



Centro Universitario de la Defensa en la Escuela Naval Militar

TRABAJO FIN DE GRADO

Análisis de un sector estratégico en Galicia con datos obtenidos de SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos): el sector textil

Grado en Ingeniería Mecánica

ALUMNO: Francisco de Paula Márquez Lumpié

DIRECTORES: Elena Arce Fariña
Raquel Fernández González

CURSO ACADÉMICO: 2019-2020

Universida_{de}Vigo



Centro Universitario de la Defensa en la Escuela Naval Militar

TRABAJO FIN DE GRADO

Análisis de un sector estratégico en Galicia con datos obtenidos de SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos): el sector textil

Grado en Ingeniería Mecánica
Intensificación en Tecnología Naval
Cuerpo General

Universida_{de}Vigo

RESUMEN

En las últimas décadas, España se ha convertido en uno de los países europeos en los que al sector textil se le ha otorgado más importancia, siendo el tercer ámbito que más ganancias presenta a la economía estatal, situándose sólo por detrás de la gastronomía y el turismo. Esta industria no sólo crea miles de puestos de trabajo con sus factorías y tiendas a lo largo del territorio nacional, sino que supone una cifra significativa del número de productos exportados a otros países como Francia, Alemania o Portugal, entre muchos otros.

De entre todas las Comunidades Autónomas, además de la Comunidad de Madrid y Cataluña, destaca Galicia. La comunidad gallega se ha convertido, gracias a empresas como Industria de Diseño Textil S.A., más comúnmente conocida como INDITEX; en un referente del sector, no sólo a nivel nacional, sino también a nivel internacional.

En el presente trabajo se pretende analizar la competitividad del sector textil en Galicia, la importancia de esta industria en la Comunidad Autónoma de Galicia y la evolución del mismo en los últimos veinticinco años, estudiando el impacto de diferentes eventos en el sector. Para dicho análisis, se utilizarán datos obtenidos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos, SABI, que permitirán calcular diversos indicadores que permitirán el análisis del sector.

PALABRAS CLAVE

Textil, Análisis, Galicia, Empresa, Competencia

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer en primer lugar a mis tutoras, Doña Elena Arce Fariña y Doña Raquel Fernández González, su disposición permanente, ayuda y apoyo durante estos últimos meses; y sus indicaciones siempre acertadas para guiarme y orientarme.

También quisiera agradecer sinceramente a mis padres, a mi hermana, y a mi familia en general, su apoyo incondicional y la confianza que han tenido en mí estos cinco años en los que, sin ellos, no habría sido posible llegar hasta aquí.

Además, quisiera agradecer a mis amigos de siempre que, a pesar de vivir en otras ciudades, siempre han estado disponibles cuando he necesitado su ayuda u otra perspectiva desde la que afrontar algunas situaciones.

Por último, quisiera mencionar también a mis compañeros y amigos de promoción, la 420-150, por ser partícipes de todos los buenos recuerdos que me llevo de nuestro período en la Escuela Naval Militar, y por formar un muy buen grupo en los momentos buenos y, sobre todo, en los difíciles que desgraciadamente, como Brigada, hemos tenido que pasar. Sois mi otra familia.

CONTENIDO

Contenido	1
Índice de Figuras	3
Índice de Tablas.....	4
1 Introducción y objetivos.....	6
1.1 Contextualización.....	6
1.2 Objetivos	6
1.3 Organización de la memoria	7
2 Estado del arte	8
2.1 Introducción al sector textil.....	8
2.2 Herramientas utilizadas para la obtención y tratamiento de datos.....	9
2.2.1 El Sistema de Análisis de Balances Ibéricos	9
2.2.2 Códigos de Clasificación Nacional de Actividades Económicas	9
3 Desarrollo del trabajo	10
3.1 Situación financiera y económica de las empresas del sector textil gallego.....	10
3.1.1 Descarga de datos	10
3.1.2 Códigos de Clasificación Nacional de Actividades Económicas empleados en el filtrado de datos.....	12
3.2 Indicadores empleados para el análisis del sector textil	14
3.2.1 Indicadores de concentración.....	14
3.2.2 Indicadores de estabilidad.....	16
3.2.3 Otras variables de estudio	17
3.2.4 Cálculo de los indicadores	18
4 Resultados	24
4.1 Análisis de la concentración del sector textil en Galicia	24
4.1.1 Inverso al número de empresas.....	24
4.1.2 Peso de las ‘k’ mayores entidades	25
4.1.3 Índice de Herfindahl-Hirschman, HHI	26
4.1.4 Índice de Rosenbluth, Hall y Tideman, RHT	27
4.1.5 Índice de Entropía, E	28
4.1.6 Índice de concentración industrial comprensivo de Horvath, CCI.....	29
4.2 Análisis de la evolución de la estabilidad del sector textil en Galicia	29
4.2.1 Tasa Bruta de Entrada, TBN_t , y Tasa Bruta de Salida, TBS_t	30
4.3 Análisis mediante otros indicadores	31

4.3.1 Evolución de los ingresos por explotación	31
4.3.2 Datos de exportación	33
4.3.3 Número de empleados de las cinco empresas del sector con mayor número de trabajadores	35
4.4 Análisis de la competencia en el sector textil	37
4.4.1 Industria de Diseño Textil España S.A.	37
5 Conclusiones	40
5.1 Valoración objetivos iniciales	40
5.2 Conclusiones	40
5.3 Líneas futuras	41
6 Bibliografía.....	43
Anexo I: Indicadores de Concentración y Estabilidad	45
Anexo II: Otros Indicadores Calculados	46

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3-1 Página de inicio del SABI	10
Figura 3-2 Caja de 'Estrategia de búsqueda', una vez introducidos los filtros deseados	11
Figura 3-3 Vista de lista de resultados	11
Figura 3-4 Menú de exportación de la lista de resultados	12
Figura 3-5 Distintas hojas de cálculo en el documento Excel generado.	18
Figura 3-6 Hoja de 'Estrategia de búsqueda'	19
Figura 3-7 Hoja de datos separados por año.	19
Figura 3-8 Columnas añadidas en hoja de datos separados por años.	20
Figura 3-9 Tabla de cálculo de indicadores, para el año 1994.	20
Figura 3-10 Tabla de cálculo de número de empleados en las cinco empresas con mayor número de empleados, para el año 1994.	21
Figura 3-11 Hoja de datos de exportaciones en el año 2018.	22
Figura 4-1 Evolución del inverso al número de empresas desde 1994 hasta 2018	25
Figura 4-2 Relación entre el número de empresas y el peso de las K_i mayores entidades desde 1994 hasta 2018	26
Figura 4-3 Evolución del Índice de Herfindahl-Hirschman desde 1994 hasta 2018.	27
Figura 4-4 Evolución del Índice de Rosenbluth, Hall y Tideman desde 1994 hasta 2018	28
Figura 4-5 Evolución del Índice de Entropía desde 1994 hasta 2018	28
Figura 4-6 Evolución del Índice de Horvath desde 1994 hasta 2018.	29
Figura 4-7 Comparativa de las evoluciones de la Tasa Bruta de Entrada y de la Tasa Bruta de Salida desde 1994 hasta 2018	31
Figura 4-8 Evolución de los ingresos por explotación (mil €) de las diez mayores empresas.	32
Figura 4-9 Evolución de los ingresos por explotación (mil €) de las nueve mayores empresas, sin la primera	32
Figura 4-10 Evolución de las cinco empresas con mayores ingresos por explotación, desde 1994 hasta 2018	33
Figura 4-11 Porcentaje de exportación de las diez mayores empresas en 2018.	34
Figura 4-12 Ingresos por Explotación en 2018	34
Figura 4-13 Ingresos por Explotación en 2018, sin INDITEX SA	35
Figura 4-14 Evolución del número de empleados en Zara España SA desde 1994 hasta 2018.	36
Figura 4-15 Evolución del número de empleados de las cinco mayores empresas desde 1994 hasta 2018.	36
Figura 4-16 Integración vertical dentro del Grupo INDITEX.	38
Figura 4-17 Rangos de edad de los clientes de las principales empresas del Grupo INDITEX	39
Figura 4-18 Comparativa de ventas en Zara y en el resto de empresas del Grupo INDITEX	39

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3-1 Códigos CNAE 2009 utilizados como filtro en SABI.....	13
Tabla 4-1 Evolución de los indicadores de estabilidad del sector textil en Galicia, 1994-2018.....	30

1 INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

1.1 Contextualización

El sector textil en España ha sido siempre uno de los sectores principales económicamente hablando. Según el Informe económico de la moda en España de 2018 [1], realizado por el Centro de Información Textil y de la Confección [2], CITYC, y el periódico Moda.es [3], ambos especializados en analizar información económica sobre el mercado textil en España; la industria del sector textil generó el año 2018 un 2.9% del PIB del sector primario español. Este porcentaje solo está por debajo del 3.5% de la banca y de los seguros, lo que permite entender la importancia que tiene el sector en la economía española.

Es de suma importancia analizar un mercado de un sector en concreto, debido a que permite conocer su comportamiento y predecir cambios futuros. Dentro de España, una de las Comunidades Autónomas más involucradas en el sector textil es Galicia. Realizar un estudio o análisis sobre el mismo, permitirá entender la toma de decisiones por parte de las empresas gallegas en el sector.

A día de hoy, la literatura existente adolece de estudios acerca de la competitividad del sector textil en la comunidad gallega, a pesar de ser, como se ha mencionado anteriormente, uno de los mercados que más actividad económica genera. Es por ello por lo que se ha decidido realizar este Trabajo de Fin de Grado: para analizar la situación a nivel de estabilidad y competencia del mercado textil en Galicia, estudiando su evolución desde 1994 hasta 2018.

1.2 Objetivos

El sector textil en Galicia, como se ha expuesto en el punto anterior, posee gran importancia al ser uno de los motores industriales más importantes de la materia. En el presente Trabajo de Fin de Grado, se pretende realizar un estudio del mismo, intentando cumplir los siguientes objetivos:

- En primer lugar, ofrecer una contextualización del sector textil en España, más concretamente, en Galicia, y cómo ha llegado a suponer lo que supone para la economía e industria de la comunidad gallega en la actualidad.
- En segundo lugar, realizar, utilizando información obtenida de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) [4], el cálculo de indicadores de concentración y estabilidad del mercado, y otras variables.

- El tercer objetivo del presente trabajo es, en base a los resultados obtenidos de los indicadores de concentración y estabilidad del mercado, determinar la situación actual del mercado textil en la Comunidad de Galicia, analizando su evolución desde 1994 hasta 2018 comprobando cómo afectaron al mismo determinadas situaciones como la entrada del Euro en España o la crisis económica de 2007. Además, se intentará determinar si existe o no concentración y competencia en el mercado textil gallego; y estudiar una posible tendencia futura en base a la evolución mencionada.

1.3 Organización de la memoria

La presente memoria se estructura en cinco capítulos, una sección de bibliografía y dos anexos:

- En el presente capítulo, se presenta el tema de estudio para poner en contexto al lector, y se exponen los objetivos. En este caso, se trata de un trabajo de análisis de un sector estratégico en la Comunidad Autónoma de Galicia: el sector textil. Se pretende concienciar al lector de la importancia del estudio de este sector, y de hacerle entender por qué es importante garantizar que el mercado en ese sector sea competitivo.
- El Capítulo 2 se centra en el Estado del Arte, es decir, la definición del sector textil, la situación del sector textil a nivel nacional, y a nivel territorial, en Galicia. Una vez explicados estos aspectos, se introducen las herramientas utilizadas en el estudio, siendo estas la base de datos SABI; y los códigos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas [5], CNAE.
- El Capítulo 3 contiene el desarrollo del presente trabajo. En él, se explica la metodología utilizada para la realización del mismo: el uso de la base de datos SABI, y los códigos CNAE utilizados. Además, en este capítulo se lleva a cabo la definición de los distintos indicadores de concentración y estabilidad de mercado, además de otras variables, que se han utilizado para el análisis del sector textil, explicando cómo se calculan, cómo se interpretan, y cómo se ha utilizado Microsoft Excel para el cálculo de los mismos.
- En el Capítulo 4, se realiza una evaluación de los resultados obtenidos, analizando la concentración en el sector textil y la evolución de su estabilidad. En base a los resultados obtenidos, se realiza un análisis de la competencia en el sector, y de los factores determinantes de la competencia del mismo.
- Para finalizar la memoria, en el Capítulo 5 se presentan las conclusiones a las que se han llegado tras la realización del proyecto, exponiendo los resultados más relevantes del mismo. Posteriormente, se presenta una posible tendencia futura.
- En la Bibliografía se recogen las fuentes de información consultadas y utilizadas para llevar a cabo la realización de este trabajo.
- Finalmente, se añaden los Anexos I y II. En el Anexo I se incluye una tabla con los resultados numéricos obtenidos del cálculo de los indicadores de concentración y estabilidad de la industria. En el Anexo II se incluyen tres tablas con los resultados numéricos obtenidos del cálculo de otras variables de estudio.

2 ESTADO DEL ARTE

En el presente Capítulo se pretende, principalmente, explicar la situación del sector textil en España y, más concretamente, en Galicia. Además, se incluyen aspectos referidos a las herramientas que se han utilizado para la obtención de los datos necesarios para la realización del estudio.

2.1 Introducción al sector textil

El sector textil en España es uno de los sectores de mayor importancia a nivel económico. Desde la década de 1980, el sector textil ha tenido que sobreponerse a diversas adversidades, como por ejemplo el crecimiento en producción y exportación de otras potencias económicas como China y otros países asiáticos, como muestra el informe del Instituto de Comercio Exterior, ICEX [6], de noviembre de 2009 sobre el mercado de la confección textil en China [7]; la entrada de España en el Euro, o la recesión económica que comenzó en el año 2007.

En la década de 1980, la industria textil estaba más altamente desarrollada en Cataluña y en Galicia, que en el resto de Comunidades Autónomas. Esto se debía a que en Cataluña se concentraban algunos de los mejores productores de tejido de Europa, y a que a Galicia llegó el desarrollo de la moda gracias a diseñadores de renombre a nivel nacional e internacional.

En la actualidad, las empresas gallegas dedicadas al sector textil, suponen, según datos obtenidos del Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística [8], un 6.13% del total de empresas de dicho sector en España, siendo la sexta Comunidad Autónoma con mayor número de empresas dedicadas al mercado textil. A pesar de ser la sexta, una de las empresas referentes mundialmente en el sector textil, como es el Grupo INDITEX [9], gracias a, entre otras, Zara [10], es de procedencia gallega. Con el paso de los años, INDITEX ha ido adquiriendo muchas entidades procedentes de otras zonas de España, como Massimo Dutti [11] en 1995, o Stradivarius [12] en 1999, habiendo sido ambas creadas en Barcelona; además de ir lanzando al sector otras nuevas, como Pull&Bear [13] en 1991, con sede en Galicia.

Es por ello que las sedes de muchas de las empresas más importantes dedicadas a la industria textil en el mundo, están en Galicia. Esto supone un incremento en el empleo local, así como el prestigio que se ha ganado la comunidad gallega a nivel internacional gracias al éxito de las grandes empresas nacidas en sus tierras.

2.2 Herramientas utilizadas para la obtención y tratamiento de datos

Para la realización del estudio y el análisis de datos que se desean llevar a cabo, ha sido necesario utilizar una base de datos oficial y actualizada que proporcionase la información que se requiere para completar el trabajo. Para la realización del presente Trabajo de Fin de Grado, se ha optado por utilizar el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos, SABI. Para filtrar las empresas a analizar, se han utilizado códigos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, CNAE 2009, que clasifican las empresas en función de la actividad que desempeñan. Los datos obtenidos de SABI se utilizarán posteriormente en Microsoft Excel para el cálculo de indicadores de concentración y estabilidad del sector.

2.2.1 El Sistema de Análisis de Balances Ibéricos

El SABI es una herramienta creada por la empresa Informa D&B [14], una empresa cuyo propósito es la divulgación de información y datos de índole financiera y comercial en España; en colaboración con la empresa portuguesa Coface Serviços Portugal S.A. [15], encargada de los datos de empresas lusas; y la empresa Bureau Van Dijk [16], responsable de mantener actualizado el software de búsqueda y análisis de datos de la herramienta.

