \frac{\text{ACTIVO}}{\text{N.º DE TRABAJADORES}}$$

El análisis de ratio activo por empleado que muestra la tabla 5.3.6. indica que en ningún año del periodo estudiado disminuye, incluso en los años 2012 y 2013 presenta un ratio mayor que en 2008, exceptuando las empresas de Alicante con más de 50 millones de ingresos de explotación. El mayor incremento porcentual lo obtienen las empresas de reducida dimensión con un incremento del 34%-37% pero siguen estando muy por debajo del resto de empresas.

Tabla 5.3.6.
Total Activos Por Empleado (mil)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	70	76	81	83	86	90	91	92	93	94	94
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	128	132	139	140	141	144	147	149	149	152	152
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	190	191	204	203	203	207	210	211	216	218	221

NACIONAL + DE 50 MILL.€	319	329	345	346	352	350	350	353	343	352	356
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	63	72	77	78	81	83	82	82	83	86	86
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	116	128	129	130	130	132	132	139	140	141	137
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	201	213	213	212	216	218	237	237	255	251	259
ALICANTE+ 50 MILL. €	300	304	336	374	365	383	379	337	315	249	269

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.3.7.-Recursos propios por empleado.

$$\text{RECURSOS PROPIOS POR EMPLEADO} = \frac{\text{PN}}{\text{N.º DE TRABAJADORES}}$$

El ratio recursos propios por empleado que muestra la tabla 5.3.7. indica la evolución contante, aumentando los recursos propios por trabajador, estos incrementos llegan al 100% en las empresas de reducida dimensión, pero incluso con estos incrementos son los que cuenta con un ratio inferior, la mitad que las empresas que lo siguen en tamaños, de 2 millones a 10 millones de ingresos de explotación, este ratio tanto a nivel nacional como en la provincia de Alicante muestra una evolución directa, cuanto mayores son los ingresos de explotación mayor es el ratio.

Tabla 5.3.7.

Recursos Propios Por Empleado (mil)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	18	20	22	23	25	27	29	30	32	34	37
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	44	48	52	55	58	62	64	66	67	70	71
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	67	73	77	79	82	84	86	88	91	94	94
NACIONAL + DE 50 MILL.€	95	102	107	114	112	114	116	116	118	123	125
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	16	18	20	21	22	25	25	26	28	30	32
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	38	43	45	50	53	54	56	57	64	64	64
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	76	86	88	93	101	105	108	110	112	118	117
ALICANTE+ 50 MILL. €	70	79	125	128	135	133	141	115	117	86	108

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.4.- INDICADORES DE LIQUIDEZ.

Si los indicadores de solvencia tienen el horizonte temporal en el medio y largo plazo, los indicadores de liquidez analizan la capacidad de hacer frente a sus obligaciones inmediatas y a corto plazo.

5.4.1.-Ratio de liquidez.

$$\text{RATIO DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Muestra la liquidez o solvencia a corto plazo que tiene la empresa para hacer frente al pago sus obligaciones. Una empresa puede ser solvente si cuenta con un activo superior a su pasivo, pero no tener liquidez a corto plazo para hacer frente a sus obligaciones. Un ratio elevado genera seguridad en los acreedores y para hacer frente a la incertidumbre. Al igual que el resto de los ratios debe de ser comparado con empresas de similar volumen de

actividad y del mismo sector, tradicionalmente se considera que un ratio inferior a 1,2 se considera desfavorable, entre 1,2 y 1,4 normal y más 1,4 se considera favorable. Un resultado inferior a uno indica que la empresa puede tener problemas para afrontar los pagos a corto plazo.

Al igual que en ratio de solvencia, el ratio de liquidez (tabla 5.4.1.) no muestra un descenso en los peores años de la crisis, pero en 2018 muestra los mejores resultados de la serie. En 2008 todas las empresas mostraban un ratio cercano a uno incluso inferior, lo que indica que pueden tener problemas de liquidez a corto plazo. En 2018 todos los segmentos de empresas mejoran, destacando las empresas con menos de 2 millones de facturación que han aumentado un 34% tanto a nivel nacional como en la provincia de Alicante. Pero incluso con esta mejoría tenemos muchos segmentos de empresa que no llegan al 1,2 considerado como normal.

