

**Facultad de Administración y Dirección de Empresas**

Universitat Politècnica de València



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



Trabajo de Fin de Grado:

**Análisis económico-financiero del sector azulejero  
en España. Determinación de las empresas de  
éxito en el sector**



Valencia, Septiembre de 2014

**Autor/a:** Laura García Alcaraz

**Director/a:** María del Mar Marín Sánchez

## Índice

Resumen .....	7
1. Introducción y objetivos.....	8
2. Metodología .....	10
3. Análisis de la situación del sector azulejero.....	11
3.1. Situación del sector a nivel mundial .....	11
3.1.1. Producción.....	11
3.1.2. Consumo.....	20
3.1.3. Exportaciones e importaciones .....	25
3.2. Situación del sector en España .....	30
3.3. Análisis PEST en España .....	33
4. El sector azulejero en la provincia de Castellón como cluster.....	38
4.1. El concepto de Cluster .....	38
4.2. El sector azulejero en Castellón y su identificación como cluster .....	39
5. Análisis económico financiero del sector azulejero.....	44
5.1. Introducción.....	44
5.2. Análisis económico financiero antes de la crisis económica .....	45
5.2.1. Análisis de la situación patrimonial.....	45
5.2.2. Análisis de la situación de liquidez .....	52
5.2.3. Análisis de la situación de endeudamiento.....	55
5.2.4. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	59
5.2.5. Análisis del fondo de maniobra .....	71
5.3. Análisis económico financiero durante de la crisis económica .....	74
5.3.1. Análisis de la situación patrimonial.....	74
5.3.2. Análisis de la situación de liquidez .....	83
5.3.3. Análisis de la situación de endeudamiento.....	86
5.3.4. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	89
5.3.5. Análisis del fondo de maniobra .....	101
5.4. Análisis comparativo entre los periodos de antes y durante la crisis .....	104
6. Determinación de las variables que definen a una empresa de éxito en el sector	
108	
6.1. Definición de empresa de éxito .....	108

6.2. Determinación de los casos de éxito en el sector y sus características .....	108
6.3. Tamaño medio de las empresas de éxito .....	121
7. Conclusiones.....	123
Bibliografía.....	127

## Índice de Anexos

Anexo I. Balance y estado de resultados en empresas grandes, medianas y pequeñas.....	130
---	-----

## Índice de tablas

Tabla 1. Áreas mundiales de fabricación.....	12
Tabla 2. Principales países productores .....	14
Tabla 3. Mejores empresas fabricantes de azulejos en volumen en 2011 .....	18
Tabla 4. Mejores empresas fabricantes de azulejos en valor en 2011 .....	19
Tabla 5. Áreas de consumo del mundo.....	20
Tabla 6. Principales países compradores .....	22
Tabla 7. Áreas exportadoras mundiales.....	25
Tabla 8. Principales países exportadores .....	26
Tabla 9. Principales países importadores.....	28
Tabla 10. Ventas del sector .....	30
Tabla 11. Exportaciones españolas por zonas geográficas (mill € y porcentajes) .....	31
Tabla 12. Principales países de exportación en España (mill € y porcentajes) .....	32
Tabla 13. Superávit comercial del sector azulejero en millones de euros.....	35
Tabla 14. Precio medio de exportación e importación de azulejos (€/m <sup>2</sup> ).....	35
Tabla 15. Clasificación de las empresas a analizar .....	44
Tabla 16. Valores medios del activo en empresas grandes antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes. ....	45
Tabla 17. Valores medios del pasivo en empresas grandes antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes. ....	45
Tabla 18. Valores medios del activo en empresas medianas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes. ....	47
Tabla 19. Valores medios del pasivo en empresas medianas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes. ....	47
Tabla 20. Valores medios del activo en empresas pequeñas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes. ....	48
Tabla 21. Valores medios del pasivo en empresas pequeñas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes. ....	48
Tabla 22. Valores medios del fondo de maniobra en empresas grandes antes de la crisis. Miles de euros.....	50
Tabla 23. Valores medios del fondo de maniobra en empresas medianas antes de la crisis. Miles de euros.....	50

Tabla 24. Valores medios del fondo de maniobra en empresas pequeñas antes de la crisis. Miles de euros.....	50
Tabla 25. Ratios de liquidez en empresas grandes antes de la crisis.....	52
Tabla 26. Ratios de liquidez en empresas medianas antes de la crisis.....	53
Tabla 27. Ratios de liquidez en empresas pequeñas antes de la crisis.....	54
Tabla 28. Ratios de endeudamiento en empresas grandes antes de la crisis.....	55
Tabla 29. Euribor a fecha de diciembre en el periodo anterior a la crisis.....	56
Tabla 30. Ratios de endeudamiento en empresas medianas antes de la crisis.....	56
Tabla 31. Ratios de endeudamiento en empresas pequeñas antes de la crisis.....	58
Tabla 32. Valores medios de la cuenta de PyG en empresas grandes antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	59
Tabla 33. Ratios de expansión en empresas grandes antes de la crisis.....	59
Tabla 34. Valores medios de la cuenta de PyG en empresas medianas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	61
Tabla 35. Ratios de expansión en empresas medianas antes de la crisis.....	61
Tabla 36. Valores medios de la cuenta de PyG en empresas pequeñas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	63
Tabla 37. Ratios de expansión en empresas pequeñas antes de la crisis.....	63
Tabla 38. Descomposición de la rentabilidad económica en empresas grandes antes de la crisis. .....	65
Tabla 39. Descomposición de la rentabilidad económica en empresas medianas antes de la crisis.....	66
Tabla 40. Descomposición de la rentabilidad económica en empresas pequeñas antes de la crisis.....	66
Tabla 41. Rentabilidad de las Letras del Tesoro a 12 meses de 2004 a 2007.....	68
Tabla 42. Rentabilidad de los accionistas en las empresas del IBEX 35 de 2004 a 2007.....	68
Tabla 43. Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas grandes antes de la crisis. .....	68
Tabla 44. Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas medianas antes de la crisis.....	70
Tabla 45. Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas pequeñas antes de la crisis.....	71
Tabla 46. Ciclos de maduración y de caja en empresas grandes antes de la crisis.....	72
Tabla 47. Ciclos de maduración y de caja en empresas medianas antes de la crisis.....	73
Tabla 48. Activo de empresas grandes durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	74
Tabla 49. Pasivo de empresas grandes durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	75
Tabla 50. Activo de empresas medianas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	77
Tabla 51. Pasivo de empresas medianas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	77
Tabla 52. Activo de empresas pequeñas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	78

Tabla 53. Pasivo de empresas pequeñas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	78
Tabla 54. Fondo de maniobra en empresas grandes durante la crisis. Miles de euros.....	80
Tabla 55. Fondo de maniobra en empresas medianas durante la crisis. Miles de euros. ....	80
Tabla 56. Fondo de maniobra en empresas pequeñas durante la crisis. Miles de euros. ....	80
Tabla 57. Ratios de liquidez en empresas grandes durante la crisis.....	83
Tabla 58. Ratios de liquidez en empresas medianas durante la crisis. ....	84
Tabla 59. Ratios de liquidez en empresas pequeñas durante la crisis.....	85
Tabla 60. Ratios de endeudamiento en empresas grandes durante la crisis.....	86
Tabla 61. Euribor a fecha de diciembre en el periodo posterior a la crisis.....	86
Tabla 62. Ratios de endeudamiento en empresas medianas durante la crisis. ....	87
Tabla 63. Ratios de endeudamiento en empresas pequeñas durante la crisis.....	88
Tabla 64. Valores medios de la cuenta de PyG en empresas grandes durante de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	90
Tabla 65. Ratios de expansión en empresas grandes durante la crisis.....	90
Tabla 66. Valores medios de la cuenta de PyG en empresas medianas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	92
Tabla 67. Ratios de expansión en empresas medianas durante la crisis. ....	93
Tabla 68. Valores medios de la cuenta de PyG en empresas pequeñas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.....	94
Tabla 69. Ratios de expansión en empresas pequeñas durante la crisis. ....	94
Tabla 70. Descomposición de la rentabilidad económica en empresas grandes durante la crisis. .....	96
Tabla 71. Descomposición de la rentabilidad económica en empresas medianas durante la crisis.....	96
Tabla 72. Descomposición de la rentabilidad económica en empresas pequeñas durante la crisis.....	97
Tabla 73. Rentabilidad de las Letras del Tesoro a 12 meses de 2008 a 2012 .....	98
Tabla 74. Rentabilidad de los accionistas en las empresas del IBEX 35 de 2008 a 2012 .....	98
Tabla 75. Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas grandes durante la crisis. .....	98
Tabla 76. Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas medianas durante la crisis. .....	100
Tabla 77. Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas medianas durante la crisis. .....	101
Tabla 78. Ciclos de maduración y de caja en empresas grandes durante la crisis (días).....	102
Tabla 79. Ciclos de maduración y de caja en empresas medianas durante la crisis (días). ....	103
Tabla 80. Empresas azulejeras grandes con mayor cifra de ingresos a fecha de 2012. Miles de euros.....	109
Tabla 81. Principales ratios de Pamesa Cerámica, S.L.....	109
Tabla 82. Principales ratios de Porcelanosa, S.A.....	109
Tabla 83. Principales ratios de Venis, S.A.....	110
Tabla 84. Principales ratios de Compacglass, S.L. ....	110
Tabla 85. Principales ratios de Argenta Cerámica, S.L. ....	110

Tabla 86. Empresas azulejeras medianas con mayor cifra de ingresos a fecha de 2012. Miles de euros.....	112
Tabla 87. Principales ratios de Jose Oset y Compañía, S.L. ....	112
Tabla 88. Principales ratios de Cottocer, S.L. ....	112
Tabla 89. Principales ratios de Tendencias Cerámicas, S.L. ....	112
Tabla 90. Principales ratios de Cerámica Latina, S.L. ....	113
Tabla 91. Principales ratios de Azulejos Alcor 1, S.L. ....	113
Tabla 92. Empresas azulejeras pequeñas con mayor cifra de ingresos a fecha de 2012. Miles de euros.....	114
Tabla 93. Principales ratios de Terracota Pavimentos de Gres, S.A.....	114
Tabla 94. Principales ratios de Célica, S.L.....	114
Tabla 95. Principales ratios de Gres de Andorra, S.L.....	115
Tabla 96. Principales ratios de Stratos Cerámicos, S.L. ....	115
Tabla 97. Principales ratios de Gres-Fort, S.A. ....	115
Tabla 98. Empresas azulejeras grandes de éxito en el sector .....	117
Tabla 99. Principales ratios de Emigres, S.L. ....	117
Tabla 100. Principales ratios de Novogres, S.A. ....	118
Tabla 101. Empresas azulejeras medianas de éxito en el sector .....	119
Tabla 102. Empresas azulejeras pequeñas de éxito en el sector .....	119
Tabla 103. Principales ratios de Inmosaicos, S.L. ....	120
Tabla 104. Principales ratios de Fronti Cerámica S.L. ....	120
Tabla 105. Total de las empresas azulejeras de éxito .....	121

## Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Número de trabajadores en el sector azulejero .....	34
Ilustración 2. Localización del clúster en Castellón.....	40
Ilustración 3. Estructura del balance en empresas grandes (2007) .....	51
Ilustración 4. Estructura del balance en empresas medianas (2007) .....	51
Ilustración 5. Estructura del balance en empresas pequeñas (2007) .....	52
Ilustración 6. Estructura del balance en empresas grandes (2008) .....	80
Ilustración 7. Estructura del balance en empresas grandes (2012).....	82
Ilustración 8. Estructura del balance en empresas medianas (2008) .....	80
Ilustración 9. Estructura del balance en empresas medianas (2012) .....	82
Ilustración 10. Estructura del balance en empresas pequeñas (2007) .....	80
Ilustración 11. Estructura del balance en empresas pequeñas (2012) .....	82

## Resumen

En el presente trabajo se dispone a realizar un análisis completo del sector azulejero español. Para ello, se analizará en primer lugar la situación del sector desde una perspectiva mundial y europea, con datos de la producción y el consumo de azulejos de los principales países, así como los datos de las exportaciones e importaciones. Tras ello, se acabará centrándose en la situación española mediante el análisis una serie de datos económicos.

Dado la importancia que tiene la congregación de este tipo de empresas en la provincia de Castellón para el sector azulejero español, se estudiarán detalladamente las principales características de dicha aglomeración denominada cluster o distrito industrial, considerando previamente el marco teórico.

A continuación, se realizará un análisis económico-financiero de las empresas pertenecientes al cluster, divididas en tres grupos, considerando para ello el estudio de dos periodos: en primer lugar, se abarcará el periodo anterior a la crisis económica considerando los años desde 2004 a 2007, y en segundo lugar, el periodo durante la crisis mediante el análisis de los años de 2008 a 2012.

Por último, mediante una serie de ratios económicos, se determinarán las empresas que se presentan como exitosas en el sector, dada la buena gestión de sus cuentas financieras, con el fin de observar sus características principales.

## 1. Introducción y objetivos

El sector azulejero se ha consolidado como uno de los principales sectores de España. Tiene una importancia singular para la economía española ya que se trata de una industria de origen y capital español, que ocupa una posición de liderazgo tanto en desarrollo tecnológico como en diseño y calidad en materiales y servicios.

La industria conforma un cluster industrial con un enorme impacto económico, social y laboral en un reducido espacio geográfico, el distrito cerámico de la provincia de Castellón. La competitividad del cluster castellanense se debe en gran medida al esfuerzo realizado en I+D+i, que han situado a la industria azulejera como líder mundial en áreas como los pavimentos cerámicos o las fritas y esmaltes.

La década prodigiosa de la industria cerámica abarcó de 1993 a 2002 donde la producción se duplicó, superando los 650 millones de metros cuadrados el último año. Además el sector proporcionaba 35.000 empleos directos y tal vez otros tantos indirectos, lo que equivalía aproximadamente a un tercio de todos los trabajadores de la provincia de Castellón.

Pero la crisis ha golpeado duramente a este sector, y en 2009 la producción se había reducido prácticamente a la mitad con respecto a la alcanzada en 2002. No obstante, los últimos datos obtenidos son muy alentadores, ya que a fecha de 2012, España representa el primer país productor europeo y segundo exportador mundial. Asimismo, es el tercer sector industrial español que más superávit comercial aporta a España, lo cual resulta muy favorable para la situación actual.

Por tanto, a pesar de las dificultades en las que se encuentra actualmente el sector, este sigue siendo muy competitivo. Lo demuestra tanto su capacidad de exportación a todo el mundo, a pesar del incremento de la competencia, como el hecho de que las importaciones sólo cubren el siete por ciento del consumo nacional.

Por todo ello la industria cerámica se presenta como un claro ejemplo de industria asentada y con origen en Europa capaz de competir con éxito en un mercado global y de crear riqueza y empleo en su entorno.

Así pues, los objetivos que se pretenden conseguir con este estudio son:

- Comprender la repercusión que tiene el sector como productor de azulejos a nivel mundial y europeo. La finalidad de este objetivo es establecer un marco global de la situación en general, observando la gran importancia que tiene el sector y estudiando cuáles son los principales países que colaboran con esta expansión en mayor o menor medida.
- Estudiar la importancia del sector en España mediante el análisis de datos económicos y financieros. Se pretende por tanto, estudiar los datos que hacen

que España sea considerada uno de los países líderes en la producción de azulejos.

- Conocer las principales características del cluster de la cerámica localizado en Castellón, dada la importancia que tiene éste tanto a nivel regional como a nivel nacional.
- Obtener un diagnóstico de la situación de las empresas del cluster, tanto en el periodo anterior a la crisis como durante ella, con el fin de analizar el cambio producido en las cuentas de las empresas con el inicio de la crisis económica.
- Obtener las principales características de las empresas azulejeras.
- Analizar las variables que definen a las empresas viables del sector azulejero. Mediante el estudio de algunos ratios económicos, se obtendrán las características que han de tener las empresas que pretendan alcanzar el éxito en el sector, y se determinarán cuáles de ellas son las que obtienen los mejores valores. Se trata de obtener una perspectiva más realista de las empresas del sector.

## **2. Metodología**

La metodología que se ha seguido en este trabajo ha sido la utilización de distintas fuentes de información secundarias, tales como libros especializados e informes con contenidos relacionados con datos e información del sector azulejero.

Algunas de las palabras clave utilizadas para la búsqueda bibliográfica han sido las siguientes: “empresas azulejeras”, “sector cerámico”, “cluster cerámico en Castellón”, “producción mundial de azulejos”, “principales empresas”, entre otras.

Por otro lado, se ha utilizado la base de datos SABI como medio para obtener los estados contables de las empresas azulejeras. La metodología para establecer el filtro de empresas a analizar ha sido determinada por la utilización del código de actividad CNAE 2331: Fabricación de azulejos y baldosas de cerámica. Además, se ha especificado la ubicación de las empresas en Castellón, así como la especificación de las empresas activas a fecha de 2012.

### **3. Análisis de la situación del sector azulejero**

El sector azulejero ha experimentado una gran recuperación en los últimos años en la producción mundial tras el periodo de incertidumbre de 2007 a 2009. La crisis económica provocó que la fabricación de baldosas de cerámica a nivel mundial se estancara, mientras que en el continente europeo la fabricación disminuyó en gran medida. Este declive fue protagonizado principalmente por las industrias de España e Italia, que redujeron su producción durante el periodo citado en alrededor de un 30 por ciento.

No obstante, el sector ha superado esta etapa y vuelve a estar en proceso de crecimiento. A partir del año 2010, la fabricación mundial se ha visto incrementada notablemente, superando en 2011 el total simbólico de 10 mil millones de metros cuadrados. Lo mismo ha ocurrido con la cifra del consumo mundial de azulejos, cuyo aumento también ha permitido superar la cifra de los 10 mil millones.

A continuación se analizará de manera detallada todas las áreas del mundo que han contribuido en mayor y en menor medida a esta expansión del sector, haciendo hincapié en aspectos como la producción, el consumo, las importaciones y las exportaciones, entre otros.

El estudio se realizará desde una perspectiva mundial y europea, para finalmente centrarnos en la situación de España y más concretamente en la Comunidad Valenciana, que será quien ocupe la principal atención.

#### **3.1. Situación del sector a nivel mundial**

##### **3.1.1. Producción**

La fabricación mundial de azulejos sigue en crecimiento después del estancamiento ocasionado en los años 2008 y 2009 tras estallar la crisis económica. En el año 2012, siendo éste el último año del cual se dispone información, la producción mundial se ha visto incrementada en un 5,4 por ciento, un aumento ligeramente menor que con el paso de 2010 a 2011, donde la producción creció en un 10,1 por ciento, según los datos de Stock, 2013.

En la tabla 1 se puede apreciar la contribución de cada área del mundo a la producción total de azulejos, ayudando así a esa expansión del sector.

**Tabla 1.** Áreas mundiales de fabricación

ÁREAS	2012 Mill. m <sup>2</sup>	% de la prod. mundial	Variación % 12/11
Unión Europea (27)	1.168	10,5	-0,8
Resto de Europa (Turquía incluida)	532	4,8	+8,6
América del Norte (México incluida)	300	2,7	+4,2
Centro y Sud-América	1.138	10,2	+3,6
Asia	7.674	68,7	+6,4
África	349	3,1	+7,1
Oceanía	5	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>11.166</b>	<b>100,0</b>	<b>+5,4</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Stock, 2013

A primera vista, la situación presenta pocos cambios respecto a 2011 en términos de fabricación global. Los países asiáticos siguen reafirmando su liderazgo al aumentar su cuota de producción hasta un 68,7 por ciento, esto es más de las dos terceras partes de azulejos en el mundo. El vasto continente ha registrado un crecimiento en su producción anual del 6,4 por ciento. Las empresas asiáticas han fabricado 7.674 millones de metros cuadrados del producto, mejorando su récord del año anterior que era de 7.179 millones de metros cuadrados. Casi todo este crecimiento es debido a países como China, Irán y la India, pero los fructíferos esfuerzos de los fabricantes de baldosas en Arabia Saudí también deben ser reconocidos.

En 2012, China produjo 5.200 millones de metros cuadrados de producto, siguiendo un aumento de su producción anual del 8,3 por ciento, pudiéndose observar la evolución de su producción en la tabla 2 desde 2005. Las empresas chinas, que siempre se han visto líderes en la fabricación de azulejos, han conseguido en 2012 el 46,6 por ciento de la producción de azulejos del mundo, donde las dos terceras partes del producto fueron fabricadas en Asia. Las estadísticas provenientes de China siguen siendo bastante difíciles para autenticar, a causa de una discrepancia sin fin entre las cifras disponibles. Las asociaciones locales sugieren que la producción del país podría ser el doble de la cantidad antes mencionada, con estimaciones que van de 8 a 10 mil millones de metros cuadrados. Lo que está absolutamente fuera de toda duda es que China ha impulsado el crecimiento mundial en la producción, el consumo y las exportaciones durante los últimos 15 años y es probable que siga siendo así en los próximos años. (Stock, 2013)

India se mantiene en el segundo lugar a nivel regional (y el tercero a nivel mundial) después de mejorar en gran medida sus resultados de 2011. Las empresas del azulejo en todo el país han aumentado su producción en un 12 por ciento, llegando a alcanzar 691 millones de metros cuadrados fabricados (tabla 2). Es destacable señalar el hecho de que en 2012, India ha conseguido producir más baldosas de las que se consume, lo que proporciona al país un mayor grado de autonomía y hace posible el desarrollo de las exportaciones que hasta el momento se caracterizaban por envíos pequeños y

esporádicos. Por otro lado, según los datos de Stock 2012, la industria local tiene previsto realizar gigantescas inversiones en la construcción urbana en la próxima década. La urbanización es la fuerza impulsora detrás de esta actividad de la construcción, ya que se espera que una gran cantidad de indios migre del campo a las ciudades de la nación para el año 2030. Este cambio demográfico desencadenará un aumento espectacular de la demanda de espacio comercial, residencial y comercial que sin duda dará lugar a un mayor uso per cápita de baldosas de cerámica.

Respecto a los fabricantes de Irán, éstos continúan disfrutando de un éxito envidiable ya que los fabricantes de azulejos casi han triplicado su producción desde 2005. Las compañías iraníes han aumentado su producción en un 5,3 por ciento al crear 500 millones de metros cuadrados de baldosas en 2012. Las empresas iraníes constituyen el tercer lugar en el ranking de países productores en Asia, y el tercer lugar en todo el mundo (tabla 2). Este éxito es atribuido mayormente a la empresa local Arabia Cerámica, y a otras empresas de reciente creación como Alfanar o Future. Estas empresas ambiciosas están tratando de satisfacer la demanda local para disminuir la compra de azulejos extranjeros que habitualmente dominan el mercado saudí floreciente (Stock 2012). Por otro lado, la producción en los Emiratos Árabes ha aumentado ligeramente en 2012, tras el estancamiento presentado en los dos años anteriores, mientras que la producción en la cercana Arabia Saudí se ha visto incrementada en el último año en un 9 por ciento.

Ha existido un gran crecimiento en las industrias de Tailandia y Taiwán, cuya producción se eleva en un 14,1 y un 14,7 por ciento, respectivamente. Este repunte de la producción ha sido muy beneficioso para las empresas tailandesas, cuya fabricación estaba entorno los 130 millones de metros cuadrados desde 2005 a 2010 (tabla 2). Con el paso a 2011, la producción progresó en un 12,9 por ciento y en el 2012 se ha llegado a situar en 170 millones de metros cuadrados.

Indonesia y Malasia también han conseguido mejorar su producción respecto a 2011. El rendimiento de los productores indonesios ha aumentado solamente en torno a un 4 por ciento en 2012, cifra que puede parecer decepcionante ya que con el paso de 2010 a 2011 el aumento de la fabricación de azulejos fue del 10,6 por ciento. No obstante, al llegar a los 330 millones de metros cuadrados fabricados, ha superado con relativa facilidad a su rival Vietnam y se ha situado en séptimo lugar de los países más productores del mundo de la tabla 2. Por otro lado, Malasia se ha recuperado de una caída inusual en 2011 al aumentar su producción en un 7,3 por ciento a 88 millones de metros cuadrados. Los citados fabricantes de Vietnam han tenido problemas y lamentablemente han sufrido la mayor caída en la producción de baldosas de cerámica de casi el 22 por ciento en el 2012. La cantidad de baldosas cerámicas fabricadas en todo el país se desplomó 380 millones a 298 millones de metros cuadrados.

**Tabla 2.** Principales países productores

PAÍSES	2005 Mill. m <sup>2</sup>	2006 Mill. m <sup>2</sup>	2007 Mill. m <sup>2</sup>	2008 Mill. m <sup>2</sup>	2009 Mill. m <sup>2</sup>	2010 Mill. m <sup>2</sup>	2011 Mill. m <sup>2</sup>	2012 Mill. m <sup>2</sup>
1 China	2.500	3.000	3.200	3.400	3.600	4.200	4.800	5.200
2 Brasil	568	594	637	713	715	753	844	866
3 India	298	340	385	390	490	550	617	691
4 Irán	190	210	250	320	350	400	475	500
5 España	609	608	585	495	324	366	392	404
6 Italia	570	569	559	513	368	387	400	367
7 Indonesia	175	170	235	275	278	287	317	330
8 Vietnam	176	199	254	270	295	375	380	298
9 Turquía	261	265	260	225	205	245	260	280
10 México	196	210	215	223	204	210	219	229
11 Egipto	112	122	140	160	200	220	175	200
12 Tailandia	138	139	130	130	128	132	149	170
13 Rusia	100	115	135	147	117	126	136	154
14 Polonia	108	110	112	118	112	112	119	131
15 Emiratos Árabes	68	75	76	77	77	90	90	92
16 Malasia	71	75	75	85	90	90	82	88
17 Arabia Saudí	20	22	34	40	55	56	78	85
18 Argentina	48	54	60	60	56	58	58	75
19 Colombia	40	44	48	50	50	50	50	72
20 Estados Unidos	61	58	51	59	53	60	63	69
21 Ucrania	20	21	27	39	44	52	60	62
22 Marruecos	44	47	50	51	54	56	60	60
23 Alemania	62	64	67	59	51	50	55	56
24 Portugal	72	74	74	74	70	65	57	54
25 Perú	-	-	-	37	38	49	47	52
26 Corea del Sud	46	44	42	39	42	40	42	41
27 Bagladesh	-	-	-	20	25	30	35	40
28 Taiwán	53	53	50	40	32	34	34	39
29 Algeria	28	28	28	28	29	30	33	33
30 Sudáfrica	33	37	38	38	32	32	33	31
<b>TOTAL</b>	<b>6.667</b>	<b>7.347</b>	<b>7.817</b>	<b>8.177</b>	<b>8.183</b>	<b>9.193</b>	<b>10.142</b>	<b>10.769</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>7.077</b>	<b>7.760</b>	<b>8.252</b>	<b>8.548</b>	<b>8.533</b>	<b>9.546</b>	<b>10.512</b>	<b>11.166</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Stock, 2013

Por otro lado, la segunda región productora a nivel mundial se trata de la Unión Europea, que en 2012 produjo 1168 millones de metros cuadrados de azulejos, lo cual forma el 10,5 por ciento de la producción mundial (tabla 1). La disminución de producción que ha tenido lugar de 2011 a 2012 ha sido solamente de 0,8 por ciento, pero resulta particularmente negativo tras el crecimiento alentador que existió en 2011. Estos datos muestran la inestabilidad del sector en la Unión Europea, que sigue sin superar la crisis económica en la que se encuentra.

En España, la industria azulejera está respondiendo muy positivamente desde que la producción alcanzó su punto más bajo en 2009, la cual se desplomó en un 35 por ciento. Por tercera vez consecutiva la producción ha vuelto a aumentar (en 2012 el incremento ha sido del 3,1 por ciento, llegando a los 404 millones de metros cuadrados), y de este modo, han superado a sus homólogos de Italia. Por tanto, España se convierte en el mayor fabricante europeo de azulejos. Portugal, por otro lado, no ha tenido la misma suerte. La industria cerámica de Portugal ha suministrado normalmente al mundo con cantidades mucho más pequeñas de los productos, pero la fiabilidad y firmeza que hasta entonces caracterizó su participación y la posición en la industria se ha evaporado por completo en los últimos cuatro años. Los fabricantes portugueses estaban acostumbrados a la estabilidad durante un largo período de crecimiento gradual, pero su producción cayó un 5,4 por ciento en 2009, un 7,1 por ciento en 2010, y un 12,3 por ciento en 2011. A pesar de que en 2012 el descenso no ha sido tan acusado, siendo este de un 5,3 por ciento, parece que los fabricantes portugueses están aún lejos de la recuperación de la crisis económica.

El descenso más inquietante y considerable en la Unión Europea se ha sido protagonizado por Italia, donde la producción ha retrocedido en más de un 8 por ciento, a 367 millones de metros cuadrados. Según los datos de Stock 2013, los problemas de Italia se deben en cierta medida por la internacionalización de su fabricación de azulejos. Veinte empresas controladas total o parcialmente por grupos cerámicos en Italia han abierto centros de producción de baldosas de cerámico en Estados Unidos, Alemania y otros países. Estas empresas fabrican 139,6 millones de metros cuadrados en 2012 (una expansión anual de cerca del 15 por ciento).

El esfuerzo más notable en el continente europeo ha sido el de los fabricantes de Polonia. Las empresas cerámicas polacas han estado resistiendo los efectos de la crisis económica y han conseguido elevar su producción en un 8,3 por ciento a 131 millones de metros cuadrados. Estas empresas polacas son notablemente más activas que los fabricantes de baldosas en Alemania, cuya producción no presenta grandes avances en los últimos años al estar siempre entorno a unos valores de 50 y 60 millones de metros cuadrados sobre una base anual. Además, solamente la mitad de su producción se consume en el país, ya que los compradores nacionales están más inclinados a comprar azulejos de proveedores italianos. En el último año analizado, la industria azulejera alemana ha incrementado su producción un 1,8 por ciento a 56 millones de metros cuadrados en 2012.

En cuanto a los productores de azulejos en los países de fuera de la Unión Europea, estos han avanzado de manera impresionante, registrando el crecimiento más importante de cualquier otra región del mundo (tabla 1). Gran parte de dicho crecimiento ha tenido lugar en Turquía y los estados eslavos de la antigua Unión Soviética. En 2012, dichos países no pertenecientes a la Unión Europea han fabricado

un 4,8 por ciento de azulejos de la fabricación mundial (532 millones de metros cuadrados), incrementando así su producción en un 8,6 por ciento respecto a 2011.

El centro de producción de baldosas de esta región es Turquía, un país transcontinental que en 2012 ha batido su récord de fabricación. Las empresas turcas se han recuperado muy positivamente de los efectos de la crisis financiera mundial que impactó negativamente en su desempeño durante la década de los años 2000. La nación ha mejorado su producción en un 7,7 por ciento, alcanzando los 280 millones de metros cuadrados de baldosas. Por otro lado, la industria del azulejo de Rusia ha estado creciendo de manera exponencial, con una fabricación de más del doble en la última década. En el último año disponible, esta nación ha fabricado 154 millones de metros cuadrados después de un aumento en la producción de por encima de 13 por ciento. Sin embargo, las empresas rusas son incapaces de satisfacer la demanda de consumo local, lo que supone un desequilibrio estadístico observado simultáneamente en otras naciones productoras de baldosas, como son Indonesia y los Emiratos Árabes Unidos. En cuanto a los fabricantes de Ucrania, estos han ampliaron su producción en un 3,3 por ciento (a 62 millones de metros cuadrados) en 2012, existiendo además un repunte en sus exportaciones.