El SABI es, por tanto, una base de datos de empresas españolas y portuguesas, gracias a la cual se pueden llegar a realizar análisis de distintos sectores dentro de los países de España y Portugal. Esta herramienta permite realizar un filtrado entre más de un millón de empresas en total, utilizando como filtros los nombres de las empresas, su localización en el territorio de la Península Ibérica, las distintas actividades a las que se dedican, y sus datos financieros como ingresos o salarios, entre otros. De esta manera, con SABI se pueden obtener los datos que se requieran para realizar un análisis o estudio sobre un determinado sector económico. Su funcionamiento se explica en el apartado 3.1.1.

2.2.2 Códigos de Clasificación Nacional de Actividades Económicas

Como se ha mencionado anteriormente, uno de los posibles filtros aplicables para la obtención de los datos necesarios para la realización del presente proyecto, es el que se refiere a las distintas actividades que una empresa puede desarrollar. Estas actividades vienen clasificadas según los conocidos como códigos de Clasificación Nacional de Actividades Económicas, o CNAE.

La CNAE se encarga de asignar un código, normalmente de cinco dígitos, a cada una de las distintas actividades posibles. En el presente trabajo, se utilizaron los códigos CNAE del año 2009.

Los códigos CNAE 2009 clasifican las diferentes actividades en veintiún grupos, recogiendo cada uno actividades de un mismo ámbito. Los grupos se nombran con las letras del alfabeto desde la A hasta la U. Así, por ejemplo, el Grupo A recoge las actividades referidas a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; y el Grupo Q las referidas al ámbito sanitario y los servicios sociales.

3 DESARROLLO DEL TRABAJO

3.1 Situación financiera y económica de las empresas del sector textil gallego

Para el análisis del balance de empresas pertenecientes al sector textil gallego, ha sido necesaria la obtención de los datos de las mismas para la que, como se ha introducido en el Capítulo anterior, se ha empleado la base de datos SABI.

A lo largo del presente capítulo se expone cómo se han obtenido los datos de SABI, qué indicadores se han calculado posteriormente en Microsoft Excel con dichos datos, y cómo se han realizado dichos cálculos.

3.1.1 Descarga de datos

A la base de datos del SABI se ha accedido a través de los recursos disponibles en la página web de la biblioteca de la Universidad de Vigo [17]. Así, se ha podido acceder a la información sobre todas las empresas gallegas enfocadas al sector textil, información necesaria para la realización del presente trabajo.

En la Figura 3-1 se puede observar la página de inicio de SABI. Desde ella, se puede acceder a numerosas opciones de búsqueda, además de cargar búsquedas guardadas con anterioridad. Esta página de inicio es la herramienta de búsqueda y filtrado. Se compone de tres partes distintas: la caja de herramientas ‘Búsqueda Avanzada’, el menú lateral de búsqueda, y la caja de herramientas ‘Estrategia de búsqueda’, que aparecerá en la parte inferior tras introducir el primer filtro de búsqueda. En esta última caja van acumulándose los distintos filtros que se vayan seleccionando.



Figura 3-1 Página de inicio del SABI

Para el presente trabajo, se introducen los siguientes filtros:

- En la pestaña ‘Localización’, y dentro de ella ‘Región/País’, se selecciona ‘Galicia’.
- En la pestaña ‘Encontrar un criterio’, se introduce ‘Ingresos de explotación’, y se impone que el valor sea mayor o igual a 0.001, de manera que todas las empresas de las que obtengamos datos, han tenido ingresos de explotación durante los años en los que han estado activas.
- En la pestaña ‘Actividad’, y dentro de ella ‘Búsqueda textual’, se selecciona ‘Literales de actividades nacionales (‘English’, ‘español’ y ‘portugués’)
- En la misma pestaña de ‘Búsqueda textual’, en el apartado ‘Con estas palabras’, se introducen las siguientes: ‘Confección’, ‘textil’ y ‘vestir’.
- En la misma pestaña ‘Actividad’, y dentro de ella ‘Clasificaciones actividades’, se introducen los códigos CNAE de las actividades desarrolladas por las empresas de las que se deseen obtener datos. Los códigos CNAE utilizados se exponen en el apartado 3.1.2 del presente trabajo.

En la caja de ‘Estrategia de búsqueda’, se comprueba que en el apartado de ‘Búsqueda booleana’, situado en la parte inferior, sale reflejado ‘1 Y 2’, lo que quiere decir que los resultados que se obtendrán, cumplirán los dos filtros introducidos. Finalmente, y para el estudio que se pretende realizar, esta caja deberá contener la información mostrada en la Figura 3-2.

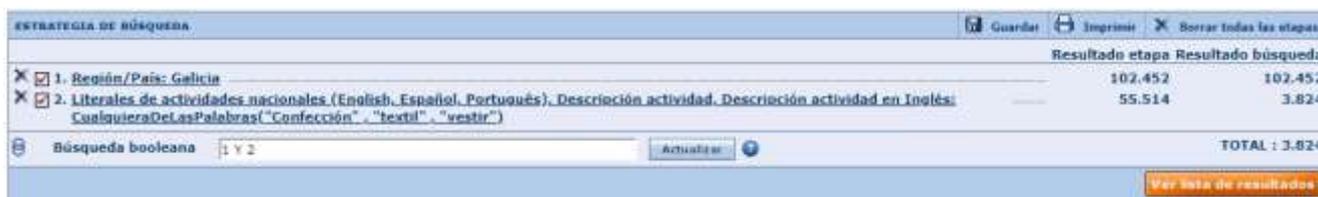


Figura 3-2 Caja de 'Estrategia de búsqueda', una vez introducidos los filtros deseados

Una vez introducidos los filtros deseados, se presiona en el botón de ‘Ver lista de resultados’, situado en la esquina inferior de la caja de ‘Estrategia de búsqueda’, como se puede ver en la Figura 3-2. Esto hará que se pueda visualizar la lista de los resultados obtenidos, en el formato mostrado en la Figura 3-3.

Id	Nombre	Código NIF	Localidad	País	Código consuls	Último año disponible	Ingresos explotación mil EUR. año
1.	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA	A15075062	ARTEIXO	ESPAÑA	U2	31/01/2019	16
2.	ZARA ESPAÑA SA	A15022510	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	2
3.	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	A78276854	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	1
4.	TEMPE SA	A15234065	ARTEIXO	ESPAÑA	U2	31/01/2019	1
5.	PULL & BEAR ESPAÑA SA	A15108673	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	1
6.	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	A78115201	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	1
7.	STRADIVARIUS ESPAÑA SA	A60348240	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	1
8.	FASHION RETAIL SAU	A70301981	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2018	
9.	ZARA HOME ESPAÑA SA	A15340516	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	
10.	QYSHO ESPAÑA SA	A15026347	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	
11.	SOCIEDAD TEXTIL LONIA SA	A32226003	O PEREIRO DE AGUIAR	ESPAÑA	U2	28/02/2019	
12.	NIKOLE SA	A15049299	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	
13.	STEAR SA	A15568165	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	
14.	BIMBA & LOLA SL	B38950970	VIGO	ESPAÑA	U1	28/02/2019	
15.	DENLLO SAU	A15311368	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	
16.	SAMLOB SA	A15022585	ARTEIXO	ESPAÑA	U1	31/01/2019	
17.	CONFECCIONES FIOS SA						

Figura 3-3 Vista de lista de resultados

Seleccionando el botón de ‘Exportar’ en la página de resultados, situado en la barra de herramientas superior, se podrá acceder a las opciones de exportar la lista de resultados a un documento externo. El menú de exportación es el que se muestra en la Figura 3-4. En él, se seleccionan los datos que se deseen exportar, el formato del documento al que se desea exportar los datos, y el nombre del documento generado. Para mayor comodidad a la hora de realizar este trabajo, se ha optado por exportar los datos a un documento formato ‘Excel (*.xls)’, por lo que para realizar el estudio y análisis de los indicadores explicados en el apartado 3.2, se usará como herramienta el programa Excel, editando sobre ese documento formato ‘Excel (*.xls)’.



Figura 3-4 Menú de exportación de la lista de resultados

El documento exportado con el que se ha realizado el estudio de datos y el cálculo de indicadores, se generó el día 11 de diciembre de 2019, y contiene datos de un total de 3789 empresas que cumplen todos los filtros seleccionados.

Por otro lado, el día 6 de febrero de 2020 se generó otro documento Excel que recoge los datos de exportaciones de las diez mayores empresas en cuanto a ingresos de explotación. SABI sólo permite obtener datos de explotación de los dos últimos años, por lo que sólo se tiene información de los años 2018 y 2019. Los datos obtenidos de esta búsqueda se encuentran explicados en el apartado 3.2.3 y la interpretación de dichos resultados en el apartado 4.3.2.

3.1.2 Códigos de Clasificación Nacional de Actividades Económicas empleados en el filtrado de datos

Como se ha explicado anteriormente, los códigos CNAE 2009 clasifican las actividades, según su índole, en veintidós grupos distintos. Para la realización de este análisis se han extraído datos de las empresas que realizan actividades en dos grupos diferentes. El primero de ellos es el Grupo C, referente a la industria manufacturera; mientras que el segundo es el Grupo G, que contiene a las empresas que se dedican al comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas. Los códigos pertenecientes a ambos grupos, empleados como filtro en la base de datos SABI, son los recogidos en la Tabla 3-1.

Código CNAE	Descripción
1310	Preparación e hilado de fibras textiles
1320	Fabricación de tejidos textiles
1330	Acabado de textiles
1391	Fabricación de tejidos de punto
1392	Fabricación de artículos confeccionados con textiles, excepto prendas de vestir
1395	Fabricación de telas no tejidas y artículos confeccionados con ellas, excepto prendas de vestir
1396	Fabricación de otros productos textiles de uso técnico e industrial
1399	Fabricación de otros productos textiles no comprendidos en otras partes
1411	Confección de prendas de vestir de cuero
1412	Confección de ropa de trabajo
1413	Confección de otras prendas de vestir exteriores
1414	Confección de ropa interior
1419	Confección de otras prendas de vestir y accesorios
1420	Fabricación de artículos de peletería
1431	Confección de calcetería
1439	Confección de otras prendas de vestir de punto
1511	Preparación, curtido y acabado del cuero; preparación y teñido de pieles
1512	Fabricación de artículos de marroquinería, viaje y de guarnicionería y talabartería
1520	Fabricación de calzado
4616	Intermediarios del comercio de textiles, prendas de vestir, peletería, calzado y artículos de cuero
4641	Comercio al por mayor de textiles
4642	Comercio al por mayor de prendas de vestir y calzado
4751	Comercio al por menor de textiles en establecimientos especializados
4771	Comercio al por menos de prendas de vestir en establecimientos especializados
4782	Comercio al por menos de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y en mercadillos

Tabla 3-1 Códigos CNAE 2009 utilizados como filtro en SABI

3.2 Indicadores empleados para el análisis del sector textil

Para el análisis de datos, se utilizarán los llamados indicadores de concentración y estabilidad de mercado [18], cada uno con su propio sistema de ponderaciones, su estructura y su interpretación. Estas ponderaciones determinan, para cada indicador, la sensibilidad a cambios en función del tamaño de las entidades, al otorgar más o menos importancia o peso a las entidades más pequeñas. Por lo general, analizando los indicadores con más detalle, se observa que existen distintos tipos de ponderación.

A continuación, y divididos según estudien la concentración o la estabilidad del sector, se presentan los indicadores que se han utilizado para la realización del presente estudio, explicando en qué consiste, qué analiza, cómo se calcula y cómo se interpreta cada uno.

3.2.1 Indicadores de concentración

Los indicadores de concentración de la industria sirven para medir el grado en el que la misma está aglutinada o consolidada en un número determinado de empresas. Así, en un sector en el que toda la actividad esté desarrollada por unas pocas entidades, será un sector en el que no exista competencia y viceversa, en un sector en el que la actividad esté desarrollada por muchas entidades distintas, se podrá decir que existe, a priori, competencia.

Los indicadores de concentración que se han utilizado para el presente trabajo son los siguientes:

- Inverso del número de entidades

$$R = \frac{1}{N} \quad (1)$$

Donde,

N es el número de entidades en el mercado.

Cuando R sea igual a uno, se hablará de monopolio, es decir, un mercado no competitivo; mientras que cuando R tienda a un valor más cercano a cero, se puede determinar la entrada o salida de empresas en el mercado en un período determinado.

- Peso de las 'k' mayores entidades

$$Ck = \sum_{i=1}^k S_i \quad (2)$$

Donde,

S_i es la cuota de mercado de la i -ésima entidad, y k es el número de principales entidades del mercado elegido.

Este indicador es uno de los más utilizados debido a su simpleza y su fácil interpretación. Permite entender la cuota de mercado de las k mayores entidades, y no tiene en cuenta el resto de entidades. Para la realización del estudio del sector textil se han utilizado los valores de k iguales a uno, dos, tres, cinco y diez, por lo que se han obtenido cinco valores que servirán para facilitar la comprensión de la importancia que suponen las diez mayores entidades en el sector textil en Galicia.

- Índice de Herfindahl-Hirschman

El índice de Herfindahl-Hirschman, *HHI* por sus siglas en inglés, es la medida más utilizada. Este indicador, a diferencia del anterior, utiliza las cuotas de mercado, S_i , de todas las empresas del mercado, por lo que se puede decir que otorga mayor peso a las entidades más grandes. Se calcula en base a la ecuación (3):

$$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2 \quad (3)$$

Donde,

S_i es la cuota de mercado de la i -ésima entidad, y N es el número total de entidades en el mercado

Se pueden establecer diferentes niveles de concentración y, por tanto, de competitividad, dependiendo del valor del *HHI*. Así, según el U.S. Department of Justice y The Federal Trade Commission, se distinguen los siguientes mercados:

- Menor de 100: Mercado muy competitivo.
- Entre 100 y 1500: Mercado desconcentrado.
- Entre 1500 y 2500: Mercado concentrado.
- Más de 2500: Mercado altamente concentrado.

- Índice de Rosenbluth / Hall y Tideman

El índice de Rosenbluth, Hall y Tideman, o *RHT*, como el *HHI*, incluye el total de entidades del sector a estudiar, y tiene en cuenta el tamaño relativo de cada una al ordenarlas de mayor a menor. Sin embargo, este indicador otorga mayor ponderación a las entidades pequeñas del mercado. La forma de calcularlo es mediante la fórmula (4):

$$RHT = \frac{1}{(2 * \sum_{i=1}^N i S_i^2) - 1} \quad (4)$$

Donde,

S_i es la cuota de mercado de la i -ésima entidad entre todas las del mercado, ordenadas de mayor a menor; i es el rango de la entidad i -ésima dentro del sector, y N es el número total de entidades en el mercado.

Si el número de entidades en el mercado es muy alto y la concentración es muy baja, el valor de *RHT* será próximo a $\frac{1}{N}$, cercano a cero; mientras que en caso contrario, es decir, en situación de monopolio, el valor de *RHT* será próximo a uno.

- Índice de Entropía

El índice de Entropía, o *E*, es una medida inversa de la concentración, y muestra el grado de incertidumbre que afronta una empresa cualquiera del sector para mantener un cliente al azar. Cuanto menor sea la concentración en el sector, mayor será la incertidumbre en el mercado y, por tanto, el valor de *E* será mayor. Este indicador se calcula mediante la fórmula (5):

$$E = \sum_{i=1}^N S_i * \ln \frac{1}{S_i} \quad (5)$$

Donde,

S_i la cuota de mercado de la i -ésima entidad, y N , el número total de entidades en el mercado.

En caso de situación de monopolio, no existe incertidumbre, y sí concentración, por lo que el valor de E será próximo a cero; mientras que cuando hay N entidades de igual tamaño e igual poder dentro del mercado, el valor de E se aproximará a $\ln N$.