Tabla 5.4.1.
Ratio De Liquidez

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	0,91	0,92	0,93	0,91	0,90	0,92	0,96	1,03	1,09	1,16	1,22
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	1,07	1,14	1,15	1,15	1,17	1,20	1,22	1,25	1,28	1,28	1,30
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	1,01	1,05	1,06	1,06	1,08	1,09	1,09	1,12	1,14	1,13	1,15
NACIONAL + DE 50 MILL.€	0,95	0,96	0,98	0,97	0,97	0,98	0,98	1,00	1,00	1,00	0,98
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	0,80	0,81	0,82	0,79	0,79	0,83	0,86	0,92	0,97	1,04	1,07
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	0,93	1,02	1,03	1,02	1,07	1,12	1,16	1,20	1,22	1,26	1,27
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	1,06	1,03	1,10	1,08	1,15	1,13	1,16	1,19	1,23	1,29	1,38
ALICANTE+ 50 MILL. €	0,90	0,99	0,98	1,09	1,00	1,00	1,12	1,10	1,15	1,11	1,10

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.4.2.-Rotación de las existencias.

$$\text{ROTACIÓN DE LAS EXISTENCIAS} = \frac{\text{CONSUMO MERCADERIAS}}{\text{SALDO MEDIO MERCAD.}}$$

Este ratio indica las veces que se vacía el almacén y se venden los productos, un valor elevado representa una mayor rotación. El valor adecuado dependerá de cada empresa y su sector.

Según muestra la tabla 5.4.2., la rotación de existencias de 2008 a 2018 mostró en términos generales una disminución, menor rotación, a nivel nacional esta disminución fue más pronunciada en las empresas con ingresos de hasta 2 millones de euros seguidas por las de 2 a 10, de 10 a 50 y por último las de más de 50 millones. En cambio, en la provincia de Alicante no se observa esta correlación. En 2018 no se muestra una mejoría generalizada, únicamente las empresas del total nacional y de Alicante de hasta 2 millones muestran un aumento significativo, el resto disminuye. Se puede establecer una relación con el tamaño de la empresa y el ratio de rotación de existencias, a mayores ingresos una rotación mayor, exceptuando a las empresas con unos ingresos entre 10 millones y 50 millones que son algo inferiores a las empresas de entre 2 millones y 10 millones.

Tabla 5.4.2.
Rotación De Las Existencias (%)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	7,61	6,27	5,86	5,41	4,95	4,73	4,94	5,36	5,65	6,09	6,59

NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	13,64	12,67	11,90	11,43	11,03	10,79	11,01	11,27	11,29	11,17	11,05
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	10,87	10,90	10,83	10,46	10,37	10,57	10,56	10,17	9,90	9,64	9,55
NACIONAL + DE 50 MILL.€	13,72	13,97	13,67	13,39	13,22	13,68	13,74	13,48	13,29	13,13	13,23
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	5,82	4,74	4,48	4,13	3,81	3,83	4,08	4,48	4,78	5,15	5,53
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	13,93	13,41	13,45	12,01	12,71	13,24	14,02	13,00	12,12	12,27	10,92
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	9,87	9,27	9,28	8,39	8,47	8,27	9,16	8,45	8,18	7,80	7,83
ALICANTE+ 50 MILL. €	11,88	12,57	12,43	12,63	13,53	13,26	12,98	12,00	12,42	11,83	13,36

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.4.3.-Período de cobro.

$$\text{PERÍODO DE COBRO(DÍAS)} = \frac{\text{CLIENTES MEDIOS}}{\text{VENTAS NETAS A CRÉDITO}} \times 360$$

Este ratio indica los días que se tarde en cobrar a los clientes, los días que se están financiando a los clientes. Se tiene que analizar tanto la evolución como el sector en que estamos y analizar junto el con el periodo de pago y de maduración financiero.