La tercera región productora más fructífera de azulejos fue América Central y América del Sur, que en 2011 superó los mil millones de metros cuadrados de producción después de un incremento anual del 10 por ciento aproximadamente, y en 2012 se ha vuelto a incrementar su producción en un 3,6 por ciento. El país que más ha contribuido a este aumento ha sido Brasil, puesto que tres cuartas partes de los azulejos originarios de esta región pertenecen a las empresas brasileñas. El estado sudamericano más importante ha aumentado su producción anual desde la década de 1980 y son completamente merecedores de su condición de los segundos productores más grandes del mundo. Los fabricantes brasileños ha producido 866 millones de metros cuadrados de baldosas de cerámica en 2012, una cifra que se manifiesta en un repunte de la productividad del 3,1 por ciento, aumento que podría parecer decepcionante tras el incremento de un 12,1 por ciento en 2011. La asociación de la industria de Brasil (ANICER) predice un mayor crecimiento para los próximos años, ya que muchos de sus miembros se están esforzando por satisfacer las crecientes demandas de los consumidores locales mediante la ampliación de su capacidad en las fábricas. Se espera que su capacidad de fabricación siga aumentando entorno al 3 por ciento en 2013, ya que según los datos de Stock 2013, las empresas brasileñas tienen una capacidad productiva de más de mil millones de metros cuadrados.

Existe una evolución positiva en Perú y en la vecina Colombia, donde la producción de baldosas se ha incrementado entorno a un 11 por ciento en 2012. Las empresas de Argentina se han fortalecido en los últimos años con una producción que ha oscilado desde 56 millones de metros cuadrados en 2009 hasta 75 millones de metros cuadrados en 2012.

Respecto a la industria cerámica de América del Norte, esta se centra en México y Estados Unidos. Los primeros son responsables de producir 229 millones de metros cuadrados de baldosas (situándose en la décima posición más alta del mundo). En cuanto a la producción de azulejos en Estados Unidos, es destacable señalar que las empresas que más contribuyen a la fabricación total de azulejos del país son parcial o totalmente propiedad de sociedades italianas. Por otro lado, Canadá tan sólo ha fabricado dos millones de metros cuadrados de producto, lo que sin duda refleja una aversión arraigada por este sector en una ubicación tan invernal.

Pasando ya al continente africano, este ha experimentado una ligera recuperación del 7,1 por ciento en el último año analizado, tras el declive de 2011 donde protagonizó una caída de producción del 11,2 por ciento. El principal país que provoca estas fluctuaciones en la producción africana es Egipto, que está sometido a las incertidumbres económicas y sociales que surgen como consecuencia de la revolución que dio lugar al derrocamiento del régimen de Mubarak. La producción de la nación disminuyó una quinta parte en 2011, pero se ha recuperado rápidamente en los siguientes 12 meses con un incremento de la producción del 14,3 por ciento. Las empresas egipcias han producido 200 millones de metros cuadrados, esto es el 57,3 por ciento de las baldosas de cerámica de África, según los datos de Stock, 2013.

Por otro lado, la producción en África también viene dada en gran parte por Argelia y Marruecos, que cuentan con instalaciones de producción razonables. Las empresas de Marruecos casi han duplicado la producción desde primeros de este siglo, con el aumento de 35 millones de metros cuadrados en 2002 a 60 millones de metros cuadrados en 2012. No obstante, parece que su producción está estancada al no presentar ningún incremento con el paso de 2011 a 2012. Lo mismo ha ocurrido con la fabricación de Argelia, que se ha estancado con 33 millones de metros cuadrados producidos.

Por último, las naciones de Oceanía han producido solamente cinco millones de los 11.166 millones de metros cuadrados de baldosas de cerámica hechas en todo el mundo en 2012, una cantidad que se ha mantenido sin cambios respecto a 2011.

Para una mayor información, se presenta en las tablas 3 y 4 las empresas del mundo más importantes del sector, en base a datos del 2011. La primera tabla se refiere al volumen de producción, mientras que la segunda hace referencia al valor de las empresas en millones de euros.

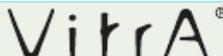
**Tabla 3.** Mejores empresas fabricantes de azulejos en volumen en 2011

	Groups	Production (mill. sq.m)	Production Capacity	% Exports	Number of factories	Locations
1	<b>Siam Cement Group</b> www.scg.co.th 	127	150	13	22	17 Thailand, 4 Indonesia, 1 Philippines
2	<b>RAK Ceramics</b> www.rakceramics.com 	117	119	85	15	10 UAE, 1 Bangladesh, 1 Sudan, 1 China, 1 India, 1 Iran
3	<b>Lamosa Grupo</b> www.lamosa.com 	104	120	20	9	Mexico
4	<b>Ceramica Cleopatra Group</b> www.cleopatraceramics.com 	96*	103*	43*	8*	Egypt
5	<b>Marazzi Group</b> www.marazzigroup.com 	95	95	80	12	Italy, France, Spain, Russia, USA
6	<b>Cersanit</b> www.cersanit.com 	68*	68*	40*	3*	1 Poland, 1 Russia, 1 Lithuania
7	<b>H&amp;R Johnson India</b> www.hrjohnsonindia.com 	62	72	2	10	India
8	<b>Majopar</b> www.majopar.com.br 	61	68	2.5	1	Brazil
9	<b>Prime Group</b> www.ceramictiles.com.vn 	58.4	69	2	8	Vietnam
10	<b>Incefra</b> www.incefra.com.br 	58	60	8	3	Brazil
11	<b>Dynasty Ceramics</b> www.dynastyceramic.com 	57.4	60	2	2	Thailand
12	<b>Kale Group</b> www.kale.com.tr 	56.5	67	25	23	22 Turkey, 1 Italy
13	<b>Mulia</b> www.muliaceramics.com 	55 (estimates)	76 (estimates)	n.a.	7	Indonesia
14	<b>Saudi Ceramics</b> www.saudiceramics.com 	45.5	45.5	14	5	Saudi Arabia
15	<b>Lasselsberger</b> www.lasselsberger.com 	45	47.5	n.a.	12	5 Czech Rep., 1 Slovakia, 2 Hungary, 3 Romania, 1 Russia
16	<b>Vitromex</b> www.vitromex.com 	44.8*	55.5*	24	5	Mexico
17	<b>Roca Grupo</b> www.rocatile.com 	40*	50*	n.a.	5	2 Spain, 3 Brazil
18	<b>Gruppo Concorde</b> www.gruppoconcorde.it 	38*	n.a.	n.a.	12	10 Italy, 1 France, 1 Russia
19	<b>Arwana Citramulia</b> www.arwanacitra.com 	38	41	1	3	Indonesia
20	<b>Interceramic</b> www.interceramic.com 	37.4	38	31	4	3 Mexico, 1 Usa
21	<b>Ceramic Industries</b> www.ceramic.co.za 	36.5	42	18	5	4 South Africa, 1 Australia
22	<b>Eliane</b> www.eliane.com 	36.4	38	10	6	Brazil
23	<b>Sogutsen</b> www.sogutsenseramik.com.tr 	36	36	15	3	Turkey
24	<b>Corona</b> www.corona.com.co 	34.5	40,2	20	5	Colombia
25	<b>Vitra Group</b> www.vitra.com.tr 	33.3	37	50.4	7	2 Turkey, 3 Germany, 1 France, 1 Russia

\* 2010 Data

Fuente: Baraldi, 2012

**Tabla 4. Mejores empresas fabricantes de azulejos en valor en 2011**

	Groups		Ceramic sector turnover (mill. Euro)	Employees
1	Roca Grupo Spain		1,551	21,100
2	Corona Colombia		1,267	10,000
3	Vitra Group Turkey		845.1	6,250
4	Marazzi Group Italy		832.5	6,000
5	Sanitec Finland		771	7,200
6	Siam Cement Group Thailand		601	7,327
7	RAK Ceramics UAE		590	8,500
8	Concorde Group Italy		551*	2,300
9	Lamosa Grupo Mexico		548	5,110
10	Fiandre - Iris Group Italy		500 (not Group turnover)	1,825
11	Ceramica Cleopatra Group Egypt		486*	15,000
12	Villeroy&Boch Germany		462	8,000
13	Porcelanosa Spain		450	4,000
14	Duravit Germany		352	n.a.
15	Interceramic Mexico		328	4,000
16	Cersanit Poland		326*	5,980
17	Kale Group Turkey		307	3,265
18	Gruppo Florim Italy		304.6	1,313
19	Panaria Group Italy		294.1	1,741
20	Casalgrande Padana Italy		292.3	1,095
21	Eliane Brazil		281	2,730
22	Coop Imola Italy		266.4	1,821
23	H&R Johnson India India		262	1,600
24	Lasselsberger Austria		250	3,000
25	Saudi Ceramics Saudi Arabia		245	3,400

\* 2010 Data

Fuente: Baraldi, 2012

Se destaca la importancia de la empresa Roca en España, que con una producción de 40 millones de metros cuadrados, con tan sólo 5 fábricas, sitúan a la empresa en el número 17 del ranking de empresas en volumen de fabricación, y la primera en el ranking de volumen de cifra de negocios, con un valor de 1.551 millones de euros. Porcelanosa también ocupa una buena posición en esta última tabla, con 450 millones de euros de cifra de negocios que la sitúan en el decimotercer lugar.

Es destacable también la predominancia de las empresas italianas en cuanto al volumen de la cifra de negocios, lo que nos hace pensar que los azulejos procedentes de dicho país cuenten con un mayor valor añadido en cuanto a calidad o diseño.

Por último, a pesar de que China es el país más productor de baldosas a nivel mundial, sus empresas tomadas de manera individual no han conseguido superar el nivel de producción de las empresas que sí que están representadas en las tablas.

### 3.1.2. Consumo

Como se puede apreciar en la tabla 5, el consumo mundial de azulejos ha sido ligeramente menor que el de la producción:

**Tabla 5.** Áreas de consumo del mundo

ÁREAS	2012 Mill. m <sup>2</sup>	% del consumo mundial	Variación % 12/11
Unión Europea (27)	874	8,0	-5,9
Resto de Europa (Turquía incluida)	528	4,8	+10,7
América del Norte (México incluida)	426	3,9	+5,7
Centro y Sud-América	1.221	11,2	+5,3
Asia	7.214	66,1	+4,4
África	609	5,6	+18,7
Oceanía	40	0,4	-4,8
<b>TOTAL</b>	<b>10.912</b>	<b>100,0</b>	<b>+4,6</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Stock, 2012

Los consumidores asiáticos han sido de suma importancia para la industria, como lo han sido en los últimos años. Son los responsables del 66,1 por ciento del consumo de azulejos en el mundo. Los pueblos de Asia consumen sus propios azulejos a nivel local, pero también están expuestos a cantidades abrumadoras de importaciones baratas de China. Los compradores asiáticos han aumentado su consumo en un 4,4 por ciento respecto a 2011, esto son 7.214 millones de metros cuadrados a finales de 2012 constituyendo dos tercios de las ventas de baldosas de cerámica. Se destaca la hegemonía de la región por el hecho de que seis de los siete mercados de azulejos más grandes del mundo se encuentran dentro de sus fronteras (Brasil es la notable excepción).

China es el mayor mercado del mundo, en concreto ha consumido una sorprendente cifra de 4.250 millones de metros cuadrados del producto, provocando un incremento del consumo de baldosas en un 6,3 por ciento (tabla 6). En total representa el 38,9 por ciento de las ventas globales de azulejos. El uso per cápita de China es aproximadamente superior a tres metros cuadrados en la actualidad, que es considerablemente más alto que las cifras comparativas de la India e Indonesia. Estos mercados están floreciendo, sin embargo en 2012 han obtenido un crecimiento del 9 por ciento en ambos países durante 2012. Los compradores de la India consumen 681 millones de metros cuadrados de producto, siendo la mayoría azulejos locales, mientras que el consumo de baldosas por parte de Indonesia ha saltado de 312 a 340 millones de metros cuadrados. Por otro lado, recesiones poco características han debilitado los mercados iraníes y vietnamitas. El consumo en Irán se ha visto disminuido en un 5,1 por ciento, lo cual es bastante negativo para el país después de los aumentos que ha habido en los últimos años, y el crecimiento del mercado de azulejos en Vietnam se ha detenido tras dos años de expansión acelerada. El consumo anual en el país se ha contraído de 360 millones a 247 millones de metros cuadrados, lo que ha significado una depresión sin precedentes del 31,4 por ciento.

Por otro lado, el consumo de baldosas en Irak se ha disparado partiendo de la cantidad de 3 millones de metros cuadrados en 2006 a 98 millones en 2012. Esta ampliación tardía se ha producido a causa de circunstancias poco agradables, ya que la demanda iraquí está motivada principalmente por la necesidad de reconstruir el país después de un conflicto sangriento y prolongado. El país ha visto aumentado su consumo un 24,1 por ciento de 2011 a 2012, siendo sus compras siempre procedentes de Irán. En cuanto al uso del azulejo en Arabia Saudí, éste ha superado los siete metros cuadrados por persona, con 29 millones de habitantes, con la adquisición de 230 millones de metros cuadrados en 2012. El aumento de consumo de los últimos años se atribuye tanto al aumento de las importaciones, como por una mayor producción de los fabricantes nacionales. Aproximadamente un 60 por ciento del consumo de azulejos se originan en el extranjero, donde China y España son los principales exportadores de baldosas para el país según los datos de Stock, 2012. El consumo en los Emiratos Árabes Unidos ha reducido en un 3,9 por ciento en 2012 a pesar de que las importaciones han ido en aumento, por primera vez desde 2008. El mercado de Corea del Sur ha experimentado una regresión casi indistinguible en el último año, volviendo a los 101 millones de metros cuadrados que se consumieron en 2010, lo cual significa una disminución del 3,8 por ciento. Por último, el consumo tanto en Filipinas como en Tailandia ha experimentado un cuantioso aumento. En Filipinas, el consumo de baldosas se ha duplicado en los últimos seis años y recientemente se ha elevado a un máximo histórico de 66 millones de metros cuadrados. Esta nación en desarrollo se ha convertido en un importador líder de productos chinos, que constituyen la mayoría de los azulejos que se compran en Filipinas. Tailandia ha presentado el aumento más grande del consumo asiático, donde las ventas se han amplificado un 15,7 por ciento a

155 millones de metros cuadrados en 2012, siendo este su tercer aumento consecutivo.

**Tabla 6.** Principales países compradores

PAÍSES	2005 Mill. m <sup>2</sup>	2006 Mill. m <sup>2</sup>	2007 Mill. m <sup>2</sup>	2008 Mill. m <sup>2</sup>	2009 Mill. m <sup>2</sup>	2010 Mill. m <sup>2</sup>	2011 Mill. m <sup>2</sup>	2012 Mill. m <sup>2</sup>
1 China	2.050	2.450	2.700	2.830	3.030	3.500	4.000	4.250
2 Brasil	443	484	535	605	645	700	775	803
3 India	303	350	397	403	494	557	625	681
4 Irán	153	182	236	265	295	335	395	375
5 Indonesia	155	148	178	262	297	277	312	340
6 Vietnam	120	145	210	220	240	330	360	247
7 Arabia Saudí	90	100	110	136	166	182	203	230
8 Rusia	131	151	176	191	139	158	181	213
9 Estados Unidos	303	308	249	211	173	186	189	204
10 México	161	164	174	177	163	168	177	187
11 Turquía	169	179	161	129	138	155	169	184
12 Egipto	93	103	105	140	170	192	160	161
13 Tailandia	120	121	120	120	117	130	134	155
14 Francia	130	120	129	128	113	118	126	123
15 Alemania	132	128	124	112	106	105	118	116
16 España	303	319	314	240	156	145	129	109
17 Italia	192	199	199	176	146	145	133	107
18 Polonia	101	102	100	103	93	90	96	103
19 Corea del Sud	94	99	110	99	99	101	105	101
20 Emiratos Árabes	70	80	81	96	77	100	103	98
21 Irak	-	3	10	23	40	60	79	98
22 Malasia	52	45	53	50	69	80	79	83
23 Colombia	44	48	53	54	53	54	62	81
24 Marruecos	49	52	56	60	66	67	72	75
25 Argentina	44	48	55	59	55	58	60	72
26 Filipinas	30	33	37	38	40	50	59	66
27 Nigeria	-	-	-	30	29	30	44	60
28 Algeria	33	34	35	37	40	48	55	59
29 Ucrania	29	33	47	59	48	53	57	55
30 Venezuela	-	-	-	40	38	36	44	54
<b>TOTAL</b>	<b>5.762</b>	<b>6.456</b>	<b>6.859</b>	<b>7.121</b>	<b>7.350</b>	<b>8.234</b>	<b>9.105</b>	<b>9.490</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>6.750</b>	<b>7.420</b>	<b>8.060</b>	<b>8.350</b>	<b>8.500</b>	<b>9.410</b>	<b>10.370</b>	<b>10.912</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Stock, 2012

La menguante influencia de la Unión Europea continúa siendo evidente en 2012 con las cifras de consumo del bloque. La compra de azulejos ha disminuido en los 27 estados miembros en un promedio de 5.9 por ciento, aunque la mayor parte del consumo de azulejos en la UE se reparte aproximadamente a partes iguales entre Francia, Alemania, España, Italia y Polonia. Respecto a Francia, este país emerge como

el principal consumidor de baldosas cerámicas en dicha región, fundamentalmente causado por el deterioro incesante de los mercados de Italia y España. A pesar de ser el principal comprador en la Unión Europea, su consumo se ha visto reducido ligeramente en 2012 en un 2.4 por ciento. Lo mismo ha ocurrido en Alemania, donde tras el esperanzador aumento del consumo en 2011, este se ha vuelto a reducir en un 1,7 por ciento. El descenso de consumo más preocupante ha sido en Italia y España, con reducciones de más del 15 por ciento. El mercado del azulejo en España sigue en descenso desde 2006, cayendo hasta 109 millones de metros cuadrados. La crisis económica y el creciente endeudamiento de los hogares (agravado por la burbuja inmobiliaria especulativa que estalló en 2007) han perjudicado gravemente al mercado español, que se ha visto reducido en aproximadamente un 65 por ciento desde el año 2006. El mercado italiano también ha visto reducido su consumo por quinto año consecutivo, pasando en el último año analizado de 133 a 107 millones de metros cuadrados. Por otro lado, los consumidores polacos han sido los únicos que han aumentado sus compras dentro de la UE, igualando el consumo que tuvieron en 2008, con 103 millones de metros cuadrados. Según los datos de Stock 2013, el consumo per cápita se sitúa en 2.67 metros cuadrados, llegando sobretodo de los proveedores de Italia y España.

Respecto al área de Europa fuera de la UE, el consumo en la zona ha aumentado en 2012 un 10,7 por ciento, crecimiento solamente superado por África (tabla 5). La demanda de azulejos en Rusia ha mejorado espectacularmente desde la caída en 2009, donde el consumo estaba por debajo de un metro cuadrado por persona. El crecimiento desde entonces ha sido muy positivo, ya que desde 2009 a 2012 el consumo de baldosas ha aumentado más de un 50 por ciento. El país más grande del mundo ha consumido 213 millones de metros cuadrados de baldosas de cerámica en 2012. Los rusos a menudo compran más piezas de las que producen, lo que conduce a la importación de azulejos de países tan diversos como Italia, España, China y cerca de Bielorrusia. Turquía, por otro lado, continúa comprando grandes cantidades de baldosas de cerámica con un consumo total de 184 millones de metros cuadrados. El mercado local es muy fuerte, ya que el consumo ha aumentado por cuarto año consecutivo y ha llegado a su máximo histórico en 2012. Por último, el consumo en Ucrania ha sido decepcionante al verse disminuido en un 3,5 por ciento en el último año. Su consumo se duplicó de 29 millones de metros cuadrados en 2005 a 50 millones en 2008, y desde entonces, la compra de azulejos ha ido fluctuando desde 2009 a 2012, anulando así ese notable impulso de los años anteriores.

En cuanto a las naciones de Centro y Sudamérica, éstas han utilizado 1.221 millones de metros cuadrados de azulejos. Brasil se eleva por encima de sus vecinos, consumiendo aproximadamente dos tercios de estas compras, pero han surgido preocupaciones en los últimos meses tras el crecimiento moderado del consumo en 2012, donde las compras nacionales han aumentado solamente un 3,6 por ciento. Dicho crecimiento es

preocupante ya que Brasil está experimentando grandes cambios al acoger la Copa Mundial de la FIFA y los Juegos Olímpicos. A pesar de esta desaceleración del consumo brasileño, el consumo de azulejos es igual a cuatro metros cuadrados por habitante, con 200 millones de personas, mediante la adquisición de 803 millones de metros cuadrados de baldosas en 2012, disfrutando así de una superioridad incuestionable en su propio mercado. Los otros dos mercados regionales de importancia son Argentina y Colombia, que a menudo son muy similares en tamaño, aunque esta vez Colombia adelantado ligeramente a Argentina. El consumo de baldosas en el mercado colombiano se ha incrementado en más de un 50 por ciento desde 2009, y ha llegado a los 81 millones de metros cuadrados tras un aumento por encima del 12 por ciento en 2012. Por su parte, Venezuela han alcanzado su propio récord de 54 millones de metros cuadrados el último año analizado.

Las compras de baldosas en América del Norte se han producido casi por completo en Estados Unidos y México, con el crecimiento del mercado en ambos países. Los consumidores estadounidenses han consumido 204 millones de metros cuadrados de azulejos, que se ha manifestado en un crecimiento menor a un dos por ciento. El consumo de azulejos en México se ha recuperado por tercera vez consecutiva y ha conseguido volver a alcanzar los 187 millones de metros cuadrados, obteniendo la mayor cifra vista en los años analizados de la tabla 6. El otro ocho por ciento del consumo de baldosas de América del Norte se ha producido en Canadá y las islas del Caribe.

El continente africano ha sido el que ha presentado un mayor aumento respecto a todas las áreas del mundo, con unas compras de 609 millones de metros cuadrados en 2012. Este crecimiento sin precedentes de casi el 19 por ciento se debe principalmente a las demandas crecientes de los consumidores en Nigeria. El país más poblado de África ha duplicado el uso de azulejos de 30 millones a 60 millones de metros cuadrados en los últimos dos años. Con una población que se ha más que triplicado desde 1971 (uno de cada cuatro africanos es nigeriano), la nación representa una oportunidad excepcional para los exportadores de baldosas, ya que al apenas producir azulejos, sus compras se basan principalmente en las empresas extranjeras. Un crecimiento más moderado ha sido reportado en el mundo árabe con Egipto, Marruecos y Argelia, al elevar sus compras de azulejos de entre 4,2 y 7,3 por ciento. Los consumidores egipcios han adquirido 161 millones de metros cuadrados y se sitúan en la duodécima posición de los mayores compradores de azulejos en el mundo. Un crecimiento similar se ha visto al mismo tiempo en Ghana y Tanzania (Stock, 2013).

Por último, Oceanía consume 40 millones de metros cuadrados de baldosas de cerámica, donde Australia representó la mayor parte de estas compras. Esta cifra indica un descenso en las ventas de aproximadamente el 4,8 por ciento en 2012.

### 3.1.3. Exportaciones e importaciones

Las exportaciones mundiales de azulejos se han incrementado en un 8,4 por ciento en 2012 (tabla 7), donde la gran mayoría se han dado en las costas de Asia o de Europa, con más de 70 por ciento de los envíos procedentes de cinco las naciones que dominan el mercado, siendo las más importantes China, España e Italia, y en menor medida, Irán y Turquía.

**Tabla 7.** Áreas exportadoras mundiales

ÁREAS	2012 Mill. m <sup>2</sup>	% del consumo mundial	Variación % 12/11
Unión Europea (27)	745	6,8	+4,9
Resto de Europa (Turquía incluida)	147	1,3	+6,5
América del Norte (Méjico incluida)	72	0,6	+7,5
Centro y Sud-América	115	1,1	-2,5
Asia	1.221	11,2	+10,8
África	58	0,5	+45,0
Oceanía	1	0,0	-
<b>TOTAL</b>	<b>2.130</b>	<b>20,5</b>	<b>+8,4</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Stock, 2013

China tiene una presencia cada vez mayor en la mayoría de las partes del mundo que le ha permitido exportar 915 millones de metros cuadrados de baldosas de cerámica en 2012. Esta cifra ha representado un considerable 17,6 por ciento de la producción nacional y el 38,8 por ciento de las exportaciones mundiales (Stock, 2013). Los principales consumidores de sus productos son los mercados africanos y asiáticos. Arabia Saudí y Nigeria son los mayores importadores de baldosas de cerámica chinas, pero en los últimos años, países como Estados Unidos y Tailandia en mayor medida, e Indonesia y Filipinas, han presentado también un crecimiento notable de las importaciones de azulejos procedentes de China. Los países sudamericanos como Venezuela y Chile han preferido también azulejos de China en el último año analizado, provocando así una ligera caída de las exportaciones de Brasil. Por otro lado, los aranceles impuestos por la Unión Europea para luchar contra las prácticas de dumping han provocado que las exportaciones chinas se hayan reducido en más de un 50 por ciento desde 2010 en los estados miembros. Respecto a India, su creciente producción de azulejos en los últimos años ha reducido la necesidad de importar el producto de China, que ha disminuido en 2012 de 35 millones a 25 millones de metros cuadrados (tabla 8). Por último, los sudafricanos se están convirtiendo en habituales consumidores de los azulejos de China, al igual que los pueblos de Australia y de los Emiratos Árabes Unidos.

En cuanto a España, en 2012 se convirtió en el segundo mayor exportador de baldosas de cerámica, adelantando así a sus principales competidores en Italia. La nación ha establecido una reputación envidiable en África y Asia, pues estas zonas en

desarrollo representan más del 50 por ciento de los 296 millones de metros cuadrados exportados por las empresas españolas. Por un lado, las ventas del norte de África se han disparado desde el área del Estrecho de Gibraltar y el Mar de Alborán a los fructíferos mercados de la cercana Argelia, Libia y Marruecos. Arabia Saudita e Israel han intensificado su consumo en España y lo han reducido en algunos de los mercados no europeos más importantes. También, los países de Asia occidental, como Jordania y el Líbano han comprado más azulejos de España en los últimos años y las exportaciones a Rusia y Nigeria aumentaron muy considerablemente. Por otro lado, las exportaciones españolas en los países de la Unión Europea son principalmente consumidas en Francia y el Reino Unido, aunque también se destinan con cantidades más pequeñas a Alemania, Italia y Portugal. Las exportaciones azulejos han generado en 2012 aproximadamente unos 2080 millones de euros para la economía española en crisis, con un precio de venta promedio de entorno a los siete euros por metro cuadrado. (KPMG, 2013)

**Tabla 8.** Principales países exportadores

PAÍSES	2005 Mill. m <sup>2</sup>	2006 Mill. m <sup>2</sup>	2007 Mill. m <sup>2</sup>	2008 Mill. m <sup>2</sup>	2009 Mill. m <sup>2</sup>	2010 Mill. m <sup>2</sup>	2011 Mill. m <sup>2</sup>	2012 Mill. m <sup>2</sup>
1 China	342	450	500	570	584	715	830	915
2 España	341	336	333	306	235	248	263	296
3 Italia	390	396	379	355	281	289	298	289
4 Irán	14	19	17	27	40	54	65	93
5 Turquía	97	93	104	92	67	84	87	92
6 México	46	55	56	63	52	57	63	68
7 Brasil	114	115	102	81	61	57	60	59
8 Emiratos Árabes	25	32	38	34	31	32	36	50
9 Egipto	16	17	22	34	40	38	25	44
10 Polonia	19	21	30	34	35	32	36	41
11 Vietnam	12	15	25	25	28	28	42	41
12 India	-	-	-	11	13	13	29	32
13 Portugal	34	36	37	37	32	31	32	31
14 Tailandia	25	27	25	25	36	32	29	30
15 Malasia	18	22	18	23	23	23	25	28
16 Alemania	21	24	26	28	23	25	27	27
17 Ucrania	-	-	5	7	6	11	20	23
18 Indonesia	-	-	22	21	19	20	19	19
19 Perú	-	-	-	12	12	17	18	19
20 República Checa	-	-	-	16	14	16	16	17
<b>TOTAL</b>	<b>1.514</b>	<b>1.657</b>	<b>1.699</b>	<b>1.704</b>	<b>1.531</b>	<b>1.714</b>	<b>1.908</b>	<b>2.214</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>1.715</b>	<b>1.865</b>	<b>1.910</b>	<b>1.919</b>	<b>1.750</b>	<b>1.960</b>	<b>2.130</b>	<b>2.358</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Stock, 2013

Por otro lado, las exportaciones italianas se han visto disminuidas en 2012 en un 3 por ciento, pasando de 298 a 289 millones de metros cuadrados (tabla 7). Italia

exporta más azulejos del total de su producción que cualquier otro país, con unas ventas internacionales que absorben el 79 por ciento de su producción manufacturera. Sus exportaciones son muy populares en la Unión Europea y en Estados Unidos. A pesar de que las exportaciones a la UE se han reducido, estas representan más de dos tercios de las ventas totales, siendo los mercados más importantes Alemania, Francia y Austria y los Países Bajos. Rusia y Suiza son los mercados no pertenecientes a la UE muy importantes también para los italianos, ya que las ventas a estos países superan un total de 13 millones de metros cuadrados entre los dos. Los norteamericanos, interesados también en la calidad de sus productos, constituyen aproximadamente el 16 por ciento de los ingresos de las exportaciones. Además, las ventas se han mantenido estables en Asia, pero han generado más dinero. En total, las exportaciones italianas de todo el mundo han generado unos beneficios de 3660 millones de euros, según los datos de Stock, 2013.

La demanda extranjera del azulejo de Irán se ha cuadruplicado en los últimos cinco años con los compradores internacionales, aumentando sus ventas en un 43,1 por ciento en 2012, convirtiéndose en el cuarto exportador de azulejos a nivel mundial por delante de Turquía (tabla 8). Aunque la mayoría de sus exportaciones están destinadas a ser utilizadas en los países vecinos en ruinas como Irak, Turkmenistán y Afganistán.

Respecto a Turquía, quien ha disfrutado de una rápida recuperación tras las dificultades en las que se encontraba hace cuatro años, ha exportado 92 millones de metros cuadrados de baldosas de cerámica en 2012, sobretodo a Asia y la Unión Europea. Sus fabricantes han forjado también una gran presencia en numerosos países próximos como Irak, Israel y los Estados del Cáucaso. Alemania, Reino Unido y Francia son los consumidores más importantes dentro de la UE, como son también Estados Unidos y Canadá. Esas ventas al exterior generaron ingresos anuales de récord por encima de 850 millones de dólares.

Por último, otros países con grandes exportaciones son Brasil y México en América, y los Emiratos Árabes y Vietnam en Asia, pudiendo ver la evolución de sus ventas al exterior en la tabla 8. Las exportaciones brasileñas se limitan a los países vecinos como Paraguay, Uruguay y la República Dominicana. Se destaca también Egipto, que amplió sus exportaciones en un 76 por ciento en 2012, siendo el mayor aumento en el periodo; e India, cuyas exportaciones se han triplicado desde 2008.

Los países africanos han exportado 28 millones de metros cuadrados de producto, mientras que la región de Oceanía enviado un millón de metros cuadrados de su producción al extranjero.

Si analizamos a los países que más producto importan, se puede apreciar en la tabla 9 que después de varios años de crecimiento, Arabia Saudita se ha convertido en el mayor importador de la baldosa cerámica. El estado absolutista ha adquirido 150 millones de metros cuadrados en el extranjero, superando a Estados Unidos en el

proceso. Los consumidores de Arabia Saudí se declinan especialmente por los azulejos chinos y españoles, con 87,4 millones de metros cuadrados que llegan desde el país asiático, y 32,3 millones de metros cuadrados de España. En menor medida, también han existido compras en Egipto e India, donde solamente se ha comprado cinco millones de metros cuadrados. Por otro lado, los exportadores italianos dan prioridad a los mercados de Europa y América, dando poca importancia al mercado de Arabia Saudí en la actualidad (Stock, 2013).

