



pablofombuena.es

1º Informe Económico y Financiero APM de las empresas instaladoras en la Provincia de Alicante

Estudio Económico y Financiero | APM

Tablas y datos

Mercado

1. Tamaño del mercado de instalaciones eléctricas en la Provincia de Alicante por comarcas
2. Evolución del censo de actividades de instalación en la Provincia
3. Impacto de la crisis del COVID en el Sector

Perfil

4. Medias, medianas y cuartiles
5. Desglose de la inversión de la empresa instaladora
6. Costes de la actividad en % sobre ventas
7. Desglose de la financiación de la empresa instaladora

Estrategia

8. Productividad y costes de personal
9. Costes de materiales y costes de personal
10. Necesidades Operativas de fondos para la actividad
11. Aproximación al cálculo medio de un autónomo
12. Perfiles competitivos

Tamaño del mercado de instalaciones eléctricas de la Provincia de Alicante

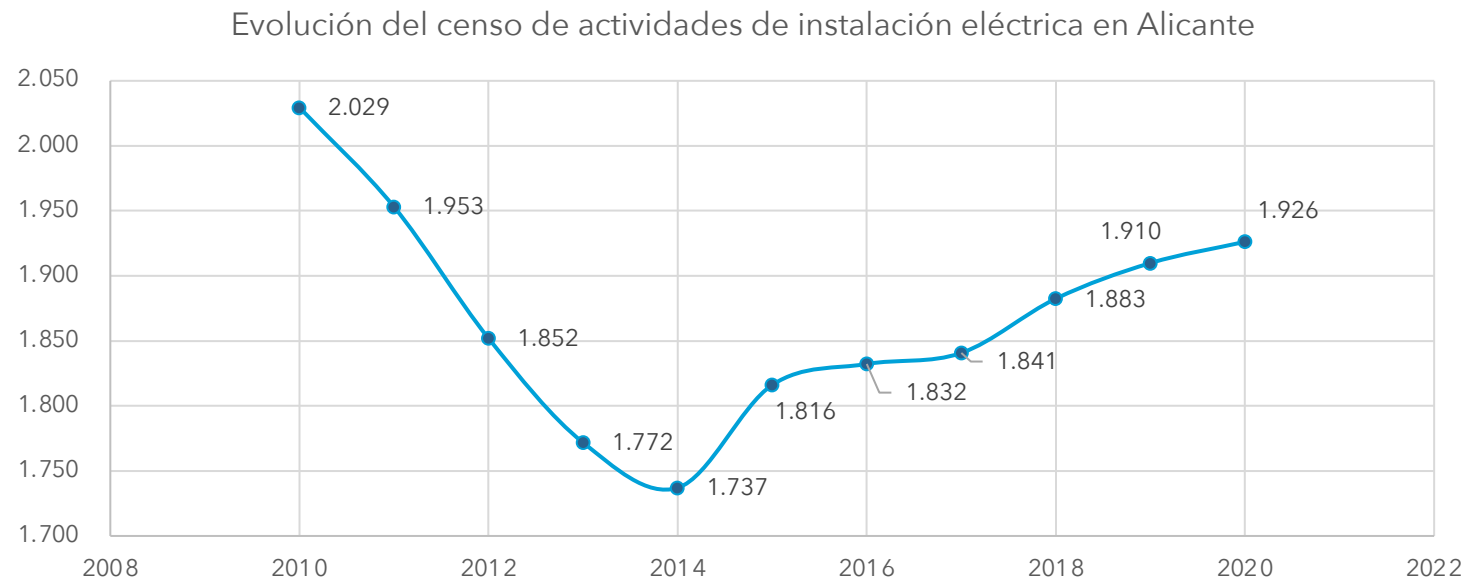
A partir del análisis de las cuentas de 582 empresas depositadas en el Registro Mercantil y domiciliadas en la Provincia de Alicante se han estimado las principales magnitudes del sector en la Provincia en 2019.