El resultado de este ratio, tabla 5.4.3, muestra que la crisis aumento el periodo de pago de los clientes en casi todos los niveles de ingresos y que en 2018 en comparación a 2012 habían descendido en todos los tipos de empresa. Las empresas que antes cobran son las que tiene un nivel de facturación más bajo, con 50 días las empresas a nivel nacional y 52 en la provincia de Alicante, el resto de empresas tiene más de 60 días en periodo de cobro.

Tabla 5.4.3.
Período De Cobro (días)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	51,00	54,00	55,00	55,00	58,00	57,00	55,00	53,00	52,00	52,00	50,00
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	69,00	76,00	76,00	72,00	72,00	71,00	70,00	68,00	69,00	69,00	66,00
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	77,00	82,00	80,00	77,00	76,00	74,00	73,00	71,00	72,00	72,00	69,00
NACIONAL + DE 50 MILL.€	70,00	74,00	72,00	70,00	69,00	66,00	64,00	62,00	62,00	60,00	59,00
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	51,00	57,00	56,00	57,00	61,00	60,00	57,00	53,00	52,00	52,00	52,00
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	65,00	72,00	71,00	66,00	70,00	69,00	64,00	66,00	65,00	64,00	62,00
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	81,00	85,00	90,00	81,00	81,00	76,00	72,00	78,00	76,00	76,00	72,00
ALICANTE+ 50 MILL. €	78,00	78,00	79,00	75,00	70,00	74,00	66,00	60,00	61,00	58,00	64,00

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.4.4.-Período de crédito.

$$\text{PERÍODO DE CRÉDITO(DÍAS)} = \frac{\text{PROVEEDORES MEDIOS}}{\text{COMPRAS A CRÉDITO}} \times 360$$

Si el ratio período de cobro indica el tiempo que se tarda en cobrar los créditos de los clientes, el ratio periodo de crédito nos indica el tiempo que tardamos en pagar a nuestros proveedores.

El período de crédito que vemos en la tabla 5.4.4. muestra que las empresas pagan en un periodo más corto al de cobro, no es lo recomendable, pero para un correcto análisis tendríamos que comparar a empresas del mismo sector.

El periodo de crisis no tuvo un impacto significativo en el aumento del periodo de pago, si que se observa una disminución generalizada en 2018 en todas las empresas, menos en las de más de 50 millones de la provincia de Alicante. Si comparamos las empresas entre si, las que tienen un periodo de pago más corto son las empresas de menos de 2 millones de ingresos de explotación con 11 días a nivel nacional y 15 días en la provincia de Alicante. Las pequeñas empresas apenas reciben financiación por parte de sus proveedores.

Tabla 5.4.4.
Período De Crédito (días)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	17,00	17,00	17,00	16,00	15,00	14,00	13,00	12,00	12,00	12,00	11,00
NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	37,00	39,00	40,00	38,00	37,00	37,00	36,00	35,00	35,00	35,00	33,00
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	31,00	32,00	33,00	30,00	29,00	29,00	27,00	27,00	28,00	28,00	27,00
NACIONAL + DE 50 MILL.€	29,00	31,00	32,00	29,00	28,00	29,00	28,00	28,00	28,00	27,00	27,00
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	23,00	24,00	23,00	22,00	20,00	20,00	19,00	17,00	16,00	16,00	15,00
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	41,00	43,00	44,00	42,00	42,00	41,00	39,00	39,00	36,00	37,00	33,00
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	31,00	34,00	33,00	30,00	30,00	29,00	31,00	31,00	31,00	32,00	32,00
ALICANTE+ 50 MILL. €	43,00	39,00	32,00	31,00	32,00	35,00	34,00	34,00	36,00	36,00	37,00

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

5.4.5.-Capital circulante por empleado.

$$\text{CAPITAL CIRCULANTE POR EMPLEADO} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{N.º DE TRABAJADORES}}$$

El capital circulante o fondo de maniobra es la parte de activo circulante financiada con recursos a largo plazo o permanente. El tener un fondo de maniobra negativo indica que el activo no corriente se está financiando con pasivo corriente y tendremos un desequilibrio financiero. Lo recomendable es que sea positivo financiando parte del activo corriente con recursos permanentes (patrimonio neto) o pasivo no corrientes (financiación externa).