En cuanto a Estados Unidos, a pesar de no ser ya el mercado que más azulejos compra en el extranjero, el país ha logrado elevar sus importaciones en un 6,1 por ciento con el paso de 2011 a 2012. Las empresas mexicanas continúan cosechando los beneficios de la proximidad geográfica, llegando 43,7 millones de metros cuadrados a los compradores estadounidenses. Aunque por otro lado, los consumidores estadounidenses también utilizan grandes cantidades de producto chino, y adquieren regularmente más de 20 millones de metros cuadrados de Italia.

**Tabla 9.** Principales países importadores

PAÍSES	2005 Mill. m <sup>2</sup>	2006 Mill. m <sup>2</sup>	2007 Mill. m <sup>2</sup>	2008 Mill. m <sup>2</sup>	2009 Mill. m <sup>2</sup>	2010 Mill. m <sup>2</sup>	2011 Mill. m <sup>2</sup>	2012 Mill. m <sup>2</sup>
1 Arabia Saudí	80	89	77	99	116	117	129	150
2 Estados Unidos	245	254	202	157	124	130	131	139
3 Francia	110	110	108	112	101	103	107	105
4 Irak	2	3	10	23	40	60	79	98
5 Alemania	90	87	83	80	78	80	90	87
6 Rusia	35	42	48	54	30	41	56	70
7 Corea del sud	51	54	66	59	55	59	63	61
8 Nigeria	19	27	22	30	29	30	44	60
9 Emiratos Árabes	35	51	43	55	45	48	38	51
10 Inglaterra	64	66	67	58	43	43	41	46
11 Tailandia	22	20	22	25	28	30	42	44
12 Israel	29	26	30	30	30	39	41	42
13 Brasil	-	2	6	11	12	23	41	41
14 Libia	-	-	-	14	21	25	4	40
15 Chile	-	-	17	25	22	35	33	40
16 Filipinas	9	15	15	16	21	28	31	36
17 Indonesia	-	-	-	11	7	10	20	34
18 Australia	32	31	37	31	34	36	35	33
19 Canadá	32	33	35	30	27	33	30	33
20 Kuwait	19	18	16	23	19	20	26	28
<b>TOTAL</b>	<b>985</b>	<b>1.043</b>	<b>948</b>	<b>962</b>	<b>885</b>	<b>991</b>	<b>1.116</b>	<b>1.238</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>1.715</b>	<b>1.855</b>	<b>1.910</b>	<b>1.919</b>	<b>1.750</b>	<b>1.960</b>	<b>2.130</b>	<b>2.358</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Stock, 2012

Se destaca el aumento de importaciones en Libia, donde ha sido necesaria la reconstrucción del país después de la guerra civil, dando lugar a un aumento de diez veces en la cantidad de azulejos que se envían a la nación del norte de África.

Los principales mercados de importación en la Unión Europea son Francia y Alemania, ya que ambos países dependen de los fabricantes extranjeros para el consumo de azulejos. Los gustos franceses están generalmente concentrados en el Mediterráneo, con más del 85 por ciento de sus importaciones procedentes de Italia o España. En Alemania también se compran baldosas de Italia, pero son más propensas a diversificarse, con cantidades considerables de productos obtenidos de proveedores en Turquía, China y la República Checa. Aunque las alternativas como España y Polonia son también muy populares. Por otro lado, las importaciones británicas han aumentado ligeramente a 46 millones de metros cuadrados. Los azulejos españoles y turcos están de moda en el Reino Unido, aunque los productos hechos en Italia son bien recibidos. Rusia ha adquirido 70 millones de metros cuadrados en el exterior, provocando un crecimiento de las exportaciones en un 25 por ciento. Ucrania y Bielorrusia han logrado establecerse en el mercado ruso, al igual que lo han hecho China y España.

Por otro lado, las importaciones de Corea del Sur (que eran predominantemente de origen chino) han caído en un 3,2 por ciento a 61 millones de metros cuadrados. Tailandia y Filipinas han adquirido baldosas de cerámica en mayor medida de China, al igual que lo ha hecho los Emiratos Árabes, aunque estos últimos también han llegado a ser más receptivos con los productos de fabricación española. Los compradores de Indonesia utilizan 34 millones de metros cuadrados de baldosas de china, que equivalía a sólo el diez por ciento de su consumo. Israel consume enormes cantidades de producto de Turquía, mientras que Kuwait obtiene su baldosa cerámica de China y España. Brasil y Chile son los principales importadores de América del Sur con un total combinado de 81 millones de metros cuadrados transportados a esos países el año pasado.

Por último, las importaciones australianas se han reducido en un 3,7 por ciento, con 32,43 millones de metros cuadrados que llegan desde el exterior en el ejercicio 2012. Las baldosas cerámicas no esmaltadas se buscan sobre todo de China e Italia, con un interés especialmente particular de los consumidores en Victoria y Nueva Gales del Sur. Queensland tiende a comprar baldosas cerámicas esmaltadas procedentes de China o Malasia. Las importaciones a Nueva Gales del Sur aumentaron un tres por ciento a 11,78 millones de metros cuadrados, pero disminuyeron en otra parte, con la excepción categórica del Territorio del Norte, donde las empresas extranjeras envían un adicional de 147.000 metros cuadrados de producto. La depreciación más pronunciada en términos porcentuales fue presenciada en el sur del país, y las importaciones de Tasmania caer en un 17 por ciento.

### 3.2. Situación del sector en España

La industria española de fabricantes de baldosas cerámicas se caracteriza por ser una de las más innovadoras y dinámicas, y en el concierto internacional, ocupa una posición de liderazgo tanto en desarrollo tecnológico como en diseño y calidad en materiales y servicios. (ASCER, 2013)

Tal y como ya se ha comentado en el apartado anterior, España es el primer país productor europeo de azulejos y el quinto a nivel mundial en 2012. La producción en dicho año ha ascendido hasta 404 millones de metros cuadrados, con un aumento del 3,1 por ciento respecto a 2011. La previsión para 2013 también es positiva, pues se espera que la producción siga aumentando y que la facturación total crezca de forma moderada experimentando un aumento del 5 o 6 por ciento.

Este hecho mitiga un año más la fuerte caída que se produce en el mercado nacional, por la contracción en el sector de la construcción y el desfavorable comportamiento del consumo privado que ha afectado al mercado.

Con los datos del 2012, España es el primer país exportador europeo de baldosas y el segundo a nivel mundial sólo superado por China. Además, el sector cerámico es el tercer sector industrial que más superávit comercial aporta a España (2.022 millones de euros en 2012), solamente superado por el sector del automóvil y el del material de transporte, y el primer sector en cuanto a cobertura comercial. (ASCER, 2013)

El sector azulejero español facturó en total 2.656 millones de euros en 2012, de los que el 78,4 por ciento correspondió a las ventas exteriores realizadas a más de 180 países. Esta cifra de ventas se ha manifestado en un aumento del 2,3 por ciento respecto al año anterior. Las exportaciones han superado la barrera de los 2.000 millones de euros, con un valor de 2.082 millones de euros, lo que supone un incremento del 10 por ciento respecto a 2011 (tabla 10). Aunque las exportaciones crecen de forma sostenida en los últimos tres ejercicios, la caída del mercado doméstico ha sido muy importante estos años. En 2012, las ventas en el mercado nacional han llegado a caer un 18,5 por ciento, y la previsión para 2013 también es negativa, aunque la caída se manifestará de manera más moderada, con un 3 por ciento de descenso.

**Tabla 10.** Ventas del sector

Año/mill €	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Exportaciones	2.295	2.211	1.673	1.747	1.897	2.082	2.240
Nacional	1.871	1.460	918	801	700	575	560
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>4.166</b>	<b>2.671</b>	<b>2.591</b>	<b>2.548</b>	<b>2.597</b>	<b>2.657</b>	<b>2.800</b>

\*Estimación

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ASCER, 2013

La Comunidad Valenciana es la primera región española exportadora de estos productos que participa con un 86 por ciento de la exportación total española. Principalmente desde la provincia de Castellón, donde se originaron el 79 por ciento de las exportaciones totales españolas de productos cerámicos. Los azulejos en particular representaron el 95 por ciento de las exportaciones del sector cerámico valenciano, siendo el 92 por ciento procedentes de Castellón. (IVEX, 2013)

Respecto a las zonas a las que se destina el producto cerámico español, el mercado natural sigue siendo Europa donde durante 2012 se han destinado el 50% de las exportaciones, principalmente a países como Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y Rusia (tabla 11 y 12).

**Tabla 11.** Exportaciones españolas por zonas geográficas (mill € y porcentajes)

Zonas	2011	2012	12/11 (%)	Cuota (%)
Europa	1.042	1.029	-1,3	49,4
Unión Europea-UE27	774	734	-5,1	35,3
· UE15	661	628	-5,0	30,2
· Eurozona	585	544	-7,0	26,1
· UE Nuevos miembros	113	107	-5,9	5,1
Este de Europa	234	262	11,9	12,6
Oriente próximo	284	465	21,0	22,4
América del Norte	105	121	14,8	5,8
· EEUU	65	78	22,1	3,8
América Central	37	38	1,7	1,8
América del Sur	44	54	23,1	2,6
Asia	454	536	18,1	25,8
· Este y sudeste asiático	54	60	9,9	2,9
Africa	197	289	46,7	13,9
· Magreb	119	190	60,5	9,1
Oceania	12	14	16,1	0,7
<b>TOTAL MUNDO</b>	<b>1.892</b>	<b>2.081</b>	<b>10,0</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ASCER, 2013

Acerca de las ventas a mercados no europeos, en 2012 la exportación a Oriente Medio ha aumentado un 21% respecto al año anterior (tabla 11). Asia occidental se ha convertido en una región fructífera para las empresas españolas con países como Arabia Saudí, Jordania, los Emiratos Árabes Unidos y el Líbano que expresan un interés particular en sus productos. Asimismo, en África el incremento experimentado ha sido del 47%, debido a los mercados del norte de África de Argelia (Magreb) y Marruecos.

De este modo, los mercados de Oriente Medio y África suponen una cuota del 22% y del 14% del total de las exportaciones y adquieren paulatinamente un mayor peso relativo en las ventas al exterior.

Por otro lado, en Estados Unidos el incremento ha superado el 22% y en América del Sur se ha alcanzado un aumento del 23%.

**Tabla 12.** Principales países de exportación en España (mill € y porcentajes)

<i>Primeros países</i>	2011	2012	12/11 (%)
Francia	240,9	234,6	-2,6
Arabia Saudí	122,5	163,9	33,7
Fed. Rusa	126,4	160,8	27,2
Reino Unido	92,9	98,8	6,3
Argelia	66,4	83,3	25,4
Alemania	82,0	82,9	1,1
EEUU	65,2	79,6	22,1
Israel	73,9	77,2	4,6
Italia	69,4	58,3	-16,0
Jordania	28,9	47,4	63,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ASCER, 2013

En lo que respecta a las importaciones, éstas se han visto disminuidas en 2012 en un 25,4 por ciento, cubriendo sólo el 7 por ciento del consumo nacional. China ha sido el principal proveedor de los azulejos en España. (ASCER, 2013)

En su conjunto, se estima que el sector cerámico español daba empleo directo en 2012 a unos 14.400 trabajadores en empresas que, en su mayoría, son de pequeño y mediano tamaño. Se calcula que la industria genera más de 5.000 empleos indirectos. (IVEX, 2013)

Por último, el sector de la cerámica en España se caracteriza por una elevada inversión en I+D+i. Actualmente desde el sector se están realizando importantes esfuerzos para consolidar al producto cerámico entre los prescriptores. Con ello se pretende un mayor uso del azulejo en obras no residenciales y en espacios no tradicionales como los usos urbanos y en fachadas.

A pesar de las dificultades actuales, el crecimiento del consumo mundial de cerámica está garantizado y el sector azulejero español tiene bases sólidas y futuro gracias a su liderazgo mundial en I+D+i y a su alto grado de internacionalización. (ASCER 2013)

### 3.3. Análisis PEST en España

Con el fin de identificar los factores del entorno general que afecta a las empresas del sector azulejero, se dispone a realizar un análisis PEST de la situación española, de modo que se pueda apreciar la situación política, económica, social y tecnológica de los últimos años.

- *Factores políticos*

En el ámbito político, el sector cerámico se caracteriza por un periodo de invariabilidad debido a que el sistema político español es muy estable, y además, la legislación y la regulación de la actividad económica es bastante flexible y beneficiosa.

Se tiene que tener en cuenta que al estar hablando de un sector industrial, se deben realizar fuertes inversiones continuas para ir actualizando sus inmovilizados y de este modo, poder seguir innovando. Por ello, es fundamental la concesión de subvenciones o ayudas por parte de distintos organismos públicos para fomentar a aplicación de mejoras en el sector.

El sector cerámico ha recibido muchas ayudas en los últimos años. El Instituto de la Pequeña y Mediana Industria Valenciana (IMPIVA) ha concedido al sector durante el periodo de crisis de 2007 a 2011 un total de 14.138.291 euros a través de los Planes Sectoriales de Competitividad, según los datos del IVACE. Estos planes de IMPIVA tenían como objetivo elevar el nivel competitivo de las empresas de la Comunidad Valenciana e incrementar la presencia de estas empresas en proyectos nacionales e internacionales de I+D.

Por otro lado, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR) puso en marcha en 2007 el Programa de Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI), donde se han concedido diversas subvenciones con el objetivo de apoyar a la creación y fortalecimiento de “clusters” o agrupaciones empresariales. Este programa participa de la estrategia europea de promoción de la competitividad a través de la creación y desarrollo de clusters innovadores, acciones recogidas como prioritarias por el Programa Marco (2007-2013) de Competitividad e Innovación de la Unión Europea.

En 2013, la convocatoria contó con un presupuesto de 7.983.570 euros, de los cuales el sector industrial de la cerámica obtuvo una subvención de 45.000 euros, según los datos del MINETUR. Las ayudas son destinadas al reforzamiento de las estructuras organizativas y de coordinación de las mencionadas agrupaciones, así como al desarrollo de actividades conducentes a la elaboración de proyectos de innovación de tipo colaborativo y a fomentar la cooperación entre empresas encuadradas en diferentes agrupaciones o “clústers”.

- *Factores económicos*

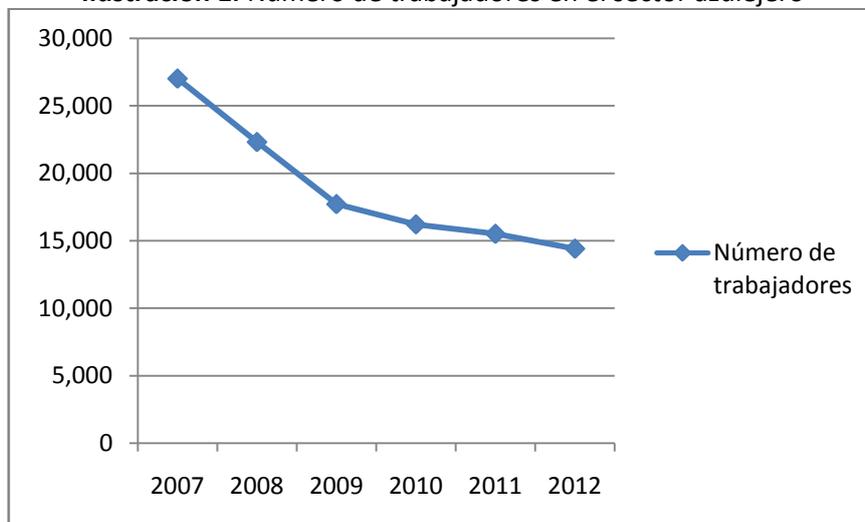
La recesión de la economía española se mostró en incremento durante 2012, donde la tasa de crecimiento del PIB fue negativa en un 1,4 por ciento respecto al año precedente, según los datos del INE. El sector de la construcción sigue siendo uno de los sectores que más déficit aporta a al PIB, con una disminución del 7,2 por ciento en el periodo considerado. Dado que el sector azulejero se considera dentro de las actividades auxiliares de la construcción, su evolución estará, en parte, relacionada con la recuperación de éste último. Así pues, en vista de los datos observados, no se espera que la venta de azulejos en el mercado nacional aumente en el próximo año, y por tanto, el sector cerámico continuará dependiendo de las exportaciones.

Además, las fuertes tensiones financieras a nivel de Zona Euro, la debilidad de la demanda interna y la reducción del gasto público han sido algunos de los principales factores explicativos de la considerable contracción económica registrada en España en el año 2012.

El mercado de trabajo en España no ha sido ajeno a estas dificultades. El desempleo se incrementó de manera significativa durante todo el año, situándose la tasa de paro al cierre de 2012 en un 26 por ciento, casi cuatro puntos porcentuales por encima respecto al 2011. Este aumento, a pesar de ser generalizado, volvió a ser más acusado entre los más jóvenes con menor nivel de formación, al igual que en 2011 (KPMG, 2013).

De la misma manera, la industria azulejera también presenta problemas relativos al empleo. El número de trabajadores empleados en el sector ha pasado de 27.000 en 2007 a 14.400 en 2012, lo cual significa una disminución del empleo de un 47 por ciento (ilustración 2). Además, las previsiones no son buenas, pues se espera que el número de trabajadores siga en descenso para los próximos años.

**Ilustración 1.** Número de trabajadores en el sector azulejero



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ASCER, 2014

No obstante, la situación del sector en el ámbito del comercio exterior es muy distinta a la del mercado nacional. Tal y como se ha visto en los puntos anteriores, las exportaciones constituyen una parte muy importante para la industria cerámica, y siguen aportando superávit comercial a la balanza, como se puede apreciar en la tabla 13.

**Tabla 13.** Superávit comercial del sector azulejero en millones de euros

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Superávit comercial sectorial	2.138	2.090	1.600	1.655	1.812	2.022

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ASCER, 2014

El precio medio de los azulejos exportados normalmente suele oscilar entre los 7 euros por metro cuadrado (tabla 14).

Las importaciones de azulejos, por otro lado, representan una parte insignificante del total. En 2012, solamente fueron comprados 5,7 millones de metros cuadrados según los datos de ASCER, lo que representa un valor de 59,7 millones de euros. Este valor también se ha visto disminuido con la llegada de la crisis, ya que en 2007 se llegaron a importar 18,1 millones de metros cuadrados (la mayoría procedentes de China). Respecto al precio medio de la importación, este siempre ha sido ligeramente más elevado al precio de exportación, como se aprecia en la tabla 14:

**Tabla 14.** Precio medio de exportación e importación de azulejos (€/m<sup>2</sup>)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Precio medio de exportación	6,90	7,23	7,11	7,05	7,19	7,04
Precio medio de importación	8,67	9,03	8,05	7,94	8,69	10,51

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ASCER, 2014

Por último, en lo que respecta al consumo de azulejos per cápita, este dato también se ha visto reducido en los últimos años. Mientras que en 2006 y 2007, con el auge del sector de la construcción, se consumían entorno a los 7 metros cuadrados por persona, en 2012 el dato está en un 2,3 aproximadamente, según los datos de ASCER.

- *Factores sociales*

Como ya se ha comentado, el sector de la construcción está prácticamente estancado y por tanto, la realización de obras en la vivienda se ha reducido considerablemente en los últimos años. Esto ha provocado que la venta de azulejos haya disminuido de manera cuantiosa en el mercado nacional.

Además, las potencias como China e India que cada vez son más importantes en la industria azulejera, tienen unos costes más bajos en su mano de obra y en sus materias primas, lo que provoca que su producto pueda venderse a unos precios más bajos que los azulejos europeos, y a una calidad similar. Esto los hace muy competitivos, aspecto

que perjudica a la economía europea, ya que los clientes occidentales preferirán comprar los productos más baratos.

Por otro lado, se destaca también la influencia de las tendencias y la moda en el sector azulejero, que en muchas ocasiones las establecen los fabricantes italianos. Por ello, las empresas tienen que renovarse y seguir creando nuevos diseños y formatos para que con el paso de los años, España siga a la vanguardia en lo referente a diseño y calidad de sus productos. Es remarcable también la importancia que tiene la marca "Tile of Spain" para diferenciarse de la competencia y dar prestigio a los productos españoles.

Por último, otro aspecto importante a señalar en el sector cerámico es el clima. No en todos los países utilizan azulejos para el suelo de sus casas, pues por ejemplo, en los países del norte donde las estaciones son frías, la madera es más utilizada para la construcción y decoración. No obstante, los azulejos suelen ser utilizados en países con temperaturas más altas y estaciones invernales menos acusadas. De este modo, algunos países de América latina están siendo demandantes de azulejos, y están ayudando a incrementar la exportación de las empresas españolas.

- *Factores tecnológicos*

Actualmente, las empresas del sector cerámico cuentan con grandes inversiones en maquinaria y bienes de equipo, por lo que la fabricación de azulejos está prácticamente mecanizada. Es por eso que gracias a las nuevas tecnologías aplicadas en el sector, los gastos de personal se han visto reducidos en los últimos años ya que la participación del personal se limita a la supervisión y vigilancia de que la cadena de producción no se pare ni se produzcan errores.

La evolución constante del sector ha llevado a las empresas a desarrollar nuevos procesos productivos, nuevas tecnologías de colocación y agarre y sobre todo productos para nuevos usos. En definitiva, el mercado mundial ha derivado en un cambio constante hacia el diseño, la calidad y la innovación, lo que ha llevado a nuestros fabricantes a una constante mejora de sus productos, basada en la especialización y en un incremento de las actividades de I+D+i, con la colaboración de los Institutos Tecnológicos y del Instituto de Tecnología Cerámica (ITC).

Una de las tareas del proceso productivo de los azulejos que es más intensiva en I+D+i es la fabricación de fritas, esmaltes y colores cerámicos. Las empresas de fritas y esmaltes cuentan con un número destacado de trabajadores dedicados a tareas de I+D+i, lo que supone un elemento diferencial en cuanto a diseño y calidad final de las baldosas y pavimentos cerámicos.

Por tanto, el producto estrella de la tecnología española del sector sería el relativo a las líneas de esmaltado y, dentro de éstas, las impresoras de inyección digital.

Conseguir adaptar la inyección en el proceso productivo ha significado para el sector cerámico un cambio de concepto en la fabricación y sobre todo en los materiales resultantes, tanto por el diseño, como por la creación de nuevos materiales y por la adaptabilidad a la colocación en nuevos espacios. Esta tecnología ha provocado la entrada del sector cerámico en el mercado de la decoración, al permitir la producción de piezas personalizadas. (ICEX, 2011)

Por último, la Unión Europea es cada vez más estricta con las emisiones de gases a la atmósfera, y para ello se han desarrollado diversas tecnologías para la depuración y filtrado de humos, aspecto que hace a España la pionera en el mercado. (ICEX, 2011)

## 4. El sector azulejero en la provincia de Castellón como cluster

### 4.1. El concepto de Cluster

La definición de cluster más utilizada fue establecida por Michael Porter en 1999, el cual consideraba que los clusters son “son concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarias entre sí”. Así pues, los clusters se extienden verticalmente en la cadena de valor incluyendo a proveedores e industrias auxiliares, y horizontalmente hasta la tecnología y sectores relacionados.

La principal ventaja de los clusters es la mejora de la ventaja competitiva de las empresas que lo componen, que contribuye, a su vez, a la mejora de la competitividad de la región en la que se sitúa.

Los factores a través de los que se produce dicha mejora competitiva se citan a continuación (Porter, 1999):

- Incremento de la productividad, producido como consecuencia de la especialización, de la complementariedad entre las actividades de las empresas participantes y del incremento del poder de negociación de las empresas, que reduce sensiblemente los costes de transacción.
- Promoción de la innovación, consecuencia de una mayor capacidad para percibir nuevas necesidades de los clientes y nuevas posibilidades tecnológicas, comerciales o productivas mediante la investigación conjunta.
- Creación de nuevas empresas, fruto de la reducción del riesgo y las barreras de entrada junto con la existencia de relaciones establecidas y clientes potenciales para las nuevas empresas.

Además, muchos clusters incluyen organismos gubernamentales y otras instituciones como universidades, agencias encargadas de fijar normas, centros de estudio, proveedores de capacitación y asociaciones de comercio, que proveen entrenamiento, educación, información, investigación y apoyo técnico a las empresas pertenecientes.

Por otro lado, no debemos olvidar que a pesar de que las empresas mantienen relaciones de cooperación y de complementariedad entre ellas, siguen siendo competidoras. En la actualidad y más concretamente entre las empresas miembros de un cluster, la competencia más interesante no es la competencia en precios, sino la que se produce como consecuencia de la capacidad innovadora de las empresas; es decir, la competencia derivada de la creación de nuevos productos, el desarrollo de nuevas tecnologías, la detección de nuevas necesidades, las nuevas formas de organización y gestión, entre otras.

Este tipo de competencia no elimina el comportamiento cooperativo, sino que son dos conceptos intrínsecamente unidos, ya que el desarrollo de innovaciones no sería posible sin la cooperación de distintas empresas. Por ello, alcanzar el equilibrio entre competencia y cooperación se convierte en uno de los factores clave para el éxito de un cluster.

Por último, para garantizar el éxito del cluster se deben cumplir una serie de requisitos relacionados con la creación y composición del mismo. El proceso de creación es complejo, principalmente por la existencia de diferencias culturales entre las empresas, que dificultan el establecimiento de políticas y actividades colaboradoras. Además, es necesaria la participación plena e igualitaria de todos los segmentos involucrados en el cluster, para lo que deberán percibir la existencia de valor añadido en el cluster y no presentarse situaciones de dominio de las empresas grandes sobre las pymes, ni de los fabricantes sobre los suministradores. También se debe considerar la labor a desarrollar por parte de la Administración Pública, que ejerce un papel fundamental en la etapa inicial del cluster (identifica y define el cluster, pone en contacto a los componentes del mismo, financia las etapas iniciales...).

#### **4.2. El sector azulejero en Castellón y su identificación como cluster**

Como ya se ha comentado, una de las principales características del sector azulejero español es la alta concentración geográfica de la industria en la provincia de Castellón, en especial en el área delimitada al norte por Alcora y Borriol, al oeste por Onda, al sur por Nules y al este por Castellón de la Plana (ilustración 2).

Según los datos de ASCER, aproximadamente el 94 por ciento de la producción nacional en 2012 tuvo origen en esta provincia, donde se ubica el 81 por ciento de las empresas del sector.

Esta concentración geográfica de empresas del sector constituye un claro ejemplo de organización de la actividad productiva en forma de clúster o distrito industrial. En él se dan la totalidad de elementos que definen un clúster tanto en sus aspectos cuantitativos, relacionados con la concentración geográfica de la actividad, como en los de carácter cualitativo, que hacen mención al conjunto de relaciones que se establecen entre sus integrantes. Esto le confiere un carácter único y es una de las claves de su competitividad a nivel mundial.



Esto es un buen indicador de algunos comportamientos propios de los integrantes de un cluster. Así se observa, en primer lugar, la capacidad de las empresas de mayor tamaño para aprovechar las economías de escala que se derivan de la incorporación de fases diversas del proceso productivo, y al mismo tiempo, se comprueba el comportamiento cooperativo en fases concretas del proceso de fabricación entre empresas competidoras en producto final.

Por tanto, en el cluster encontramos los siguientes tipos de empresas:

- Empresas de fabricación de pavimentos y revestimientos cerámicos, que son las que integran todas las fases del proceso productivo, desde la atomización de arcillas hasta la fabricación de series completas de producto, incluyendo el diseño. Las relaciones económicas con otras empresas del sector se limitan al abastecimiento de piezas especiales, y a la subcontratación esporádica de algunas piezas en picos de demanda coyunturales.
- Empresas extractivas y atomizadoras, son las que suministran la materia prima empleada por las empresas de pavimentos y revestimientos. El proceso de tratamiento de arcillas requiere grandes instalaciones y exige un importante consumo energético. En algunos casos, varias empresas de pavimentos están asociadas con una atomizadora que asegura el abastecimiento de materia prima a todos los socios, además de vender parte de su producto a otros clientes.
- Empresas de pavimentos y revestimientos cerámicos, que se encuentran en el centro del proceso productivo, al utilizar los inputs de atomizadoras, esmalteras, y fabricantes de piezas especiales.
- Empresas de piezas especiales y de tercer fuego: Suministran estos productos a pedido de las empresas fabricantes, en función de sus necesidades de diseño, adaptándose a las colecciones que contribuyen a completar. Suelen ser de pequeño tamaño y hacen un énfasis más marcado en los temas de innovación tecnológica y de producto.
- Empresas de fritas, esmaltes y colores cerámicos: conforman un grupo reducido de empresas de gran tamaño con presencia internacional y una posición de liderazgo mundial. Aportan a la producción cerámica buena parte de la actividad de I+D+i, lo que supone la vía más importante de entrada de la innovación en la cerámica. En este sentido, el sector de fritas supone la vía más importante de entrada de la innovación en la cerámica de Castellón. Trabajan en estrecha colaboración con los fabricantes a la hora de desarrollar nuevos productos y tecnologías productivas.
- Además, existe en el área el apoyo de industria auxiliar con un importante número de empresas de maquinaria, mantenimiento, transporte especializado y servicios ligados al sector cerámico (incluso empresas de trabajo temporal especializadas en

cerámica), aspecto que es valorado por los empresarios como un factor competitivo fundamental.

Por tanto, con todas las empresas pertenecientes al cluster de Castellón se genera un flujo de información entre todas ellas, ya sean relaciones económicas entre empresas de pavimentos y sus proveedores, relaciones económicas entre empresas del mismo sector, e incluso relaciones informales entre empresarios, que a veces derivan de la participación en asociaciones empresariales, ferias y otros ámbitos de intercambio empresarial. Esta es una de las características que hace que el cluster castellanense sea tan competitivo.

Aunque uno de los puntos débiles del cluster lo constituye la construcción de maquinaria, donde se muestra mayor grado de dependencia con empresas ajenas a Castellón. En concreto, la construcción de maquinaria cerámica en España es reducida y la mayor parte de la misma se importa desde Italia. Esta debilidad del cluster, con independencia del grado de internacionalización de las empresas de maquinaria y de colaboración en algunas fases del diseño y construcción, deja al sector español en una posición claramente mejorable.

Por otro lado, otra de las características que se dan en el cluster de Castellón es la importancia que presentan las vinculaciones de las empresas con organismos e instituciones de apoyo sectorial, fundamentalmente la Universidad y los Institutos Tecnológicos.

El asesoramiento técnico se presta sobretodo desde el Instituto de Tecnología Cerámica (ITC) de la Universitat Jaume I de Castellón, que es un Centro de Innovación y Tecnología, creado con la misión de apoyar y potenciar la industria cerámica, y que forma parte de la red de Institutos Tecnológicos del IMPIVA. Entre las funciones del ITC se incluyen las actividades en I+D+i, la difusión de la información tecnológica y comercial, formación técnica (sobre todo destinada a técnicos, aunque también ofertan formación reglada y continua), ensayos y pruebas de laboratorio, control de calidad y certificaciones, y otros servicios de asistencia técnica.

Pero además del ITC, también cabe destacar las siguientes entidades y organizaciones que prestan el apoyo a la industria cerámica en Castellón:

-ASCER, la Asociación Nacional de Fabricantes de Baldosas Cerámicas, que es la asociación empresarial más importante del cluster.

-ANFFECC, la Asociación Nacional de Fabricantes de Fritas, Esmaltes y Colorantes Cerámicos.

-ASEBEC, la Asociación Española de Maquinaria y Bienes de Equipo para la Industria Cerámica.

-El Colegio Oficial de Ingenieros Industriales, copatrocinador de QUALICER.

-ATC, la Asociación de Técnicos Cerámicos, elemento aglutinador de los técnicos del sector y órgano difusor de los conocimientos y recursos tecnológicos entre los mismos. Tiene un papel muy importante en la difusión de información y conocimientos tecnológicos.

-ALICER, la Asociación para la Promoción del Diseño Cerámico. Forma parte de la red de Institutos Tecnológicos del IMPIVA.

-El Laboratorio Cerámico Sebastián Carpi, del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Castellón, que es un laboratorio de ensayos de producto acabado.