Comarca	Nº Empresas	Ventas (en miles de €)	Empleados	Materiales (m€)
ALACANTÍ	130	159.246	1.313	88.946
ALT VINALOPÓ	26	6.475	66	2.872
EL BAIX VINALOPÓ	92	43.917	644	20.285
EL COMTAT	4	508	7	336
L'ALCOIÀ	57	25.561	276	11.653
LA VEGA BAJA	113	50.392	630	25.121
MARINA ALTA	64	24.137	294	12.535
MARINA BAIXA	51	17.847	260	9.214
VINALOPÓ MITJÀ	45	15.964	170	4.740
Total general	582	344.047	3.660	175.702

*Fuente: Registro Mercantil
Empresas domiciliadas en Alicante con CNAE 4321*

Evolución de la actividad en la última década

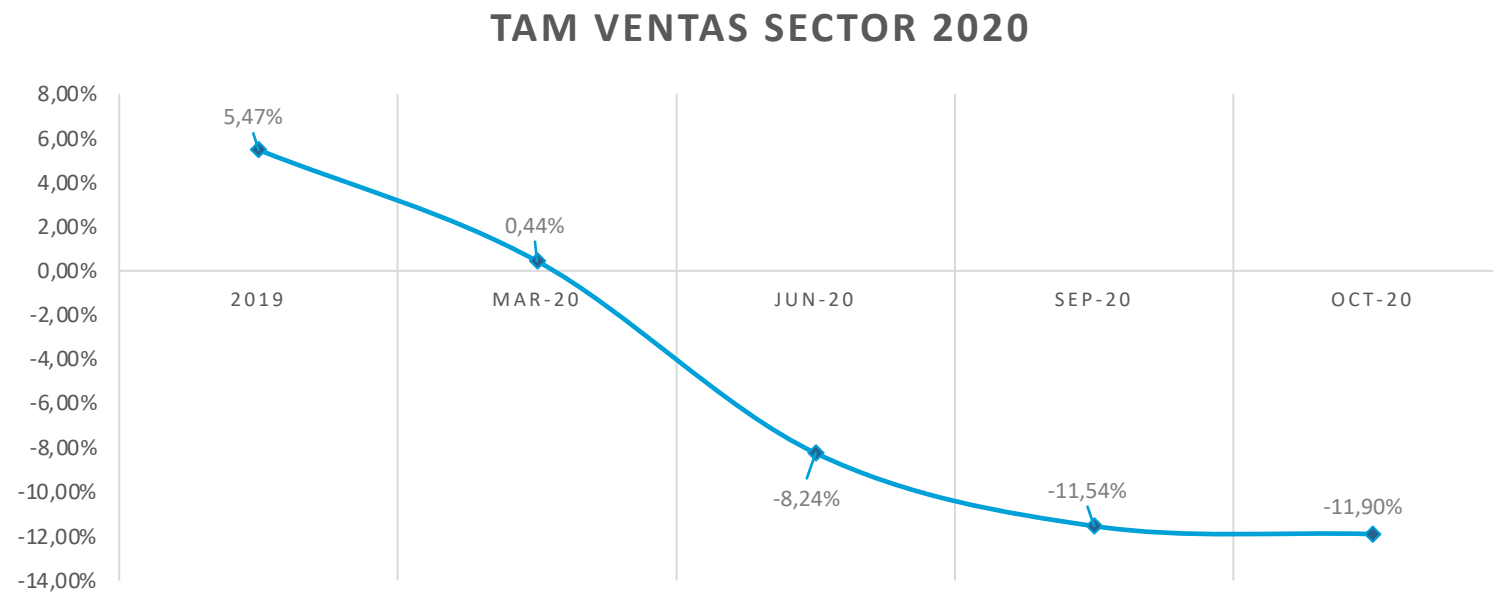
Dado que el Registro Mercantil sólo incluye a las empresas con CNAE de instalación eléctrica pero no considera a los trabajadores autónomos, en la siguiente gráfica se ha representado la evolución del número de actividades empresariales encuadradas en el epígrafe de instalación eléctrica según datos del INE (2020).