- Índice de concentración industrial comprensivo de Horvath

El índice de concentración industrial comprensivo de Horvath, o CCI , mide la dispersión entre las entidades del mercado, y la magnitud absoluta de la dispersión. Este indicador se calcula utilizando la fórmula (6):

$$CCI = S_1 + \sum_{i=2}^N S_i^2 (2 - S_i), \quad (6)$$

Donde,

S_1 la cuota de mercado de la entidad más grande del sector, S_i la cuota de mercado de la i -ésima entidad, y N , el número total de entidades en el mercado.

En caso de monopolio, el valor de CCI será igual a uno; mientras que, en caso contrario, su valor será mayor que la cuota de mercado de la entidad líder, es decir, que S_1 .

3.2.2 Indicadores de estabilidad

Los indicadores de estabilidad de la industria sirven para estimar la evolución de la misma en un período concreto de tiempo. Con ellos se puede determinar, por ejemplo, si un sector o industria es estable o dinámico con el paso del tiempo, pudiendo obtener datos sobre cómo determinados hechos, como una crisis financiera, afectan a la evolución de un sector

Los indicadores de estabilidad utilizados en el presente trabajo son los siguientes:

- Tasa Bruta de Entrada

La Tasa Bruta de Entrada, TBN_t , permite entender la evolución del mercado en cuanto al número de empresas existentes en el mismo. Este indicador se calcula utilizando la fórmula (7):

$$TBN_t = \frac{NE_t}{N_{t-1}} \quad (7)$$

Donde,

NE_t es el número de empresas que entran en el sector en el período o año t ; y N_{t-1} es el número de empresas existentes en el sector en el período o año anterior. Existen cuatro casos para interpretar este indicador:

- Si TBN_t es igual a cero, se interpreta que no ha habido ingreso de empresas en el mercado.
- Si TBN_t tiende a cero, significa que el número de nuevas empresas que acceden al sector o mercado es reducido.
- Si TBN_t tiende a uno, significa que el número de nuevas empresas que acceden al sector o mercado es similar al número de entidades ya existentes el período o año anterior.
- Si TBN_t es mayor que uno, significa que el número de nuevas entidades que entran en el mercado o sector es superior al número de firmas establecidas en el mismo en el período o año anterior. Esto explica que una industria sea muy dinámica y, por tanto, tenga mucha volatilidad.

- Tasa Bruta de Salida

La Tasa Bruta de Salida, TBS_t , está enfocada, al igual que el indicador explicado anteriormente, al estudio de la evolución del mercado en cuanto al número de empresas existentes en el mismo. Este indicador se calcula mediante la fórmula (8):

$$TBS_t = \frac{NS_t}{N_{t-1}} \quad (8)$$

Donde,

NS_t es el número de empresas que salen del sector en el período o año t ; y N_{t-1} es el número de empresas existentes en el sector en el período o año anterior. Al igual que en el caso anterior, existen cuatro casos para interpretar este indicador:

- Si TBS_t es igual a cero, se interpreta que no ha habido salida de empresas del mercado en el período t .
- Si TBS_t tiende a cero, significa que el número de empresas que salen del sector o mercado es reducido.
- Si TBS_t tiende a uno, significa que el número de empresas que salen del sector o mercado es similar al número de entidades ya existentes el período o año anterior.
- Si TBS_t es mayor que uno, significa que el número de entidades que salen en el mercado o sector es superior al número de firmas establecidas en el mismo en el período o año anterior. Esto, al igual que en el caso de TBN_t , explica que una industria es muy dinámica y, por tanto, tiene mucha volatilidad.

3.2.3 Otras variables de estudio

Además, se han estudiado las siguientes variables no contempladas como indicadores de concentración o estabilidad del sector:

- Ingresos de explotación, en miles de euros, de las diez mayores empresas

Los ingresos de explotación se refieren a todo aquel flujo monetario que una empresa recibe por la actividad que realiza. Esto suele referirse a las ventas de los productos o de los servicios que ofrece, aunque los ingresos por explotación también pueden incluir aquellos activos que se han comprado y que, tras su revalorización, alcancen niveles superiores por los que se adquirieron.

- Datos de exportaciones

También se han tratado datos sobre el porcentaje de productos exportados por las empresas cuyos ingresos de explotación son más altos. Este dato servirá para comprobar la expansión a nivel internacional de las empresas con mayor importancia dentro del sector textil.

- Número de empleados de las cinco empresas del sector con mayor número de trabajadores

Otro dato interesante de estudio es la evolución del número de empleados que tienen las cinco mayores empresas en cuanto al número de personas trabajando para ellas. Realizar una serie temporal con este dato permitirá observar la evolución del tamaño de las empresas, pudiendo analizar los años en los que hubo puntos de inflexión, y concluir cual es el motivo de esos cambios de dinámicas creciente y decreciente.

3.2.4 Cálculo de los indicadores

Como se explicó anteriormente, tras el filtrado de los datos en SABI, se realiza una exportación de todos los resultados obtenidos a un documento externo. Para el presente estudio, se optó por realizar esa exportación a un documento de formato ‘Excel (*.xls)’. Sobre este documento ha sido sobre el que se han realizado todos los cálculos para la obtención de los indicadores deseados, que facilitan el posterior análisis de los datos del sector textil.

En primer lugar, es necesario explicar cómo se ha estructurado el documento Excel mencionado. Este documento se ha dividido internamente, como se puede apreciar en la Figura 3-5, en veintinueve hojas de cálculo, cada una con un cometido distinto.



Figura 3-5 Distintas hojas de cálculo en el documento Excel generado.

Cabe destacar que, cuando se realizó la exportación de datos, el documento de Microsoft Excel generado contenía únicamente dos hojas: la de ‘Estrategia de búsqueda’, y una de ‘Resultados’. Para facilitar las distintas operaciones que se deseaban realizar, se ha dividido esa segunda hoja de ‘Resultados’, que incluía los datos de todas las empresas desde 1994 hasta 2018; en veinticinco hojas distintas, cada una de ellas conteniendo los datos de un único año entre las fechas mencionadas. Además, se han creado las hojas de ‘Resultados TFG’, ‘Representaciones’ y ‘Semáforo’ correspondientes a diversos resultados del estudio empírico realizado.

A continuación, se detalla la funcionalidad de cada una de las mencionadas hojas de cálculo, y qué operaciones se han realizado.

- Hoja de ‘Estrategia de búsqueda’

En primer lugar, está la hoja de ‘Estrategia de búsqueda’. En esta hoja figuran los datos de la consulta generada, como se puede visualizar en la Figura 3-6. En esta se pueden ver los datos acerca de la versión del software de la base de datos del SABI, la fecha de actualización de los datos (el 11 de diciembre de 2019), el usuario que realizó la consulta, la fecha límite en la que los datos obtenidos dejan de tener validez (siendo esta el 31 de marzo de 2020, fecha en la que se debería realizar otra consulta para obtener datos más actualizados, por ejemplo, pertenecientes al año 2019), y los filtros introducidos en la base de datos para la obtención de los datos, siendo estos los explicados en el

apartado 3.1.1. Como se puede apreciar también, el número de empresas de las cuales se han obtenido datos asciende a 3789.

	A	B	C	D	E
1	Nombre del producto	Sabi			
2	Actualización:	244			
3	Versión software	93.90			
4	Actualización datos	11/12/2019 (nº 2441)			
5	Usuario	lola.franques@elamarko.uvigo.es			
6	Export date	11/12/2019			
7	Cut off date	31/03			
8				Resultado etapa	Resultado búsqueda
9	1. Literales de actividades nacionales (English, Español, Portugués), Descripción actividad, Descripción actividad en Inglés: Cualquiera de las Palabras ("Confección", "textil", "vestir")		*	34.928 *	54.928
10	2. Región/Pais: Galicia		*	101.626 *	3.789
11	Búsqueda booleana : 1 Y 2			TOTAL *	3.789

Figura 3-6 Hoja de 'Estrategia de búsqueda'

- Una hoja con los datos de las empresas para cada año, desde 1994 hasta 2018, lo que suma un total de veinticinco hojas con datos anuales.

En segundo lugar, se muestra qué tipo de datos se generaron en la hoja 'Resultados', posteriormente dividida por años. En la Figura 3-7 se pueden observar las columnas de la hoja, en ese caso para el año 1994, pero idénticas para cada año.

	A	B	H	I	J	E	L	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE
	Número	Estado	Fecha constitución	Último año disponible	Año Fecha constitución	Año Último año disponible	Ingresos de explotación mil EUR 1994	Result. ordinarios antes impuestos mil EUR 1994	Número empleados 1994	Endeudamiento (%) 1994	Liquidez general % 1994	Rentabilidad económica (%) 1994	Rentabilidad financiera (%) 1994	Total Activos mil EUR 1994	Resultado del Ejercicio mil EUR 1994	Deposito neto C.I.B. de Votos mil EUR 1994	Compras de acciones y de valores mil EUR 1994	Dividendos mil EUR 1994	Electro de personal mil EUR 1994	
1	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA	Activa	12/05/1987	1993/2018	1988	2018	481.705	16.863	81	94,94	0,03	5,74	12,57	290.982	9.846	487.772	0	442.036	5178	
2	ZARA ESPAÑA SA	Activa	24/05/1974	1989/2018	1974	2018	409.794	34.742	2.283	27,22	102	11,59	21,05	255.646	28.800	400.470	0	259.284	58.436	
3	PIRELLA GÖTTSCHE LOWE	Activa	16/11/1906	1993/2018	1988	2018	52.522	2.391	395	71,35	0,07	8,46	33,08	34.884	1.962	52.394	0	32.731	8.844	
4	GRUPPO MASSIMO DOTTI SA	Activa	28/11/1962	1989/2018	1962	2018	38.594	1.021	9	93,24	0,54	5,92	30,48	20.023	1.320	34.889	0	20.581	4.222	
5	CUMENTEL SA	Activa	21/03/1987	1989/2018	1987	2018	38.898	2.291	12	69,04	1,02	17,93	44,26	12.748	1.493	36.842	0	31.091	534	
6	TEMPE SA	Activa	12/02/1988	1989/2018	1988	2018	36.225	2.088	52	47,24	1,89	11,03	58,01	11.819	2.411	36.225	0	23.060	1.892	
7	LETTES LOGISTICA SA	Activa	15/02/1977	1989/2018	1977	2018	29.724	983	18	79,29	1,8	4,70	21,95	13.485	486	29.885	0	23.628	2.454	
8	SAMLOB SA	Activa	08/05/1974	1989/2018	1974	2018	27.140	2.324	11	33,80	2,57	38,45	44,65	7.829	1.543	27.884	0	22.561	1.776	
9	TRISKO SA	Activa	24/04/1986	1989/2018	1986	2018	25.844	1.622	11	25,00	3,43	24,23	22,47	6.594	1.841	25.273	0	22.988	320	
10	DEMILIO	Activa	27/02/1988	1989/2018	1988	2018	25.700	2.477	52	38,96	2,47	38,45	53,26	7.384	1.746	25.091	0	21.263	326	

Figura 3-7 Hoja de datos separados por año.

Las columnas contienen, cada una, datos de los siguientes apartados:

- Nombre de la entidad
- Estado de la empresa
- Fecha de constitución y último año disponible de la empresa
- Ingresos de explotación, en miles de euros
- Resultados ordinarios antes de aplicarles los impuestos, en miles de euros
- Número de empleados en la empresa
- Porcentaje de endeudamiento
- Porcentaje de liquidez general

- Porcentaje de rentabilidad económica
- Total, de activos, en miles de euros
- Resultado del ejercicio de ese año, en miles de euros
- Importe neto, cifra de ventas, en miles de euros
- Consumo de mercaderías y de materias, en miles de euros
- Gastos de personal, en miles de euros

A mayores, y para el posterior cálculo de los indicadores, como se puede ver en la Figura 3-8, se añaden en las mismas hojas de cálculo por año, las siguientes columnas:

- Cuota de mercado
- Cuota de mercado al cuadrado
- Cuota de mercado por rango entidad
- Cuota de mercado por logaritmo
- Cuota de mercado al cuadrado, multiplicada por la sustracción de la cuota de mercado a dos
- Gasto por empleo de las cinco mayores empresas

AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK
Gastos de personal mil EUR 1994	CUOTA DE MERCADO	CUOTA DE MERCADO AL CUADRADO	CUOTA DE MERCADO POR RANGO ENTIDAD	CUOTA MERCADO POR LOGARITMO	CUOTA MERCADO AL CUADRADO POR (2 MENOS CUOTA MERCADO)	GASTO POR EMPLEADO (mil EUROS)
9,115	0,32223636	1038,362722	0,32223636	0,364923	0,17421272	48,22656926
50,436	0,26746819	715,3923105	0,53493637	0,35272491	0,12394899	22,09216155
5,844	0,0342805	11,75152596	0,1028415	0,11563425	0,00231002	18,55180025
4,723	0,02321222	5,388072757	0,09284889	0,08734936	0,00106511	14,96479721
534	0,02288183	5,235779695	0,11440913	0,08643409	0,00103518	44,50806583
1,092	0,01972773	3,891833818	0,11836639	0,07744575	0,00077069	21,00552173

Figura 3-8 Columnas añadidas en hoja de datos separados por años.

Además, en esta misma hoja de cálculo de datos separados por años, se ha añadido una tabla en la que se han calculado los distintos indicadores de concentración y estabilidad del mercado, explicados en los apartados 3.2.1 y 3.2.2. Dicha tabla de cálculo de indicadores es la mostrada en la Figura 3-9.

Nº EMPRESAS EXISTENTES EN EL PRESENTE AÑO	629
INVERSO Nº EMPRESAS R	0,001589825
K1	0,322236361
K2	0,589704548
K3	0,623985046
K5	0,670079095
K10	0,759624772
INDICE HERFINDAHL-HIRSCHMAN HHI	1805,777769
INDICE ROSENBLUTH/ HALL Y TIDEMAN RHT	0,0440217
INDICE ENTROPIA E	2,753479742
INDICE CONCENTRACION INDUSTRIAL COMPRENSIVO HORVARTH CCJ	0,630690452
Nº EMPRESAS EXISTENTES EL AÑO ANTERIOR (Nt-1)	538
Nº EMPRESAS ENTRADA EN EL PRESENTE AÑO (NET)	91
Nº EMPRESAS SALIDA EN EL PRESENTE AÑO (NST)	0
TASA BRUTA ENTRADA TBNt	0,169144981
TASA BRUTA SALIDA TBSt	0

Figura 3-9 Tabla de cálculo de indicadores, para el año 1994.

De manera adicional, se ha incluido el cálculo de otros indicadores, como el número de empleados de las cinco empresas con más trabajadores, tal y como se puede ver en la- Figura 3-10, en la que se muestra la mencionada tabla de cálculo, aplicada a los datos del año 1994.

	NÚMERO DE EMPLEADOS EN LAS CINCO EMPRESAS CON MAYOR NÚMERO DE EMPLEADOS
1ª	2283
2ª	344
3ª	315
4ª	311
5ª	189
TOTAL	3442

Figura 3-10 Tabla de cálculo de número de empleados en las cinco empresas con mayor número de empleados, para el año 1994.

- Hoja de ‘Resultados TFG’

Una vez realizados todos estos cálculos, se han recogido todos los resultados en la hoja de cálculo ‘Resultados TFG’, en una tabla que se puede observar en el Anexo I: Cálculo de los Indicadores en Microsoft Excel, en la cual aparecen los distintos indicadores calculados previamente en las hojas de datos separados por año, así como otros datos, como, por ejemplo, los ingresos por explotación o el número de empleados de las empresas de mayor tamaño.

- Hoja de ‘Representaciones’

En la hoja de cálculo de ‘Representaciones’, se generan diferentes gráficas con los indicadores calculados en las hojas anteriormente explicadas, de manera que se puede observar de manera más visual la evolución de los mismos durante el período que comprende de 1994 a 2018.

- Hoja de ‘Semáforo’

Por último, en la hoja de cálculo de ‘Semáforo’, se ha creado una tabla en la que se recogen las cinco mayores empresas de cada año según ingresos por explotación, añadiendo para cada una, cuando proceda, un color según haya subido puestos en la clasificación, se haya mantenido, o haya bajado; y, en caso de que haya subido o bajado puestos, el número de puestos que haya subido o bajado. Los resultados se exponen en el apartado 4.3.1, referido a la evolución del sector según los ingresos de explotación.