-El Instituto de Promoción Cerámica, de la Diputación Provincial de Castellón, difusor de los usos arquitectónicos de las baldosas.

-QUALICER (Congreso Mundial del Azulejo y del Pavimento Cerámico), de periodicidad bianual, donde se exponen parte de los logros tecnológicos del sector.

-CEVISAMA, feria monográfica de pavimento y revestimiento cerámicos y afines, que se celebra anualmente.

-La Universitat Jaume I de Castellón.

Por tanto, además de las empresas del sector, todas estas asociaciones e instituciones también han participado en el proceso de innovación tecnológica del cluster castellonense. Muchos de los estudios se realizan por equipos de trabajo nacidos de la colaboración entre las universidades, institutos tecnológicos y empresas, y formarán la base sobre la que se asentarán las próximas generaciones de equipamientos y materiales de la industria cerámica. Por todo ello, puede decirse que se percibe con claridad la importancia de la cerámica por el grado de participación de la industria en multitud de actividades desarrolladas en el entorno de Castellón.

## 5. Análisis económico financiero del sector azulejero

### 5.1. Introducción

A continuación se dispone a realizar el análisis económico-financiero de las empresas azulejeras del cluster de Castellón. Para ello, se ha utilizado la base de datos SABI, cuya metodología para el filtrado de empresas se ha basado en el código CNAE 2331 “Fabricación de azulejos y baldosas de cerámica”, además de poner la ubicación de las empresas en la provincia de Castellón y escoger solamente aquellas empresas que se encuentran activas en la actualidad. Como resultado final, se obtienen 133 empresas que poseen estas características.

Dado que se trata de un número de empresas muy elevado para realizar un análisis conjunto, se separarán en tres grupos en función de su importe neto de la cifra de negocios. Así pues, obtendrán la denominación de *empresas grandes* aquellas que su cifra de ventas supere los 15.000.000 euros, las *empresas medianas* serán las que obtengan entre 5.000.000 y 14.999.999 euros, y por último, las *empresas pequeñas* serán aquellas que su cifra de negocios sea inferior a los 4.999.999 euros. De este modo, el número de empresas clasificadas queda especificado en la tabla 15:

**Tabla 15.** Clasificación de las empresas a analizar

	Número de empresas
Empresas grandes	38
Empresas medianas	37
Empresas pequeñas	58
<b>TOTAL</b>	<b>133</b>

Fuente: Elaboración propia

Lo que se pretende es agrupar los datos del balance de situación y de la cuenta de resultados para cada uno de los tres grupos de empresas, de forma que los estados contables queden agregados para el análisis económico-financiero.

Por otro lado, respecto a los años considerados para el análisis, estos también vendrán clasificados en dos grupos. En primer lugar se analizará el periodo anterior a la crisis económica cuyo periodo considerado abarca desde el 2004 hasta el 2007, y en segundo lugar se realizará el periodo durante la crisis considerando los años de 2008 a 2012, que es el último año proporcionado por la base de datos SABI.

Con este enfoque se pretende evaluar los efectos que la crisis actual ha provocado en las empresas del sector azulejero, y averiguar si ha afectado de la misma manera a las empresas grandes, medianas y a las pequeñas.

Hay que tener en cuenta que la base de datos SABI presenta limitaciones, por lo que, dado el elevado rango de años que se va a utilizar para elaborar el análisis económico-financiero, en alguno de ellos no constarán la totalidad de las empresas disponibles para analizar. Para corregir este error y para que se puedan admitir los datos de las cuentas anuales como representativos del sector, se trabajará mediante los valores medios del agregado de las cuentas. Es decir, los valores dispuestos para el análisis de las partidas tanto del balance de situación como de la cuenta de pérdidas y ganancias, son los valores agregados divididos entre el número total de empresas de cada grupo, aspecto que facilitará el estudio de la situación.<sup>1</sup>

Una vez aclarada esta salvedad en los datos disponibles para el análisis, se dispone a realizar el estudio económico-financiero del sector azulejero, donde en primer lugar se analizará el periodo anterior a la crisis y en segundo lugar la etapa posterior.

## 5.2. Análisis económico financiero antes de la crisis económica

### 5.2.1. Análisis de la situación patrimonial

- *Cálculo de porcentajes e interpretación*

A continuación, se expondrán las principales masas patrimoniales del activo y del patrimonio neto y pasivo con sus respectivos porcentajes de los tres grupos de empresas: grandes, medianas y pequeñas, para su posterior análisis (las cifras y los porcentajes han sido extraídos y calculados a partir de los datos del Anexo I).

**Tabla 16.** Valores medios del activo en empresas grandes antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

ACTIVO	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
<b>A. no corriente</b>	<b>33.633</b>	<b>34.251</b>	<b>35.100</b>	<b>36.510</b>	<b>54,68%</b>	<b>52,78%</b>	<b>49,81%</b>	<b>48,74%</b>
<b>A. corriente</b>	<b>27.881</b>	<b>30.644</b>	<b>35.370</b>	<b>38.392</b>	<b>45,32%</b>	<b>47,22%</b>	<b>50,19%</b>	<b>51,26%</b>
Existencias	10.784	11.452	13.027	14.728	17,53%	17,65%	18,49%	19,66%
Realizable	14.333	16.846	19.115	20.539	23,30%	25,96%	27,13%	27,42%
Disponibile	3.047	2.346	3.228	3.124	4,95%	3,62%	4,58%	4,17%
<b>TOTAL</b>	<b>61.514</b>	<b>64.895</b>	<b>70.470</b>	<b>74.902</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 17.** Valores medios del pasivo en empresas grandes antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

PN + PASIVO	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
<b>Patrimonio neto</b>	<b>28.488</b>	<b>28.795</b>	<b>31.466</b>	<b>31.390</b>	<b>46,31%</b>	<b>44,37%</b>	<b>44,65%</b>	<b>41,91%</b>
<b>P. no corriente</b>	<b>13.022</b>	<b>14.213</b>	<b>14.639</b>	<b>16.234</b>	<b>21,17%</b>	<b>21,90%</b>	<b>20,77%</b>	<b>21,67%</b>
<b>P. corriente</b>	<b>20.689</b>	<b>22.272</b>	<b>24.750</b>	<b>27.705</b>	<b>33,63%</b>	<b>34,32%</b>	<b>35,12%</b>	<b>36,99%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>61.514</b>	<b>64.895</b>	<b>70.470</b>	<b>74.902</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

<sup>1</sup> En el Anexo I se puede ver el número de empresas analizadas en cada año, así como los valores medios de las partidas tanto del balance como de la cuenta de resultados.

En el estudio de las empresas grandes de las tablas 16 y 17, se observa que, en términos absolutos, el valor del activo (y del patrimonio neto y pasivo) aumenta con el paso de los años. De 2004 a 2007 dicho valor se ha visto incrementado en un 21,76 por ciento, y a continuación se estudiarán los principales motivos.

Analizando el activo en primer lugar (tabla 16), se puede observar mediante el análisis porcentual que la estructura económica se presenta bastante equilibrada. En 2004, predominaba ligeramente el activo no corriente, pero esta tendencia ha cambiado con los años, llegando en 2007 a tener más valor la masa patrimonial del activo corriente, a pesar de que el activo fijo también ha ido en aumento en términos absolutos.

La causa de este ligero cambio ha sido fundamentalmente el aumento de las existencias y del realizable de las empresas. Las partidas que han presentado un incremento mayor en las existencias han sido las materias primas y, en mayor medida, los productos terminados. Este dato es coherente con el estudio del sector azulejero en España del apartado anterior, ya que como se ha visto, la producción medida en metros cuadrados se estaba incrementando llegando en 2007 a su punto máximo. En cuanto al realizable, las partidas con un aumento más notorio con el paso de los años considerados han sido los clientes por ventas y prestaciones de servicios y los deudores de empresas asociadas.

Este cambio de tendencia se observa sobretodo con el paso de 2005 a 2006, donde se acentúa el crecimiento de las partidas de productos terminados y clientes por ventas.

Respecto al activo no corriente, también han existido importantes incrementos en las partidas del inmovilizado material, concretamente en las instalaciones técnicas y maquinaria y en los terrenos. Este hecho sigue corroborando la situación de expansión que se estaba produciendo en el sector azulejero, ya que al aumentar la producción, las empresas necesitaban ampliar sus instalaciones para poder satisfacer la demanda.

En general, la estructura económica de las empresas azulejeras grandes es coherente con la estructura de las empresas industriales, y también presenta coherencia con el entorno en ese periodo.

En segundo lugar, analizando la estructura financiera (tabla 17), se aprecia en el análisis porcentual que las empresas se han decantado más por la financiación ajena que por la financiación propia, hecho que se ha acentuado en 2007. Aun así, la estructura financiera de las empresas grandes se considera estable.

En términos absolutos, es destacable el incremento de 2006 a 2007 del pasivo no corriente, concretamente, en la partida de deudas con entidades de crédito. Este hecho puede parecer a priori desfavorable ya que se trata de financiación con coste

para las empresas. También es importante señalar el aumento del pasivo corriente a lo largo del periodo considerado, pero en este caso, el aumento viene dado por deudas con entidades de crédito y además, por las deudas con proveedores por compras y prestaciones de servicio. El incremento de esta última partida es un aspecto positivo para las empresas del sector, al tratarse esta vez de financiación que no conlleva carga financiera. Ambos tipos de deuda han aumentado de manera similar. Todo esto indica que las empresas se estaban endeudando ligeramente, y más a corto plazo, aspecto que podría parecer negativo desde el punto de vista del plazo para hacer frente a las deudas.

Por otro lado, el patrimonio neto se presenta estable en el periodo considerado. Hubo un aumento significativo con el paso de 2005 a 2006 protagonizado principalmente por el incremento de las reservas, que es la partida con un mayor peso dentro de los fondos propios.

**Tabla 18.** Valores medios del activo en empresas medianas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

ACTIVO	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
<b>A. no corriente</b>	<b>5.926</b>	<b>6.035</b>	<b>6.674</b>	<b>7.445</b>	<b>45,66%</b>	<b>43,45%</b>	<b>42,49%</b>	<b>43,14%</b>
<b>A. corriente</b>	<b>7.053</b>	<b>7.854</b>	<b>9.033</b>	<b>9.810</b>	<b>54,34%</b>	<b>56,55%</b>	<b>57,51%</b>	<b>56,86%</b>
Existencias	2.497	2.940	3.523	4.158	19,24%	21,17%	22,43%	24,10%
Realizable	3.590	3.999	4.360	4.677	27,66%	28,79%	27,76%	27,10%
Disponibles	1.037	1.001	1.150	976	7,99%	7,21%	7,32%	5,66%
<b>TOTAL</b>	<b>12.979</b>	<b>13.889</b>	<b>15.708</b>	<b>17.255</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 19.** Valores medios del pasivo en empresas medianas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

PN + PASIVO	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
<b>Patrimonio neto</b>	<b>6.376</b>	<b>7.044</b>	<b>7.672</b>	<b>8.415</b>	<b>49,13%</b>	<b>50,72%</b>	<b>48,84%</b>	<b>48,77%</b>
<b>P. no corriente</b>	<b>2.066</b>	<b>1.832</b>	<b>2.228</b>	<b>2.140</b>	<b>15,92%</b>	<b>13,19%</b>	<b>14,19%</b>	<b>12,40%</b>
<b>P. corriente</b>	<b>4.714</b>	<b>5.121</b>	<b>5.993</b>	<b>6.873</b>	<b>36,32%</b>	<b>36,87%</b>	<b>38,15%</b>	<b>39,83%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>12.979</b>	<b>13.889</b>	<b>15.708</b>	<b>17.255</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Respecto a las empresas medianas (tablas 18 y 19), lo primero que se observa es la diferencia del total de activo/pasivo respecto de las empresas grandes; aproximadamente las empresas grandes tienen el valor de tres veces el activo/pasivo de las empresas medianas, lo que supone una gran diferencia entre empresas.

Se observa también que la situación patrimonial sigue la misma tendencia creciente en el periodo considerado que en las empresas grandes. A continuación se analizarán las causas de este crecimiento, aunque se puede adelantar que la evolución sigue una tendencia muy similar a la de las empresas grandes.

Analizando el activo en primer lugar referido a la tabla 18, es importante señalar que la estructura económica de las empresas medianas se inclina por un mayor peso en el activo corriente, aspecto que en las empresas grandes sucedía de manera muy ligera. Este hecho es debido a que las empresas medianas no tienen la capacidad productiva que pueden tener las grandes y por tanto, sus inmovilizados tienen un menor valor. A pesar de ello, las partidas del activo no corriente que han presentado un mayor incremento con el paso del periodo considerado son los terrenos y construcciones, y las instalaciones técnicas y maquinaria, al igual que sucedía con las empresas grandes. Respecto al activo corriente, en la masa patrimonial de existencias, la partida más destacable por su aumento ha sido la de los productos terminados; y en cuanto al realizable, han aumentado la partida de clientes por ventas y prestaciones de servicios.

Respecto al patrimonio neto y pasivo (tabla 19), se presenta una estructura equilibrada entre la financiación propia y la financiación ajena. La situación sigue siendo similar a la analizada en las empresas grandes, puesto que en el patrimonio neto la partida más abundante y que más ha aumentado son las reservas. Respecto al pasivo, las empresas medianas prefieren en mayor medida la financiación a corto plazo, dividida fundamentalmente por entidades de crédito y deudas por compras o prestaciones de servicios. En los siguientes apartados se analizará si las empresas pueden hacer frente a la deuda a corto plazo, o si se presenta como un problema.

En el pasivo no corriente, la financiación se presenta equilibrada respecto con las entidades de crédito y los proveedores.

**Tabla 20.** Valores medios del activo en empresas pequeñas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

ACTIVO	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
<b>A. no corriente</b>	<b>1.754</b>	<b>1.745</b>	<b>1.602</b>	<b>1.540</b>	<b>53,13%</b>	<b>42,10%</b>	<b>40,82%</b>	<b>38,64%</b>
<b>A. corriente</b>	<b>1.586</b>	<b>2.400</b>	<b>2.322</b>	<b>2.446</b>	<b>48,05%</b>	<b>57,90%</b>	<b>59,18%</b>	<b>61,36%</b>
Existencias	661	637	611	706	20,03%	15,36%	15,58%	17,72%
Realizable	751	848	877	736	22,74%	20,47%	22,34%	18,47%
Disponibles	306	1.012	975	1.180	9,28%	24,41%	24,85%	29,60%
<b>TOTAL</b>	<b>3.301</b>	<b>4.145</b>	<b>3.924</b>	<b>3.986</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 21.** Valores medios del pasivo en empresas pequeñas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

PN + PASIVO	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
<b>Patrimonio neto</b>	<b>1.853</b>	<b>2.588</b>	<b>2.474</b>	<b>2.690</b>	<b>56,11%</b>	<b>62,43%</b>	<b>63,06%</b>	<b>67,49%</b>
<b>P. no corriente</b>	<b>509</b>	<b>489</b>	<b>450</b>	<b>382</b>	<b>15,41%</b>	<b>11,79%</b>	<b>11,46%</b>	<b>9,59%</b>
<b>P. corriente</b>	<b>1.053</b>	<b>1.175</b>	<b>1.114</b>	<b>1.017</b>	<b>31,90%</b>	<b>28,35%</b>	<b>28,40%</b>	<b>25,50%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3.301</b>	<b>4.145</b>	<b>3.924</b>	<b>3.986</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Por último, se estudiará la situación patrimonial de las 58 empresas pequeñas del sector. En este caso, como se puede apreciar en las tablas 20 y 21, no se observa una tendencia de crecimiento de la situación patrimonial como sucedía en los dos casos anteriores. Existió un crecimiento del 25,56 por ciento de 2004 a 2005, pero después la situación se ha mantenido estable.

Observando los porcentajes de la estructura económica de las empresas pequeñas (tabla 20), se puede ver como la masa del activo corriente ha superado al activo no corriente, acentuándose la tendencia en 2007. La disminución de los activos fijos se debe al efecto de la amortización, ya que las partidas de terrenos e instalaciones técnicas aumentan de manera ligera. Por tanto, se deduce de esta situación que el inmovilizado material de las empresas pequeñas lleva muchos años en las empresas y por ello, se ha quedado obsoleto.

Por otro lado, en el caso del activo corriente llama la atención la cantidad de efectivo que dispone este tipo de empresas, ya que el disponible supera la suma de las existencias y el realizable en 2005, 2006 y 2007. Estas dos últimas masas patrimoniales se presentan bastante estables en el periodo considerado, siendo destacable únicamente el aumento de productos terminados en el caso de las existencias, y la disminución de clientes por ventas y prestaciones de servicios en el caso del realizable.

La reducción en la partida de clientes por ventas y prestaciones de servicios puede explicar el por qué ha aumentado la tesorería de las empresas pequeñas, ya que podría ser que los clientes hayan pagado de manera más rápida a las empresas.

Respecto al patrimonio neto y pasivo, se observa que sucede lo contrario que con los otros dos grupos de empresas: las empresas pequeñas optan por la financiación propia antes que por la financiación ajena. Además, el patrimonio neto aumenta con los años, debido principalmente al aumento progresivo de las reservas, y al extraordinario aumento del resultado del ejercicio en el paso de 2006 a 2007.

En cuanto al pasivo exigible, las empresas pequeñas tienen más financiación a corto plazo que a largo, aspecto que sucedía en las grandes y en las pequeñas, pero no se puede saber si se decantan en mayor medida por la financiación con entidades de crédito o con proveedores dado que pocas empresas presentan valores en dichas partidas.

En resumen, la situación de todas las empresas del sector azulejero de Castellón presenta una estructura económica financiera equilibrada, sin ningún problema aparente. Las empresas grandes y medianas presentan una situación de expansión y crecimiento en el periodo anterior a la crisis económica, mientras que las pequeñas se mantienen más estables y presentan mayores dificultades para progresar.

- *Estudio del fondo de maniobra*

Con el análisis del fondo de maniobra se pretende determinar la coherencia entre la estructura económica y financiera de los tres grupos de empresas anteriormente analizados. Se ha calculado de la siguiente manera:

$$FM = AC - PC = (PN + PNC) - ANC$$

**Tabla 22.** Valores medios del fondo de maniobra en empresas grandes antes de la crisis. Miles de euros.

2004	2005	2006	2007
7.192	8.372	10.619	10.687

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 23.** Valores medios del fondo de maniobra en empresas medianas antes de la crisis. Miles de euros.

2004	2005	2006	2007
2.339	2.733	3.040	2.938

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 24.** Valores medios del fondo de maniobra en empresas pequeñas antes de la crisis. Miles de euros.

2004	2005	2006	2007
533	1.225	1.208	1.429

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Como se puede observar en las tablas 22, 23 y 24, en los tres grupos de empresas el fondo de maniobra durante todos los ejercicios es positivo, lo que indica que existe equilibrio económico-financiero. Desde el punto de vista de la situación económica, las empresas azulejeras tienen suficientes activos líquidos para hacer frente a sus obligaciones más inmediatas, y desde el punto de vista de la situación financiera, la financiación de las empresas a largo plazo tienen el suficiente volumen para financiar las inversiones a largo plazo. Además, una parte de la inversión a corto plazo se está financiando con financiación a largo plazo.

En las empresas grandes y medianas, la evolución del fondo de maniobra sigue una evolución similar en los años considerados. En 2004, 2005, 2006 se aprecia una tendencia creciente, aspecto que se considera positivo ya que permite a las empresas tener más holgura para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En el paso de 2006 a 2007, el fondo de maniobra permanece estable.

No obstante, en las empresas pequeñas, es importante destacar la evolución tan grande del fondo de maniobra con el paso de 2004 a 2005, que se vio aumentado en un 130 por ciento, debido fundamentalmente al aumento de la tesorería como se ha analizado en el apartado anterior. Este hecho no supone una señal de estar en equilibrio económico-financiero, ya que en los años 2006 y 2007, el fondo de maniobra

supera al pasivo corriente, lo que indica una situación de posible ociosidad de la situación patrimonial. Además, la situación parece agravarse en 2007:

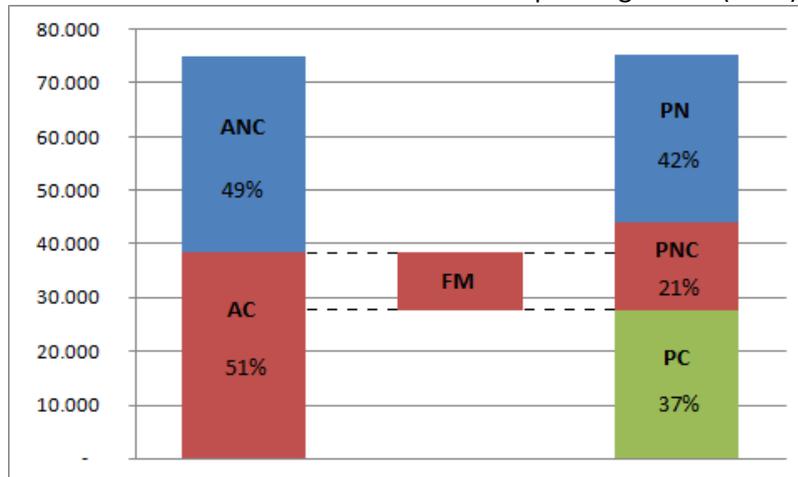
$$FM_{2006} = 1.208 > PC_{2006} = 1.114$$

$$FM_{2007} = 1.429 > PC_{2007} = 1.017$$

Esta situación significa que el activo corriente de las empresas pequeñas es más del doble del pasivo corriente, es decir, existe el doble de activos para hacer frente a los pagos de deuda a corto plazo, lo que lleva a una infrautilización de la tesorería de la empresa.

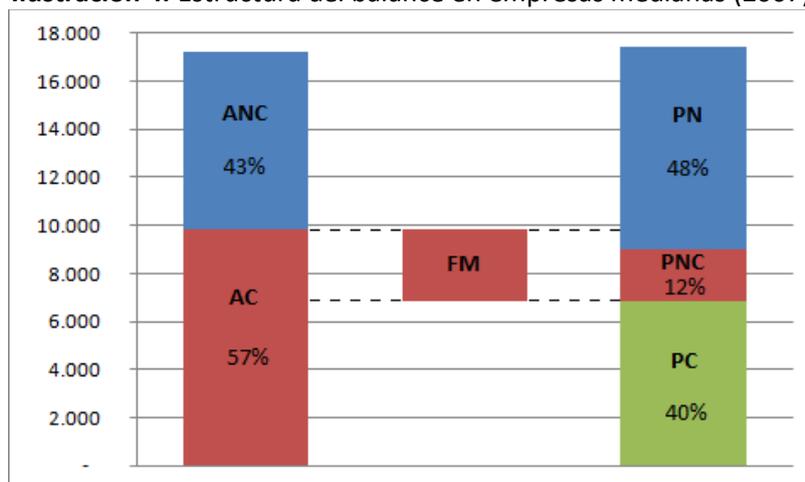
Por último, para apreciar de forma más clara el balance y el fondo de maniobra de los tres grupos de empresas, se representará la estructura de forma gráfica en el año 2007 en las ilustraciones 3, 4 y 5:

**Ilustración 3.** Estructura del balance en empresas grandes (2007)



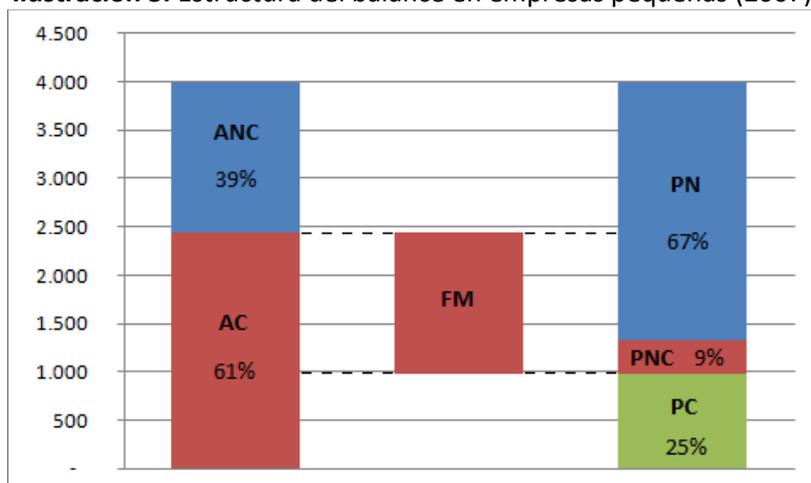
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Ilustración 4.** Estructura del balance en empresas medianas (2007)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Ilustración 5.** Estructura del balance en empresas pequeñas (2007)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

### 5.2.2. Análisis de la situación de liquidez

Los ratios de liquidez informan de la capacidad de las empresas para afrontar sus deudas con sus activos más líquidos. Con este análisis se complementará la información obtenida en el estudio de la situación patrimonial. Para el estudio se utilizarán los ratios de liquidez (AMAT, 2008):

#### CÁLCULO:

Ratio de liquidez= Activo Corriente / Pasivo Corriente

Ratio de tesorería= (Realizable + Disponible) / Pasivo corriente

Ratio de disponibilidad= Disponible / Pasivo corriente

Ratio FM sobre activo= FM / Activo total

Ratio de FM sobre Pasivo Corriente= FM / Pasivo corriente

**Tabla 25.** Ratios de liquidez en empresas grandes antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
R. liquidez	1,35	1,38	1,43	1,39
R. tesorería	0,84	0,86	0,90	0,85
R. disponibilidad	0,15	0,11	0,13	0,11
R. FM/Activo	0,12	0,13	0,15	0,14
R. FM/PC	0,35	0,38	0,43	0,39

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Observando los ratios calculados en la tabla 25, podemos extraer que los valores de los tres primeros presentan en todos los años unas cuantías menores a los que los ratios consideran como valores óptimos, siendo entorno a 1,5 para el ratio de liquidez, entorno a 1 para el de tesorería, y entre 0,2 y 0,3 para el ratio de disponibilidad. Este escenario puede indicar una situación peligrosa para las empresas del sector, ya que la capacidad para hacer frente a las deudas a corto plazo dependerá en gran medida del

grado de liquidez de las existencias y el realizable. Además, el ratio de disponibilidad indica problemas para atender a los pagos más inmediatos.

La evolución de estos tres primeros ratios en el periodo anterior a la crisis es creciente, llegando en 2006 a su mejor posición, muy cerca de los valores óptimos de los ratios. El aumento fue debido a que el aumento del activo corriente fue mayor que el aumento del pasivo corriente. Pero los ratios vuelven a descender en 2007, provocando de nuevo esa posibilidad de problemas de liquidez.

Respecto al ratio de fondo de maniobra sobre activo total, este se sitúa en unos valores superiores al 10 por ciento, lo que indica que el fondo de maniobra de las empresas grandes es estable y tiene suficiente holgura. En 2007, este ratio indica que el fondo de maniobra supone un 14 por ciento del total del activo.

Por último, el ratio del fondo de maniobra sobre el pasivo corriente informa de la holgura del activo corriente de las empresas para hacer frente a sus deudas a corto plazo. No aporta información adicional de los otros ratios analizados, pues nos informa de que las empresas pueden tener problemas de liquidez para afrontar sus deudas, al estar el valor por debajo de 0,5, que vendría a ser el óptimo.

Por tanto, en las empresas grandes se dependerá en cierto modo de la capacidad de pago de sus clientes para hacer frente a las deudas exigibles a corto plazo. En el periodo analizado, el año más favorable para la liquidez fue 2006, a causa del aumento considerable respecto a 2005 del activo corriente, como se ha analizado anteriormente.

**Tabla 26.** Ratios de liquidez en empresas medianas antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
R. liquidez	1,50	1,53	1,51	1,43
R. tesorería	0,98	0,98	0,92	0,82
R. disponibilidad	0,22	0,20	0,19	0,14
R. FM/Activo	0,18	0,20	0,19	0,17
R. FM/PC	0,50	0,53	0,51	0,43

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Respecto a los ratios de liquidez de las 37 empresas medianas, se puede observar que los valores obtenidos en la tabla 26 representan una mejoría respecto a los valores de las empresas grandes. Los ratios de liquidez, tesorería y disponibilidad en los años 2004, 2005 y 2006 están entorno a los valores óptimos, lo que indica que la situación de liquidez en las empresas medianas era equilibrada con respecto a sus pasivos exigibles a corto plazo. Las empresas presentaban una situación de holgura para atender sus pagos, presentando su mejor año en 2005.

Sin embargo, en 2007, estos mismos ratios decrecen hasta llegar a valores que se podrían considerar preocupantes para la situación de liquidez de las empresas. Al igual

que en las empresas grandes, en 2007 se podrían presentar problemas para atender a las deudas a corto plazo, llegando a depender de la capacidad de cobro y pago de deudas. Aún así, estos ratios en 2007 son mayores a los de las empresas grandes en el mismo año, por lo que se asume que la situación de liquidez de las empresas medianas es mejor que en las empresas grandes.

Por último, el ratio de fondo de maniobra sobre la totalidad del activo y el ratio del fondo de maniobra sobre el pasivo corriente, confirman la situación analizada: en el primero se aprecia como el fondo de maniobra se vuelve más ajustado en 2007, aunque es estable, y el segundo indica como las empresas pierden holgura para atender al pasivo corriente a partir de 2005.

**Tabla 27.** Ratios de liquidez en empresas pequeñas antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
R. liquidez	1,51	2,04	2,08	2,41
R. tesorería	1,00	1,58	1,66	1,89
R. disponibilidad	0,29	0,86	0,87	1,16
R. FM/Activo	0,16	0,30	0,31	0,36
R. FM/PC	0,51	1,04	1,08	1,41

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Por último, los ratios de las empresas pequeñas del sector nos confirman la tendencia que habíamos estudiado en el análisis de la situación patrimonial (tabla 27).

En 2004 se observan unos ratios muy favorables y equilibrados, presentado los valores óptimos que se marcan. Pero ya en 2005, las empresas pequeñas muestran una situación de exceso de liquidez que se agrava con el tiempo, siendo la situación preocupante en términos de rentabilidad. La situación se debe principalmente al aumento del disponible de las empresas, tal y como se había estudiado. Este es un escenario desfavorable para las empresas pequeñas del sector azulejero, ya que indica que no se obtiene ninguna rentabilidad de los activos más líquidos.

Respecto a al ratio del fondo de maniobra sobre el activo total, este indica en el año 2007 que el fondo de maniobra supone un 36% del activo de las empresas, es decir, que tiene una holgura suficiente para atender a los pagos. Y en cuanto al último ratio que es el fondo de maniobra sobre el pasivo corriente, a partir de 2005 supera la unidad, lo que quiere decir que las empresas tienen el doble de activo corriente para sus pasivos corrientes. Este ratio corrobora la situación de ociosidad de las empresas pequeñas.

En definitiva, la situación de liquidez de las empresas grandes puede presentar problemas para atender los pagos más inmediatos durante todo el periodo analizado, al igual que sucede en las empresas medianas aunque estas solamente durante el año 2007, donde los ratios descendieron de forma importante.

Todo lo contrario sucede con las empresas pequeñas, que padecen una situación de ociosidad en su activo corriente, donde existe una posible pérdida de rentabilidad.