La tabla 5.4.5. muestra la evolución del ratio capital circulante por empleado, este ratio no ha disminuido a lo largo de los años en ninguna empresa, ha ido incrementando teniendo su máximo en 2018, en todas las empresas menos en las de mayor facturación, que si han disminuido con el paso de los años, a pesar de esta reducción a nivel nacional las grandes empresas siguen mostrando un ratio por encima al resto de empresas. En la provincia de Alicante la disminución en las grandes empresas hace que en 2018 las empresas con unos ingresos entre 10 y 50 millones tengan un ratio superior. Al igual que el ratio de liquidez, en el ratio capital circulante por empleado no se aprecia un impacto en este ratio en los peores años de la crisis.

Tabla 5.4.5.
Capital Circulante Por Empleado (mil)

INGRESOS EXPLOTACIÓN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
NACIONAL HASTA 2 MILL. €	13,00	14,00	15,00	16,00	16,00	17,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00

NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	29,00	29,00	31,00	31,00	32,00	32,00	33,00	32,00	32,00	33,00	34,00
NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	56,00	52,00	54,00	56,00	56,00	55,00	58,00	58,00	58,00	61,00	62,00
NACIONAL + DE 50 MILL.€	81,00	73,00	76,00	78,00	79,00	75,00	78,00	76,00	74,00	75,00	74,00
ALICANTE HASTA 2 MILL. €	13,00	15,00	16,00	17,00	18,00	18,00	17,00	16,00	16,00	16,00	17,00
ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	25,00	26,00	27,00	30,00	29,00	29,00	28,00	29,00	29,00	30,00	31,00
ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	65,00	58,00	60,00	61,00	68,00	67,00	75,00	71,00	84,00	83,00	82,00
ALICANTE+ 50 MILL. €	69,00	64,00	67,00	66,00	75,00	67,00	60,00	63,00	43,00	41,00	50,00

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

6.-CONCLUSIONES

En 2008 comenzó un periodo de recesión, al tener varios trimestres tasas negativas de crecimiento, esta recesión desembocó en una crisis económica que duró hasta 2013, generando una disminución del PIB, aumento del déficit público, fuerte aumento del desempleo y provocó el cierre de empresas.

Con los datos obtenidos en los puntos anteriores, podemos establecer que el auge (punto máximo) lo tenemos en 2007, donde encontramos los mejores datos de PIB, número de empresas, paro y finalizando el periodo de expansión. El periodo de recesión empezaría en 2008 hasta los años 2012/2013, años que encontramos los mínimos, con los peores datos económicos. Desde 2013 entramos en un nuevo ciclo económico con una nueva fase de expansión.

En cuanto a número de empresas destruidas durante la crisis, las pymes tanto a nivel nacional se vieron afectadas en un porcentaje inferior a las grandes empresas, las pymes en descendían en 2013 un 8,9% (nacional) y un 11,25% en la provincia de alicante, mientras que las grandes empresas descendían un porcentaje mayor, 18,5% a nivel nacional y un 25,37% en la provincia de alicante. Dentro de las pymes las pequeñas y medianas empresas fueron en porcentaje las que más bajaron, incluso más que las grandes empresas. En la fase de expansión las microempresas fueron las que más recuperaron llegando a superar las cifras de 2007.

En la generación de empleo, las pymes en 2007 aportaban el 62% de los trabajadores, en 2013 ese porcentaje descendió hasta el 57,8% lo que indica que en proporción las pymes perdieron más trabajadores. Pero si se analiza dentro del tipo de pyme, las que menor proporción de trabajadores perdieron fueron las microempresas, que seguían aportando casi la misma proporción que en 2007, mientras que las pequeñas y medianas empresas destruyeron empleo en una proporción mayor. La situación en 2018 indica que la microempresas fueron las que mejor se recuperaron en la fase de expansión ya que en 2018 aportaban un porcentaje mayor que en 2017.