- Exportaciones

Como se ha mencionado anteriormente, el día 6 de febrero de 2020 se realizó otra búsqueda para obtener datos acerca de las exportaciones de las diez mayores empresas, con los que se generaron otro documento Excel. En dicho Excel, figuran las diez primeras empresas, sus ingresos de explotación, el porcentaje de su producto que exportan, y los países o continentes a los que exportan su producción, tal y como se puede observar en la Figura 3-11. Como se puede observar en la figura anteriormente mencionada, hay dos celdas en las que aparece ‘n.d.’. Esto se debe a que en SABI no hay disponibles

datos de dichas empresas sobre exportaciones. En el apartado 4.3.2 se interpretan los resultados obtenidos en dicho documento Excel.

	Nombre	Localidad	Último año disponible	Ingresos de explotación mil EUR. Últ. año disp.	Importador / Exportador	Exportación %	Países exportación
1.	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA	ARTEIXO	31/01/2019	16.923.000	Importador / Exportador	72,00	AMERICA;ASIA;EUROPA
2.	ZARA ESPAÑA SA	ARTEIXO	31/01/2019	2.063.180	Importador / Exportador	n.d.	EMIRATOS ARABES UNIDOS
3.	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	ARTEIXO	31/01/2019	1.451.476	Importador / Exportador	68,00	EUROPA
4.	TEMPE SA	ARTEIXO	31/01/2019	1.404.968	Importador / Exportador	80,00	UE
5.	PULL & BEAR ESPAÑA SA	ARTEIXO	31/01/2019	1.201.567	Importador / Exportador	60,00	EUROPA
6.	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	ARTEIXO	31/01/2019	1.118.520	Importador / Exportador	61,00	AMERICA;EUROPA
7.	STRADIVARIUS ESPAÑA SA	ARTEIXO	31/01/2019	1.110.375	Importador / Exportador	52,00	EUROPA
8.	FASHION RETAIL SAU	ARTEIXO	31/01/2018	866.103	Exportador	n.d.	EUROPA
9.	ZARA HOME ESPAÑA SA	ARTEIXO	31/01/2019	492.461	Importador / Exportador	58,00	UE
10.	OYSHO ESPAÑA SA	ARTEIXO	31/01/2019	351.797	Importador / Exportador	51,00	AMERICA;EUROPA

Figura 3-11 Hoja de datos de exportaciones en el año 2018

4 RESULTADOS

En el presente Capítulo se realiza un estudio del sector textil a partir de los indicadores calculados en el documento de Microsoft Excel; analizando la evolución de cada uno de dichos indicadores.

4.1 Análisis de la concentración del sector textil en Galicia

Para el estudio del sector textil, como se ha explicado con anterioridad, se ha realizado el cálculo de diversos indicadores, desde 1994 hasta 2018. Los resultados obtenidos se recogen en el Anexo I, de la cual se extraen los datos necesarios para realizar las gráficas que se van a explicar a continuación.

Antes de ser explicadas dichas gráficas, cabe reseñar que los datos de SABI son proporcionados por las propias empresas y que dichos datos no siempre están actualizados. Por ello, y como se puede observar en las siguientes gráficas, los datos del año 2018 generan resultados irreales que no siguen la tendencia de los años anteriores, ya que no están disponibles para la mayoría de empresas del sector.

4.1.1 Inverso al número de empresas

El inverso al número de empresas muestra que en el período comprendido entre 1994 y 1999 se produjo el mayor crecimiento en cuanto a número de empresas en el mercado, tal y como se puede observar en la Figura 4-1. Entre los años 2000 y 2006, sigue aumentando el número de empresas, aunque a un ritmo más bajo. Esta ralentización coincide con el acceso de España a la Unión Monetaria Europea en 1999, su integración en la Organización del Tratado del Atlántico Norte [19] en 1999, OTAN [20], y en la Unión Europea, también en 1999.

Entre 1999 y 2002, se puede apreciar un cambio de pendiente en la gráfica, lo que significa que, motivado por los cambios que se estaban llevando a cabo durante esos años a nivel económico, el ritmo de crecimiento del sector textil bajó notablemente.

El 1 de enero de 2002, el Euro entró en circulación en España, lo que previsiblemente causó incertidumbre entre las empresas del sector, sobre todo entre las pequeñas y medianas empresas, lo que se tradujo en la desaparición muchas de ellas o su absorción por empresas de mayor tamaño, siendo INDITEX la más importante de estas. A partir de este año, se puede apreciar una segunda bajada en el ritmo de crecimiento del mercado textil, es decir, se estaba creando un menor número de empresas.

A partir del año 2007, el sector sufre una caída en cuanto a número de empresas, coincidiendo con la quiebra de la compañía financiera de Lehman Brothers Holdings Inc. En la actualidad, el sector sigue perdiendo empresas, también debido a que las pequeñas y medianas empresas textiles han sido absorbidas por las más grandes. Debido al descenso del número de entidades en el mercado, queda

patente la consolidación de un sector que, a medida que pasan los años, se concentra en las empresas de mayor tamaño.

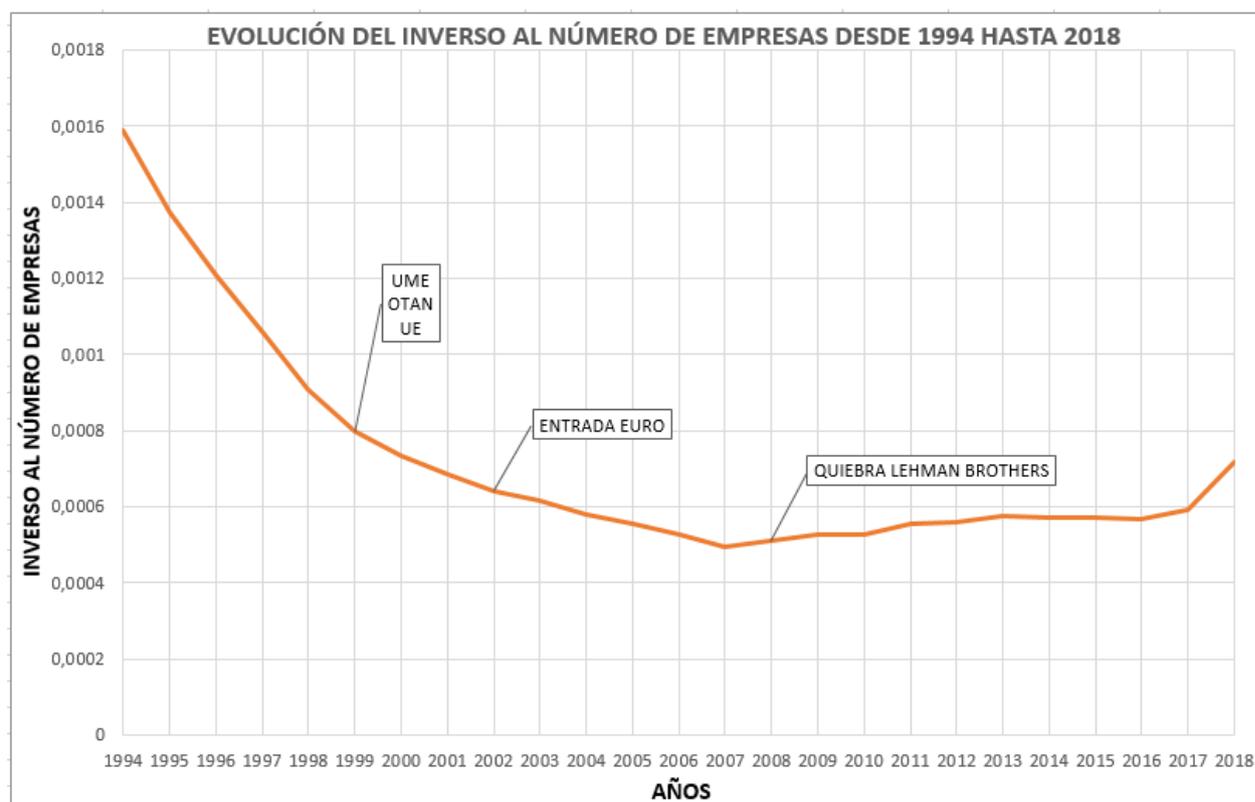


Figura 4-1 Evolución del inverso al número de empresas desde 1994 hasta 2018

4.1.2 Peso de las 'k' mayores entidades

El peso de las 'k' mayores entidades muestra la importancia, en el caso del presente TFG, de las diez empresas del sector textil. Como se puede observar en la Figura 4-2, en el período de 1994 a 1999, la tendencia del peso de las K_5 mayores entidades del sector, ha sido decreciente, es decir, la importancia dentro del sector textil de dichas empresas ha ido siendo menor, lo cual se explica debido a que durante estos años creció el número de empresas dentro del mercado.

En el período comprendido entre 1999 y 2002, como se puede apreciar en la mencionada Figura 4-2, el número de empresas del sector aumentó a un ritmo más bajo, y, al mismo tiempo, el peso de las K_5 mayores empresas aumentó levemente.

A partir de la entrada del Euro en España en 2002 y hasta el comienzo de la crisis en 2007, el número de empresas siguió aumentando, mientras que el peso de las K_5 empresas siguió creciendo, sobre todo el peso de la K_1 , entidad de mayor peso del sector que ha sido, durante los veinticinco años en los que se ha centrado el estudio del presente TFG, la empresa gallega INDITEX España SA.

A partir del año 2007, con la crisis económica, el número de empresas del sector disminuyó drásticamente. Sin embargo, las empresas con mayor peso se mantuvieron en el sector. La reducción del número de empresas en el sector provocó que aquellas entidades que siguieron activas obtuvieran mayor peso dentro del mercado textil. Así se puede observar en la Figura 4-2, sobretodo, en la K_1 que, como se ha mencionado anteriormente, se corresponde con INDITEX España SA. Esta empresa ha obtenido, desde 2008, más peso dentro del mercado textil, llegando a tener una cuota de mercado del 45.23% en 2017.

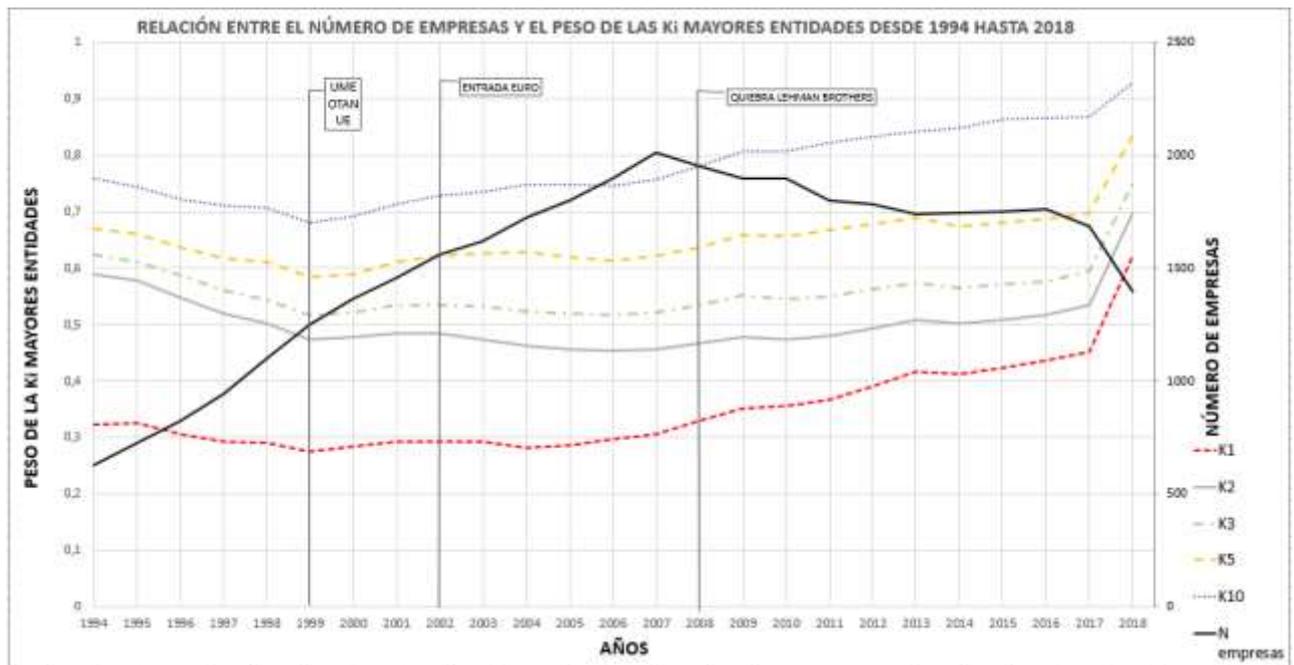


Figura 4-2 Relación entre el número de empresas y el peso de las Ki mayores entidades desde 1994 hasta 2018

4.1.3 Índice de Herfindahl-Hirschman, *HHI*

Analizando el índice de Herfindahl-Hirschman, se puede observar la evolución de la concentración del sector textil. En el período de 1994 a 1999, en la Figura 4-3 se puede apreciar cómo la concentración dentro del sector disminuye, debido al aumento de empresas en el mercado.

Como se ha mencionado anteriormente, cuando comenzó el proceso de entrada de España en la Unión Monetaria Europea y de entrada del Euro en España, muchas empresas desaparecieron o fueron absorbidas por otras, por lo que el nivel de concentración del mercado aumentó levemente.

A partir del comienzo de la crisis en 2007, y con la disminución del número de empresas en el sector, las que se mantuvieron activas adquirieron más poder, aumentando notablemente la concentración.

Así, se pasó de tener en 1999 un *HHI* de 1232.41, lo cual significa que se trataba de un mercado desconcentrado; a tener en el año 2017 un *HHI* de 2276.26, valor de un mercado concentrado.

Como se explicó anteriormente, debido a la actualización incompleta de los datos de 2018 obtenidos de SABI, el dato de *HHI* calculado para dicho año no es fiable, pero se puede apreciar que el sector va concentrándose más y más, por lo que se podría decir que, en la actualidad, el sector textil se trata de un sector altamente concentrado.

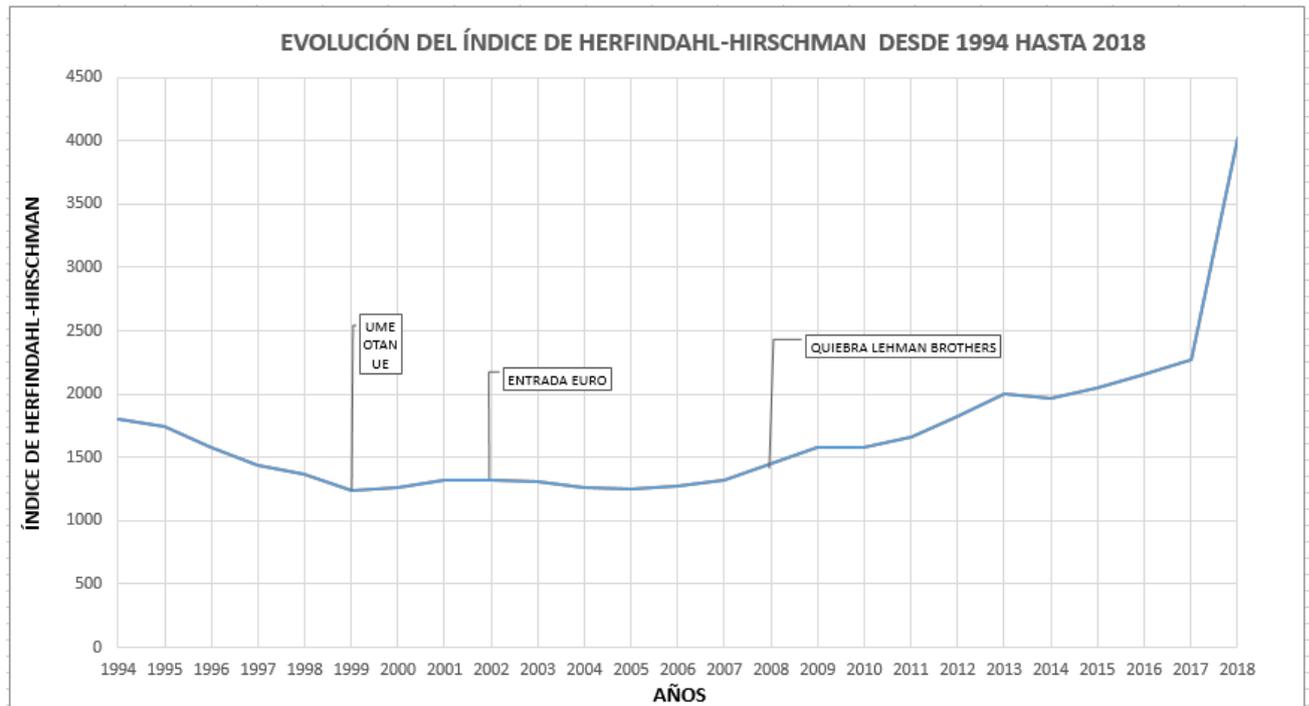


Figura 4-3 Evolución del Índice de Herfindahl-Hirschman desde 1994 hasta 2018

4.1.4 Índice de Rosenbluth, Hall y Tideman, RHT

Gracias al *RHT* se puede visualizar también la evolución de la concentración del sector al igual que con el *HHI*, pero el *RHT* otorga mayor importancia a las entidades más pequeñas del mercado.