### 5.2.3. Análisis de la situación de endeudamiento

Los ratios de endeudamiento informan sobre la cantidad y la calidad de la deuda, y si el beneficio es suficiente para soportar la carga financiera de esta. Para el análisis se utilizarán los siguientes ratios de endeudamiento (AMAT, 2008):

<b>CÁLCULO:</b>	
Ratio de endeudamiento=	$\text{Pasivo} / (\text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo})$
Ratio de autonomía=	$\text{Patrimonio neto} / \text{Pasivo}$
Ratio de solvencia=	$\text{Activo} / \text{Pasivo}$
Ratio de calidad de la deuda=	$\text{Pasivo corriente} / \text{Pasivo total}$
Ratio de gastos financieros sobre ventas=	$\text{Gastos financieros} / \text{Ventas}$
Ratio de coste de la deuda=	$\text{Gastos financieros} / \text{Pasivo con coste}$
Cobertura de gastos financieros=	$\text{Rdo. de explotación} / \text{Gastos financieros}$

**Tabla 28.** Ratios de endeudamiento en empresas grandes antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
R. endeudamiento	0,55	0,56	0,56	0,59
R. autonomía	0,85	0,79	0,80	0,71
R. solvencia	1,82	1,78	1,79	1,70
R. calidad de deuda	0,61	0,61	0,63	0,63
R. gastos financieros/vtas	0,027	0,023	0,027	0,033
R. coste de la deuda	0,056	0,062	0,068	0,071
Cobertura gastos financieros	4,22	4,99	3,82	3,18

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Con el análisis de los ratios de endeudamiento para las 38 empresas grandes del sector, se observa en la tabla 28 que en los tres primeros ratios, que miden la cantidad de la deuda, que las empresas presentan una situación de endeudamiento adecuada, sin llegar a ser excesiva. Por ello, las empresas poseen autonomía suficiente y no dependen de la financiación ajena. La tendencia en el periodo es estable, aunque en 2007 las empresas presentan un ratio de endeudamiento más elevado, y por tanto, tienen menos autonomía. La causa de este aumento es que con el paso de 2006 a 2007, la financiación ajena aumentó mientras que el patrimonio neto permaneció estable. A pesar de ello, los valores del ratio de endeudamiento como el de autonomía se aceptan como adecuados, presentando equilibrio entre financiación propia y la ajena.

En cuanto al ratio de solvencia, este indica que las empresas tienen suficientes activos para todos sus pasivos, y que por tanto, son solventes. Se observa una reducción importante en 2007 debido a que los pasivos aumentaron más que los activos.

Respecto al ratio de calidad de la deuda, se observa que la composición de la deuda de las empresas grandes está más inclinada hacia la deuda a corto plazo, tal y como se observaba también en el análisis porcentual del balance. Esto supone una deuda de mala calidad en lo que al plazo de pago se refiriere, aunque en el análisis de la gestión de cobros y pagos se comprobará si esta situación supone o no un problema. Dentro de esta deuda a corto plazo, existe equilibrio entre las deudas con entidades de crédito y las deudas con acreedores comerciales, aunque durante todo el periodo considerado siempre ha predominado ligeramente más las deudas con entidades de crédito, conllevando esta la mayor parte de los gastos financieros.

Pasando ya a los últimos ratios que miden la carga financiera, se observa que el volumen de los gastos financieros no es excesivo, basándose en el ratio de gastos financieros sobre ventas, y que además se tiene cobertura suficiente para hacer frente a ellos.

No obstante, mediante el ratio del coste de la deuda, se obtiene un valor representativo para todas las empresas muy excesivo al compararlo con los datos del Euribor durante el periodo considerado a fecha de diciembre, representado en la tabla 29:

**Tabla 29.** Euribor a fecha de diciembre en el periodo anterior a la crisis

2004	2005	2006	2007
2,30%	2,78%	3,92%	4,79%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Euribor-rates.eu

A pesar de que las entidades de crédito añaden un diferencial al dato del Euribor, el coste de la deuda sigue siendo excesivo, por lo las empresas grandes deberían de renegociar su deuda. Además, el valor del ratio es creciente, llegando en 2007 al 7,1%.

En definitiva, la situación de endeudamiento de las empresas grandes se considera favorable, aunque empeora en 2007. Una posible causa para esta situación podría ser que en dicho año, el sector azulejero estaba en expansión y como se ha visto en el análisis porcentual, las empresas estaban invirtiendo en inmovilizado material fundamentalmente, por lo que se necesitaría financiación para sus inversiones.

**Tabla 30.** Ratios de endeudamiento en empresas medianas antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
R. endeudamiento	0,52	0,50	0,52	0,52
R. autonomía	0,94	1,01	0,93	0,93
R. solvencia	1,91	2,00	1,91	1,91
R. calidad de deuda	0,70	0,74	0,73	0,76
R. gastos financieros/vtas	0,021	0,019	0,018	0,024
R. coste de la deuda	0,053	0,051	0,046	0,052
Cobertura gastos financieros	4,72	4,26	3,73	3,96

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Respecto a la situación en las empresas medianas (tabla 30), se observa en los dos primeros ratios que la situación de endeudamiento se presenta muy equilibrada entre la financiación propia y la ajena, y que por tanto, las empresas tienen autonomía. Además, los valores del ratio son muy regulares en el periodo considerado, ya que el ratio de endeudamiento solo aumenta de manera insignificante con el paso de 2005 a 2006.

Por otro lado, el ratio de solvencia indica que por cada unidad monetaria que las empresas tienen que pagar, se tiene casi el doble de activos por ese valor contable. Por tanto, las empresas son solventes y existen suficientes activos para hacer frente a los pasivos.

El ratio de calidad de la deuda confirma que la composición de la misma es fundamentalmente a corto plazo, aspecto que podría ser preocupante al tener que hacer la mayoría de sus deudas en un periodo inferior al año. Aunque un aspecto favorable de la deuda a corto plazo es que, al contrario que sucedía con las empresas grandes, la mayor parte de la deuda es con acreedores comerciales durante el periodo considerado, lo que supone un punto favorable al tratarse de financiación sin coste. Sin embargo, la tendencia de este ratio es creciente, aspecto que podría empeorar la situación de endeudamiento, pues en 2007 la situación de liquidez de la empresa también había empeorado.

Por otro lado, respecto al ratio del coste de la deuda representativo de las empresas medianas, éste resulta también excesivo en los años 2004 y 2005 en comparación al Euribor del periodo anterior a la crisis representado en la tabla 26. No obstante, en 2006 y 2007, a pesar de que el dato del Euribor sigue siendo menor al del ratio, los valores se pueden considerar como aceptables tendiendo en cuenta el diferencial que suelen añadir las entidades de crédito a dato del Euribor. Por tanto, se afirma que este grupo de empresas tiene mejor gestionada su deuda en comparación con las empresas grandes.

Por último, la situación de los gastos financieros es muy similar a las empresas grandes, pues estos no tienen un volumen excesivo y las empresas tienen cobertura suficiente para ellos.

Por tanto, la estructura de endeudamiento de las empresas medianas se considera equilibrada respecto al patrimonio neto y el pasivo, considerando como aspecto desfavorable que la mayoría de su deuda sea a corto plazo.

**Tabla 31.** Ratios de endeudamiento en empresas pequeñas antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
R. endeudamiento	0,47	0,40	0,40	0,35
R. autonomía	1,19	1,56	1,58	1,92
R. solvencia	2,11	2,49	2,51	2,85
R. calidad de deuda	0,67	0,71	0,71	0,73
R. gastos financieros/vtas	0,021	0,019	0,021	0,022
R. coste de la deuda	0,02	0,02	0,03	0,03
Cobertura gastos financieros	2,80	1,66	1,16	2,52

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Por último, en cuanto a la estructura de endeudamiento de las empresas pequeñas del sector, esta se presenta diferente a la de los dos grupos anteriores como se puede observar en la tabla 31. En este caso, las empresas pequeñas están muy capitalizadas, es decir, optan más por la financiación propia que por la ajena. Esto les concede una mayor autonomía que a las empresas grandes y medianas. Además, esta situación se acentúa en 2007, donde el patrimonio neto aumentó a causa de, como se ha comentado anteriormente, al significativo aumento del resultado del ejercicio en el paso de 2006 a 2007, mientras que el pasivo total disminuyó.

No obstante, en el aspecto de composición de la deuda, todos los grupos de empresas del sector coinciden: la mayoría de deuda es a corto plazo, y además, los valores del ratio tienen tendencia creciente, por lo que cada vez se aumenta la deuda a corto plazo.

Por último, respecto a los ratios que miden la carga financiera, los gastos financieros de las empresas pequeñas no tienen un volumen excesivo, como sucedía también en los otros dos grupos de empresas. No obstante, estas empresas tienen una menor cobertura que en las empresas grandes y medianas, pero tienen la suficiente como para hacer frente a los gastos financieros con su resultado de explotación.

Respecto al ratio del coste de la deuda, en este caso, dado a las limitaciones de la base de datos SABI, el dato obtenido no es representativo de todas las empresas pequeñas del sector. En este caso, el dato del pasivo con coste que se utiliza para el cálculo del ratio lo tienen muy pocas empresas de este grupo en su balance desarrollado, por lo que rechazamos el valor del ratio.

Así pues, la situación de endeudamiento de las empresas pequeñas es favorable, siendo esta muy capitalizada. El pasivo que tienen es la mayoría a corto plazo, pero tal y como se ha visto en la situación de liquidez, parece ser que no habrá problemas para hacer frente a las deudas más exigibles.

## 5.2.4. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias

- Cuenta de PyG analítica: valores absolutos y porcentajes

**Tabla 32.** Valores medios de la cuenta de PyG en empresas grandes antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

	2004		2005		2006		2007	
Ventas	41.441	100,0%	44.258	100,0%	51.437	100,0%	54.152	100,0%
- Coste de ventas	- 16.613	-40,1%	- 18.520	-41,8%	- 21.161	-41,1%	- 24.263	-44,8%
Margen Bruto	24.828	59,9%	25.738	58,2%	30.276	58,9%	29.889	55,2%
- Otros gastos de explotación	- 9.362	-22,6%	- 10.396	-23,5%	- 12.860	-25,0%	- 13.331	-24,6%
+ Otros ingresos de explotación	658	1,6%	714	1,6%	589	1,1%	670	1,2%
Valor Añadido Bruto (VAB)	16.119	38,9%	17.162	38,8%	17.525	34,1%	18.041	33,3%
- Gastos de personal	- 8.081	-19,5%	- 8.669	-19,6%	- 9.143	-17,8%	- 9.606	-17,7%
EBITDA	7.468	18,0%	7.993	18,1%	8.231	16,0%	8.747	16,2%
- Amortizaciones y deterioros	- 2.739	-6,6%	- 2.988	-6,8%	- 3.014	-5,9%	- 2.997	-5,5%
BAII (Resultado de explotación)	4.801	11,6%	5.086	11,5%	5.297	10,3%	5.750	10,6%
- Gastos financieros	- 1.139	-2,7%	- 1.018	-2,3%	- 1.388	-2,7%	- 1.807	-3,3%
+ Ingresos financieros	326	0,8%	434	1,0%	510	1,0%	708	1,3%
BAI	3.971	9,6%	4.490	10,1%	4.419	8,6%	4.651	8,6%
(Resultado acts. extraordinarias)	- 298	-0,7%	321	0,7%	29	0,1%	-	
- Impuesto sobre beneficio	- 951	-2,3%	- 1.172	-2,6%	- 1.081	-2,1%	- 1.253	-2,3%
Resultado	2.810	6,8%	3.695	8,3%	3.454	6,7%	2.914	5,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En un primer estudio del agregado de la cuenta de pérdidas y ganancias de las 38 empresas grandes del sector (tabla 32), se puede observar que el resultado total es positivo en todos los ejercicios, aunque solo presenta un aumento en el ejercicio 2005, ya que después disminuye, tanto en términos reales como en términos porcentuales. Además, los resultados obtenidos se consideran ajustados, sobretodo en 2007, donde el valor porcentual indica que por cada 100 unidades vendidas las empresas un beneficio medio de 5,4€.

A continuación se analizarán los motivos de esta tendencia, utilizando también para ellos los ratios de expansión (calculados dividiendo el valor del año del que queremos obtener el ratio entre el valor del año anterior) de la tabla 33:

**Tabla 33.** Ratios de expansión en empresas grandes antes de la crisis.

	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Expansión de ventas	1,07	1,16	1,05
Expansión de MB	1,04	1,18	0,99
Expansión de VAB	1,06	1,02	1,03
Expansión de EBITDA	1,07	1,03	1,06
Expansión de BAII	1,06	1,04	1,09
Expansión de BAI	1,13	0,98	1,05
Expansión de resultado	1,31	0,93	0,84

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En primer lugar, se aprecia que la tendencia de las ventas es creciente en todo el periodo anterior a la crisis, lo que supone un aspecto positivo para las empresas del sector. Como consecuencia del aumento de ventas, el coste de ventas, es decir, los aprovisionamientos de las empresas, también se han incrementado con el paso de los años aunque de manera ligera. El único aumento significativo de dicho coste fue en 2007, llegando a suponer el 44,8 por ciento del total de las ventas.

El coste de ventas de las empresas son los gastos de naturaleza variable, por tanto, que dicho coste esté entorno un 40 o 44 por ciento indica que en las empresas grandes tienen un mayor peso los gastos de naturaleza fija. Esto se puede considerar como un hecho negativo para ellas, pues es más difícil actuar sobre los gastos de naturaleza fija para reducirlos, y por tanto se dice que la estructura de gastos de este grupo de empresas no es flexible.

Si analizamos la estructura de la cuenta de resultados periodo a periodo, se puede observar que con el paso de 2004 a 2005 existe un aumento de las ventas del 7 por ciento, que provoca que los ratios de expansión que le siguen también presenten ligeros incrementos respecto al año anterior, ya que parten de un valor de las ventas mayor. Se destaca en este periodo el aumento del ratio de expansión del BAI, debido a la disminución de los gastos financieros de un ejercicio a otro. Esto equivale a una buena gestión de gastos por parte de las empresas grandes. Además, el resultado del ejercicio aumenta un 31 por ciento de 2004 a 2005, debido fundamentalmente a las partidas de ingresos y gastos extraordinarios, donde los ingresos aumentan y los gastos disminuyen.

Siguiendo con el periodo de 2005 a 2006, se aprecia que el aumento de ventas fue más notorio, llegando a un incremento del 16 por ciento. Por tanto, es muy desfavorable para las empresas del sector que a pesar de que en 2006 hayan aumentado significativamente las ventas, el resultado total disminuya. Una de las causas que ha dado lugar a esta situación ha sido el aumento de los gastos de explotación, que ha provocado que el ratio de expansión del VAB no presente el mismo incremento que el ratio de las ventas o del margen bruto. Por tanto, este hecho perjudica también a los ratios posteriores.

Además, es destacable también en este periodo la disminución del ratio del BAI a causa de que los gastos financieros aumenten significativamente. El motivo de este aumento de los gastos financieros puede ser debido, como se ha visto en el análisis de endeudamiento, al aumento del coste de la deuda de las empresas que además presentaban valores muy altos en los ejercicios de 2006 y 2007 como se podía observar en la tabla 25. Por tanto, como las empresas tenían un mayor coste de deuda, los gastos financieros derivados de ello han crecido provocando así que el resultado total disminuya tanto en 2006 como en 2007.

Por último, con el paso de 2006 a 2007, las ventas sólo crecen un 5 por ciento y los siguientes ratios también presentan ligeros incrementos o se mantienen estables. Solamente se destaca en este periodo que la reducción del resultado total fue debida a un mayor valor del impuesto sobre sociedades, que es más elevado que en los años anteriores.

Por tanto, el mejor año para las empresas grandes del sector azulejero es 2005, ya que a pesar de no tener un aumento de ventas tan notorio, las empresas supieron gestionar sus ingresos y gastos para que finalmente, el resultado con respecto el año anterior aumentara un 31 por ciento.

**Tabla 34.** Valores medios de la cuenta de PyG en empresas medianas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

	2004		2005		2006		2007	
Ventas	10.703	100,0%	11.294	100,0%	12.580	100,0%	14.053	100,0%
- Coste de ventas	- 4.956	-46,3%	- 5.101	-45,2%	- 5.634	-44,8%	- 6.405	-45,6%
Margen Bruto	5.747	53,7%	6.192	54,8%	6.946	55,2%	7.648	54,4%
- Otros gastos de explotación	- 2.398	-22,4%	- 2.628	-23,3%	- 3.328	-26,5%	- 3.515	-25,0%
+ Otros ingresos de explotación	112	1,0%	96	0,9%	96	0,8%	97	0,7%
Valor Añadido Bruto (VAB)	4.092	38,2%	4.069	36,0%	4.400	35,0%	4.967	35,3%
- Gastos de personal	- 2.256	-21,1%	- 2.590	-22,9%	- 2.612	-20,8%	- 2.888	-20,6%
EBITDA	1.701	15,9%	1.569	13,9%	1.500	11,9%	2.024	14,4%
- Amortizaciones y deterioros	- 664	-6,2%	- 644	-5,7%	- 657	-5,2%	- 709	-5,0%
BAlI (Resultado de explotación)	1.037	9,7%	925	8,2%	843	6,7%	1.315	9,4%
- Gastos financieros	- 220	-2,1%	- 217	-1,9%	- 226	-1,8%	- 332	-2,4%
+ Ingresos financieros	51	0,5%	70	0,6%	71	0,6%	81	0,6%
BAI	868	8,1%	778	6,9%	687	5,5%	1.064	7,6%
(Resultado acts. extraordinarias)	104	1,0%	19	0,2%	242	1,9%	-	
- Impuesto sobre beneficio	- 329	-3,1%	- 221	-2,0%	- 300	-2,4%	- 344	-2,5%
Resultado	655	6,1%	596	5,3%	629	5,0%	746	5,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 35.** Ratios de expansión en empresas medianas antes de la crisis.

	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Expansión de ventas	1,06	1,11	1,12
Expansión de MB	1,08	1,12	1,10
Expansión de VAB	0,99	1,08	1,13
Expansión de EBITDA	0,92	0,96	1,35
Expansión de BAlI	0,89	0,91	1,56
Expansión de BAI	0,90	0,88	1,55
Expansión de resultado	0,91	1,06	1,19

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En las empresas medianas, la estructura de la cuenta de resultados de la tabla 34 se muestra muy similar a la de las empresas grandes. El resultado total en todos los ejercicios también es positivo, pero presenta una disminución importante de 2004 a

2005. Después el resultado vuelve a aumentar, aunque en términos porcentuales se mantiene estable ya que las ventas también aumentan. A continuación se analizan las causas de esta situación.

En primer lugar, el ratio de expansión de ventas (tabla 35) representa un aumento significativo de las ventas al pasar de ejercicio en todos los años, y dicho aumento es mayor que en las empresas grandes. Esto es un aspecto positivo para este grupo de empresas, pues significa que siguen creciendo y expandiéndose, y que las ventas no se estancan. El coste de ventas aumenta también de forma ligera al pasar de año, y sigue una estructura poco flexible de sus gastos al estar entorno a un 45 por ciento del total de las ventas. Dicho coste es bastante estable durante todo el periodo, sin protagonizar aumentos importantes con el paso de los ejercicios.

Por otro lado, del ejercicio 2004 a 2005, todos los ratios de expansión de la tabla 35 han disminuido a partir del ratio del Valor Añadido Bruto. La reducción del VAB es insignificante ya que se ha debido al ligero aumento de los gastos de explotación. Sin embargo, la disminución del EBITDA es ligeramente más significativa en el periodo a causa del aumento de los gastos de personal, que han pasado de ser un 21,1 por ciento a un 22,9 por ciento del total de las ventas. Este hecho puede ser debido a la expansión que estaban viviendo las empresas medianas del sector, que provocaba por tanto que se necesitaran más empleados en las fábricas.

Por tanto, la disminución del ratio de expansión del EBITDA ha perjudicado a los demás ratios posteriores, que se han visto reducidos al partir de un valor del EBITDA disminuido.

Con el paso de 2005 a 2006, los ratios de expansión también han descendido a partir del EBITDA, debido nuevamente al aumento, esta vez más ligero, de gastos de personal en las empresas. No obstante, durante ese periodo el resultado total aumenta a causa de la partida de ingresos extraordinarios, que son más significativos que en el año anterior.

Por último, al pasar a 2007 todos los ratios de expansión vuelven a aumentar y además de manera significativa, a causa de un control de costes por parte de la empresa, que cada vez tienen menos peso respecto a las ventas.

Por tanto, el ejercicio 2007 es el mejor para las empresas medianas, coincidiendo con el auge del sector azulejero, ya que obtienen un resultado total mayor que en el resto del periodo anterior a la crisis económica. Aún así, es un resultado ajustado ya que el valor porcentual indica que de cada 100 unidades vendidas, las empresas obtienen un beneficio medio de 5,3€, un valor muy similar al de las empresas grandes.

**Tabla 36.** Valores medios de la cuenta de PyG en empresas pequeñas antes de la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

	2004		2005		2006		2007	
Ventas	2.625	100,0%	2.643	100,0%	2.689	100,0%	2.578	100,0%
- Coste de ventas	-		-		-		911	-35,3%
Margen Bruto	-		-		-		1.667	64,7%
- Otros gastos de explotación	-		-		-		-	
+ Otros ingresos de explotación	-		-		-		-	
Valor Añadido Bruto (VAB)	1.113	42,4%	1.173	44,4%	1.151	42,8%	1.253	48,6%
- Gastos de personal	- 778	-29,6%	- 849	-32,1%	- 864	-32,1%	- 796	-30,9%
EBITDA	289	11,0%	232	8,8%	202	7,5%	270	10,5%
- Amortizaciones y deterioros	- 139	-5,3%	- 155	-5,9%	- 141	-5,2%	- 132	-5,1%
BAll (Resultado de explotación)	153	5,8%	84	3,2%	67	2,5%	144	5,6%
- Gastos financieros	- 55	-2,1%	- 51	-1,9%	- 57	-2,1%	- 57	-2,2%
+ Ingresos financieros	35	1,3%	57	2,1%	70	2,6%	89	3,4%
BAI	133	5,1%	88	3,3%	76	2,8%	174	6,7%
(Resultado acts. extraordinarias)	20	0,8%	47	1,8%	25	0,9%	-	
- Impuesto sobre beneficio	- 40	-1,5%	- 38	-1,4%	- 27	-1,0%	- 84	-3,3%
Resultado	115	4,4%	94	3,5%	74	2,7%	218	8,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 37.** Ratios de expansión en empresas pequeñas antes de la crisis.

	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Expansión de ventas	1,01	1,02	0,96
Expansión de MB	-	-	-
Expansión de VAB	1,05	0,98	1,09
Expansión de EBITDA	0,80	0,87	1,34
Expansión de BAll	0,55	0,79	2,17
Expansión de BAI	0,66	0,87	2,30
Expansión de resultado	0,82	0,79	2,96

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Observando la estructura de la cuenta de resultados en las empresas pequeñas del sector (tabla 36), se aprecia que en los tres primeros años analizados no se disponen de los datos del coste de ventas, margen bruto e ingresos y gastos de explotación. Esto es debido a que muy poca cantidad de empresas presentan estos datos en las cuentas de SABI, por lo que el dato que se obtendría no sería representativo de todas las 58 empresas pequeñas del sector. Por tanto, el análisis en este grupo de empresas será más limitado.

Como se puede observar en la tabla 37, los ratios de expansión de ventas para el periodo considerado son estables, con pequeños aumentos en los años 2005 y 2006, y disminuyendo en 2007. Si a este hecho le añadimos también el efecto de la inflación durante el periodo considerado, se deduce que las ventas en términos reales de las empresas pequeñas del sector están estancadas y en 2007 se dificultan las posibilidades de aumentarlas.

En el periodo de 2004 a 2006, los ratios de expansión presentan una tendencia decreciente, debido a una mala gestión de los gastos de las empresas, ya que estos aumentan y además cada vez obtienen un peso porcentual mayor respecto al importe de las ventas.

No obstante, al pasar de 2006 a 2007, parece que las empresas pequeñas corrigen estas desviaciones y, a pesar de obtener unas ventas menores, consiguen que el importe del Valor Añadido Bruto aumente. Los siguientes ratios después del VAB se incrementan también a causa del control de gastos por parte de las empresas pequeñas. No obstante, el resultado total en este periodo aumenta de manera notoria debido a posibles ingresos extraordinarios durante el ejercicio, de los cuales no se han podido obtener los datos de todas las empresas.

Por tanto, la situación de las empresas pequeñas es complicada en lo relativo a las ventas al estar estas estancadas. Han presentado problemas durante el periodo de 2004 a 2006 al incrementarse los gastos, pero en 2007 parece que las empresas tomaron medidas y consiguieron de nuevo obtener mejores resultados, siendo el 2007 el mejor año del periodo analizado.

En definitiva, la situación que extraemos de todos los grupos de empresas es que tanto las empresas grandes como las medianas estaban en un periodo de expansión ya que la cifra de ventas aumentaba, y todo lo contrario ocurre en las pequeñas. Los resultados en todos los grupos son ajustados, presentando un margen de beneficio relativamente bajo.

Por otro lado, las empresas presentan una estructura de gastos poco flexible ya que tienen más peso los gastos de naturaleza fija (gastos de personal, amortizaciones, gastos financieros, etc.) que de naturaleza variable. Aun así, este hecho no parece presentar problemas para las empresas dado que la situación es coherente con el tipo de empresas que estamos tratando, ya que las empresas industriales suelen tener esta estructura de costes.

- *Análisis de la rentabilidad económica y financiera y su descomposición*

La rentabilidad económica o ROI (Return on investments) permite conocer la evolución y los factores que inciden en la productividad del activo. A continuación se expondrá este valor para todos los grupos de empresas, así como su descomposición, que se ha calculado de la siguiente manera (AMAT, 2008):

$$\begin{array}{c}
 \text{CÁLCULO:} \\
 \text{ROI} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} \times \frac{\text{BAII}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo total}} \\
 \underbrace{\hspace{1.5cm}} \quad \underbrace{\hspace{1.5cm}} \\
 \text{Rotación} \quad \text{Margen} \\
 \text{del activo} \quad \text{de ventas}
 \end{array}$$

**Tabla 38.** Descomposición de la rentabilidad económica en empresas grandes antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
Rentabilidad económica	0,078	0,078	0,075	0,077
Rotación del activo	0,67	0,68	0,73	0,72
Margen de ventas	0,12	0,11	0,10	0,11

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

La rentabilidad económica para las empresas grandes (tabla 38) se mantiene estable en el periodo considerado, disminuyendo ligeramente en 2006 siendo este su valor más bajo. La causa de este descenso de valor es la disminución del margen de ventas, ya que causa de que a pesar de haber tenido mayor cifra de ventas de 2005 a 2006, el resultado de explotación disminuye, por lo que se tiene menor margen.

Para saber si el valor de la rentabilidad económica es suficiente o no para las empresas desde un punto teórico, se ha de comparar con el ratio del coste de la deuda estudiado en el análisis de endeudamiento en la tabla 25, cuyos valores eran de 0,073 en 2004, 0,066 en 2005, 0,081 en 2006 y 0,085 en 2007.

De estos datos se extrae que, en los ejercicios 2004 y 2005, la rentabilidad económica sí que era suficiente para este grupo de empresas ya que la productividad que se obtenía de los activos era mayor a lo que costaba financiarlo. Sin embargo, en los años 2006 y 2007, el valor del ratio del coste de la deuda aumentaba de manera significativa, lo que provoca que, al mantenerse estable la rentabilidad económica, esta no fuera suficiente para las empresas grandes en términos de productividad.

Analizando la descomposición de la rentabilidad económica, se puede observar que la estrategia de las empresas grandes consiste en tener una alta rotación y un margen ligeramente ajustado. Se aprecia que el ratio de rotación presenta un aumento al pasar de 2005 a 2006 debido a que el aumento de las ventas fue mayor al aumento del activo total, por lo que los activos fueron más productivos. En el margen de ventas no se observan cambios bruscos, y parece estable en el periodo considerado.

Por todo ello, se concluye diciendo que la estrategia de las empresas grandes del sector azulejero podría decantarse ligeramente por una estrategia de venta del mayor volumen de sus productos, dando una menor importancia al margen de beneficio unitario que se obtenga.

**Tabla 39.** Descomposición de la rentabilidad económica en empresas medianas antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
Rentabilidad económica	0,080	0,067	0,054	0,076
Rotación del activo	0,82	0,81	0,80	0,81
Margen de ventas	0,10	0,08	0,07	0,09

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

La rentabilidad económica de las empresas medianas del sector, presentada en la tabla 39, es bastante fluctuante durante el periodo considerado. En el año 2004, la rentabilidad económica era muy elevada y mayor al coste de la deuda, que se situaba en 0,065 como se puede apreciar en la tabla 27, por lo que la situación era muy favorable y por tanto, la productividad obtenida de los activos era mayor a lo que costaba financiarlo. No obstante, en 2005 el valor disminuye debido a la reducción tanto de la rotación del activo como del margen de ventas, y lo mismo ocurre en 2006. En estos dos años, la rentabilidad económica no es suficiente para este grupo de empresas al ser inferior al coste de la deuda, situado en 0,071 en 2005 y 0,059 en 2006. Pero en 2007, parece ser se corrige esta tendencia y la rentabilidad económica vuelve a aumentar, volviendo a superar al coste de la deuda que en 2007 era de 0,068.

Además, el valor de la rentabilidad económica en 2007 es casi igual al de las empresas grandes, lo que supone un aspecto favorable para el grupo de las empresas medianas.

Si se analiza la descomposición de la rentabilidad económica, se puede apreciar como se acentúa la tendencia que se observaba en las empresas grandes, ya que este grupo tiene una rotación mayor y un margen de ventas más ajustado. Una posible explicación para esta situación de las empresas medianas es que estas pueden resultar menos conocidas, por lo que el producto final no está tan diferenciado como podría estarlo en las empresas grandes. Por tanto, su margen de ventas está más ajustado al no contar con ese valor añadido que podría ser la notoriedad de una marca reconocida por los compradores de azulejos.

Por tanto, la estrategia en las empresas medianas sería intentar vender el máximo de productos a pesar de obtener unos márgenes de beneficio por pieza más ajustados. Es la misma estrategia que se veía en las empresas grandes, pero ligeramente más acentuada.

**Tabla 40.** Descomposición de la rentabilidad económica en empresas pequeñas antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
Rentabilidad económica	0,046	0,020	0,017	0,036
Rotación del activo	0,80	0,64	0,69	0,65
Margen de ventas	0,06	0,03	0,02	0,06

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En el caso de la rentabilidad económica en las empresas pequeñas que se aprecia en la tabla 40, no se puede determinar si el valor es suficiente o no para las empresas, ya que como se había estudiado en el análisis del endeudamiento, el valor del coste de la deuda no era representativo para todas las empresas pequeñas a causa de no disponer de suficientes datos. Por tanto, en este caso no se puede determinar si la productividad de los activos es suficiente para cubrir su financiación.

No obstante, si que se puede apreciar la diferencia de valores de este grupo de empresas y los valores de las empresas grandes y medianas, ya que en las empresas pequeñas la rentabilidad económica es bastante más inferior, aspecto que podría resultar coherente ya que los activos de estas empresas pueden tener una tecnología más baja, y no tienen el mismo retorno en el proceso de producción.

También se observa una tendencia similar a la de las empresas medianas, obteniendo un valor alto en 2004, que disminuye notoriamente en 2005 y 2006, y que después vuelve a aumentar en 2007. Las causas de la reducción en los ejercicios 2005 y 2006 son, el primer lugar, a causa de la disminución de la rotación del activo debido a aumentar de forma más significativa el activo que las ventas, por lo que los activos de las empresas pequeñas fueron menos productivos. Y en segundo lugar, por la reducción del margen de ventas debido a que el resultado de explotación disminuyó mientras que las ventas aumentaron en ese periodo. Estos efectos combinados conjuntamente provocaron el descenso tan destacable de la rentabilidad económica.

Aunque al pasar a 2007, el valor de la rentabilidad vuelve a aumentar fundamentalmente por el aumento del margen sobre ventas, ya que se había estudiado en el análisis de la cuenta de resultados que durante ese año, las empresas pequeñas habían experimentado un incremento de los resultados bastante destacable, lo cual suponía un aspecto beneficioso.

Por otro lado, cendiéndose en el valor del margen de ventas, este vuelve a ser más ajustado que en las empresas medianas, y que por tanto, en las empresas grandes. Este aspecto sigue aprobando la teoría de que al no tratarse de empresas conocidas en el sector, no pueden aplicar el valor añadido que supone una marca reconocida, y optan por ajustar los precios y vender lo máximo posible para obtener resultados positivos.