Fuente: INE 2020
Censo de actividades empresariales

Impacto de la Crisis del Covid19

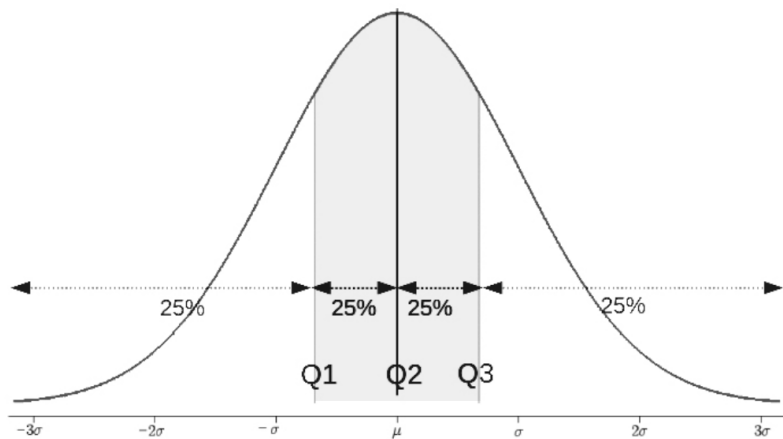
En el sector eléctrico la patronal AFME (Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico) realiza un estudio permanente de la evolución interanual de la actividad considerando el cálculo de la variación de ventas de material eléctrico en España y su Tendencia Anual Móvil (TAM). En la gráfica están representados el crecimiento del ejercicio anterior y cómo ha ido viéndose afectada la actividad en función del paso de los trimestres, así como el último dato disponible a fecha de octubre de 2020.



Fuente: AFME 2020

Radiografía de la empresa instaladora de la Provincia

Con los datos de 357 empresas y 2.576 empleados de empresas asociadas a Apeme se han calculado los datos medios de la actividad. Se ha utilizado el cálculo de Cuartiles y Mediana en vez de la Media para representar mejor a la empresa media del sector.

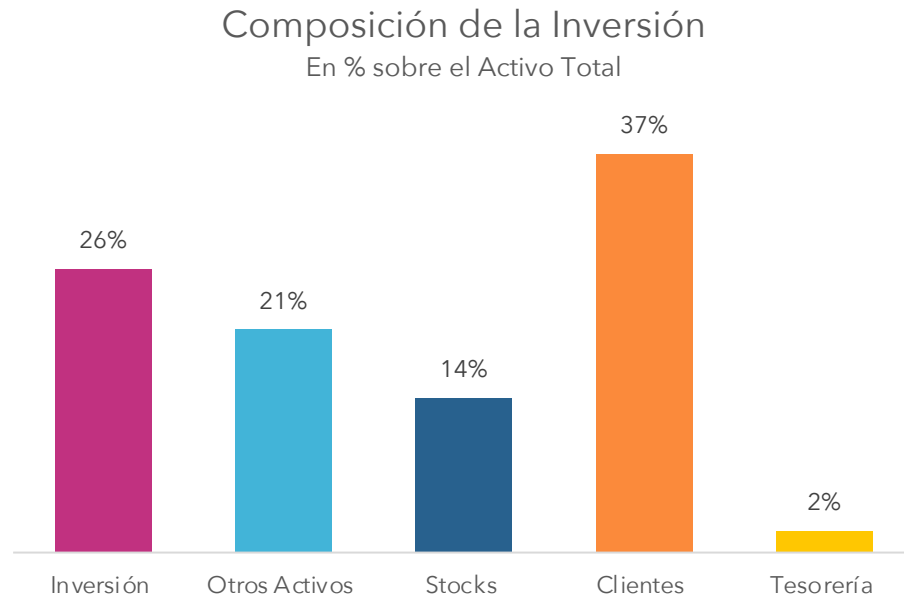


Cuartiles y Mediana

Los cuartiles de una variable son los tres valores que dividen en cuatro partes iguales la serie ordenada de datos. El primer cuartil (Q1) equivale a la mediana de la primera mitad de valores, el segundo cuartil (Q2) es igual a la mediana de la serie y el tercer cuartil (Q3) equivale a la mediana de la segunda mitad de los datos.

Desglose de la inversión

En el balance de situación de las empresas podemos ver la proporción media que se destina a cada uno de los elementos de inversión de la empresa.