Al igual que en caso del *HHI*, se puede observar que entre los años 1994 y 1999, el valor del *RHT* tiende a cero, lo que quiere decir que existía una desconcentración del mercado cada vez mayor. Con la entrada del Euro en España en 2002 fue cuando, como se puede observar en la Figura 4-4, el mercado comenzó a concentrarse cada vez más, aumentando esa concentración de manera más exponencial a partir del comienzo de la crisis económica (y de la desaparición de muchas empresas a raíz de la misma).

Finalmente, en los últimos años de la gráfica, se puede observar que el nivel de concentración vuelve a tomar valores más altos, lo que indica que el mercado ha aumentado su grado de concentración y aglomerando cada vez más.

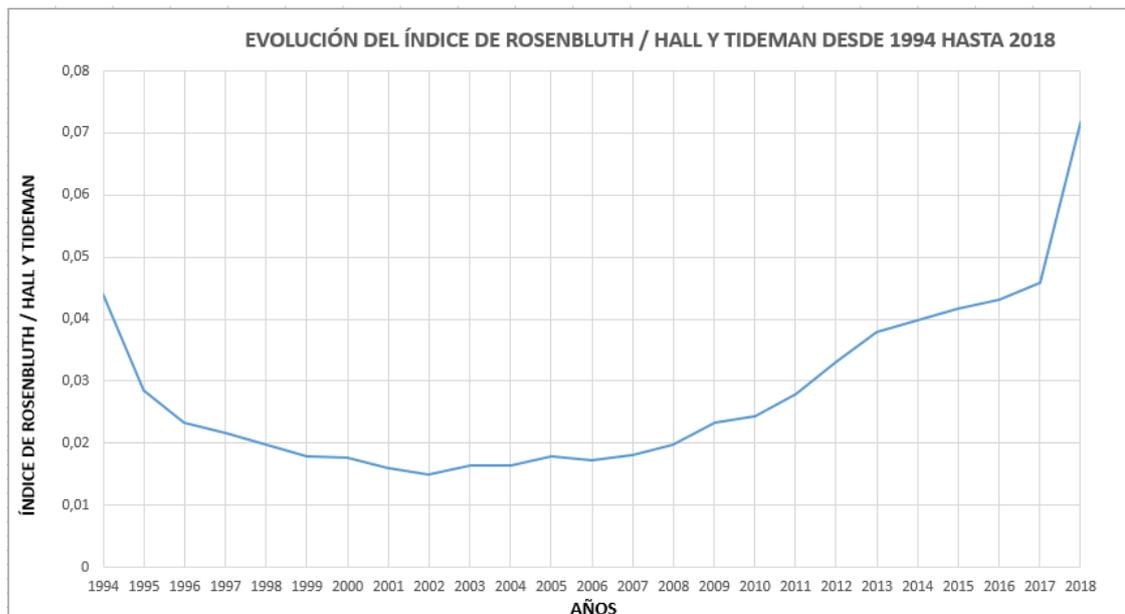


Figura 4-4 Evolución del Índice de Rosenbluth, Hall y Tideman desde 1994 hasta 2018

4.1.5 Índice de Entropía, E

El índice de Entropía muestra, como se explicó anteriormente, el grado de incertidumbre que afronta una empresa del sector para mantener un cliente al azar.

Como se puede apreciar la Figura 4-5, esa incertidumbre fue aumentando en el período comprendido entre 1994 y 1999, al mismo tiempo que aumentaba el número de empresas dentro del sector textil; por lo que el mercado iba desconcentrándose.

Cuando llegó el año 1999, como se ha explicado anteriormente, el sector textil comenzó a sufrir una concentración que no ha parado de crecer hasta llegar al último año de estudio.

Por lo tanto, se puede decir que, con el paso de los años, la incertidumbre de mantener un cliente que tenían las empresas del sector textil fue disminuyendo, por lo que, en la actualidad, estas empresas del sector textil tienen más certeza de que no van a perder a sus clientes.



Figura 4-5 Evolución del Índice de Entropía desde 1994 hasta 2018

4.1.6 Índice de concentración industrial comprensivo de Horvath, CCI

El índice de concentración industrial comprensivo de Horvath, CCI, proporciona una medida de la dispersión del tamaño de las empresas que conforman el sector textil.

Al igual que en los indicadores anteriores, y como se puede observar en la Figura 4-6, entre los años 1994 y 1999, el hecho de que aumente el número de empresas dentro del sector, hace que el valor de la dispersión del tamaño de las empresas disminuya.

Sin embargo, como ocurre en el resto de indicadores calculados, la entrada de España en la Unión Monetaria Europea y en la Unión Europea, provoca un cambio en la tendencia del indicador en cuestión. En este caso, a partir del año 1999, el valor del CCI va aumentando tímidamente, lo que quiere decir que poco a poco, y también influenciada por la entrada del Euro en España y por la crisis, la dispersión existente entre tamaños de las empresas del sector textil ha ido aumentando. Esto se debe al crecimiento continuo de las empresas de mayor tamaño.

Como se puede apreciar, el valor del CCI para el año 2017 es de 0.81369, y va aumentando hacia uno, una tendencia propia de un sector que se dirige hacia un monopolio.

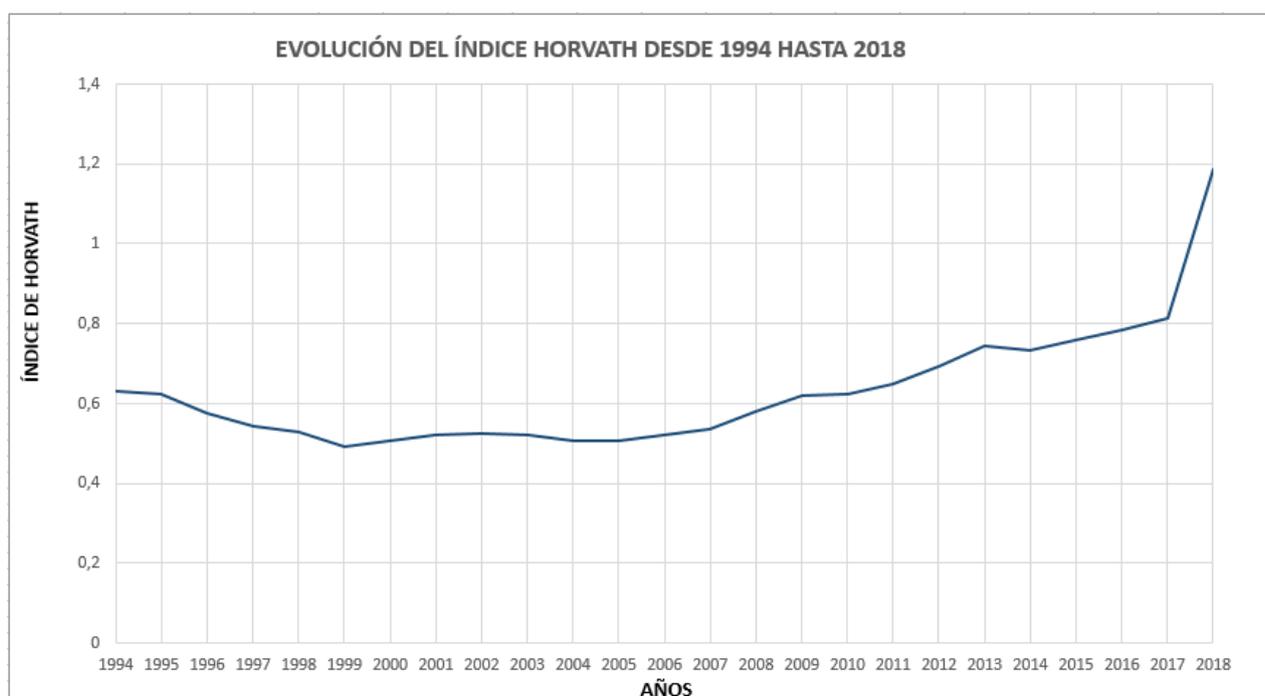


Figura 4-6 Evolución del Índice de Horvath desde 1994 hasta 2018

4.2 Análisis de la evolución de la estabilidad del sector textil en Galicia

Además de la concentración, se procede a analizar también la evolución de los principales indicadores de estabilidad del sector textil en Galicia, siendo estos las Tasas Brutas de Entrada y de Salida. Los resultados obtenidos del análisis de los datos de SABI se recogen en la Tabla 4-1.

En términos generales, se observa un período comprendido entre 1994 y 2000 en el que los valores de las TBN_t y de la TBS_t siguen una tendencia en el tiempo. Sin embargo, se observa que, a partir de la crisis de 2007, el sector sufre un incremento en la inestabilidad, es decir, el número de empresas que entran en el sector y que salen del mismo no sigue una evolución lineal durante los años posteriores al comienzo de la crisis.

4.2.1 Tasa Bruta de Entrada, TBN_t , y Tasa Bruta de Salida, TBS_t

Observando los datos de la Tabla 4-1 y de la Figura 4-7, se pueden obtener varios resultados.

Desde 1994, el período en el que el sector ha tenido un mayor número de nuevas entradas de empresas es el comprendido entre 1996 y 1998. Desde entonces, el número de estas nuevas incorporaciones al sector ha ido disminuyendo, siendo muy significativa la caída que tuvo este indicador entre los años 2006 y 2009, posiblemente motivada por la quiebra de la empresa Lehman Brothers Holdings Inc. A partir de entonces, y como se ha mencionado anteriormente, el sector sufre una etapa de inestabilidad en la que no resulta sencillo obtener una tendencia clara en cuanto al número de entradas y salidas de empresas.

En cuanto al número de empresas que salen del sector, cabe destacar que las empresas de las que se han obtenido datos en SABI se mantuvieron en el sector hasta, al menos, el año 2000. La salida de empresas fue muy abundante por aquel entonces, aunque fue en 2007 y 2010 cuando se alcanzaron dos de los mayores picos en cuanto a número de empresas salientes del mercado textil. Tras la crisis, este valor se redujo de nuevo, pero en el año 2016, el sector comenzó a sufrir otra vez una salida abundante de empresas. Como el valor de TBS_t tiende a uno, se puede decir que el número de empresas que salen del sector es similar al número de entidades ya existentes el año anterior.

	TBN_t	TBS_t		TBN_t	TBS_t
1994	0,16914498	0	2007	0,07922912	0,07194861
1995	0,15739269	0	2008	0,04365079	0,06190476
1996	0,13598901	0	2009	0,03688213	0,05057034
1997	0,14147521	0	2010	0,04877154	0,076641
1998	0,16525424	0	2011	0,03986014	0,0520979
1999	0,13636364	0	2012	0,04505716	0,05346335
2000	0,0912	0,0288	2013	0,03603604	0,04343629
2001	0,0931085	0,02785924	2014	0,04440994	0,04161491
2002	0,0945674	0,06170355	2015	0,0416295	0,04252156
2003	0,09558824	0,05208333	2016	0,04396232	0,05081359
2004	0,10290828	0,0458613	2017	0,02707137	0,08832376
2005	0,081643	0,05273834	2018	0,00878594	0,08832376
2006	0,0947023	0,03328645			

Tabla 4-1 Evolución de los indicadores de estabilidad del sector textil en Galicia, 1994-2018

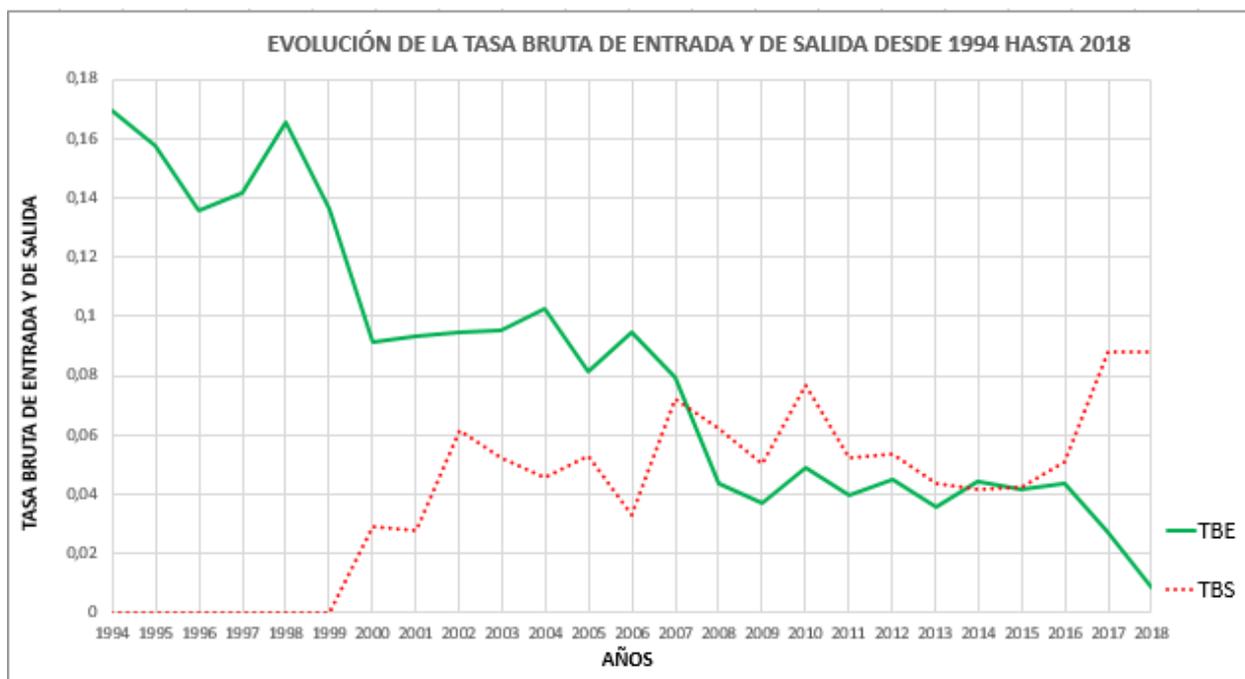


Figura 4-7 Comparativa de las evoluciones de la Tasa Bruta de Entrada y de la Tasa Bruta de Salida desde 1994 hasta 2018

Como se puede observar, el comienzo de la crisis en 2007 es el primer momento en el que el número de empresas que salen del sector supera al número de empresas que entran al mismo, lo que se traduce en una reducción del número de empresas activas en el sector. A partir de entonces, sólo en 2014 la TBN_t supera a la TBS_t , y lo hace por un valor ínfimo de 0.003 de Tasa Bruta. Finalmente, el año 2017 termina con una diferencia considerable de 0.08 entre la TBS_t y la TBN_t , lo que indica que el sector textil va camino de sufrir una reducción importante de número de empresas.

4.3 Análisis mediante otros indicadores

Además de los indicadores de concentración y estabilidad de la industria, se han calculado los indicadores que a continuación se analizan. Los resultados obtenidos de esos cálculos se recogen en el Anexo II, del cual se extraen los datos necesarios para realizar las gráficas que se van a explicar a continuación.