Por tanto, como conclusión de los aspectos de la rentabilidad económica, se puede decir que en el ejercicio 2007 el valor se presenta favorable, y lo es más para las empresas medianas al superar el coste de la deuda; y que la estrategia general que siguen las empresas es la de vender grandes cantidades aunque se tenga que ajustar el precio.

Respecto a la rentabilidad financiera o ROE (Return on equity), esta mide el resultado generado por la empresa en relación a la inversión de los socios. A continuación se expondrá dicho valor de la rentabilidad para los tres grupos de empresas, al igual que los valores de su descomposición (AMAT, 2008):

<b>CÁLCULO:</b>				
$ROE = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$	$\times \frac{\text{BAII}}{\text{Ventas}}$	$\times \frac{\text{Activo}}{\text{PN}}$	$\times \frac{\text{BAI}}{\text{BAII}}$	$\times \frac{\text{Resultado}}{\text{BAI}} = \frac{\text{Resultado}}{\text{PN}}$
$\underbrace{\hspace{10em}}$ Rotación del activo	$\underbrace{\hspace{10em}}$ Margen de ventas	$\underbrace{\hspace{10em}}$ Apalancamiento financiero	$\underbrace{\hspace{10em}}$ Efecto fiscal	

Pero antes de empezar con el análisis, se debe observar cuál era la rentabilidad de los activos financieros de riesgo nulo (Letras del Tesoro) y la rentabilidad de los accionistas en las empresas del IBEX 35 en el periodo anterior a la crisis, ya que de este modo se podrán comparar los datos obtenidos con los de las empresas azulejeras, y se podrá saber si la rentabilidad financiera de estas empresas cumple las expectativas de los accionistas o no.

**Tabla 41.** Rentabilidad de las Letras del Tesoro a 12 meses de 2004 a 2007.

2004	2005	2006	2007
2,26%	2,72%	3,86%	4,12%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Tesoro Público

**Tabla 42.** Rentabilidad de los accionistas en las empresas del IBEX 35 de 2004 a 2007.

2004	2005	2006	2007
21,09%	21,98%	36,04%	10,71%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Bolsa y Mercados

**Tabla 43.** Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas grandes antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
Rentabilidad financiera	0,099	0,128	0,110	0,093
Rotación del activo	0,67	0,68	0,73	0,72
Margen de ventas	0,12	0,11	0,10	0,11
Apalancamiento finan.	1,79	1,99	1,87	1,93
Efecto fiscal	0,76	0,76	0,77	0,63

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Empezando en primer lugar con la situación de las 38 empresas grandes, se observa en la tabla 43 que la rentabilidad financiera es positiva durante todos los años. Si comparamos estos valores con la rentabilidad de las Letras del Tesoro a 12 meses, observada en la tabla 41, se puede apreciar que la rentabilidad de las empresas del sector está por encima de esta última en todos los ejercicios, por tanto, desde la óptica

de accionistas de las empresas azulejeras grandes, la rentabilidad es suficiente para ellos comparada con los activos financieros de riesgo nulo.

No obstante, comparada con la rentabilidad obtenida para los accionistas en las empresas del IBEX 35, la rentabilidad financiera de este grupo de empresas no es suficiente para sus accionistas, puesto que, tal y como se observa en la tabla 42, la rentabilidad en el IBEX 35 supera en gran medida a la de las empresas azulejeras. Sin embargo, en 2007, esta distancia parece acortarse a causa del cuantioso descenso en la rentabilidad de las empresas del IBEX, que cae hasta un 11 por ciento, mientras que las azulejeras obtienen un 9,3 por ciento.

Estudiando la tendencia de la rentabilidad financiera de las empresas, se observa en primer lugar un crecimiento importante con el paso de 2004 a 2005, a causa de que el resultado del ejercicio aumentó en mayor medida que el patrimonio neto. Este hecho significa que la inversión realizada por los propietarios fue más rentable en 2005 que en 2004.

Además, en este periodo se puede apreciar también como aumenta el valor del apalancamiento financiero, debido a que la situación de endeudamiento se mantiene estable, y sin embargo los gastos financieros se reducen en el periodo, por lo que las empresas han tenido una mejor gestión de los gastos de la deuda. Asimismo, que el valor del apalancamiento sea mayor a la unidad indica que la utilización de la deuda hace aumentar a la rentabilidad financiera y por tanto es conveniente para ésta.

En los siguientes años, la rentabilidad de las empresas se ve reducida ya que el resultado del ejercicio disminuyó, tal y como se veía en el análisis de la cuenta de resultados, mientras que el patrimonio neto de las empresas permaneció constante, lo que indica que la inversión de los socios es menos rentable. Además, disminuye el apalancamiento financiero al pasar al ejercicio de 2006, aunque sigue siendo mayor que la unidad, y disminuye también en este periodo el efecto fiscal, a causa de que el impuesto sobre sociedades vuelve a ganar peso.

También es consecuencia de la disminución del efecto fiscal que en 2007 se reduzca la rentabilidad financiera. En dicho año, la presión fiscal para las empresas es ligeramente desfavorable ya que indica que el impuesto sobre sociedades estuvo entorno a un 37 por ciento, un porcentaje relativamente exagerado ya que en 2007 se situaba entorno al 30 por ciento.

En definitiva, la conclusión extraída del análisis de la situación de la rentabilidad es que, aunque no se conozcan las expectativas de los socios, se puede decir que la rentabilidad financiera de las empresas azulejeras no fue suficiente para ellos comparada con la rentabilidad que obtenían los accionistas en las empresas del IBEX.

**Tabla 44.** Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas medianas antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
Rentabilidad financiera	0,103	0,085	0,082	0,089
Rotación del activo	0,82	0,81	0,80	0,81
Margen de ventas	0,10	0,08	0,07	0,09
Apalancamiento finan.	1,70	1,66	1,67	1,66
Efecto fiscal	0,67	0,74	0,68	0,70

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En el caso de las empresas medianas, se puede observar en la tabla 44 que al igual que sucedía con las empresas grandes, la rentabilidad financiera es positiva en todos los años. Además, esta es superior al valor de la rentabilidad de las Letras del Tesoro de la tabla 41, e inferior a la rentabilidad para los accionistas de las empresas del IBEX 35 de la tabla 42. Por este motivo, la rentabilidad financiera de las empresas medianas es suficiente para los propietarios del capital desde el punto de vista de los activos sin riesgo, pero insuficiente si se compara con rentabilidad de las demás empresas.

Respecto a la tendencia, se observa que es decreciente de 2004 a 2006, pero que en 2007 vuelve a aumentar ligeramente. El motivo del descenso en este periodo ha sido que, mientras que el patrimonio neto aumentaba, el resultado total ha disminuido, y por tanto se pierde rentabilidad. Además, con el paso de 2004 a 2005 se reducía también el margen de ventas, estudiado en el análisis de la rentabilidad económica, y ratio del apalancamiento financiero. Y por otro lado, el motivo del aumento en 2007 fue el aumento de la rentabilidad económica, es decir, que los activos fueran más productivos en ese periodo benefició a la rentabilidad financiera.

En cuanto al análisis del ratio del apalancamiento financiero, al igual que sucedía en las empresas grandes, este es mayor que la unidad, por lo que ayuda a que la rentabilidad financiera aumente y por ello la utilización de la deuda es conveniente también para las empresas medianas.

Por último, analizando el efecto fiscal de las empresas, se extrae que este ha sido más beneficioso en este grupo de empresas que en las grandes, ya que el impuesto sobre sociedades estaría entorno al 30 por ciento, lo cual está entre los valores que se consideran normales.

Así pues, con todo lo analizado, la situación de las empresas medianas del sector es muy similar a la de las empresas grandes, aunque los valores de la rentabilidad financiera sean ligeramente menores.

**Tabla 45.** Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas pequeñas antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
Rentabilidad financiera	0,062	0,036	0,030	0,081
Rotación del activo	0,80	0,64	0,69	0,65
Margen de ventas	0,06	0,03	0,02	0,06
Apalancamiento finan.	1,55	1,67	1,81	1,79
Efecto fiscal	0,75	0,69	0,73	1,26

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Por último, en el caso de las empresas pequeñas del sector (tabla 45), el valor de la rentabilidad financiera es bastante más pequeño en comparación con los otros dos grupos de empresas, excepto en 2007 que existió un aumento bastante significativo en este grupo de empresas.

Estos valores son por tanto menores a los de la rentabilidad de las empresas del IBEX 35, por lo que para los socios de las empresas pequeñas la rentabilidad no es suficiente. Desde el punto de vista de los activos sin riesgo, la rentabilidad financiera de las empresas supera la rentabilidad de las Letras del Tesoro, excepto en 2006, que la de las empresas fue del 3 por ciento, siendo esta la más baja en el periodo considerado, y las de las Letras a 12 meses fue del 3,86 por ciento.

A pesar de que en 2006 la rentabilidad financiera obtuviera el valor más reducido, el apalancamiento financiero creció en gran medida, debido a que los gastos financieros tuvieron una menor incidencia en el resultado final.

Por otro lado, el incremento tan notorio de 2007 fue debido a, como ya se ha visto, el aumento extraordinario del resultado total del ejercicio que fue causado por el aumento de ingresos extraordinarios en las empresas pequeñas.

Por último, el efecto fiscal en las empresas pequeñas está entorno a los valores normales, excepto en 2007, que es muy beneficioso.

#### 5.2.5. Análisis del fondo de maniobra

Para terminar con el análisis del periodo anterior a la crisis, se analizará el fondo de maniobra de los tres grupos de empresas mediante el ciclo de maduración y el ciclo de caja.

El ciclo de maduración es el plazo de días que transcurre desde que se compra la materia prima hasta que se cobra al cliente, pasando por el proceso de producción, almacenamiento y venta. Por tanto, representa el número de días en que las empresas tienen necesidades teóricas de financiación. Dado que en el balance agregado de las empresas azulejeras no se especifica el valor de las materias primas, productos en curso y productos terminados para todas ellas, se ha tomado para el cálculo de los

plazos el valor de las existencias en su conjunto. De modo que, aunque el valor que se obtenga no será el real para el conjunto de todas las empresas, puede servir para hacer una aproximación.

Por otro lado, el ciclo de caja es el periodo, en días, en que la empresa ha de financiar su explotación, es decir, el plazo entre que se pagan los materiales y se cobra de los clientes. Representa pues, las necesidades reales de financiación para las empresas.

El cálculo de los plazos se ha calculado de la siguiente manera, considerando para los plazos de cobros y pagos el valor del IVA del 16 por ciento:

<b>CÁLCULO:</b>	
Ciclo de maduración=	Plazo existencias + plazo de cobro a clientes
Plazo de existencias=	$(\text{Existencias}/\text{Aprovisionamientos}) \times 365$
Plazo de cobro a clientes=	$(\text{Clientes por ventas y prest. serv}/(\text{Ventas} \times (1+\text{IVA}))) \times 365$
Ciclo de caja=	Ciclo de maduración - plazo de pago a proveedores
Plazo de pago=	$(\text{Proveedores}/(\text{Aprovisionamientos} \times (1+\text{IVA}))) \times 365$

**Tabla 46.** Ciclos de maduración y de caja en empresas grandes antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
Ciclo de maduración (días)	330	320	321	318
Plazo de existencias	237	226	225	222
Plazo de cobro	93	94	97	97
Ciclo de caja (días)	181	174	189	166
Plazo de pago	149	146	133	153

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En primer lugar, analizando el ciclo de maduración de la tabla 46 para las empresas grandes, se observa que es bastante elevado y viene condicionado mayormente por el plazo de producción y almacenamiento de las existencias. El plazo de las existencias puede parecer largo, aunque resulta coherente con la actividad de la fabricación de azulejos, ya que este es un periodo extenso. Además, se va reduciendo en el periodo considerado, aspecto que nos puede hacer pensar que al avanzar la tecnología y al contar inversiones en maquinaria, el proceso de fabricación cada vez se va haciendo más corto.

Además, el ciclo de maduración se reduce en el periodo considerado, aspecto muy favorable para las empresas grandes del sector ya que esta situación significa que cada vez tienen menos necesidades teóricas de financiación, y que la partida de los activos corrientes operativos es más líquida. Aún así, al ser el ciclo de maduración tan extenso (aspecto que indica que la partida de existencias es poco líquida), esto puede ocasionar problemas para hacer frente a las deudas a corto plazo, ya que, como

habíamos visto en el análisis de la situación de liquidez, las empresas grandes presentaban ciertos problemas para atender a sus deudas más inmediatas.

Respecto al ciclo de caja, este es positivo lo que implica que las empresas tienen necesidades reales de financiación, y necesitarán un fondo de maniobra positivo para poder hacer frente a sus deudas. Es el caso de las empresas grandes, que tienen un fondo de maniobra positiva y con la suficiente estabilidad, como se observaba en el análisis de liquidez. Además, de 2004 a 2007 también se reduce, aunque parece que en 2006 el ciclo fue más elevado al reducirse el plazo de pago a los proveedores.

Por último, observando los plazos de cobros y pagos de las empresas grandes, se puede afirmar que estas tienen una buena gestión, ya que el plazo de pago es mayor al plazo de cobro, aspecto que da holgura a las empresas para atender a las deudas más exigibles. La evolución durante el periodo considerado no es desfavorable, a pesar de que el plazo de cobro se retrasa algunos días, el plazo de pago también lo hace, excepto en 2006 como ya se ha comentado.

Por tanto, los posibles problemas de liquidez observados en el estudio anterior de los ratios de liquidez podrían ser graves al tener un ciclo de maduración tan largo. No obstante, es positivo para las empresas que tengan gestión de cobros y pagos favorable ya que puede conceder suficiente holgura para atender los pagos más exigibles.

**Tabla 47.** Ciclos de maduración y de caja en empresas medianas antes de la crisis.

	2004	2005	2006	2007
Ciclo de maduración (días)	289	310	318	317
Plazo de existencias	184	210	228	237
Plazo de cobro	106	100	90	80
Ciclo de caja (días)	108	117	101	133
Plazo de pago	181	193	217	184

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Respecto a las 37 empresas medianas del sector, el ciclo de maduración presenta unos valores muy similares a los de las empresas grandes, excepto en 2004, donde el plazo de producción y almacenamiento de todo el proceso de las existencias fue bastante más reducido, aunque al tratarse de cálculos aproximados, se podría tratar de valores aislados. La tendencia es creciente, aunque en 2005, 2006 y 2007 se considera estable ya que solo aumenta en cuestión de pocos días.

El ciclo de caja, por otro lado, es más reducido que en las empresas grandes, lo que es positivo para este grupo de empresas ya que significa que tienen unas necesidades reales de financiación más reducidas. Aún así, al igual que en el grupo de empresas anterior, el valor es positivo lo que indica que se necesita un fondo de maniobra también positivo para poder atender a las deudas, hecho que sucede en este

grupo de empresas. La tendencia del ciclo de caja durante el periodo considerado es bastante fluctuante, obteniendo en 2007 el ciclo más largo.

Y en cuanto la gestión de cobros y pagos de las empresas medianas, este también es favorable al tener en todos los ejercicios unos plazos de cobro menores que los plazos de pago.

Por último, respecto al análisis del fondo de maniobra para las empresas pequeñas del sector, este no se puede realizar ya que para calcular el plazo de las existencias y el plazo de pago a proveedores se necesita la información de los aprovisionamientos de las empresas, aspecto que tal y como se veía en el análisis de la cuenta de resultados, no se había podido obtener debido a las limitaciones de la base de datos de SABI. Por tanto no se podrá realizar el análisis para este grupo de empresas.

Así pues, como conclusión entre los dos grupos de empresas analizados, se puede decir que ambos cuentan con valores bastante similares, siendo ligeramente mejores en el caso de las empresas medianas.

El proceso de fabricación y almacenamiento de las existencias de las empresas está entorno los 230 días en general, tanto en las empresas grandes como en las medianas, aspecto coherente porque se supone que el proceso de fabricación de azulejos es el mismo para todas las empresas. Además, todas ellas cuentan con una buena gestión de cobros y pagos, lo que da más holgura para atender a las deudas que puedan tener.

### 5.3. Análisis económico financiero durante de la crisis económica

#### 5.3.1. Análisis de la situación patrimonial

- *Cálculo de porcentajes e interpretación*

Para empezar con el análisis económico financiero de las empresas del sector azulejero, se analizará en primer lugar la estructura del balance de situación de cada grupo de empresas, exponiendo las masas patrimoniales del activo y del patrimonio neto y pasivo.

**Tabla 48.** Activo de empresas grandes durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

ACTIVO	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
<b>A. no corriente</b>	<b>38.460</b>	<b>38.882</b>	<b>39.303</b>	<b>42.334</b>	<b>41.558</b>	<b>50,23%</b>	<b>53,71%</b>	<b>54,35%</b>	<b>56,13%</b>	<b>56,97%</b>
<b>A. corriente</b>	<b>38.106</b>	<b>33.513</b>	<b>33.011</b>	<b>33.084</b>	<b>31.390</b>	<b>49,77%</b>	<b>46,29%</b>	<b>45,65%</b>	<b>43,87%</b>	<b>43,03%</b>
Existencias	17.141	14.990	13.991	14.968	13.843	22,39%	20,71%	19,35%	19,85%	18,98%
Realizable	16.563	13.741	13.706	14.056	14.371	21,63%	18,98%	18,95%	18,64%	19,70%
Disponible	4.879	5.188	5.314	4.060	3.176	6,37%	7,17%	7,35%	5,38%	4,35%
<b>TOTAL</b>	<b>76.566</b>	<b>72.394</b>	<b>72.315</b>	<b>75.418</b>	<b>72.948</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 49.** Pasivo de empresas grandes durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

<b>PN + PASIVO</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Patrimonio neto</b>	33.087	32.263	31.311	32.335	32.597	43,21%	44,57%	43,30%	42,88%	44,68%
<b>P. no corriente</b>	15.498	17.266	19.036	20.492	19.165	20,24%	23,85%	26,32%	27,17%	26,27%
<b>P. corriente</b>	27.981	22.865	21.968	23.176	21.186	36,55%	31,58%	30,38%	30,73%	29,04%
<b>TOTAL</b>	<b>76.566</b>	<b>72.394</b>	<b>72.315</b>	<b>75.418</b>	<b>72.948</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En primer lugar, comparando la estructura del balance de las empresas grandes antes de la crisis con la situación observada en las tablas 48 y 49, se aprecia que con el paso de 2007 a 2008, la situación patrimonial aumenta ligeramente en un 2,2 por ciento. Es en 2009 cuando los valores del activo, y del patrimonio neto y pasivo disminuyen. No obstante se observa un repunte de la situación en 2011, para que después vuelva a descender en 2012. A continuación se analizarán los motivos que han dado lugar a estas situaciones.

Analizando en primer lugar la estructura económica (tabla 48), se puede apreciar que se presenta en términos porcentuales muy equilibrada, pero que con el paso de los años va ganando peso el activo no corriente, justo lo contrario que ocurría en el periodo anterior a la crisis.

El principal motivo del aumento del activo con el paso de 2007 a 2008 ha sido el incremento del activo no corriente, concretamente de las partidas del inmovilizado material, ya que el activo corriente se ha mantenido estable. Por tanto, aunque la crisis económica ya había empezado, las empresas grandes continuaron invirtiendo en sus inmovilizados.

En 2009 y 2010 ya se observa una disminución importante del activo total, ocasionada por la disminución de las partidas de existencias y del realizable. Este hecho tiene coherencia con el contexto de la situación económica del momento, ya que al no existir tanta demanda de azulejos, las empresas se vieron obligadas a reducir la producción. La disminución del realizable, por otro lado, puede ser debida a simplemente por la pérdida de clientes consecuencia también de no tener tanta demanda que atender.

Sin embargo, al pasar a 2011, la situación del activo vuelve a aumentar a causa del activo no corriente donde esta vez, la partida que ha presentado el mayor aumento ha sido la de las inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo. El aumento de esta partida puede hacer pensar que se hayan dado absorciones o asociaciones de empresas para poder seguir creciendo y así, hacer frente a la crisis. De este hecho se deriva que las empresas tengan más existencias y más realizable que en el año anterior.

Por último, en 2012, la situación vuelve a decaer como consecuencia, por un lado, de la disminución de las inversiones inmobiliarias en el caso del activo no corriente, y por otro lado, de la reducción de las existencias en el caso del activo corriente, lo que lleva a pensar que en 2012 las empresas todavía no están completamente recuperadas de la crisis económica.

Respecto a la situación financiera, analizada en la tabla 49, se puede ver mediante el análisis porcentual que esta es bastante estable, y que sigue decantándose más por la financiación ajena que por la propia, al igual que ocurría en el periodo anterior a la crisis económica. Además, en cuanto a la financiación ajena, predomina más en todos los ejercicios el pasivo corriente, aunque la situación se va equilibrando con el paso de los años, llegando en 2012 a estar la situación muy igualada entre financiación a largo y a corto plazo.

Si se analiza la situación de cada año, en primer lugar se destaca que el aumento de 2007 a 2008 se debe al incremento del patrimonio neto como consecuencia de un aumento en las reservas. Al pasar a 2009, se observa un cambio importante en la utilización de la financiación ajena. Aumenta la deuda a largo plazo mientras que disminuye la deuda a corto, aspecto que puede resultar favorable para las empresas grandes por el plazo para atenderlas. Sin embargo, es desfavorable el hecho de que la deuda a largo plazo que aumenta es con entidades de crédito, lo que podría ocasionar a las empresas unos costes financieros mayores.

Es destacable también, en lo referido a la deuda, que en el pasivo corriente en 2008, la deuda era mayormente con entidades de crédito, pero que al pasar los años este tipo de deuda va disminuyendo para aumentar la financiación con acreedores comerciales, lo cual es un aspecto muy positivo porque este tipo de financiación tiene un coste menor que con las entidades de crédito.

No parece haber ningún otro hecho destacable referido a la situación financiera, ya que las variaciones con el paso de los años en los valores absolutos son bastante ligeras, y la situación porcentual en general es bastante estable.

Por tanto, con todo lo analizado se puede decir que la crisis económica para las empresas grandes del sector se notó más en el ejercicio 2009, donde hubo un importante descenso patrimonial. Aunque parece que la situación se esté recuperando, las empresas grandes aún siguen en recesión.

**Tabla 50.** Activo de empresas medianas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

ACTIVO	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
<b>A. no corriente</b>	<b>6.947</b>	<b>6.937</b>	<b>7.070</b>	<b>7.306</b>	<b>6.667</b>	<b>41,71%</b>	<b>46,11%</b>	<b>45,10%</b>	<b>46,65%</b>	<b>41,62%</b>
<b>A. corriente</b>	<b>9.707</b>	<b>8.108</b>	<b>8.606</b>	<b>8.355</b>	<b>9.350</b>	<b>58,29%</b>	<b>53,89%</b>	<b>54,90%</b>	<b>53,35%</b>	<b>58,38%</b>
Existencias	4.555	3.719	3.606	3.417	3.485	27,35%	24,72%	23,00%	21,82%	21,76%
Realizable	3.911	3.100	3.309	3.289	3.508	23,48%	20,61%	21,11%	21,00%	21,90%
Disponible	1.241	1.289	1.692	1.649	2.357	7,45%	8,57%	10,79%	10,53%	14,72%
<b>TOTAL</b>	<b>16.654</b>	<b>15.046</b>	<b>15.676</b>	<b>15.660</b>	<b>16.017</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 51.** Pasivo de empresas medianas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

PN + PASIVO	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Patrimonio neto</b>	<b>8.144</b>	<b>7.555</b>	<b>7.936</b>	<b>8.159</b>	<b>9.170</b>	<b>48,90%</b>	<b>50,21%</b>	<b>50,63%</b>	<b>52,10%</b>	<b>57,25%</b>
<b>P. no corriente</b>	<b>2.004</b>	<b>2.522</b>	<b>2.723</b>	<b>2.735</b>	<b>2.282</b>	<b>12,04%</b>	<b>16,76%</b>	<b>17,37%</b>	<b>17,47%</b>	<b>14,25%</b>
<b>P. corriente</b>	<b>6.506</b>	<b>4.969</b>	<b>5.017</b>	<b>4.766</b>	<b>4.565</b>	<b>39,06%</b>	<b>33,03%</b>	<b>32,00%</b>	<b>30,43%</b>	<b>28,50%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>16.654</b>	<b>15.046</b>	<b>15.676</b>	<b>15.660</b>	<b>16.017</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En el caso de la situación patrimonial de las empresas medianas, la crisis económica se advirtió desde el primer año. El activo, y por tanto el patrimonio neto y pasivo, sufrió una disminución de 2007 a 2008 del 3,5 por ciento, y ha seguido disminuyendo hasta 2011. En 2012 se aprecia ya un aumento de la situación patrimonial, y a continuación se estudiarán los motivos.

Observando el activo en primer lugar (tabla 50) las disminuciones de 2007 a 2009 tomadas en conjunto fueron debidas a reducciones en el inmovilizado material, tanto en terrenos como en instalaciones técnicas por el lado del activo no corriente, y por el lado del activo del activo corriente, a las reducciones de existencias y de realizable. Por tanto, con la llegada de la crisis, parece que las empresas medianas tuvieron que desinvertir en parte de sus activos permanentes, aspecto que no ha sucedido en el caso de las empresas grandes. Las disminuciones de las existencias y el realizable pueden ser debidas, como ya se ha comentado, a la reducción de la demanda total de azulejos.

Respecto a los años 2010 y 2011, las reducciones de activo ya no son causadas por el activo no corriente, que vuelve a aumentar, sino por las existencias y el realizable, que siguen esa tendencia decreciente en el periodo. Por último, en 2012 la situación mejora por el aumento de los clientes y de la tesorería, obteniendo esta última un mayor peso en el análisis porcentual, pudiendo dar lugar a una situación de pérdida de rentabilidad de los activos más líquidos.

Si analizamos a situación porcentual de la estructura económica, el activo corriente tiene un mayor peso que el activo no corriente, situación que ya ocurría en el periodo anterior a la crisis, por lo que la tendencia no se ve alterada.

En cuanto a la estructura financiera de la empresa, se observa que en el análisis porcentual de la tabla 51, las empresas medianas pasan de preferir la financiación ajena a decantarse por la financiación propia, estando en 2012 mucho más capitalizadas.

El motivo de este cambio de tendencia es el aumento del patrimonio neto en el periodo considerado, sobretodo por la partida de reservas. Además, con el paso de 2008 a 2009 es destacable la reducción de la deuda a corto plazo y el ligero aumento de la deuda a largo plazo al igual que sucedía con las empresas grandes. En ambos tipos de deuda, la partida que protagoniza el descenso en el pasivo corriente y el aumento del pasivo no corriente son las deudas con entidades de crédito. Por tanto, es favorable para las empresas medianas que se alarguen los plazos de pago de dichas entidades. Aún así, a pesar de las variaciones, la mayor parte de la financiación ajena sigue siendo a corto plazo, al igual que sucedía con el periodo de antes de la crisis.

Por tanto, la crisis en las empresas medianas afecta desde el primer año, al disminuir la mayoría de masas patrimoniales. Se observan indicios de recuperación en 2012, donde el activo no corriente vuelve a aumentar ligeramente, y las empresas se vuelven más capitalizadas.

**Tabla 52.** Activo de empresas pequeñas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

ACTIVO	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
<b>A. no corriente</b>	<b>1.530</b>	<b>1.500</b>	<b>1.541</b>	<b>1.386</b>	<b>1.360</b>	<b>44,70%</b>	<b>44,95%</b>	<b>55,29%</b>	<b>57,31%</b>	<b>55,43%</b>
<b>A. corriente</b>	<b>1.892</b>	<b>1.837</b>	<b>1.277</b>	<b>1.135</b>	<b>1.120</b>	<b>55,30%</b>	<b>55,05%</b>	<b>45,84%</b>	<b>46,93%</b>	<b>45,65%</b>
Existencias	723	723	724	648	651	21,12%	21,65%	25,99%	26,79%	26,54%
Realizable	548	438	412	382	382	16,01%	13,13%	14,78%	15,80%	15,55%
Disponibles	792	794	261	213	190	23,14%	23,78%	9,38%	8,81%	7,73%
<b>TOTAL</b>	<b>3.422</b>	<b>3.337</b>	<b>2.786</b>	<b>2.419</b>	<b>2.453</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 53.** Pasivo de empresas pequeñas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

PN + PASIVO	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Patrimonio neto</b>	<b>2.211</b>	<b>2.161</b>	<b>1.647</b>	<b>1.363</b>	<b>1.380</b>	<b>64,62%</b>	<b>64,76%</b>	<b>59,12%</b>	<b>56,36%</b>	<b>56,26%</b>
<b>P. no corriente</b>	<b>427</b>	<b>498</b>	<b>589</b>	<b>559</b>	<b>496</b>	<b>12,47%</b>	<b>14,92%</b>	<b>21,12%</b>	<b>23,11%</b>	<b>20,23%</b>
<b>P. corriente</b>	<b>868</b>	<b>763</b>	<b>672</b>	<b>662</b>	<b>703</b>	<b>25,36%</b>	<b>22,86%</b>	<b>24,13%</b>	<b>27,37%</b>	<b>28,67%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3.422</b>	<b>3.337</b>	<b>2.786</b>	<b>2.419</b>	<b>2.453</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Por último, con el paso de 2007 a 2008, las empresas pequeñas del sector también han visto su estructura patrimonial reducida en un 14,5 por ciento, un porcentaje mucho más elevado que en las empresas medianas. Además, la estructura ha seguido en descenso en todo el periodo considerado.

Analizado el activo en primer lugar (tabla 52), la disminución de 2007 a 2008 viene dada sobretudo por el descenso del activo corriente, concretamente la partida de clientes por ventas y prestaciones de servicios, como consecuencia de la crisis como ya se ha comentado en los grupos de empresas anteriores. No obstante, es interesante comentar que la partida de existencias aumentó ligeramente en este periodo, aspecto que podría ser debido al aumento de productos no vendidos en los almacenes. Este hecho se estudiará con más detalle en el análisis del ciclo de maduración.

Con el paso de 2009, la situación patrimonial sigue menguando, consecuencia también de la disminución del realizable por pérdidas de clientes, y esta vez también por la reducción del inmovilizado material, que puede ser debido a desinversiones por parte de las empresas pequeñas. Además, tanto en 2008 como en 2009, la masa patrimonial del efectivo sigue teniendo un peso muy importante en el activo.

Al pasar al ejercicio 2010, se observa un cambio de estructura en el análisis porcentual, pasando a tener más importancia el activo no corriente. La causa de este hecho es la disminución de los activos líquidos de las empresas, que han pasado de tener un peso del 23,78 por ciento a un 9,38 por ciento, por lo que el problema de la ociosidad que se observaba en el periodo anterior a la crisis podría haberse solucionado en 2010. Por tanto, la principal causa de la reducción del activo total ha sido esta vez la disminución del disponible de la empresa.

En 2011, las empresas pequeñas siguen sin recuperarse de la crisis al disminuir de nuevo los inmovilizados materiales, y prácticamente todas las partidas de activo corriente, y la situación no parece variar significativamente en 2012.

En segundo lugar, respecto al patrimonio neto y pasivo (tabla 53) se aprecia mediante el análisis porcentual que las empresas siguen estando igual de capitalizadas que en el periodo anterior a la crisis. Es muy importante el hecho de que de 2007 a 2008 la deuda a corto plazo se haya reducido en gran medida, debido a una disminución generalizada de la mayoría de las partidas, sobretudo tanto en las deudas con entidades de crédito como en acreedores comerciales.

Por otro lado, otro cambio significativo durante el periodo ha sido la disminución del patrimonio neto de 2009 a 2010, sobretudo a causa de las reservas, provocando que tenga un menor peso en el análisis porcentual.