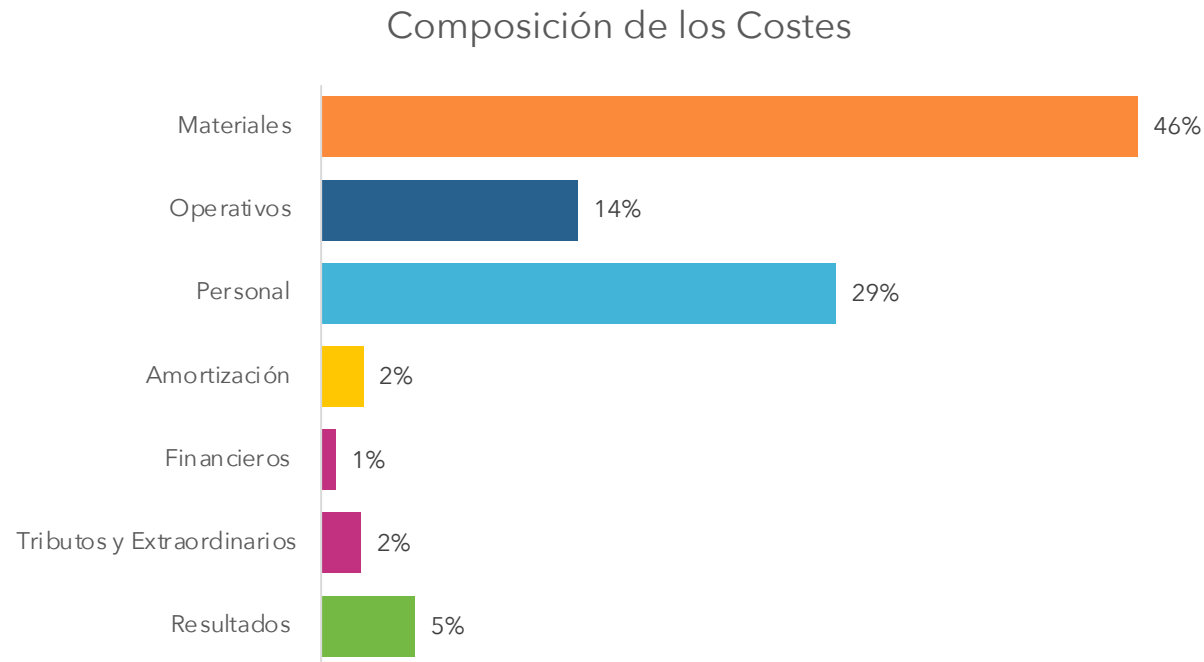


Fuente: Elaboración propia (357 empresas SABI)

- ✓ La inversión en activos fijos (construcciones, instalaciones, vehículos, equipos proceso de información y mobiliario) Se destina por término medio el 26% del valor del total del activo.
- ✓ Los stocks tanto en almacén, como en curso representan el 14% de la inversión.
- ✓ La cifra más alta en proporción es la que se destina a los créditos que se mantienen con los clientes que llega a representar por término medio el 37%

Cuenta de resultados en % sobre ventas

Con respecto a los costes de la actividad se han establecido las siguientes porcentajes:

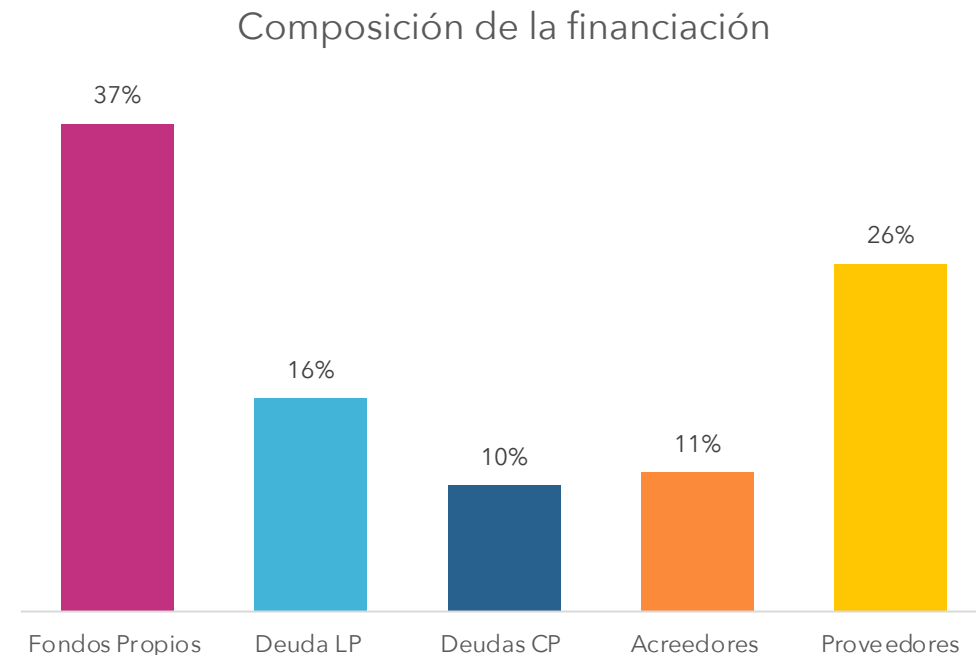


Fuente: Elaboración propia (357 empresas SABI)