4.3.1 Evolución de los ingresos por explotación

Como se explicó con anterioridad, los ingresos por explotación son todo aquello que una empresa reciba por la actividad que realice. En el caso del presente TFG, se han analizado los datos de ingresos por explotación de las K_{10} empresas con mayores ingresos por explotación desde 1994 hasta 2018.

Como se puede ver en la Figura 4-8, la diferencia entre los ingresos de explotación de la K_1 y los del resto de entidades de las K_{10} es considerable, por lo que, a mayores, se ha realizado otra representación de los ingresos de explotación sin los valores de la K_1 , la cual se muestra en la Figura 4-9.

Es interesante el hecho de que los ingresos por explotación de la K_1 , que se trata de INDITEX España SA, ha crecido siempre, a pesar de todos los hechos que han ocurrido en los últimos veinticinco años, hasta el punto de alcanzar un valor de 16.923 mil millones de euros en el año 2018.

Sin embargo, observando la Figura 4-9, se puede apreciar que, por ejemplo, la crisis financiera de 2007 afectó a los ingresos por explotación de la segunda entidad con más ingresos por explotación: Zara. Además, se puede observar cómo esta empresa estuvo perdiendo ingresos por explotación desde ese año hasta 2013, a partir del cual comenzó a recuperarse de nuevo. Este punto de inflexión coincide con el año en el que Zara se expandió en el mercado asiático, abriendo tiendas físicas y online en países como Corea del Sur, incluso llegando a entrar en la plataforma de compras online china Tmall [21].

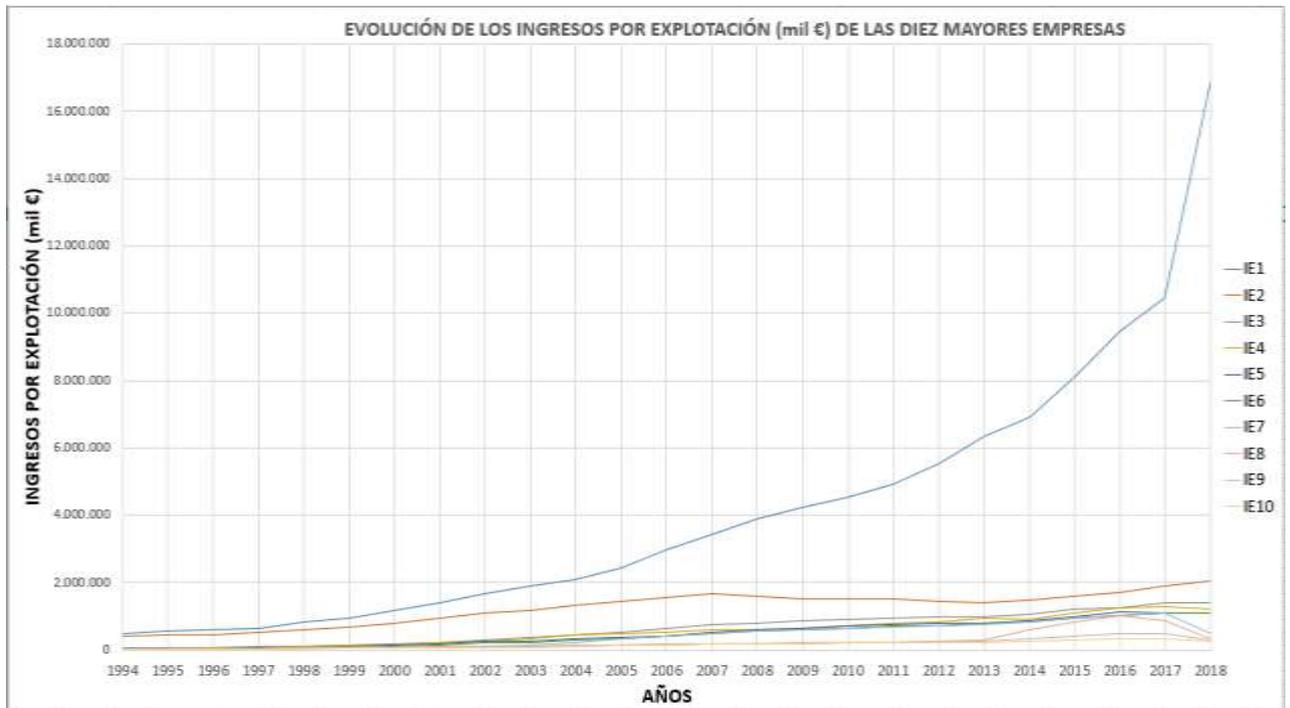


Figura 4-8 Evolución de los ingresos por explotación (mil €) de las diez mayores empresas

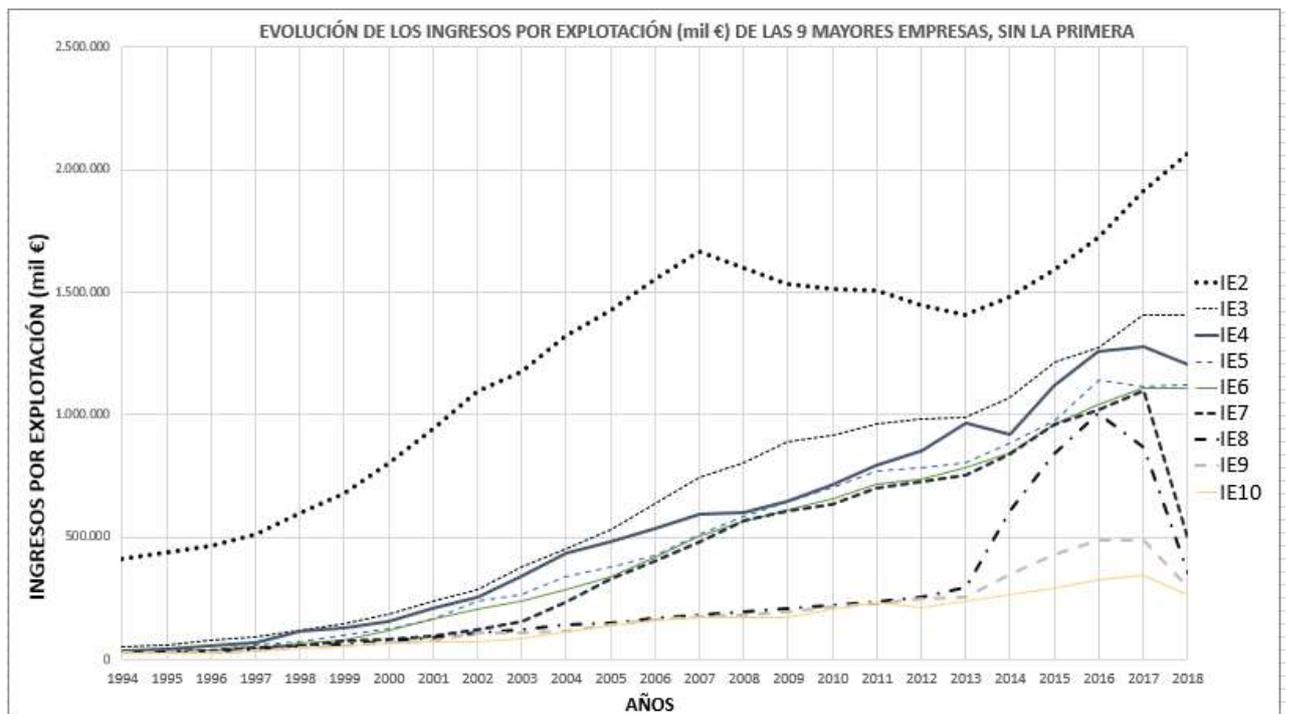


Figura 4-9 Evolución de los ingresos por explotación (mil €) de las nueve mayores empresas, sin la primera

Como se explicó con anterioridad, se ha realizado también una tabla a la que se le ha dado el nombre de ‘Semáforo’. Gracias a ella, se puede observar la evolución de las empresas que ocuparon los cinco primeros puestos en cuanto a ingresos por explotación durante el período comprendido entre 1994 y 2018. Observando la Figura 4-10, se obtienen varios resultados.

En primer lugar, cabe destacar que las empresas INDITEX SA, y Zara España SA han ocupado desde el año 1994 el primer y segundo lugar en cuanto a ingresos por explotación. Durante los veinticinco años de los que se tienen datos, otras empresas han ido ocupando el tercer, cuarto y quinto puesto, destacando la entrada de Adolfo Domínguez SA en el quinto puesto en 1997, el mismo año en el que dicha empresa comenzó a cotizar en bolsa.

El Grupo INDITEX ha liderado el mercado textil en los últimos veinticinco años hasta el punto en el que, en el año 2018, las cinco empresas con más ingresos por explotación, pertenecen al grupo de empresas gallego.

	1994	1995	1996	1997	1998
1	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA				
2	ZARA ESPAÑA SA				
3	PULL & BEAR ESPAÑA SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA			
4	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	COMDITEL SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	PULL & BEAR ESPAÑA SA
5	COMDITEL SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	COMDITEL SA	ADOLFO DOMINGUEZ SA	TEMPE SA
	1999	2000	2001	2002	2003
1	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA				
2	ZARA ESPAÑA SA				
3	GRUPO MASSIMO DUTTI SA				
4	PULL & BEAR ESPAÑA SA	PULL & BEAR ESPAÑA SA	PULL & BEAR ESPAÑA SA	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	BERSHKA BSK ESPAÑA SA
5	TEMPE SA	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	PULL & BEAR ESPAÑA SA	PULL & BEAR ESPAÑA SA
	2004	2005	2006	2007	2008
1	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA				
2	ZARA ESPAÑA SA				
3	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	BERSHKA BSK ESPAÑA SA
4	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA
5	PULL & BEAR ESPAÑA SA	PULL & BEAR ESPAÑA SA	STRADIVARIUS ESPAÑA SA	PULL & BEAR ESPAÑA SA	PULL & BEAR ESPAÑA SA
	2009	2010	2011	2012	2013
1	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA				
2	ZARA ESPAÑA SA				
3	BERSHKA BSK ESPAÑA SA				
4	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	TEMPE SA	TEMPE SA	TEMPE SA	TEMPE SA
5	TEMPE SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA
	2014	2015	2016	2017	2018
1	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA				
2	ZARA ESPAÑA SA				
3	BERSHKA BSK ESPAÑA SA	TEMPE SA			
4	TEMPE SA	TEMPE SA	TEMPE SA	TEMPE SA	PULL & BEAR ESPAÑA SA
5	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	FASHION RETAIL SAU	GRUPO MASSIMO DUTTI SA	GRUPO MASSIMO DUTTI SA

●	HA SUBIDO PUESTOS
●	SE HA MANTENIDO
●	HA BAJADO PUESTOS

Figura 4-10 Evolución de las cinco empresas con mayores ingresos por explotación, desde 1994 hasta 2018

4.3.2 Datos de exportación

Como se explicó anteriormente, los datos de exportación se han obtenido para los años 2018 y 2019, por lo que no se ha podido realizar una serie temporal para ver la evolución de los mismos.

Por lo que se puede observar en la Figura 4-11, las ocho empresas de las que se tienen datos de exportación de entre las diez con mayores ingresos por explotación, exportan más de la mitad de sus productos y servicios. En el caso de Zara España SA y de Fashion Retail SAU, el valor es cero debido a que SABI no actualizó sus datos de exportación.

De entre todas las empresas, destaca la empresa Tempe SA, del Grupo INDITEX, encargada del diseño, fabricación y distribución del calzado y complemento de las demás empresas del Grupo INDITEX.

Por tanto, se puede decir que es INDITEX SA la empresa que más volumen de negocio genera a partir de las exportaciones, a pesar de tener un porcentaje de las mismas menor que otra empresa.



Figura 4-11 Porcentaje de exportación de las diez mayores empresas en 2018

A pesar de ser Tempe SA la empresa que presenta un mayor porcentaje de exportación, resulta importante comparar el porcentaje de exportación con los ingresos por explotación, ya que el 80% de exportaciones que tuvo Tempe SA en 2019, no representa el mismo valor que el 72% de INDITEX SA en el mismo año, ya que la diferencia entre los ingresos totales por explotación, como se puede observar en la Figura 4-12, es de más de quince mil millones de euros, siendo superior los de INDITEX SA. Por ello, se ha realizado otra gráfica sin los datos de INDITEX, para poder observar con más claridad los datos del resto de empresas, como muestra la Figura 4-13.



Figura 4-12 Ingresos por Explotación en 2018



Figura 4-13 Ingresos por Explotación en 2018, sin INDITEX SA

4.3.3 Número de empleados de las cinco empresas del sector con mayor número de trabajadores

El número de empleados, se ha decidido analizar mediante dos gráficas. La primera de ellas, como se muestra en la Figura 4-14, representa la evolución del número de empleados de la empresa con mayor número de trabajadores durante el período comprendido entre 1994 y 2018: Zara España SA. En la segunda, la Figura 4-15, se representa la evolución del número de empleados de las cinco empresas con más trabajadores en el período abarcado entre 1994 y 2018.

Analizando la evolución del número de empleados de Zara España SA, es relevante señalar que presentó una tendencia alcista desde 1994 hasta el momento en el que comenzó la crisis. A pesar de ello, entre el año 2000 y 2002, se observa que el ritmo al que creció el número de empleados se redujo, debido a los desajustes macroeconómicos que estaban teniendo lugar en ese periodo con la entrada del Euro en España.

En el año 2008, Zara llegó al pico de número de empleados, con 13896 empleados. Después de alcanzar dicho valor, tuvo dos años de caída, hasta los 10206 empleados, debido a los efectos de la crisis financiera. Desde el año 2010, el número de trabajadores ha seguido creciendo de manera más moderada, aunque a partir de 2016 se observa un leve descenso en el número de empleados.

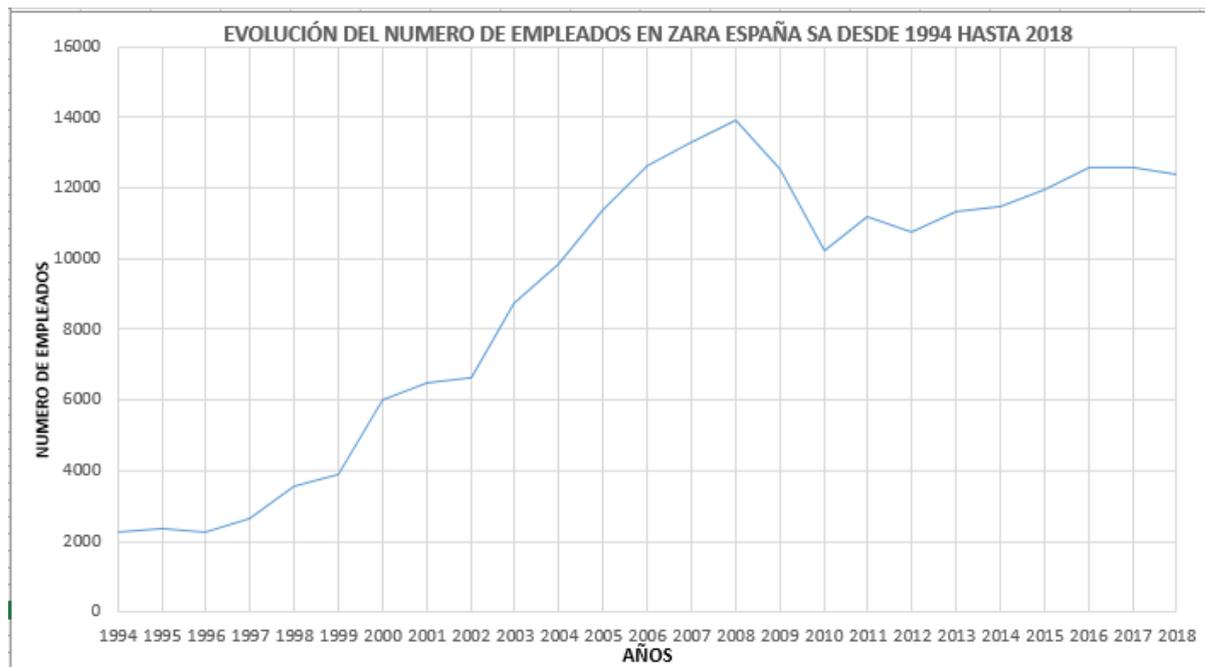


Figura 4-14 Evolución del número de empleados en Zara España SA desde 1994 hasta 2018

Observando la Figura 4-15, que recoge la evolución del número de empleados de las cinco mayores empresas desde 1994 a 2018, se sacan las mismas conclusiones que en la figura anterior; el mercado textil se comporta de manera similar a la evolución de Zara España SA. Cabe destacar el poder de Zara España SA, ya que, de los 27304 empleados de las cinco mayores empresas, casi la mitad trabajan para ellos.