En el análisis económico financiero, para poder identificar si la crisis afectó en el resultado de los ratios a todos los tipos de empresa por igual y su recuperación hasta 2018, se agrupan en dos tablas, la tabla 6.1. muestra el porcentaje de variación del periodo de crisis, de 2008 a 2012 año en el que se obtiene en la mayoría de casos los peores datos financieros. Y la tabla 6.2. muestra la recuperación la fase de expansión de 2012 a 2018 en la que se observa cómo han variado los resultados de los ratios estudiados en este periodo de expansión.

Según muestra la tabla 6.1. se observa que la crisis afectó más a las empresas pequeñas, se aprecia una relación entre la disminución de los ratios y el volumen de facturación. En el periodo de crisis las empresas con una facturación hasta 2 millones de euros fueron las más afectadas, ya que en 14 de los 21 ratios analizados era el tipo de empresa que mayor porcentaje descendía (11 en la provincia de Alicante), seguido de las empresas con una facturación entre 2 millones y 10 millones, las empresas de 10 millones a 50 millones y en último lugar las grandes empresas con una facturación superior a los 50 millones de euros que son las que menos descienden en la mayoría de casos.

RATIO / Ingresos de explotación	NACIONAL HASTA 2 MILL. €	NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	NACIONAL + DE 50 MILL.€	ALICANTE HASTA 2 MILL. €	ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL.€	ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL.€	ALICANTE+ 50 MILL. €
Rentabilidad sobre recursos propios (%)	-70%	-53%	-36%	-33%	-62%	-28%	-29%	-40%
Rentabilidad sobre capital empleado (%)	-63%	-45%	-36%	-32%	-55%	-30%	-31%	-42%
Rentabilidad sobre el activo total (%)	-82%	-48%	-29%	-21%	-63%	-13%	-22%	-30%
Margen de beneficio (%)	-74%	-41%	-22%	-22%	-47%	-7%	20%	-23%
Rotación de activos netos (%)	-44%	-24%	-18%	-15%	-43%	-23%	-27%	-44%
Ratio de cobertura de intereses (%)	-37%	-28%	-1%	13%	-24%	19%	-17%	20%
Rotación de las existencias (%)	-35%	-19%	-5%	-4%	-35%	-9%	-14%	14%
Período de cobro (días)	14%	4%	-1%	-1%	20%	8%	0%	-10%
Período de crédito (días)	-12%	0%	-6%	-3%	-13%	2%	-3%	-26%
Ratio de solvencia (%)	8%	14%	10%	4%	10%	16%	11%	9%
Ratio de liquidez	-1%	9%	7%	2%	-1%	15%	8%	11%
Ratios de autonomía financiera a medio y largo plazo (%)	6%	11%	18%	-1%	8%	21%	22%	-35%
Coefficiente de solvencia (%)	18%	17%	15%	10%	21%	15%	12%	24%
Apalancamiento (%)	-57%	-25%	-24%	-12%	-56%	-18%	-40%	88%
Beneficio por empleado (mil)	-100%	-50%	-17%	-20%	-100%	17%	0%	-23%
Ingresos de explotación por empleado (mil)	-11%	-5%	-6%	-4%	-7%	8%	1%	35%
Costes de los trabajadores / Ingresos de explotación (%)	13%	12%	12%	8%	7%	3%	15%	4%
Coste medio de los empleados (mil)	9%	7%	6%	7%	5%	8%	0%	10%
Total activos por empleado (mil)	23%	10%	7%	10%	29%	12%	7%	22%
Capital circulante por empleado (mil)	23%	10%	0%	-2%	38%	16%	5%	9%
Recursos propios por empleado (mil)	39%	32%	22%	18%	38%	39%	33%	93%

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

La tabla 6.2. muestra la evolución en la fase de expansión, de 2012 a 2018. Si los resultados durante el periodo de crisis mostraban que a menor importe de facturación el impacto de crisis había sido mayor, los resultados obtenidos en la fase de expansión muestran el resultado contrario, desde el año 2008 que encontramos los peores datos hasta 2018 las empresas que obtienen un mayor crecimiento porcentual fueron las empresas más pequeñas, tanto a nivel nacional como en la provincia de Alicante.