- ✓ El coste de materiales se sitúa en el 46% del valor de la venta total
- ✓ La otra gran partida de coste es el personal, un 29%
- ✓ Los costes operativos son diferentes en cada empresa, pero están incluidos aspectos como alquileres, suministros, profesionales independientes, publicidad y servicios exteriores, representando en conjunto el 14%

Desglose de la Financiación

Toda inversión de la empresa está financiada de alguna manera. En el balance de situación de las empresas, en la parte de pasivos podemos ver la proporción media que se destina a cada uno de los elementos de inversión de la empresa.



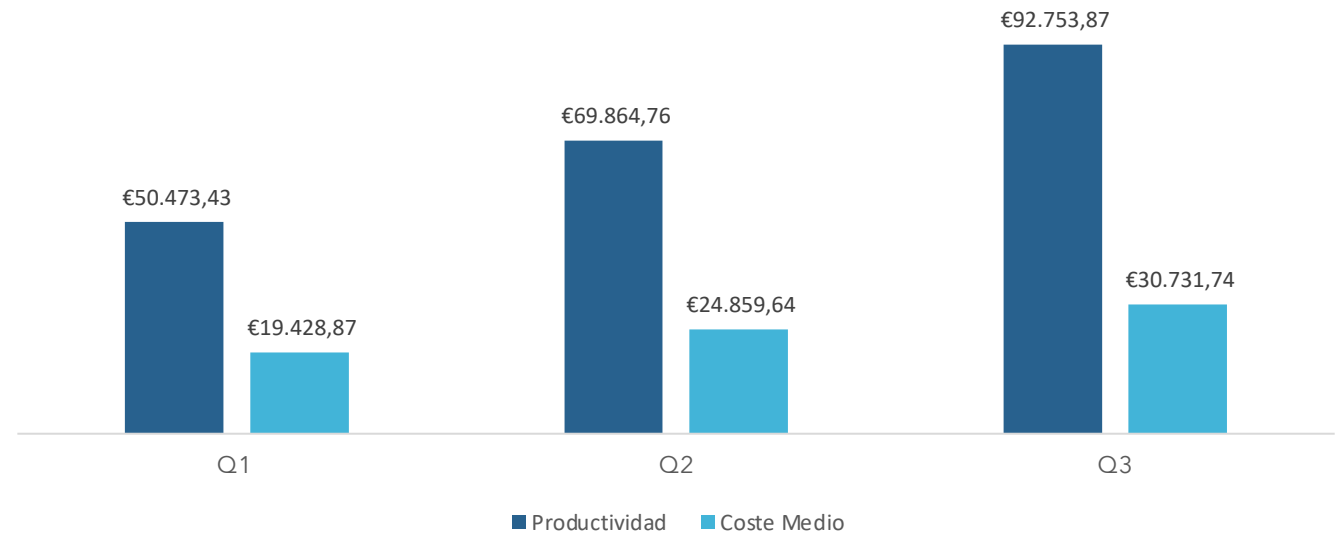
Fuente: Elaboración propia (357 empresas SABI)

- ✓ Los fondos propios representan la fuente de financiación de referencia en el sector con un 37%
- ✓ La siguiente fuente de financiación son los propios proveedores de material que tienen mucho peso en la actividad y que representan un 26% del total.
- ✓ La financiación bancaria supone otro 26% separándose en financiación a corto (10%) y financiación a más de un año (16%). La financiación a largo se destina a la adquisición de inversiones y a corto para complementar las necesidades de capital de trabajo.

Productividad y costes de personal

La productividad se ha medido como la relación entre ventas y número de personas. Es decir, cuánta producción se realiza por persona. Para ver mejor este ratio se ha separado en cuartiles (Q1, Q2 y Q3) Correspondiéndose Q2 con la mediana de la muestra.