Es destacable la ligera ralentización en el aumento del número de empleados de las cinco mayores empresas en los dos años previos a la quiebra de Lehman Brothers y comienzo de la crisis económica. Siguiendo esta anticipación, resulta interesante observar que, a partir de 2015, vuelve a haber una desaceleración en el crecimiento del número de empleados, ya que podría ser un indicio de que una nueva crisis económica está por llegar.

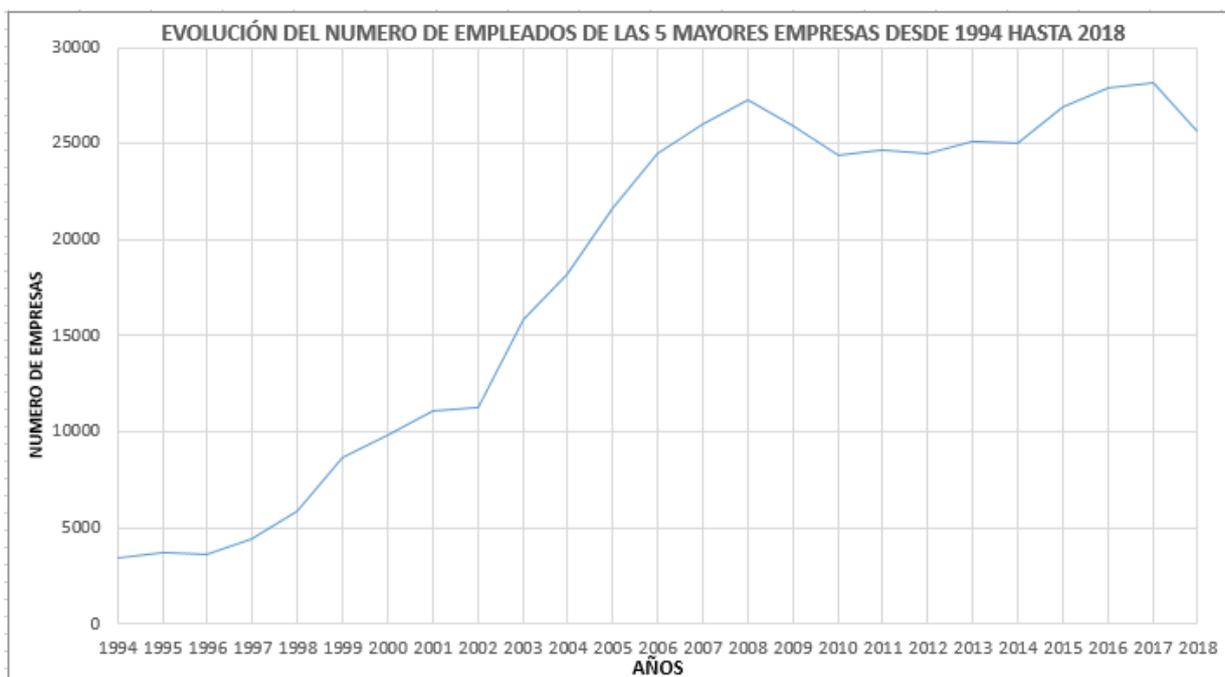


Figura 4-15 Evolución del número de empleados de las cinco mayores empresas desde 1994 hasta 2018

4.4 Análisis de la competencia en el sector textil

Una vez realizado el estudio de concentración y competencia del sector textil, resulta interesante analizar el impacto que el nivel de concentración tiene sobre la competencia entre las empresas del sector. Para ello, se ha optado por analizar el nivel de competencia del mercado con un enfoque estructural, mediante el llamado paradigma Estructura-Conducta-Resultado [22]. Por su parte, se ha descartado utilizar el enfoque no estructural, ya que este no considera la concentración del mercado en su análisis. El Paradigma ECR tiene tres elementos.

En primer lugar, está la *estructura*, que es el conjunto de variables estables a lo largo del tiempo que afectan al comportamiento tanto de compradores como de vendedores. Así, el grado de concentración de la oferta y de la demanda, la diferenciación del producto y las barreras establecidas de entrada al sector, influyen en cómo va a funcionar el mercado.

Por otra parte, está la *conducta*, que es el modo en que los compradores y vendedores se comportan entre sí. Así, cada entidad del sector textil estudia y elige su propia forma de trabajar, es decir, su propia estrategia, como por ejemplo invertir en investigación o en desarrollo, o los niveles de marketing.

En tercer lugar, están los *resultados*. Para analizar los mismos, se comparan los precios, la cantidad y la calidad de los productos, entre otros, de cada empresa del sector.

Como se ha mencionado, de acuerdo con el Paradigma ECR, la estructura del mercado influye de manera significativa en el comportamiento de las empresas del mismo, y que este comportamiento da lugar a resultados concretos.

Por lo tanto, un mayor grado de concentración del mercado facilita que las empresas más importantes del sector, con grandes cuotas de mercado, tengan mayores oportunidades para cambiar el comportamiento del resto de empresas implementando, por ejemplo, precios con los que las empresas de menor tamaño no pueden competir.

En el caso del sector textil, se ha comprobado cómo la evolución del sector va en dirección de una mayor concentración, debido por ejemplo al cierre, debido al poder de las grandes empresas, de las entidades de menor tamaño, como lo son, por ejemplo, las pequeñas empresas locales.

Esta concentración en alza está provocando que el mercado textil esté comportándose en base a lo que dictaminen los gigantes del sector: el Grupo INDITEX, el Grupo H&M [23], y el Grupo Fast Retailing [24]. Así, se benefician las empresas más grandes a costa de las de menor tamaño.

La motivación que tienen las grandes empresas para seguir creciendo se debe a su interés por llegar a una situación de monopolio, impidiendo que las demás lleguen a dicha situación.

4.4.1 Industria de Diseño Textil España S.A.

Como se ha visto con los resultados obtenidos tras el análisis del sector, el Grupo INDITEX es el gran dominador del sector textil, por lo que se ha decidido realizar un análisis específico del porqué de esa dominancia.

Como se explicó con anterioridad, el Grupo INDITEX ha ido creciendo durante el período comprendido entre 1994 y 2018. Esto lo ha conseguido implementando numerosas políticas y formas de gestión interna, entre las que destacan las integraciones vertical y horizontal.

Por un lado, la integración vertical es aquella que se produce cuando se reúnen diversas unidades de producción que pertenecen a distintos estados de un mismo proceso de fabricación, desde la obtención de la materia prima, hasta la comercialización del producto ya finalizado. Esto permitirá a las empresas con integración vertical, entre otras cosas, abaratar los costes de sus productos, y

disminuir los riesgos que traen consigo la economía de mercado y la obtención de materias primas, pasando a ser independientes para fabricar un producto de principio a fin.

En el caso del Grupo INDITEX, este abarca empresas pertenecientes a todos los niveles de producción, por lo que consigue no depender de empresas externas para diseñar, confeccionar, fabricar, distribuir y vender sus productos. Así mismo, el Grupo INDITEX ha conseguido tener empresas para públicos objetivo de edades, culturas o géneros muy distintos. Todo esto le ha permitido alcanzar, sólo con sus cinco mayores empresas, la cifra de un 83.52% de cuota de mercado en el año 2018.

Así, en la Figura 4-16 se pone el ejemplo de todo el proceso completo para productos de una de las empresas más fuertes dentro del Grupo INDITEX: Zara España SA. Empresas como Comditel SA se encargan del diseño de los productos y obtención de materias primas necesarias para fabricarlos; otras empresas como Choolet SA y Tempe SA [25] se encargan de fabricar los productos, ya sean prendas de vestir o, en el caso de la segunda, calzado; otras como Zara Logistics Distribution Center se encargan de distribuir y almacenar esos productos; y, por último, se produce la venta de los mismos en las tiendas físicas de Zara España SA, o en su tienda online.

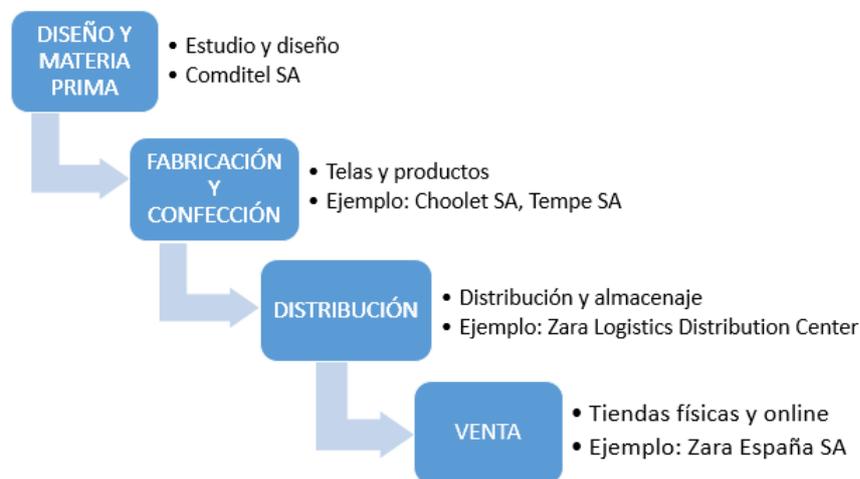


Figura 4-16 Integración vertical dentro del Grupo INDITEX

Por otro lado, presenta un proceso de integración horizontal consolidado, el cual se puede definir como el que se realiza entre unidades de producción que se encuentran en un mismo grado de transformación de un producto. Así, el Grupo INDITEX consigue abarcar todos los tipos de públicos: diferentes rangos de edad, diferente género o diferentes estilos. Además, la integración horizontal proporciona a las empresas distintas opciones entre las que elegir quién les diseña los productos, quien se los fabrica, o quién se los distribuye.

La integración horizontal, como se ha mencionado, ayuda al Grupo INDITEX a tener empresas enfocadas en distintos públicos, de manera que consigue dominar todo el mercado textil: desde tiendas dedicadas en ropa unisex, hasta tiendas de ropa de alta gama especializadas en ropa para mujeres. En un informe de análisis creado por INDITEX [26], se define la estrategia de integración horizontal mediante la cual consigue tener tiendas para cada uno de los públicos existentes. Como se puede ver en la Figura 4-17, el Grupo INDITEX tiene tanto empresas como Zara, que venden productos orientados a clientes de cualquier edad; como empresas como Bershka [27] cuyos clientes promedian una edad de entre quince y veinticinco años.

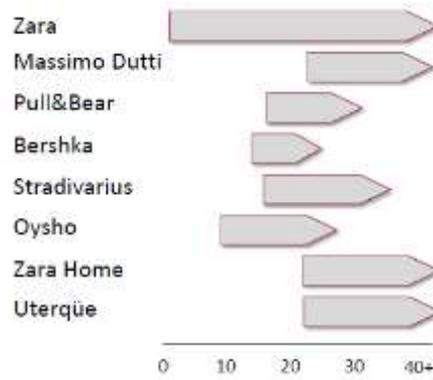


Figura 4-17 Rangos de edad de los clientes de las principales empresas del Grupo INDITEX

Debido a que Zara España SA tenga un público tan amplio, resulta comprensible que sea la empresa perteneciente al Grupo INDITEX que más ingresos genera al Grupo, como se puede ver en la Figura 4-18, obtenida del informe de análisis de INIDTEX mencionado anteriormente.



Figura 4-18 Comparativa de ventas en Zara y en el resto de empresas del Grupo INDITEX

5 CONCLUSIONES

En el presente Capítulo se valorará el cumplimiento de los objetivos planteados en el Capítulo 1.2, además de exponer las principales conclusiones obtenidas y unas posibles líneas futuras.

5.1 Valoración objetivos iniciales

Una vez finalizado el Trabajo de Fin de Grado, resulta interesante revisar los objetivos que se plantearon inicialmente, para obtener una valoración del proyecto y comprobar el grado de cumplimiento de objetivos que se ha conseguido:

- A lo largo del Capítulo 2.1 se explica la historia del sector textil en España, y en concreto en Galicia, para poner en contexto al lector sobre el tema del presente TFG. Se expone también cómo se encuentra en la actualidad el sector, introduciendo la empresa gallega INDITEX, la cual se desarrolla más tarde en el Capítulo 4.4.1. Por lo tanto, el primer objetivo del TFG se da por cumplido.
- El segundo objetivo del TFG, consistente tanto en los indicadores de estabilidad y concentración, como en otros como el número de empleados, se han explicado a lo largo del Capítulo 3.2, y se han calculado en Microsoft Excel, obteniéndose los resultados expuestos en el Anexo I. Por lo tanto, se puede dar por cumplido este segundo objetivo planteado al comienzo del TFG.
- El tercer objetivo planteado consistía en realizar, en base a los indicadores calculados, un análisis del sector, estudiando y justificando el comportamiento del mismo durante el período comprendido entre 1994 y 2018. Este análisis se ha realizado y expuesto en el Capítulo 4, incluyendo además un apartado explicando el éxito del Grupo INDITEX. Por lo tanto, el tercer objetivo del TFG se da por cumplido también.

5.2 Conclusiones

El objeto de este TFG ha sido realizar un análisis de un sector estratégico en Galicia, como es el sector textil. Para ello, se han utilizado indicadores de análisis de mercado, con datos obtenidos de SABI. Tras finalizar el trabajo, se pueden obtener las conclusiones que se exponen a continuación.

En primer lugar, cabe destacar el gran crecimiento que ha sufrido el sector textil a lo largo de los últimos veinticinco años, habiendo en 2018 un 121.62% de empresas dedicadas a esta industria, con respecto al año 1994. A pesar de este crecimiento neto, el sector textil está sufriendo, desde el estallido de la crisis económica en 2008, un decremento en el número de empresas.

En segundo lugar, hay que destacar la sensibilidad del sector textil ante varios eventos ocurridos durante estos veinticinco años en los que el presente TFG se ha focalizado. Los eventos a los que se hace referencia, que hayan afectado al sector textil en mayor o medida, son los siguientes: en 1999, la entrada de España en la Unión Monetaria Europea, en la Organización del Tratado del Atlántico Norte y en la Unión Europea; en 2002 la entrada del Euro en España; y en 2007, el comienzo de la crisis económica tras la quiebra de la empresa Lehman Brothers. Además, otros hechos como la expansión en Asia de empresas de gran importancia en el sector, como Zara, también ha provocado cambios en el comportamiento del sector textil. Como se puede ver, hasta llegar al punto en el que se encuentra el sector textil en la actualidad, éste ha estado condicionado por diversos eventos, sobre todo, económicos.

En tercer lugar, es preciso mencionar la tendencia que sigue el sector textil hacia una situación de monopolio. Este hecho se refleja en la caída en el número de empresas en Galicia, aumento de la concentración del sector textil, e incremento de la cuota de mercado de las principales entidades del sector textil tanto en términos absolutos como en relación con las empresas más pequeñas del mismo sector. Todas esas empresas que lideran el sector textil pertenecen, en su inmensa mayoría, al Grupo INDITEX. Éste está acaparando el sector textil en Galicia, entre otros factores, empleando la estrategia de funcionamiento explicada en este trabajo: no depender de empresas ajenas a él. Las empresas de este Grupo, y las de otros grupos de gran entidad, pueden explotar su posición de dominio a la hora de introducir nuevos productos y servicios de manera exitosa. Por otro lado, esto implica, inevitablemente, que las entidades de menor tamaño se vean obligadas a afrontar mayores barreras de entrada cuando intentan acceder al sector textil, o a una rama del mismo.