En general, la situación financiera de las empresas pequeñas siguen decantándose en mayor medida por el pasivo corriente, que tiene un mayor peso que el no corriente, por lo que las empresas siguen teniendo más deuda a corto plazo que a largo. La principal deuda a corto plazo es con acreedores comerciales, además esta va aumentando con los años mientras que la deuda con entidades de crédito se va reduciendo, lo que supone un aspecto muy favorable.

En definitiva, con todo lo estudiado se puede afirmar que la crisis económica ha afectado de manera más grave a las empresas pequeñas que a los otros dos grupos. Con el paso de 2009 a 2010 ha habido un cambio importante, ya que por el lado del activo las empresas dejan de tener tanto efectivo en su balance, y por el lado del patrimonio neto y pasivo, el patrimonio neto se ve reducido debido a las reservas.

- *Estudio del fondo de maniobra*

A continuación se calculará el fondo de maniobra para poder estudiar la coherencia entre la estructura económica y financiera de los tres grupos de empresas tras la crisis.

**Tabla 54.** Fondo de maniobra en empresas grandes durante la crisis. Miles de euros.

2008	2009	2010	2011	2012
10.125	10.647	11.044	9.835	11.898

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 55.** Fondo de maniobra en empresas medianas durante la crisis. Miles de euros.

2008	2009	2010	2011	2012
3.201	3.139	3.590	3.588	4.785

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 56.** Fondo de maniobra en empresas pequeñas durante la crisis. Miles de euros.

2008	2009	2010	2011	2012
1.025	1.074	605	473	417

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Tal y como se observa en las tablas 54, 55 y 56, en los tres grupos de empresas el fondo de maniobra sigue siendo positivo durante todos los años, lo cual supone un aspecto muy favorable ya que a pesar de la llegada de la crisis económica, las empresas del sector azulejero siguen tendiendo equilibrio económico financiero, y no hay indicios de que exista una situación de suspensión de pagos técnica.

Por tanto, al igual que ocurría en el periodo anterior a la crisis, desde el punto de vista de la situación económica las empresas azulejeras tienen suficientes activos líquidos para hacer frente a sus obligaciones más inmediatas, y desde el punto de vista de la situación financiera, la financiación de las empresas a largo plazo tienen el suficiente volumen para financiar las inversiones a largo plazo.

Con el paso de 2007 a 2008, tanto en las empresas grandes como en las pequeñas se ha visto disminuido su fondo de maniobra, mientras que en las medianas ha aumentado al tener menos pasivos corrientes a los que hacer frente con sus activos corrientes, o porque tiene menos inversiones a largo plazo que financiar con sus fondos propios y su deuda a largo plazo.

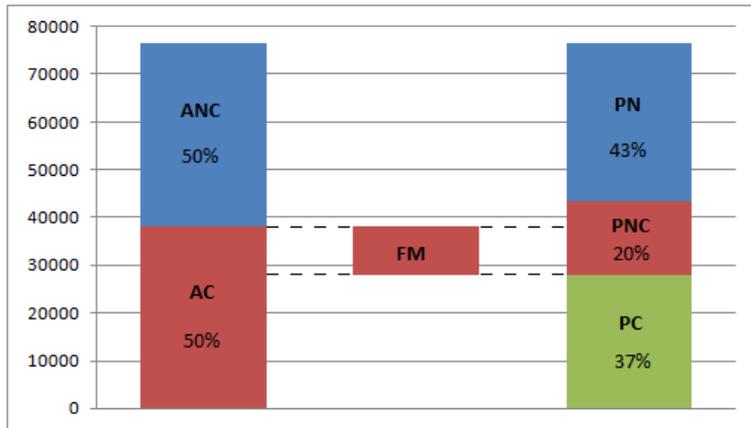
En el grupo de empresas grandes, tras la disminución de 2008, la situación va creciendo hasta llegar a 2011, donde el fondo de maniobra vuelve a descender, debido a que, como ya se ha analizado, el activo no corriente aumentó a causa de la partida de las inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo. En 2012, la situación se restablece y el fondo de maniobra vuelve a crecer de manera significativa, aspecto que indica que las empresas grandes se están recuperando de la crisis económica favorablemente.

Respecto a las empresas medianas, pese a que en 2009 descendió muy ligeramente, el fondo de maniobra sigue una tendencia creciente a lo largo del periodo analizado, hecho que también puede indicar la fortaleza de dichas empresas. No obstante, en 2012, el aumento tan cuantioso del fondo de maniobra lleva a las empresas medianas a una situación de posible ociosidad, ya que el valor supera al activo corriente. Este hecho significa que existe el doble de activos para hacer frente a los pagos de deuda a corto plazo, lo que lleva a una infrautilización del disponible de la empresa, que es la partida que más aumenta en ese año.

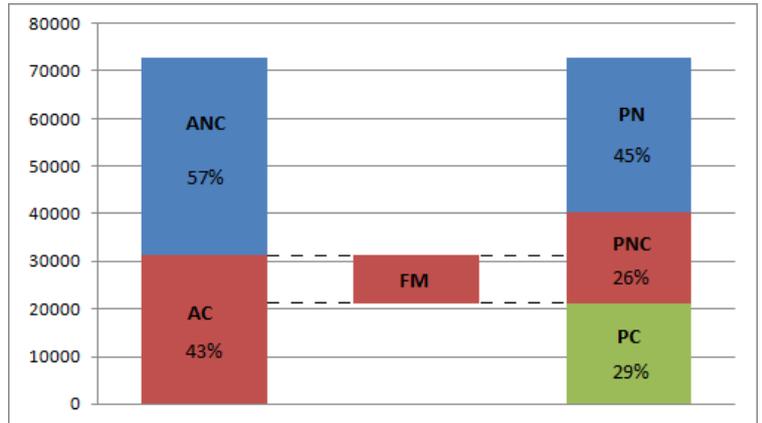
Por último, las empresas pequeñas tienen una evolución del fondo de maniobra completamente distinta al de los otros dos grupos de empresas. En este grupo, el fondo de maniobra no deja de disminuir en todos los ejercicios, aunque por el momento no supone ningún problema al ser el valor positivo. Se observa también que en los años 2008 y 2009, las empresas pequeñas siguen teniendo problemas de ociosidad en sus activos más líquidos, ya que el fondo de maniobra sigue siendo mayor que el pasivo corriente, pero que al disminuir el disponible en 2010 el problema de ociosidad desaparece. Por tanto, este aspecto es positivo ya que se vuelve a rentabilizar la tesorería de las empresas pequeñas, para volver a un aparente equilibrio económico financiero.

Para observar la evolución del fondo de maniobra en el periodo considerado en los tres grupos de empresas de manera más clara, los gráficos 6, 7, 8, 9, 10 y 11 muestran un gráfico del balance, representando los años 2008 y 2012. Lo que más llama la atención es el descenso patrimonial, que se da de manera más acusada en las empresas pequeñas. Esto indica que aún se tardarán varios años en alcanzar los niveles de patrimonio que había en el periodo anterior a la crisis.

**Ilustración 6.** Estructura del balance en empresas grandes (2008)

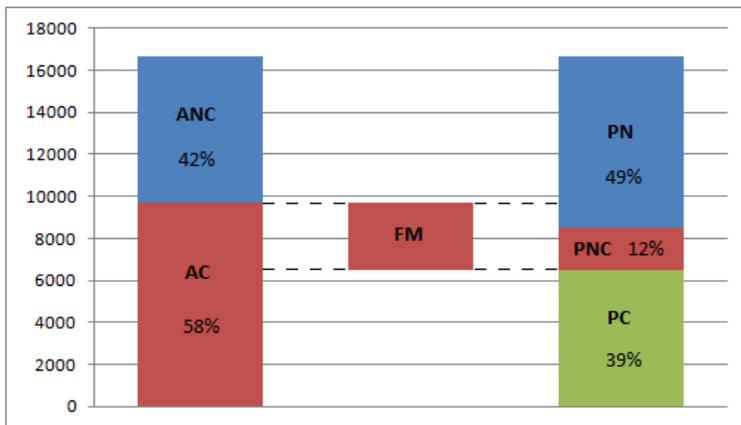


**Ilustración 7.** Estructura del balance en empresas grandes (2012)

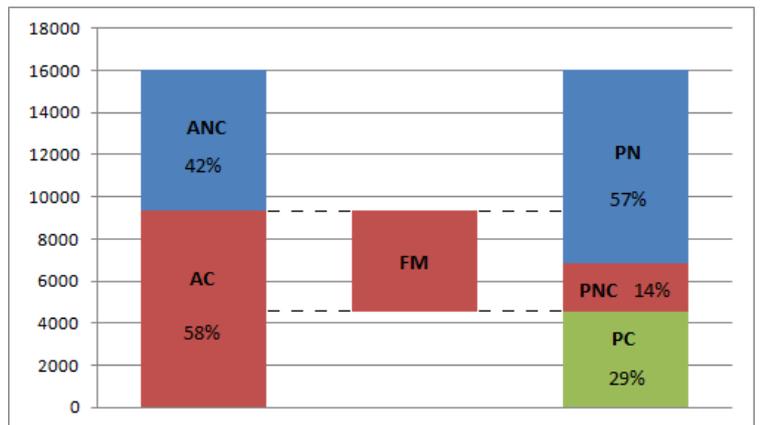


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Ilustración 8.** Estructura del balance en empresas grandes (2008)

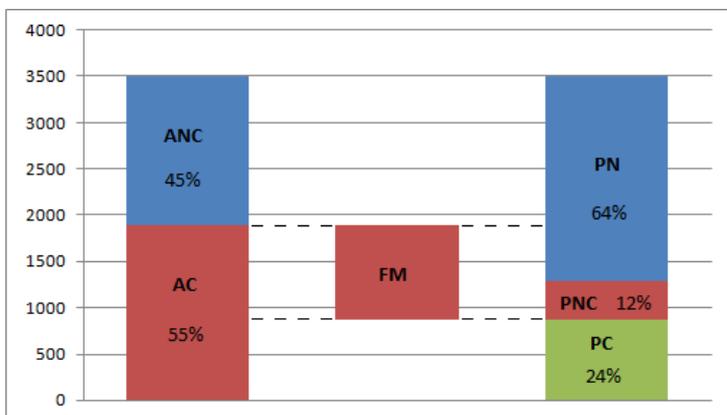


**Ilustración 9.** Estructura del balance en empresas grandes (2012)

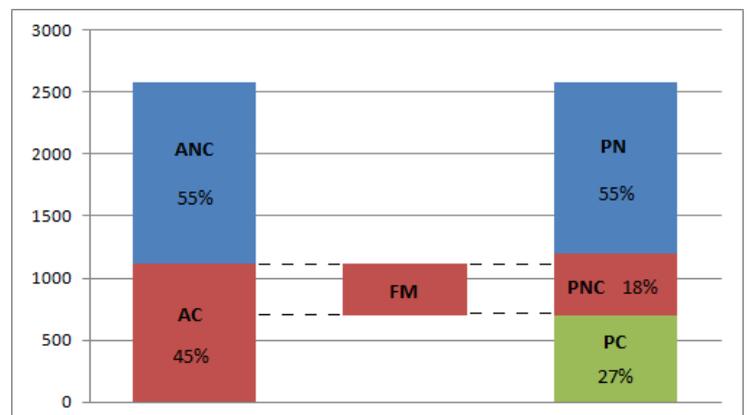


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Ilustración 10.** Estructura del balance en empresas pequeñas (2008)



**Ilustración 11.** Estructura del balance en empresas pequeñas (2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

### 5.3.2. Análisis de la situación de liquidez

Para el análisis de la situación de liquidez de las empresas del sector, se utilizarán de nuevo los mismos ratios que ya se habían empleado en el análisis del periodo de antes a la crisis.

**Tabla 57.** Ratios de liquidez en empresas grandes durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
R. liquidez	1,36	1,47	1,50	1,42	1,56
R. tesorería	0,77	0,83	0,87	0,82	0,86
R. disponibilidad	0,17	0,23	0,24	0,23	0,19
R. FM/Activo	0,13	0,15	0,15	0,14	0,16
R. FM/PC	0,36	0,47	0,50	0,42	0,56

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Observando los ratios calculados para las empresas grandes en la tabla 57, podemos apreciar que solamente en el ejercicio 2008, los valores de los tres primeros ratios se presentan inferiores a los valores que se considerarían correctos. A partir de 2009, los ratios de liquidez están entorno a los valores óptimos, por tanto, se puede afirmar que los posibles problemas de liquidez que se presentaban en el periodo anterior a la crisis se han solucionado a partir de 2009.

El ratio que quizás sea ligeramente inferior al valor correcto sería el de tesorería durante todo el periodo considerado, lo que indica que las empresas tienen una partida de existencias bastante alta, ya que su situación general de liquidez depende de ésta.

Por otro lado, la evolución de estos ratios es favorable, puesto que crecen a lo largo de los años de manera adecuada sin provocar problemas de exceso de liquidez, excepto en 2011, que hubo un descenso de los ratios al crecer la partida del activo no corriente, mientras que el activo corriente se mantuvo estable. No obstante, la situación se estabiliza en 2012, llegando a tener los mejores valores de los ratios durante este ejercicio.

Respecto al ratio de fondo de maniobra sobre activo total, este se sitúa en unos valores entorno al 15 por ciento, una situación muy parecida a la que ocurría antes de la crisis. Se considera un valor adecuado, ya que indica que el fondo de maniobra de las empresas grandes supone un 15 por ciento del activo total, y por tanto, es lo suficientemente estable. Además, presenta una tendencia estable en el periodo considerado.

Por último, el ratio del fondo de maniobra sobre el pasivo corriente está ajustado en 2008, donde el valor indica que los activos corrientes de las empresas tienen poca holgura para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Pero con los siguientes años el

valor aumenta, y por tanto, las empresas tienen más holgura para atender el pasivo corriente.

En definitiva, la situación de liquidez de las empresas grandes ha mejorado respecto al periodo anterior a la crisis, ya que ha pasado de estar en una situación con problemas de liquidez a una situación más equilibrada, que le permitirá hacer frente a las deudas de manera más desahogada.

**Tabla 58.** Ratios de liquidez en empresas medianas durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
R. liquidez	1,49	1,63	1,72	1,75	2,05
R. tesorería	0,79	0,88	1,00	1,04	1,28
R. disponibilidad	0,19	0,26	0,34	0,35	0,52
R. FM/Activo	0,19	0,21	0,23	0,23	0,30
R. FM/PC	0,49	0,63	0,72	0,75	1,05

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

La situación de liquidez de las empresas medianas antes de la crisis era una situación muy equilibrada, ya que los valores de los ratios se presentaban correctos y estables en el periodo considerado. En 2007 la situación empezó a complicarse, de modo que podrían haber existido problemas de liquidez. No obstante, como se puede observar en la tabla 58, estudiando los ratios de liquidez, tesorería y disponibilidad, en 2008 la situación vuelve a considerarse correctos y sin presentar problemas.

La tendencia de estos tres primeros ratios es creciente en todo el periodo, hasta el punto que en el ejercicio 2012 se presentan posibles problemas de ociosidad en las empresas medianas, como ya se adelantaba en el estudio del fondo de maniobra del apartado anterior. Por tanto, este aumento tan notorio de la situación de liquidez no ha resultado favorable en este caso, ya que se pierde rentabilidad fundamentalmente en el disponible de las empresas, ya que ha sido la partida que más ha aumentado con el paso de 2011 a 2012.

Por otro lado, el ratio del fondo de maniobra sobre el activo nos confirma que el fondo de maniobra de las empresas medianas tiene suficiente holgura para atender a sus deudas más exigibles, y que esta holgura aumenta con el paso de los años, al igual que aumenta las partidas del activo corriente.

Por último, el ratio del fondo de maniobra respecto al pasivo corriente no aporta información adicional a la ya estudiada. En 2012, al ser el valor del ratio superior a la unidad, indica que las empresas medianas presentan el doble de activo corriente para sus pasivos corrientes, y nos confirma la situación de pérdida de rentabilidad.

En general, la situación de las empresas medianas es favorable en todos los ejercicios excepto en 2012, donde se deberían de tomar medidas para volver a rentabilizar los activos corrientes.

**Tabla 59.** Ratios de liquidez en empresas pequeñas durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
R. liquidez	2,18	2,41	1,90	1,71	1,59
R. tesorería	1,54	1,61	1,00	0,90	0,81
R. disponibilidad	0,91	1,04	0,39	0,32	0,27
R. FM/Activo	0,30	0,32	0,22	0,20	0,17
R. FM/PC	1,18	1,41	0,90	0,71	0,59

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Para terminar con el análisis de la situación de liquidez con las empresas pequeñas, se puede apreciar mediante la tabla 59 que los ratios de liquidez, tesorería y disponibilidad presentaban valores en 2008 y 2009 muy similares a los del periodo de antes de la crisis, es decir, valores que indicaban posibilidades de ociosidad sobretodo a causa de los activos más líquidos de las empresas.

La situación mejora al pasar a 2010, aunque los ratios de liquidez y disponibilidad siguen siendo bastante elevados. Es en 2011 y 2012 cuando la situación de liquidez se considera sin problemas y favorable, siendo más equilibrada en 2012. También se destaca que el ratio de tesorería en estos dos últimos años analizados presenta valores bajos respecto al que vendría ser el valor óptimo, es decir, la unidad. De este aspecto se deduce la situación de liquidez de las empresas pequeñas dependerá en gran medida de la facilidad en la que las existencias se conviertan en activos líquidos.

Respecto al ratio del fondo de maniobra sobre el activo total, este va disminuyendo cada vez más con los años, presentando su mejor valor en 2009. La causa de esta situación es la disminución del fondo de maniobra, como se ha estudiado en el apartado anterior. No obstante, aunque el valor cada vez vaya siendo más ajustado, no presenta problemas por falta de holgura para atender a los pasivos más exigibles, por lo que se admite que el fondo de maniobra de las empresas pequeñas, a pesar de ser reducido, es estable y presenta coherencia con la estructura patrimonial.

En cuanto al último ratio, este nos informa que, como ya se ha visto, en los dos primeros años del periodo analizado presenta un valor demasiado alto que indica un exceso de liquidez, pero que se estabiliza con los años hasta presentar un valor favorable para las empresas.

Por tanto, con todo lo analizado en las empresas pequeñas, se puede señalar que aunque parecía que la crisis había afectado de manera negativa al disminuir tanto la situación patrimonial como el fondo de maniobra, parece ser que ha tendido consecuencias positivas al solucionarse los problemas de exceso de liquidez que presentaba en el periodo anterior a la crisis.

### 5.3.3. Análisis de la situación de endeudamiento

A continuación se presenta el análisis de endeudamiento de los tres grupos de empresas, en el cual se han utilizado los mismos ratios que para el periodo anterior a la crisis.

**Tabla 60.** Ratios de endeudamiento en empresas grandes durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
R. endeudamiento	0,57	0,55	0,57	0,58	0,55
R. autonomía	0,76	0,80	0,76	0,74	0,81
R. solvencia	1,76	1,80	1,76	1,66	1,87
R. calidad de deuda	0,64	0,57	0,54	0,53	0,53
R. gastos financieros/vtas	0,063	0,053	0,054	0,058	0,056
R. coste de la deuda	0,069	0,061	0,058	0,064	0,064
Cobertura gastos financieros	1,12	0,47	0,96	1,16	1,39

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Observando la tabla 60, que muestra los valores de los ratios de endeudamiento para las empresas grandes, se puede ver mediante los dos primeros ratios que la situación de endeudamiento es bastante estable en todo el periodo considerado. Las empresas grandes siguen optando por la financiación ajena, pero la utilización de la deuda no resulta excesiva, por tanto las empresas tienen la suficiente autonomía como para no depender de la ésta.

Además, el ratio de solvencia indica que las empresas poseen suficientes activos para todos sus pasivos al ser en todos los años muy superior a la unidad, por lo que se garantiza la integridad de las empresas grandes del sector. Por tanto, la situación de la cantidad de deuda de las empresas no ha variado mucho respecto al periodo anterior a la crisis.

Respecto a la composición de la deuda, el ratio de calidad indica que la mayoría es a corto plazo, tal y como se indicaba en el análisis de la situación patrimonial. No obstante, en 2008 existía un valor mayor de este tipo de deuda, y se ha ido reduciendo a lo largo del periodo considerado, por tanto la deuda es de mejor calidad en lo que al plazo se refiere. Además, el tipo de deuda a corto plazo que más disminuye en el periodo es con entidades de crédito, lo que ocasiona unos gastos financieros menores tal y como se puede comprobar en el ratios de los gastos financieros sobre ventas.

En cuanto al ratio del coste de la deuda, este lo vamos a comparar con los valores del Euribor en todo el periodo considerado, como se puede ver en la tabla 61:

**Tabla 61.** Euribor a fecha de diciembre en el periodo posterior a la crisis

2008	2009	2010	2011	2012
3,45%	1,24%	1,53%	2,00%	0,55%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Euribor-rates.eu

Si comparamos estos valores con el ratio del coste de la deuda en las empresas grandes, se puede admitir que el valor para las empresas es muy excesivo, más aún que en el periodo anterior a la crisis, ya que los datos del Euribor se han visto muy reducidos durante el periodo. Por tanto, en el caso de las empresas grandes se debería renegociar la deuda para que ésta sea más adecuada, y se puedan obtener unos gastos financieros menores.

Una posible consecuencia de que el coste de la deuda sea tan alto es que, en 2009 y 2010 no se pudo hacer frente a los gastos financieros con el resultado de explotación, tal y como indica el ratio de cobertura de gastos financieros. En los siguientes años, al volver a crecer el resultado de explotación, ya se tuvo la cobertura suficiente para hacer frente a dichos gastos. Aún así, es muy importante para las empresas grandes que renegocien su deuda para tener unos costes financieros más bajos y poder asegurarse que siempre se pueda hacer frente a ellos.

**Tabla 62.** Ratios de endeudamiento en empresas medianas durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
R. endeudamiento	0,51	0,50	0,49	0,48	0,43
R. autonomía	0,96	1,01	1,03	1,09	1,34
R. solvencia	1,96	2,01	2,03	2,09	2,34
R. calidad de deuda	0,76	0,66	0,65	0,64	0,67
R. gastos financieros/vtas	0,027	0,032	0,026	0,027	0,022
R. coste de la deuda	0,068	0,065	0,062	0,066	0,066
Cobertura gastos financieros	0,46	-0,85	1,30	1,75	2,53

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Respecto a la situación de endeudamiento de las empresas medianas, analizada en la tabla 62, se puede apreciar en el primer ratio que se parte de una situación muy equilibrada entre financiación propia y financiación ajena, tal y como sucedía en el periodo de antes de la crisis, pero que al pasar los años las empresas pasan a optar por la financiación propia. Por tanto, al reducirse la deuda, las empresas medianas tienen una mayor autonomía con el paso de los años y están más capitalizadas.

Por otro lado, el ratio de solvencia es muy favorable en este grupo de empresas, y va creciendo en el periodo analizado, llegando a su mejor valor en 2012, el cual indica que por cada unidad monetaria que se ha de pagar, las empresas tienen activos por valor contable de 2,34.

El ratio de calidad de la deuda indica que la mayoría de financiación es a corto plazo, y esta muy igualada con la deuda con entidades de crédito y con deuda con proveedores en los tres últimos años analizados. En los ejercicios 2008 y 2009 tenía un mayor peso la deuda con entidades de crédito, por tanto, la evolución ha sido muy favorable en este aspecto, al tener menores costes financieros las deudas con proveedores.

Por último, en cuanto a los ratios que miden la carga financiera, analizando en primer lugar el ratio del coste de la deuda, se puede observar que este valor también es excesivo si lo comparamos con los datos del Euribor de la tabla 58, al igual que ocurría con las empresas grandes. Además, ha aumentado considerablemente si lo se compara con los valores de antes de la crisis, que estaban entorno al 5 por ciento en general. A pesar del aumento, se aprecia que el valor que es bastante estable en el periodo considerado, llegando en 2010 a su punto más bajo, aunque después vuelve a incrementar.

No obstante, a pesar de lo elevado del coste de la deuda, el ratio de gastos financieros sobre ventas tiene un valor correcto, y además es ligeramente menor que en las empresas grandes. En 2008, debido a la reducción del resultado de explotación como se verá en el análisis de la cuenta de resultados, no se puede hacer frente a dichos gastos financieros, y lo mismo ocurre en 2009 donde el resultado de explotación es negativo. Pero a partir de 2010, parece que las empresas medianas se recuperan en mayor medida, y vuelven a tener cobertura para hacer frente a los gastos financieros.

En definitiva, la situación de endeudamiento de este grupo de empresas es similar al periodo de antes de la crisis económica en cuanto a los ratios de cantidad y calidad de deuda, pero la situación ha cambiado considerablemente con los ratios del coste de la deuda y con la cobertura de los gastos financieros, siendo este escenario peor que en el periodo anterior.

**Tabla 63.** Ratios de endeudamiento en empresas pequeñas durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
R. endeudamiento	0,38	0,38	0,45	0,50	0,49
R. autonomía	1,71	1,71	1,31	1,12	1,15
R. solvencia	2,64	2,65	2,21	1,98	2,05
R. calidad de deuda	0,67	0,61	0,53	0,54	0,59
R. gastos financieros/vtas	0,027	0,035	0,022	0,018	0,048
R. coste de la deuda	0,07	0,07	0,05	0,04	0,04
Cobertura gastos financieros	- 0,62	- 1,14	- 1,96	- 1,21	- 0,65

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Por último, en cuanto a la estructura de endeudamiento de las 58 empresas pequeñas azulejeras, se puede observar en primer lugar como el ratio de endeudamiento va aumentando a lo largo del periodo. Las empresas pequeñas parten de una situación muy capitalizada en su balance de situación, tal y como ocurría en todo el periodo de antes de la crisis, pero al llegar a 2011 y 2012, la situación se equilibra entre financiación propia y financiación ajena. Por eso, en los años 2011 y 2012 la autonomía es menor, pero está dentro de los valores adecuados, lo que significa que las empresas no dependen de la financiación ajena.

En este periodo, las empresas también tienen un ratio de solvencia adecuado al igual que ocurría en los años posteriores, lo que asegura la capacidad de las empresas de hacer frente a la totalidad de sus deudas.

La deuda sigue siendo en su mayoría a corto plazo, aunque en 2010 y 2011 llega a estar bastante equilibrada entre el largo y el corto plazo. Dado que las empresas pequeñas tienen una buena situación de liquidez, no parece un problema que la mayoría de deuda sea de este tipo.

Respecto a los gastos financieros sobre ventas, estos son muy cambiantes durante el periodo considerado, aunque siempre están entre los valores correctos que indica el ratio, siendo este entorno al 3 por ciento. Sin embargo, en el ejercicio 2012 el valor del ratio aumenta significativamente, ya que un 4,8 por ciento sí que resulta excesivo. Aunque siendo los valores elevados o no, en ningún ejercicio las empresas pequeñas son capaces de hacer frente a ellos, ya que el resultado de explotación es negativo en todos los años. A continuación, en el análisis de la cuenta de resultados se analizará con mayor detalle los motivos que han ocasionado esta situación.

Por último, el ratio del coste de la deuda sigue siendo no representativo de la totalidad de las empresas pequeñas, ya que el dato del pasivo con coste, es decir, la partida de deuda con entidades de crédito la tienen muy pocas empresas en el balance agregado de SABI. Por tanto, el valor está sesgado y no se puede utilizar para el análisis.

Aún así, con todo lo analizado, se concluye diciendo que las empresas pequeñas presentan una situación de endeudamiento adecuada y muy equilibrada, pero que presentan problemas con su cuenta de pérdidas y ganancias para hacer frente a los gastos financieros que se puedan ocasionar por la utilización de la deuda ajena.

#### **5.3.4. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias**

- *Cuenta de PyG analítica: valores absolutos y porcentajes*

**Tabla 64.** Valores medios de la cuenta de PyG en empresas grandes durante de la crisis.  
Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

	2008		2009		2010		2011		2012	
Ventas	50.916	100,0%	40.778	100,0%	42.183	100,0%	44.339	100,0%	44.945	100,0%
- Coste de ventas	- 23.784	-46,7%	- 16.644	-40,8%	- 17.430	-41,3%	- 18.828	-42,5%	- 18.840	-41,9%
Margen Bruto	27.132	53,3%	24.134	59,2%	24.753	58,7%	25.511	57,5%	26.105	58,1%
- Otros gastos de explotación	- 13.951	-27,4%	- 11.029	-27,0%	- 11.403	-27,0%	- 12.009	-27,1%	- 12.298	-27,4%
+ Otros ingresos de explotación	745	1,5%	485	1,2%	602	1,4%	518	1,2%	654	1,5%
Valor Añadido Bruto (VAB)	15.863	31,2%	12.259	30,1%	12.585	29,8%	13.573	30,6%	13.306	29,6%
- Gastos de personal	10.350	20,3%	9.088	22,3%	8.398	19,9%	8.842	19,9%	8.405	18,7%
EBITDA	6.731	13,2%	3.816	9,4%	4.764	11,3%	5.534	12,5%	5.983	13,3%
- Amortizaciones y deterioros	- 3.157	-6,2%	- 2.800	-6,9%	- 2.580	-6,1%	- 2.532	-5,7%	- 2.464	-5,5%
BAlI (Resultado de explotación)	3.575	7,0%	1.015	2,5%	2.184	5,2%	3.002	6,8%	3.519	7,8%
- Gastos financieros	- 3.184	-6,3%	- 2.144	-5,3%	- 2.265	-5,4%	- 2.590	-5,8%	- 2.532	-5,6%
+ Ingresos financieros	520	1,0%	261	0,6%	388	0,9%	391	0,9%	209	0,5%
BAI	911	1,8%	868	-2,1%	307	0,7%	803	1,8%	1.196	2,7%
- Impuesto sobre beneficio	- 104	-0,2%	127	0,3%	301	-0,7%	422	-1,0%	430	-1,0%
Resultado	806	1,6%	744	-1,8%	14	0,0%	376	0,8%	767	1,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En un primer vistazo a la cuenta de resultados analítica de las empresas grandes (tabla 64), se puede observar que el resultado total disminuye cuantiosamente en 2008 respecto 2007, concretamente en un 72,3 por ciento, y además en el siguiente año, este grupo de empresas obtiene pérdidas. Por tanto, se observa un gran cambio con la llegada de la crisis. A partir de 2010, la situación empieza a mejorar en cuanto al resultado final, pero en 2012, el valor sigue siendo muy menor a los valores que se veía en el periodo anterior a la crisis. A continuación, haciendo uso de los ratios de expansión indicados en la tabla 65, se analizará detenidamente la situación en todos los ejercicios del periodo considerado.

**Tabla 65.** Ratios de expansión en empresas grandes durante la crisis.

	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Expansión de ventas	0,94	0,80	1,03	1,05	1,01
Expansión de MB	0,91	0,89	1,03	1,03	1,02
Expansión de VAB	0,88	0,77	1,03	1,08	0,98
Expansión de EBITDA	0,77	0,57	1,25	1,16	1,08
Expansión de BAlI	0,74	0,28	2,15	1,37	1,17
Expansión de BAI	0,20	-0,95	-0,35	2,61	1,49
Expansión de resultado	0,28	-0,92	-0,02	26,16	2,04

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En primer lugar, comparando la cifra de ventas en 2008 con la del ejercicio anterior, se aprecia mediante el ratio de expansión que estas se vieron disminuidas en un 6 por ciento, y por tanto, es muy perjudicial que a pesar de que la disminución haya sido relativamente ligera, la reducción del resultado total haya sido tan cuantiosa.

Analizando los siguientes ratios en el mismo periodo de 2007 a 2008, se observa que todos disminuyen ya que parten de unas ventas más reducidas, pero donde se observa una reducción mayor es en el ratio de expansión del BAI. La causa ha sido el aumento de los gastos financieros y la disminución de los ingresos financieros de manera conjunta, que han provocado esta disminución. Por tanto, la reducción del resultado del ejercicio tan cuantiosa como se observaba, es debida al efecto de los ingresos y gastos financieros principalmente.