Tabla 6.2.
% Variación de 2012 a 2018

	NACIONAL HASTA 2 MILL. €	NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	NACIONAL + DE 50 MILL.€	ALICANTE HASTA 2 MILL. €	ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	ALICANTE+ 50 MILL. €
Rentabilidad sobre recursos propios (%)	112 %	67%	52%	37%	89%	27%	25%	- 27%
Rentabilidad sobre capital empleado (%)	71%	25%	23%	14%	53%	3%	8%	- 53%
Rentabilidad sobre el activo total (%)	555 %	110 %	85%	66%	288 %	70%	62%	-9%
Margen de beneficio (%)	547 %	127 %	87%	60%	248 %	95%	56%	- 65%
Rotación de activos netos (%)	6%	-4%	1%	2%	10%	-11%	3%	31%
Ratio de cobertura de intereses (%)	284 %	309 %	289 %	227 %	254 %	236 %	416 %	25%
Rotación de las existencias (%)	-14%	-8%	-9%	-14%	-15%	-11%	-11%	-9%
Período de cobro (días)	-14%	-8%	-9%	-14%	-15%	-11%	-11%	-9%
Período de crédito (días)	-27%	-11%	-7%	-4%	-25%	-21%	7%	16%
Ratio de solvencia (%)	24%	11%	8%	2%	21%	18%	9%	11%
Ratio de liquidez	36%	11%	6%	1%	35%	19%	20%	10%
Ratios de autonomía financiera a medio y largo plazo (%)	105 %	50%	28%	30%	122 %	70%	69%	- 41%
Coefficiente de solvencia (%)	34%	15%	9%	10%	38%	28%	17%	- 11%
Apalancamiento (%)	-16%	-24%	-20%	-27%	-6%	-29%	13%	- 62%
Beneficio por empleado (mil)		150 %	80%	63%		57%	67%	- 40%
Ingresos de explotación por empleado (mil)	18%	8%	12%	7%	19%	3%	1%	- 26%
Costes de los trabajadores / Ingresos de explotación (%)	-11%	-2%	-4%	0%	-8%	7%	-1%	21%
Coste medio de los empleados (mil)	4%	6%	5%	4%	10%	12%	10%	-3%
Total activos por empleado (mil)	9%	8%	9%	1%	6%	5%	20%	- 26%
Capital circulante por empleado (mil)	0%	6%	11%	-6%	-6%	7%	21%	- 33%
Recursos propios por empleado (mil)	48%	22%	15%	12%	45%	21%	16%	- 20%

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

Con los datos anteriores, se puede concluir que la crisis afectó más a las empresas de reducida dimensión, pero durante la fase de expansión económica las empresas de reducida dimensión fueron las que más mejoraron sus resultados.

En la tabla 6.3. se puede comprobar si los resultados de 2018 mejoran a los previos de la crisis de 2008.

En la mayoría de ratios y en todos los tipos de empresa en 2018 se obtienen unos resultados mejores a los obtenidos al periodo anterior a la crisis (2008), exceptuando las empresas con una facturación de más de 50 millones de la provincia de Alicante.