Por lo tanto, se puede decir que el sector textil en Galicia, debido a esa tendencia hacia el monopolio, está sufriendo una concentración del sector en un grupo de empresas cuya cuota de mercado abarca el mismo casi en su totalidad. Como consecuencia de esto, se puede concluir con que en el sector textil gallego no existe apenas competitividad, pues la actividad de las grandes empresas eclipsa la de las más pequeñas, e imposibilita casi de manera total, la entrada de nuevas entidades al sector.

Por último, se quiere reseñar la relación inequívoca entre el grado de concentración que posee un sector como el textil, y, en caso de existir, el nivel de competencia entre las empresas integradas en el mismo. Como se ha podido observar tras la realización del presente TFG, a medida que el Grupo INDITEX ha ido obteniendo más cuota de mercado mediante la adquisición de otras empresas, el sector textil ha ido concentrándose más, lo que ha provocado que el grado de competencia del mismo sea bajo.

5.3 Líneas futuras

Al finalizar el presente TFG y tras analizar los resultados obtenidos, se ha comprobado el poder de mercado que tienen las empresas del Grupo INDITEX en el sector textil. Por ello, sería interesante realizar un estudio específico de este Grupo, para entender de manera más detallada cómo ha llegado a ser todo un referente en cuanto a forma de negocio, concretamente dentro del sector textil.

Otra posible mejora al presente TFG es el cálculo de más indicadores de concentración y estabilidad de la industria, con los cuales se podría detallar más aún la situación del sector textil en Galicia.

Además, realizar el mismo estudio de este Trabajo de Fin de Grado, pero a nivel nacional, podría servir para comprobar si la distribución de la cuota de mercado de las empresas en Galicia se corresponde con la que tienen en el mercado total español, con lo que se podría concluir que el comportamiento del sector textil en la Comunidad Gallega sigue la misma tendencia que el sector textil a nivel España.

6 BIBLIOGRAFÍA

- [1] Modaes y CITYC, «Informe Económico de la Moda en España 2018,» 2018.
- [2] «Centro de Información Textil y de la Confección,» [En línea]. Available: <http://cityc.es/>. [Último acceso: 04 02 2020].
- [3] «Modaes,» [En línea]. Available: <https://www.modaes.es/quienes-somos.html>. [Último acceso: 04 02 2020].
- [4] S.A.B.I., «SISTEMA DE ANALISIS DE BALANCES IBÉRICOS,» [En línea]. Available: <https://sabi.bvdinfo.com/SSOLogin.serv?product=sabineo&loginpostback=true&ssotoken=wN%2fVstRo0E7D6HQ9hqqQ%3d%3d>. [Último acceso: 16 Enero 2020].
- [5] «CNAE,» [En línea]. Available: <https://www.cnae.com.es/>. [Último acceso: 25 Enero 2020].
- [6] «ICEX,» [En línea]. Available: <https://www.icex.es/icex/es/index.html>. [Último acceso: 29 02 2020].
- [7] ICEX, «El mercado de la confección textil en China,» 2009.
- [8] Instituto Nacional de Estadística, «Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística,» [En línea]. Available: <https://www.ine.es/dynt3/inebase/index.htm?padre=51&capsel=52>. [Último acceso: 05 02 2020].
- [9] «INDITEX,» [En línea]. Available: <https://www.inditex.com/>. [Último acceso: 25 Enero 2020].
- [10] «Zara,» [En línea]. Available: <https://www.zara.com/es/>. [Último acceso: 25 Enero 2020].
- [11] «Massimo Dutti,» [En línea]. Available: <https://www.massimodutti.com/>. [Último acceso: 25 Enero 2020].
- [12] «Stradivarius,» [En línea]. Available: <https://www.stradivarius.com/es/>. [Último acceso: 25 Enero 2020].

- [13] «Pull&Bear,» [En línea]. Available: <https://www.pullandbear.com/es/>. [Último acceso: 25 Enero 2020].
- [14] «Informa D&B,» [En línea]. Available: <https://www.informa.es/>. [Último acceso: 25 Enero 2020].
- [15] «Coface Serviços Portugal,» [En línea]. Available: <https://www.coface.pt/>. [Último acceso: 25 Enero 2020].
- [16] «Bureau Van Dijk,» [En línea]. Available: <https://www.bvdinfo.com/es-es>. [Último acceso: 25 Enero 2020].
- [17] «Universidad Vigo,» [En línea]. Available: <https://www.uvigo.gal/>. [Último acceso: 25 Enero 2020].
- [18] J. Zurita, «Análisis de la concentración y competencia en el sector bancario,» Madrid, 2014.
- [19] Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, «España en la OTAN,» [En línea]. Available: <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/OTAN/es/ques2/Paginas/Espa%C3%B1aOTAN.aspx>. [Último acceso: 20 02 2020].
- [20] NATO OTAN, «NATO OTAN,» [En línea]. Available: https://www.nato.int/nato-welcome/index_es.html. [Último acceso: 20 02 2020].
- [21] «Tmall China,» [En línea]. Available: <https://about.tmall.com/>. [Último acceso: 28 02 2020].
- [22] «Policonomics: Paradigma ECR,» [En línea]. Available: <https://policonomics.com/es/paradigma-estructura-conducta-resultado/>. [Último acceso: 22 02 2020].
- [23] «H&M,» [En línea]. Available: https://www2.hm.com/es_es/service-clients/company-info.html. [Último acceso: 22 02 2020].
- [24] «Fast Retailing,» [En línea]. Available: <https://www.fastretailing.com/eng/>. [Último acceso: 22 02 2020].
- [25] TEMPE SA, «TEMPE SA,» [En línea]. Available: <https://www.tempe.es/>. [Último acceso: 22 02 2020].
- [26] INDITEX, «INDITEX Group Profile».
- [27] BERSHKA, «Bershka,» [En línea]. Available: <https://www.bershka.com/es/>. [Último acceso: 22 02 2020].

ANEXO I: INDICADORES DE CONCENTRACIÓN Y ESTABILIDAD

En el presente Anexo se recoge la evolución desde 1994 hasta 2018 de los indicadores de concentración y estabilidad del mercado explicados durante el desarrollo del TFG.

	INVERSO Nº EMPRESAS	PESO K1	PESO K2	PESO K3	PESO K5	PESO K10	HHI	RHT	E	CCI
1994	0,001589	32,22%	58,97%	62,40%	67,01%	75,96%	1805,77	0,04402	2,7534	0,63069
1995	0,001373	32,57%	57,81%	61,09%	66,04%	74,43%	1745,92	0,02848	2,93056	0,62415
1996	0,001209	30,51%	54,72%	58,69%	63,64%	72,19%	1572,54	0,02333	3,09100	0,57686
1997	0,001059	29,20%	52,03%	56,09%	61,76%	71,17%	1438,19	0,02161	3,18774	0,54267
1998	0,000909	29,12%	50,10%	54,35%	61,07%	70,60%	1361,91	0,01986	3,25679	0,52942
1999	0,0008	27,57%	47,46%	51,75%	58,40%	67,97%	1232,41	0,01796	3,37660	0,49313
2000	0,0007331	28,46%	47,76%	52,21%	58,92%	69,04%	1263,51	0,01760	3,33522	0,50684
2001	0,0006872	29,18%	48,54%	53,40%	61,08%	71,31%	1316,05	0,01591	3,29233	0,52259
2002	0,0006418	29,23%	48,43%	53,40%	62,12%	72,79%	1323,93	0,01500	3,25629	0,52470
2003	0,0006165	29,34%	47,45%	53,24%	62,55%	73,51%	1306,28	0,01636	3,22280	0,52296
2004	0,0005810	28,29%	46,18%	52,28%	62,74%	74,83%	1258,70	0,01640	3,20496	0,50566
2005	0,0005555	28,67%	45,58%	51,84%	61,99%	74,88%	1251,43	0,01780	3,18074	0,50789
2006	0,0005268	29,77%	45,36%	51,77%	61,40%	74,54%	1274,74	0,01724	3,16360	0,52183
2007	0,0004970	30,67%	45,56%	52,22%	62,08%	75,61%	1316,78	0,01801	3,10966	0,53713
2008	0,0005117	33,09%	46,73%	53,55%	63,67%	77,99%	1444,02	0,01969	3,01003	0,58009
2009	0,0005277	35,11%	47,80%	55,14%	65,83%	80,67%	1572,91	0,02340	2,87152	0,61935
2010	0,0005277	35,50%	47,34%	54,50%	65,58%	80,72%	1581,69	0,02425	2,87436	0,62398
2011	0,0005555	36,71%	47,91%	55,05%	66,68%	82,29%	1663,16	0,02790	2,79452	0,64781
2012	0,0005602	39,11%	49,36%	56,30%	67,85%	83,28%	1819,14	0,03313	2,69370	0,69300
2013	0,0005753	41,68%	50,92%	57,41%	69,00%	84,20%	1999,59	0,03791	2,59467	0,74257
2014	0,0005727	41,31%	50,15%	56,53%	67,32%	84,71%	1962,01	0,03989	2,59756	0,73342
2015	0,0005707	42,43%	50,76%	57,10%	68,05%	86,25%	2053,12	0,04175	2,53449	0,75702
2016	0,0005675	43,76%	51,70%	57,56%	68,62%	86,48%	2153,01	0,04321	2,49316	0,78302
2017	0,0005938	45,23%	53,48%	59,56%	69,87%	86,71%	2276,26	0,04587	2,43896	0,81369
2018	0,0007173	62,24%	69,83%	74,99%	83,53%	92,77%	4019,82	0,07163	1,77811	1,18445

ANEXO II: OTROS INDICADORES CALCULADOS

En el presente Anexo se recoge en tres tablas la evolución desde 1994 hasta 2018 de otros indicadores explicados durante el desarrollo del TFG.

	Nº EMPRESAS	GASTO EN PERSONAL K1 (MILES EUROS)	GASTO EN PERSONAL K5 (MILES EUROS)	Nº EMPLEADOS ZARA	Nº EMPLEADOS 2ª ENTIDAD	Nº EMPLEADOS 3ª ENTIDAD	Nº EMPLEADOS 4ª ENTIDAD	Nº EMPLEADOS 5ª ENTIDAD
1994	629	48,227	33,345	2283	344	315	311	189
1995	728	56,481	34,447	2375	381	355	344	296
1996	827	61,975	40,834	2276	380	340	324	289
1997	944	64,968	32,503	2639	505	485	443	399
1998	1100	68,241	29,621	3538	730	601	546	504
1999	1250	63,498	35,118	3897	2700	767	732	597
2000	1364	72,674	28,154	5999	1022	1014	963	826
2001	1455	76,612	30,244	6506	1414	1161	1011	972
2002	1558	71,104	32,937	6632	1436	1390	994	792
2003	1622	73,009	28,789	8760	2145	1960	1635	1370
2004	1721	68,813	28,739	9841	2405	2317	1830	1792
2005	1800	83,420	31,221	11356	2979	2556	2497	2250
2006	1898	74,640	29,253	12630	3556	2911	2895	2503
2007	2012	87,053	33,097	13316	3902	3077	3041	2657
2008	1954	81,159	32,821	13896	3743	3337	3188	3140
2009	1895	81,608	36,966	12513	4015	3773	3214	2441
2010	1895	86,964	37,981	10206	4461	3785	3297	2688
2011	1800	98,098	49,699	11170	4421	3876	3459	1766
2012	1785	90,527	38,491	10769	3873	3821	3294	2736
2013	1738	87,857	37,961	11310	3929	3665	3200	2993
2014	1746	118,536	49,274	11471	4212	3561	3121	2693
2015	1752	111,914	44,219	11954	4670	3806	3366	3155
2016	1763	108,973	52,287	12589	4557	3882	3536	3354
2017	1684	117,512	46,486	12595	4475	4056	3551	3450
2018	1394	128,345	51,211	12405	4221	3595	3383	2064

ANÁLISIS DE UN SECTOR ESTRATÉGICO EN GALICIA CON DATOS OBTENIDOS DE
SABI (SISTEMA DE ANÁLISIS DE BALANCES IBÉRICOS): EL SECTOR TEXTIL

	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 1ª ENTIDAD (MILES EUROS)	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 2ª ENTIDAD (MILES EUROS)	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 3ª ENTIDAD (MILES EUROS)	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 4ª ENTIDAD (MILES EUROS)	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 5ª ENTIDAD (MILES EUROS)
1994	493705,045	409793,584	52521,867	35563,930	35057,723
1995	562004,394	435508,421	56723,751	45599,985	39663,691
1996	584949,103	464225,697	76080,938	53218,429	41816,811
1997	656859,683	513672,337	91301,452	70925,395	56464,310
1998	830126,961	598085,240	121139,096	118661,085	73031,731
1999	936319,535	675627,477	145489,147	128717,788	97277,688
2000	1182654,396	801890,967	185109,217	153208,913	125526,057
2001	1416037,000	939497,576	236018,528	205470,987	167439,293
2002	1664474,000	1092927,415	282641,520	256790,494	240108,175
2003	1899096,000	1172360,631	374523,133	339970,370	262811,072
2004	2088645,000	1320108,746	450400,802	434841,261	337497,170
2005	2423314,000	1429311,236	529646,031	480912,293	377210,030
2006	2959781,000	1549671,368	637136,540	533774,814	423895,429
2007	3423514,000	1662451,336	744305,268	591992,542	508012,833
2008	3882070,000	1600256,908	800595,487	601899,529	585049,958
2009	4247192,000	1535898,225	888232,929	648474,744	644594,625
2010	4534768,000	1511204,208	914921,187	710552,115	705216,672
2011	4940335,000	1507206,358	960283,108	793068,845	771146,133
2012	5522410,000	1447543,179	980400,786	850163,097	780235,021
2013	6356942,000	1408756,490	990749,899	962208,926	804402,013
2014	6910717,000	1478900,700	1067339,223	921227,855	882612,569
2015	8116384,000	1593722,073	1211621,169	1118700,086	976120,786
2016	9494686,000	1723322,779	1271828,183	1259673,588	1138778,395
2017	10481000,000	1910088,769	1408253,347	1278215,934	1112511,847
2018	16923000,000	2063179,758	1404968,045	1201567,455	1118519,533

	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 6ª ENTIDAD (MILES EUROS)	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 7ª ENTIDAD (MILES EUROS)	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 8ª ENTIDAD (MILES EUROS)	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 9ª ENTIDAD (MILES EUROS)	INGRESOS POR EXPLOTACIÓN 10ª ENTIDAD (MILES EUROS)
1994	30225,268	28724,308	27140,394	25843,816	25261,012
1995	31044,239	30914,084	30017,458	27732,643	25214,980
1996	38485,522	36813,383	30893,086	28867,872	28839,048
1997	46473,425	46043,839	45623,232	38021,130	35729,360
1998	67509,550	56408,814	52354,280	51389,728	44025,090
1999	79385,260	76054,914	62832,559	56694,580	50141,280
2000	120994,291	83296,710	77292,549	72057,290	66682,675
2001	161893,435	95999,840	90021,350	77741,470	70378,085
2002	202295,638	120060,365	108887,957	106025,853	70070,490
2003	235305,605	158224,576	121538,736	111445,120	83071,594
2004	287945,113	233527,779	140609,067	116092,810	114331,977
2005	337559,594	326669,173	145868,862	143023,401	136306,590
2006	417461,839	403539,250	169459,116	159509,780	155922,982
2007	501827,102	482252,680	178775,676	174663,212	173355,307
2008	564971,793	564029,807	195030,428	182055,480	174805,214
2009	612508,146	606774,971	208881,884	192387,707	174898,990
2010	656423,992	632846,095	221110,009	217566,606	205308,001
2011	715306,299	696616,547	231863,399	229215,785	228394,295
2012	736738,750	727265,834	255924,786	244876,979	214218,255
2013	783667,823	752400,808	292555,380	253195,733	236961,818
2014	845397,068	841916,826	606713,089	349159,087	267273,916
2015	961032,937	959362,710	840102,214	426625,637	293833,179
2016	1039937,698	1018787,691	1004988,676	486783,483	325349,515
2017	1108270,525	1095935,565	866103,081	489285,153	341044,256
2018	1110375,166	492461,138	351796,919	293052,200	267193,118