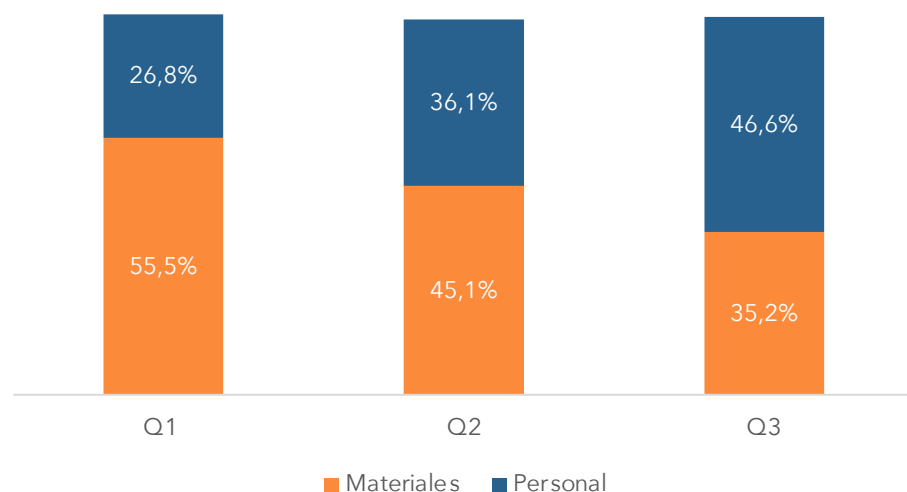
Las empresas con un coste de personal medio más alto son más productivas.



Fuente: Elaboración propia (357 empresas SABI)

Costes de instalación (horas y materiales)

Como ya hemos visto en la cuenta de resultados media, los dos grandes componentes del coste en las empresas de instalación son las horas del personal y los materiales. En la gráfica hemos desglosado la media en cuartiles para que se puedan ver los distintos perfiles que se han extraído de la muestra.



Los dos componentes del coste suman aproximadamente el 80% de los costes de la empresa, pero hay distintas formas de competir.

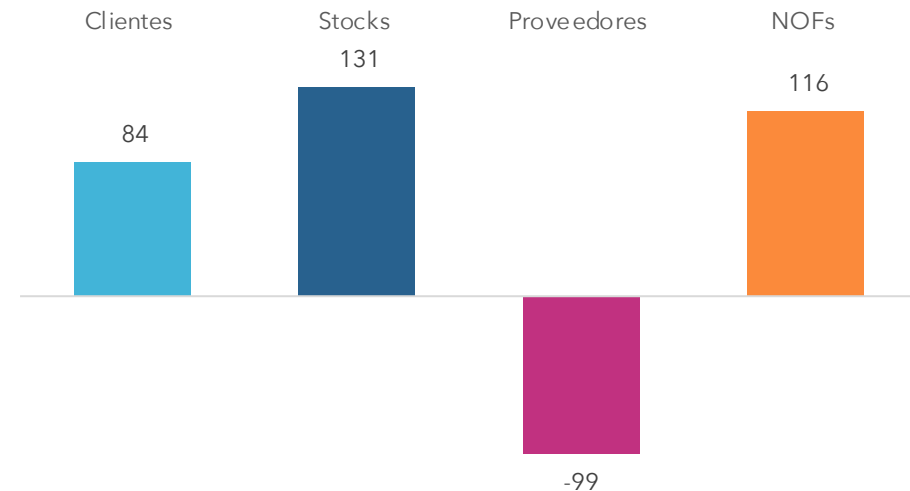
Fuente: Elaboración propia (357 empresas SABI)

Las necesidades operativas de fondos

Solemos prestar mucha atención al coste, pero no tanto a las necesidades operativas de fondos. Como hemos visto en el balance medio, la empresa instaladora tiene que mantener en su cartera de inversiones un stock para trabajar, por otra parte mantiene unos saldos de crédito con sus clientes (facturas entregadas pero no cobradas). Estas dos partidas se financian con la financiación que nos dan los proveedores y el resto tiene que ser con fondos propios.