Tabla 6.3.
%Variación de 2008 a 2018

	NACIONAL HASTA 2 MILL. €	NACIONAL DE 2 MILL. A 10 MILL.€	NACIONAL DE 10 MILL. A 50 MILL.€	NACIONAL + DE 50 MILL.€	ALICANTE HASTA 2 MILL. €	ALICANTE DE 2 MILL. A 10 MILL. €	ALICANTE DE 10 MILL. A 50 MILL. €	ALICANTE+ 50 MILL. €
Rentabilidad sobre recursos propios (%)	-37%	-22%	-3%	-9%	-28%	-9%	-12%	-56%
Rentabilidad sobre capital empleado (%)	-37%	-31%	-21%	-22%	-31%	-28%	-25%	-73%
Rentabilidad sobre el activo total (%)	18%	10%	31%	30%	42%	47%	27%	-37%
Margen de beneficio (%)	67%	34%	47%	26%	83%	81%	87%	-73%
Rotación de activos netos (%)	-40%	-27%	-18%	-14%	-37%	-31%	-25%	-26%
Ratio de cobertura de intereses (%)	141 %	195 %	286 %	269 %	170 %	299 %	330 %	51%
Rotación de las existencias (%)	-13%	-19%	-12%	-4%	-5%	-22%	-21%	12%
Período de cobro (días)	-2%	-4%	-10%	-16%	2%	-5%	-11%	-18%
Período de crédito (días)	-35%	-11%	-13%	-7%	-35%	-20%	3%	-14%
Ratio de solvencia (%)	35%	26%	18%	6%	33%	36%	21%	21%
Ratio de liquidez	34%	21%	14%	3%	34%	37%	30%	22%
Ratios de autonomía financiera a medio y largo plazo (%)	118 %	66%	51%	29%	140 %	107 %	106 %	-62%
Coefficiente de solvencia (%)	58%	34%	25%	21%	67%	48%	31%	11%
Apalancamiento (%)	-64%	-43%	-39%	-36%	-59%	-41%	-32%	-28%
Beneficio por empleado (mil)	100 %	25%	50%	30%	100 %	83%	67%	-54%
Ingresos de explotación por empleado (mil)	5%	3%	5%	3%	10%	11%	2%	0%
Costes de los trabajadores / Ingresos de explotación (%)	1%	10%	8%	7%	-1%	10%	14%	26%
Coste medio de los empleados (mil)	14%	13%	11%	11%	15%	21%	10%	6%
Total activos por empleado (mil)	34%	19%	16%	12%	37%	18%	29%	-10%
Capital circulante por empleado (mil)	23%	17%	11%	-9%	31%	24%	26%	-28%
Recursos propios por empleado (mil)	106 %	61%	40%	32%	100 %	68%	54%	54%

NOTA. Fuente: Elaboración propia, SABI.

7.-BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

Alldatanow, S.L. (2019). *Déficit público de España*. Obtenido de datosmacro.com:

<https://datosmacro.expansion.com/deficit/espana>

Alldatanow, S.L. (2020). *Deuda de España: Bonos del Estado a 3 años*. Obtenido de datosmacro.com:

<https://datosmacro.expansion.com/deuda/espana/tesoro/bonos-3-anos>

Alldatanow, S.L. (2020). *Deuda Pública de España*. Obtenido de datosmacro.com:

<https://datosmacro.expansion.com/deuda/espana>

Alldatanow, S.L. (2020). *PIB de España - Producto Interior Bruto*. Obtenido de datosmacro.com:

<https://datosmacro.expansion.com/pib/espana>

Comisión Europea. (2016). *Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Union Europea.

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2018). *Cifras PYME*. Obtenido de www.ipyme.org: <http://www.ipyme.org/es-ES/publicaciones/Paginas/estadisticaspyme.aspx>

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2018). *Informe sobre la pyme 2017*. Obtenido de www.ipyme.org: <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Informe-PYME2017.pdf>

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2013). *Informe sobre la PYME 2012*. Obtenido de www.ipyme.org: <http://www.ipyme.org/PUBLICACIONES/INFORME-PYME2012.PDF>

Galindo, C. (11 de 12 de 2005). *El año de las 800.000 nuevas viviendas*. Obtenido de El País:

https://elpais.com/diario/2005/12/11/economia/1134255601_850215.html

INE . (2020). *Encuesta de Población Activa (EPA). Serie histórica (Datos en miles de personas)*.

Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: https://www.ine.es/prensa/epa_tabla.htm

INE. (2020). *Encuesta de Población Activa (EPA). Serie histórica (Datos en miles de personas)*.

Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: https://www.ine.es/prensa/epa_tabla.htm