Las empresas necesitan de financiación complementaria para sus operaciones

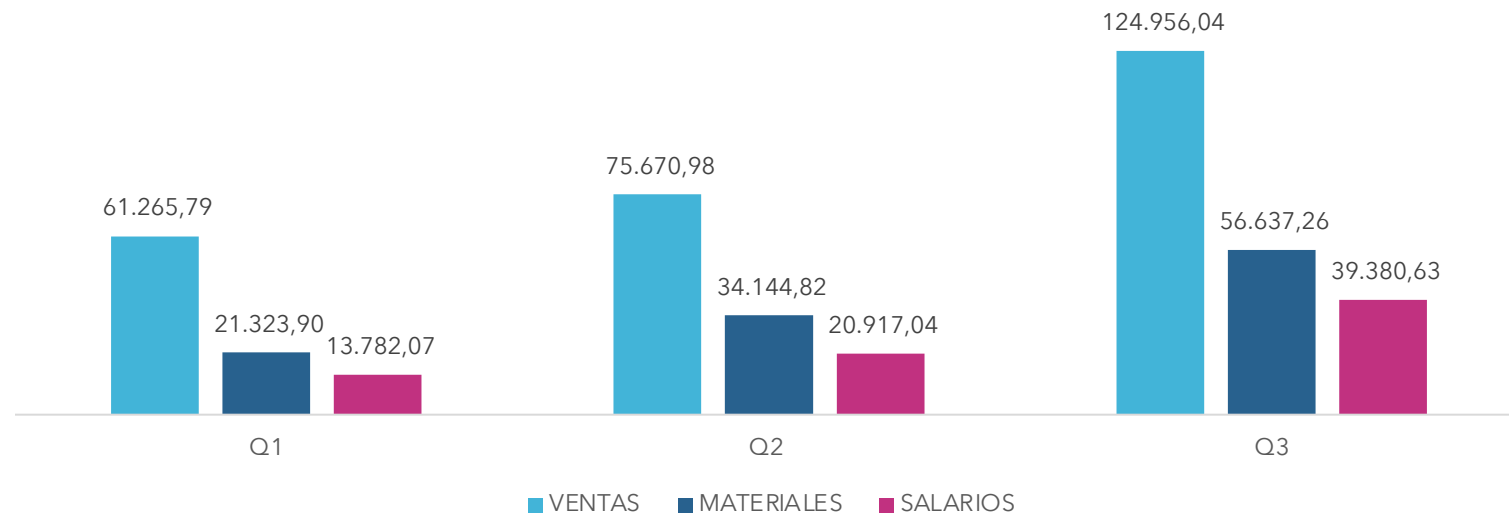
La media de necesidades financieras sobre ventas llega a representar el 31,2% del total de ventas



Fuente: Elaboración propia (357 empresas SABI)
Datos expresados en días de ventas

Autónomos

No se dispone de información a través del Registro de las actividades de los autónomos. Como hemos visto en los datos del INE, estos podrían representar hasta las dos terceras partes del total de las actividades de instalación en la Provincia. No obstante en la base de datos con la que hemos trabajado si que existían una serie de empresas con un solo trabajador, ya que es una fórmula utilizada por el colectivo. El dato medio se sitúa en torno a 75.670€
Suponiendo los costes de personal y materiales en proporciones similares a las calculadas para empresas de más trabajadores.



Fuente: Elaboración propia (37 empresas SABI)

Formas de competir en el mercado

Para tratar de responder a la pregunta si hay distintas formas de competir o perfiles de empresas instaladoras se ha realizado un análisis de clústers o perfiles. En la tabla podemos ver las principales magnitudes económicas y sus valores de los 3 perfiles detectados en el análisis.

	Perfiles Competitivos		
	1	2	3
MATERIALES	45,8%	23,9%	49,4%
PERSONAL	32,2%	29,2%	17,4%
ROTACIÓN STOCKS	8,28	0,67	4,65
NOFS / VENTAS	34,5%	67,7%	30,4%
EMPLEADOS	7,72	3,43	39,29
PRODUCTIVIDAD	80.629,05 €	49.353,21 €	200.914,63 €
COSTE MEDIO	25.945,43 €	14.422,55 €	34.899,43 €

Fuente: Elaboración propia (357 empresas SABI)

- ✓ El perfil 3 son las empresas de mayor tamaño, en los que el coste de material es mucho mayor que el coste de personal. Aunque éste es el coste medio más alto, si bien la productividad, triplica a la del resto. Sólo el 6,4% de las empresas están en este perfil.
- ✓ El perfil 2 son empresas con baja productividad y muchas necesidades operativas de fondos. Son empresas que no están obteniendo buenos resultados y representan el 14% de la muestra.
- ✓ El perfil 1 es la forma más habitual de competir, son empresas en torno a 7,72 empleados, con un reparto de costes (personal y materiales) similares a las medias del sector.