Al pasar al año 2009, la reducción de ventas es más notoria, siendo esta de un 20 por ciento. Este hecho parece corroborar la situación que se estudiaba en el análisis patrimonial, donde decíamos que el efecto de la crisis fue más notorio en 2009 que en 2008. Los siguientes ratios de expansión también disminuyen al igual que en el periodo anterior, pero esta reducción empieza a ser más significativa a partir del EBITDA. Este ratio disminuye en mayor medida ya que los gastos de personal tienen un mayor peso respecto a las ventas, aunque en términos absolutos el valor disminuya. Lo mismo ocurre con los gastos por amortizaciones y deterioros, que al tener un mayor peso en relación a las ventas, provocan una disminución importante en el ratio de expansión del BAI.

La reducción ocasionada en el resultado de explotación provoca que ya no se pueda hacer frente a los gastos financieros, lo que causa que el beneficio antes de impuestos sea negativo, y por tanto, lo sea también el resultado del ejercicio.

Continuando con el siguiente año, se observa un ligero aumento de ventas en 2010, pero que teniendo en cuenta el efecto de la inflación en el periodo, se puede decir que el aumento de ventas en términos reales es nulo, y que por tanto, las ventas están estancadas. Los siguientes ratios siguen ese ligero incremento, siendo más notorio en el ratio de expansión del resultado de explotación, que aumenta de 2009 a 2010 más del doble. Aún así, se sigue sin tener cobertura para cubrir los gastos financieros, pero el BAI es positivo a causa del efecto de los ingresos financieros. El resultado del ejercicio, aunque es positivo para la media de empresas grandes del sector, es muy ajustado, por lo que seguramente algunas empresas de este grupo hayan continuado con pérdidas durante 2010. Además, otra de las causas por la que se ajusta tanto el resultado final es por el efecto del impuesto sobre sociedades, que en esta ocasión ha sido muy elevado y han representado gran parte del BAI.

Por último, en los dos últimos años del periodo analizado, las ventas continúan en aumento, aunque este aumento es tan ligero que el efecto de la inflación puede eclipsarlo. Los ratios de expansión siguientes también van en aumento en 2011 y 2012, y además se destaca el control de costes por parte de las empresas tanto en gastos de personal como en amortizaciones y deterioros, ya que estos tienen un menor peso con respecto a las ventas, y provoca que los ratios de expansión de EBITDA y BAI aumenten cada de manera más significativa respecto a otros ratios de expansión.

Es destacable también que en 2011, el resultado del ejercicio es 26 veces mayor que en 2010, según el ratio de expansión, un hecho muy favorable para las empresas grandes del sector ya que indica que se han tomado medidas para sobrevivir a la crisis económica, y para que sus resultados no sean tan ajustados como en 2010. Al pasar a 2012, el resultado aumenta el doble, lo que podría significar que para este grupo de empresas la situación se va normalizando y que si siguen con esta tendencia creciente, en los próximos años se podrá llegar de nuevo al nivel de beneficios del periodo anterior a la crisis.

Por acabar, analizando la situación a rasgos globales en todos los años, se observa que al igual que en análisis de la cuenta de resultados de 2004 a 2007, la estructura de costes de las empresas sigue siendo poco flexible, al tener un mayor peso los gastos fijos que los variables (coste de ventas). Pero tal y como se había visto, este hecho no suponía ningún problema ya que es una característica de estas empresas del sector azulejero.

Por tanto, como conclusión de la situación en la cuenta de pérdidas y ganancias en las empresas grandes durante este periodo, se aprecia como la crisis económica se hace de notar en mayor medida en 2009, siendo este el único ejercicio de pérdidas respecto al resultado global medio de las empresas. Aún así, con el paso de los años, la percepción en general es que este grupo ha sabido solucionar los problemas ocasionados y se presentan los síntomas de la recuperación.

**Tabla 66.** Valores medios de la cuenta de PyG en empresas medianas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

	2008		2009		2010		2011		2012	
Ventas	12.387	100,0%	8.987	100,0%	9.158	100,0%	9.615	100,0%	10.291	100,0%
- Coste de ventas	- 5.246	-42,4%	- 3.423	-38,1%	- 3.541	-38,7%	- 3.920	-40,8%	- 4.000	-38,9%
Margen Bruto	7.140	57,6%	5.565	61,9%	5.616	61,3%	5.696	59,2%	6.291	61,1%
- Otros gastos de explotación	- 3.664	-29,6%	- 2.480	-27,6%	- 2.550	-27,8%	- 2.658	-27,6%	- 2.864	-27,8%
+ Otros ingresos de explotación	128	1,0%	126	1,4%	108	1,2%	81	0,8%	55	0,5%
Valor Añadido Bruto (VAB)	3.893	31,4%	2.907	32,4%	3.153	34,4%	3.191	33,2%	3.505	34,1%
- Gastos de personal	- 2.986	-24,1%	- 2.302	-25,6%	- 2.192	-23,9%	- 2.158	-22,4%	- 2.400	-23,3%
EBITDA	850	6,9%	342	3,8%	851	9,3%	941	9,8%	1.048	10,2%
- Amortizaciones y deterioros	- 700	-5,7%	- 586	-6,5%	- 541	-5,9%	- 484	-5,0%	- 474	-4,6%
BAII (Resultado de explotación)	150	1,2%	244	-2,7%	310	3,4%	457	4,8%	574	5,6%
- Gastos financieros	- 330	-2,7%	- 286	-3,2%	- 238	-2,6%	- 261	-2,7%	- 227	-2,2%
+ Ingresos financieros	98	0,8%	54	0,6%	126	1,4%	128	1,3%	90	0,9%
BAI	- 82	-0,7%	- 217	-2,4%	199	2,2%	324	3,4%	437	4,2%
- Impuesto sobre beneficio	12	0,1%	86	1,0%	42	-0,5%	74	-0,8%	121	-1,2%
Resultado	- 101	-0,8%	- 163	-1,8%	159	1,7%	252	2,6%	324	3,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 67.** Ratios de expansión en empresas medianas durante la crisis.

	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Expansión de ventas	0,88	0,73	1,02	1,05	1,07
Expansión de MB	0,93	0,78	1,01	1,01	1,10
Expansión de VAB	0,78	0,75	1,08	1,01	1,10
Expansión de EBITDA	0,42	0,40	2,49	1,11	1,11
Expansión de BAI	0,11	-1,62	-1,27	1,48	1,26
Expansión de BAI	-0,08	2,66	-0,91	1,63	1,35
Expansión de resultado	-0,14	1,61	-0,98	1,58	1,28

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En segundo lugar, se analizará la situación de la cuenta de resultados en las empresas medianas. Observando el resultado total en primer lugar en la tabla 66, se puede apreciar que ya desde 2008, el primer año donde empezó la crisis económica, se observaron pérdidas, y continuaron también al año siguiente. No obstante, en 2010 la evolución del resultado fue muy favorable ya que el este mejoró en gran medida respecto a 2009, y además se obtuvo un mayor beneficio que en las empresas grandes.

Si estudiamos los ratios de expansión de la tabla 67 año a año, podemos ver que con el paso de 2007 a 2008, las ventas disminuyen en un 12 por ciento, y que en el año siguiente vuelven a disminuir, esta vez un 27 por ciento. Como se ha visto en el caso anterior, la esta disminución de las ventas provoca que los ratios de expansión que siguen se vean reducidos también. Se observa una disminución más importante en el caso del ratio de expansión del EBITDA, al ganar peso los gastos de personal respecto a las ventas, tanto en 2008 como en 2009. Y lo mismo ocurre con el efecto de las amortizaciones y deterioros, que aunque el valor absoluto se reduzca en estos dos ejercicios, el peso relativo a las ventas aumentas, causando así unas disminuciones significativas del ratio de expansión del BAI.

En 2008, el valor del BAI es positivo pero ya no es suficiente para atender a los gastos financieros, mientras que en 2009, dicho valor ya presenta pérdidas. Por tanto, el peor año para las empresas azulejeras de tamaño mediano es 2009, al igual que ocurría en el grupo de empresas grandes.

El paso de 2009 a 2010 se presenta más favorable, con un aumento de ventas del 2 por ciento, aunque tal y como ocurría en el caso anterior, el incremento de ventas puede corresponder con la inflación del periodo. Todos los siguientes ratios también aumentan, lo que supone un hecho favorable para el grupo de empresas medianas ya que parece que se haya superado el peor momento de la crisis. Los ratios de expansión del BAI, BAI y resultado son negativos en ese periodo a causa de que en 2009 los valores presentaban pérdidas, por lo que esos ratios no nos aportan información válida. Otro hecho destacable que ya se ha señalado, es la evolución tan favorable del resultado total en 2010, que presenta un importe mayor que en las empresas grandes.

En los dos últimos años del periodo analizado, la situación sigue la misma tendencia que en 2010: las ventas aumentan un 5 y un 7 por ciento en 2011 y 2012 respectivamente, aunque esta vez el aumento puede que sea superior al efecto de la inflación, lo cual es positivo para las empresas ya que esto indica que poco a poco las ventas de azulejos van en aumento. A causa de este incremento, los siguientes ratios de expansión siguen creciendo también.

Es favorable para este grupo de empresas que pesar del leve aumento de ventas, el resultado total aumente un 58 por ciento de 2010 a 2011 y un 27 por ciento de 2011 a 2012, pues significa que se han controlado más los costes, sobretodo en la partida de los gastos financieros.

En general, la situación de las empresas medianas es similar a las empresas grandes, en el sentido de que el peor momento de la crisis lo pasaron en 2008 y 2009, y parece que ya se están recuperando a causa de la tendencia creciente que sigue su resultado total a partir de 2010.

**Tabla 68.** Valores medios de la cuenta de PyG en empresas pequeñas durante la crisis. Valores absolutos en miles de euros y porcentajes.

	2008		2009		2010		2011		2012	
Ventas	1.907	100,0%	1.229	100,0%	1.323	100,0%	1.198	100,0%	1.260	100,0%
- Coste de ventas	- 718	-37,6%	- 444	-36,2%	- 460	-34,8%	- 477	-39,8%	- 556	-44,1%
Margen Bruto	1.189	62,4%	784	63,8%	863	65,2%	721	60,2%	704	55,9%
- Otros gastos de explotación	- 492	-25,8%	- 335	-27,3%	- 389	-29,4%	- 322	-26,9%	- 325	-25,8%
+ Otros ingresos de explotación	-		-		-		-		-	0,0%
Valor Añadido Bruto (VAB)	809	42,4%	582	47,4%	563	42,5%	456	38,1%	435	34,6%
- Gastos de personal	- 690	-36,2%	- 520	-42,4%	- 509	-38,4%	- 464	-38,7%	- 473	-37,6%
EBITDA	54	2,8%	20	1,6%	22	1,7%	31	2,6%	14	1,1%
- Amortizaciones y deterioros	- 95	-5,0%	- 77	-6,2%	- 88	-6,6%	- 70	-5,9%	- 62	-4,9%
BAlI (Resultado de explotación)	- 32	-1,7%	- 49	-4,0%	- 56	-4,3%	- 27	-2,2%	- 39	-3,1%
- Gastos financieros	- 52	-2,7%	- 43	-3,5%	- 29	-2,2%	- 22	-1,8%	- 60	-4,8%
+ Ingresos financieros	69	3,6%	56	4,5%	23	1,7%	5	0,4%	6	0,5%
BAI	- 15	-0,8%	- 36	-2,9%	- 42	-3,2%	- 44	-3,7%	- 93	-7,4%
- Impuesto sobre beneficio	4	0,2%	9	0,7%	3	0,3%	10	0,8%	10	0,8%
Resultado	- 12	-0,6%	- 27	-2,2%	- 39	-3,0%	- 36	-3,0%	- 86	-6,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 69.** Ratios de expansión en empresas pequeñas durante la crisis.

	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Expansión de ventas	0,74	0,64	1,08	0,91	1,05
Expansión de MB	0,71	0,66	1,02	1,10	0,98
Expansión de VAB	0,65	0,72	0,97	0,81	0,95
Expansión de EBITDA	0,20	0,37	1,12	1,37	0,47
Expansión de BAlI	-0,22	1,51	1,16	0,48	1,46
Expansión de BAI	-0,09	2,32	1,18	1,04	2,12
Expansión de resultado	-0,05	2,30	1,43	0,93	2,35

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Por último, se analizará la situación de la cuenta de resultados en las empresas azulejeras pequeñas. En la tabla 68, se puede observar como el resultado final en todos los años presenta pérdidas, y además van en aumento. De ello se deduce que la crisis económica ha afectado de manera grave a este grupo y que a fecha de 2012 no se presentan síntomas de recuperación.

Analizando la evolución de todos los años, se aprecia en primer lugar una disminución de ventas de 2007 a 2008 de un 26 por ciento, y de un 36 por ciento de 2008 a 2009, lo que supone unos porcentajes mucho mayores que en los dos grupos anteriores de empresas. Los siguientes valores del Margen Bruto, Valor Agregado y EBITDA también obtienen disminuciones significativas tanto en 2009 como en 2009. Además, con el valor medio que se obtiene en el EBITDA de las empresas, ya no se puede hacer frente a los gastos de amortizaciones y deterioros en ningún año, por lo que las pérdidas en todos los ejercicios empiezan a partir del resultado de explotación.

Esto supone un aspecto muy desfavorable para las empresas pequeñas del sector, por lo que este grupo deberá tomar medidas drásticas de reducción de costes para volver a obtener resultados positivos.

Con el paso de 2009 a 2010, se observa un ligero aumento de ventas del 8 por ciento, pero aún así, el valor del EBITDA es demasiado pequeño para afrontar los gastos por amortizaciones y deterioros.

La misma tendencia ocurre durante todos los años, y además, en 2012 es el ejercicio donde más pérdidas obtienen las empresas. Uno de los posibles motivos por los cuales las empresas pequeñas no se recuperen de la crisis como los dos grupos de empresas anteriores puede ser porque estas pueden presentar más problemas para internacionalizarse. En las empresas grandes y medianas, las ventas empiezan a crecer ligeramente en 2010 lo que puede ser causa de las exportaciones, pues el mercado nacional estaba estancado como se ha visto en el análisis del sector. Pero en el caso de las empresas pequeñas, quizás no se posean los recursos suficientes como para empezar a vender al exterior. Por ello, la recuperación de las empresas pequeñas se presenta más lenta.

Por tanto, las empresas pequeñas son el grupo al que más ha afectado la crisis y que por tanto, tendrán que seguir haciendo grandes esfuerzos para que la situación pueda prosperar.

- *Análisis de la rentabilidad económica y financiera y su descomposición*

Para completar el análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias, se dispone a realizar el análisis de la rentabilidad económica en primer lugar, y después de la rentabilidad financiera de los tres grupos de empresas.

**Tabla 70.** Descomposición de la rentabilidad económica en empresas grandes durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
Rentabilidad económica	0,047	0,014	0,030	0,040	0,048
Rotación del activo	0,66	0,56	0,58	0,59	0,62
Margen de ventas	0,07	0,02	0,05	0,07	0,08

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

La rentabilidad económica para las empresas grandes, analizada en la tabla 70, es relativamente cambiante en el periodo. En 2008, la rentabilidad económica desciende desde un 6,4 por ciento de 2007 a un 4,7 por ciento. En 2009, llega a su punto más bajo con un 1,4 por ciento debido a la disminución tan notoria del resultado de explotación o BAI, por lo que se tiene también un menor margen sobre ventas. A partir de 2010, la rentabilidad económica vuelve a tener una tendencia creciente, llegando en 2012 a tener un valor muy cercano al que se obtuvo en 2008.

No obstante, a pesar de la ligera recuperación en los últimos años estudiados, la rentabilidad económica de las empresas grandes no es suficiente si se compara con el ratio del coste de la deuda de la tabla 60, estudiado en el análisis de endeudamiento, cuyos valores eran 0,069 en 2008, 0,061 en 2009, 0,058 en 2010 y 0,064 en 2011 y 2012. En todos los años, el coste de la deuda es mayor a la rentabilidad económica, dado lo elevado del valor de dicho ratio. Por tanto, la productividad de los activos es menor a lo que cuesta financiarlos, lo que es perjudicial para este grupo de empresas.

Analizando la descomposición de la rentabilidad económica, se puede apreciar que prácticamente se sigue la misma tendencia que en el periodo anterior a la crisis, es decir, de un margen sobre ventas ajustado y una rotación normal. Aunque en este periodo durante la crisis económica se observa un margen más ajustado, a causa de las disminuciones del resultado de explotación que han sucedido durante el periodo.

La rotación del activo se ha mantenido relativamente estable, aunque en los años 2009, 2010 y 2011 el valor es más reducido a causa de unas ventas más reducidas en comparación con el activo total.

En definitiva, en las empresas grandes la rentabilidad económica se ha visto reducida a causa de tener un margen más ajustado por las disminuciones ocasionadas en la cuenta de pérdidas y ganancias.

**Tabla 71.** Descomposición de la rentabilidad económica en empresas medianas durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
Rentabilidad económica	0,009	-0,016	0,020	0,029	0,036
Rotación del activo	0,74	0,60	0,58	0,61	0,64
Margen de ventas	0,01	-0,03	0,03	0,05	0,06

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Siguiendo con la rentabilidad económica de las empresas medianas, en este grupo se puede observar como en 2008 el valor es muy reducido comparado con el periodo anterior a la crisis, y en 2009 no se tiene rentabilidad al ser el BAII negativo. A partir de 2010 los valores van en aumento, pero aún así, el valor de la rentabilidad económica no es suficiente para las empresas medianas en ningún año, puesto que el ratio del coste de la deuda observado en la tabla 71 es mayor en cada año, estando este entorno a un valor del 6,5 por ciento durante todo el periodo.

La causa de la disminución de la rentabilidad económica en las empresas ha sido tanto por la reducción de rotación del activo, a causa de tener unas ventas menores en comparación al activo total, como por la reducción del margen sobre ventas, al tener un resultado de explotación más reducido.

El mejor valor de la rentabilidad económica es 2012, ya que los dos ratios de su descomposición se han incrementado, lo que indica un proceso de recuperación, tal y como se había visto en el análisis de la cuenta de resultados.

Por tanto, la estrategia en este grupo de empresas ya no queda tan definida como en el periodo anterior, pero se puede seguir afirmando que esta consistiría en ajustar el precio de venta e intentar vender lo máximo para obtener beneficios.

**Tabla 72.** Descomposición de la rentabilidad económica en empresas pequeñas durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
Rentabilidad económica	-0,009	-0,015	-0,020	-0,011	-0,016
Rotación del activo	0,56	0,37	0,47	0,50	0,51
Margen de ventas	-0,02	-0,04	-0,04	-0,02	-0,03

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Por último, respecto a la rentabilidad económica de las empresas pequeñas, se puede observar mediante la tabla 72 que el valor es negativo en cada año, por lo que no se tiene ningún tipo de rendimiento de los activos. La causa de esta situación ha sido que el BAII fuese negativo en todos los ejercicios, lo cual provocaba que no se tuviera margen sobre las ventas.

En cuanto a la rotación de los activos, el valor ha disminuido en relación al periodo anterior a la crisis, lo que confirma la disminución de productividad de los activos de este grupo de empresas.

En definitiva, la situación de la rentabilidad económica en las empresas pequeñas del sector es muy desfavorable como ya se adelantaba en el análisis de la cuenta de resultados, donde para mejorar dicho escenario se deberían de tomar medidas drásticas, tanto de reducción de gastos como de incrementar en gran medida las ventas.

A continuación se analizará la rentabilidad financiera de los tres grupos de empresas, pero antes de ello se estudiará la rentabilidad de las Letras del Tesoro a 12 meses para tener la referencia de los activos de riesgo nulo (tabla 73), y la rentabilidad de los accionistas en las empresas del IBEX 35 (tabla 74) en el periodo que se está considerando para el análisis durante la crisis económica, con el fin de poderlo comparar con los tres grupos de empresas azulejeras.

**Tabla 73.** Rentabilidad de las Letras del Tesoro a 12 meses de 2008 a 2012

2008	2009	2010	2011	2012
3,78%	1,04%	1,80%	3,30%	2,93%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Tesoro Público.

**Tabla 74.** Rentabilidad de los accionistas en las empresas del IBEX 35 de 2008 a 2012

2008	2009	2010	2011	2012
-36,50%	38,27%	-12,93%	-7,75%	2,78%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Bolsa y Mercados.

**Tabla 75.** Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas grandes durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
Rentabilidad financiera	0,024	-0,023	0,000	0,012	0,024
Rotación del activo	0,66	0,56	0,58	0,59	0,62
Margen de ventas	0,07	0,02	0,05	0,07	0,08
Apalancamiento finan.	0,59	-1,92	0,32	0,62	0,76
Efecto fiscal	0,89	0,86	0,05	0,47	0,64

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En la tabla 75 se observa la rentabilidad financiera de las empresas grandes, así como su descomposición. En primer lugar, analizando el año 2008 se puede apreciar que la rentabilidad de las empresas del sector es mayor que la de las empresas del IBEX 35, siendo negativa esta última, lo cual es favorable para este grupo de empresas que hayan podido obtener un valor positivo en su rentabilidad. Sin embargo, si comparamos el mismo valor con la rentabilidad de las Letras del Tesoro a 12 meses, esta supera al valor obtenido para las empresas grandes, por lo que la rentabilidad no resulta suficiente para los accionistas en este aspecto.

Respecto a los años 2009 y 2010, el valor disminuye hasta no existir rentabilidad financiera al ser el valor negativo y cero respectivamente. En 2009 la causa fue que el resultado medio del ejercicio para todas las empresas grandes fue negativo, y en 2010 al ser dicho resultado tan ajustado. Este hecho resulta más desfavorable en 2009 que en 2010, ya que la rentabilidad para los accionistas de las empresas del IBEX en 2009 era positiva y bastante elevada, mientras que en el año siguiente el valor vuelve a ser negativo.

En el ejercicio 2011 vuelve a suceder lo mismo que en 2008, es decir, que la rentabilidad de las empresas azulejeras es positiva mientras que la de las empresas del IBEX es negativa. No obstante, el valor de las empresas grandes no supera al de los activos financieros sin riesgo. Por tanto, es favorable el hecho de haber obtenido un valor de rentabilidad positivo cuando pocas empresas lo tenían, pero es desfavorable ya que desde la óptica de los accionistas la rentabilidad obtenida no es suficiente comparada con la de las Letras del Tesoro.

En el último año analizado se puede apreciar como esta vez, la rentabilidad de las empresas del sector no supera ni al valor de las Letras ni al de las empresas del IBEX 35, por lo que esta vez tampoco se cumplen las expectativas de los accionistas. Por tanto, se puede concluir afirmando que en ningún año se obtiene una rentabilidad financiera que satisfaga a los propietarios del capital de las empresas grandes, ya que en todo el periodo hubieran podido obtener una mayor rentabilidad invirtiendo en las Letras del Tesoro a 12 meses.

Si se analiza la descomposición de la rentabilidad de las empresas, se puede observar como en todos los años el valor del apalancamiento financiero es menor a la unidad, llegando a ser negativo en 2009 (al presentar pérdidas en el beneficio antes de impuestos). Este hecho supone que el uso de la deuda no es favorable en ningún año, lo que puede ser debido a lo elevado del ratio del coste de la deuda, como se ha visto en la situación de endeudamiento, que provoca que las empresas tengan una carga financiera bastante elevada, y por tanto, las empresas pueden tener dificultades para hacer frente a ella.

Hay que tener en cuenta también, que el ratio del coste de la deuda es el valor medio para las 38 empresas grandes del sector, por lo que quizás algunas empresas presenten dicho valor correcto, pero en general, se indica una vez más a las empresas grandes la posibilidad de renegociar la deuda con las entidades de crédito para poder tener unos gastos financieros más reducidos.

Además, es destacable también el cambio tan drástico en el sentido del apalancamiento financiero del periodo anterior a la crisis a este periodo, ya que de 2004 a 2007 el ratio del apalancamiento siempre ha sido superior a la unidad, lo que ocasionaba una deuda favorable para la rentabilidad financiera.

Por último, en cuanto al efecto fiscal, este es favorable en 2008 al estar entre un 21 por ciento en la media de las empresas, y en 2009, al ser el BAI negativo también resulta favorable. No obstante, en 2010 el impuesto sobre sociedades es muy desfavorable, ya que es una de las causas por las que el resultado total es tan ajustado. En 2011 y 2012, aunque mejora desde 2010, todavía sigue siendo un aspecto negativo, ya que supera el 30 por ciento que es lo que se considera como normal.

**Tabla 76.** Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas medianas durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
Rentabilidad financiera	-0,012	-0,022	0,020	0,031	0,035
Rotación del activo	0,74	0,60	0,58	0,61	0,64
Margen de ventas	0,01	-0,03	0,03	0,05	0,06
Apalancamiento finan.	-1,11	1,78	1,27	1,36	1,33
Efecto fiscal	1,24	0,75	0,80	0,78	0,74

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En cuanto a las empresas medianas, el valor de la rentabilidad financiera en los dos primeros años es negativo al presentar pérdidas en el resultado total, por lo que para los socios no se cumplieron las expectativas. Sin embargo, en 2010 a situación mejora en gran medida, ya que el 2 por ciento de rentabilidad obtenida en las empresas medianas supera la rentabilidad de las Letras del Tesoro, y la a la de las empresas del IBEX 35 al ser esta negativa. En 2011 la situación es similar, pero esta vez la rentabilidad de los activos sin riesgo supera a la de las empresas del sector por 0,2 por ciento, mientras que en 2012 vuelve a suceder lo mismo que en 2010, y la rentabilidad financiera de las empresas medianas es suficiente para los propietarios del capital. Además, es muy favorable que la tendencia sea creciente a partir de 2010 ya que indica la recuperación de las empresas medianas a la crisis económica.

Por tanto, parece ser que la situación en cuanto a la rentabilidad financiera, la evolución observada es más favorable en este grupo de empresas que en las grandes, ya que la inversión de los socios es más rentable en los tres últimos años analizados.

En la descomposición de la rentabilidad financiera se destaca que en 2008, lo que hace que la rentabilidad financiera sea negativa es el apalancamiento financiero, por lo que la utilización de la deuda no era favorable para el grupo de empresas medianas. En 2009, el valor del ratio es positivo al presentar pérdidas tanto el BAII como el BAI, por lo que admitimos también que el uso de la deuda no favorece la situación de las empresas. En 2010, 2011 y 2012, el apalancamiento financiero ya presenta valores superiores a la unidad, al igual que sucedía en el periodo de antes de la crisis, por lo que de nuevo, la deuda de las empresas medianas aumenta la rentabilidad y por lo tanto es conveniente para las empresas.

Además, la tendencia creciente de la rentabilidad financiera de las empresas a partir de 2010 es debido sobretudo al incremento de la rentabilidad económica, lo que indica que el que los activos fueran más productivos en ese periodo beneficiaba cada vez más a la rentabilidad financiera.

Por último, evaluando el efecto del impuesto de sociedades en el resultado final, se puede observar que en 2008 y 2009, al presentar pérdidas el BAI el impuesto se

presenta con valor positivo. En los siguientes años, la presión fiscal es favorable ya que el impuesto representa menos de un 30 por ciento.

**Tabla 77.** Descomposición de la rentabilidad financiera en empresas medianas durante la crisis.

	2008	2009	2010	2011	2012
Rentabilidad financiera	-0,005	-0,013	-0,024	-0,027	-0,062
Rotación del activo	0,56	0,37	0,47	0,50	0,51
Margen de ventas	-0,02	-0,04	-0,04	-0,02	-0,03
Apalancamiento finan.	0,74	1,13	1,27	2,91	4,24
Efecto fiscal	0,78	0,77	0,93	0,83	0,92

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Por último, en cuanto a la situación en las empresas pequeñas, tal y como se podía intuir en el análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias, en ningún año se presenta la rentabilidad financiera positiva para este grupo, ya que en todos los años existen pérdidas en el resultado total. Esto supone que los propietarios del capital no obtienen ninguna rentabilidad de sus empresas lo cual es muy desfavorable. Además, con el paso de los años cada vez el valor es más negativo.

Lo que provoca esta situación es el efecto de la rentabilidad económica, que como se ha visto anteriormente era negativa a causa de no tener margen sobre ventas en ningún año. Respecto al apalancamiento financiero, se debe rechazar el valor del ratio ya que este es positivo a causa de que el BAII y el BAI presentan pérdidas. Por tanto, aunque el valor sea positivo y mayor a la unidad en todos los años excepto en 2008, esto no significa que la utilización de la deuda por parte de las empresas pequeñas sea favorable para estas, sino que es más bien todo lo contrario, ya que el uso de la deuda provoca que existan más gastos financieros a los que hacer frente, y a los que no se tiene cobertura para ellos.

Por último, el efecto del impuesto sobre sociedades, al haber pérdidas durante los ejercicios, el valor del impuesto es positivo y favorece a las empresas pequeñas. Es por eso que el valor del ratio del efecto fiscal tampoco nos aporta información extra.

En general, la situación de las empresas pequeñas es bastante mala y no hay indicios de que mejore en los siguientes años más inmediatos. Para poder paliar la situación debería haber un gran incremento de las ventas, hasta llegar a las que había en el periodo anterior a la crisis, u otra posibilidad podría ser la de reducir los activos de manera que no afecte a la cifra de ventas.

### 5.3.5. Análisis del fondo de maniobra

Por último, se estudiará el fondo de maniobra en los tres grupos de empresas para terminar con el análisis económico financiero en el periodo durante la crisis. Dado que

no se dispone de información desglosada de las existencias (materias primas, productos en curso, productos terminados), se tomará como referencia el plazo de las existencias en general para hacer una aproximación.

Para el cálculo de los plazos de cobro y de pago se ha utilizado en 2008 y 2009 el IVA del 16%, en 2010 y 2011 el IVA del 18% y por último, para 2012 el IVA del 21%.

**Tabla 78.** Ciclos de maduración y de caja en empresas grandes durante la crisis (días).

	2008	2009	2010	2011	2012
Ciclo de maduración (días)	348	420	378	371	343
Plazo de existencias	263	329	293	290	268
Plazo de cobro	85	92	85	81	75
Ciclo de caja (días)	253	295	247	237	217
Plazo de pago	95	125	131	134	126

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Como se puede comprobar en la tabla 78, la situación respecto al ciclo de maduración y de caja no presenta grandes cambios respecto al periodo anterior a la crisis.

En primer lugar, el ciclo de maduración sigue siendo bastante elevado, condicionado por el plazo de producción y almacenamiento de las existencias. En 2009, 2010 y 2011 dicho plazo parece muy elevado lo que provoca que el ciclo de maduración supere el año. Pero como se ha especificado anteriormente, no aceptamos el plazo de existencias como un valor real para el conjunto de las empresas, dado que se carecen de datos en el balance de situación.

El ciclo de caja por otro lado, indica que las empresas tienen necesidades reales de financiación ya que al ser el valor positivo, el plazo de pago a los proveedores no financia todo el ciclo de maduración. Dado que las empresas grandes tienen un fondo de maniobra positivo y estable, no parece que existan problemas a la hora de hacer frente a sus deudas.

Además, la gestión de cobros y de pagos sigue siendo beneficiosa para las empresas, al ser más grande el plazo de pago a los proveedores que el plazo de cobro a clientes. La evolución durante el periodo considerado no es desfavorable ya que el plazo de pago se va alargando con el paso de los años, lo cual da a las empresas una mayor holgura para poder pagar a los proveedores. Además, esto ha provocado que el ciclo de caja vaya en descenso reduciendo así las necesidades de financiación.

**Tabla 79.** Ciclos de maduración y de caja en empresas medianas durante la crisis (días).

	2008	2009	2010	2011	2012
Ciclo de maduración (días)	390	476	451	390	388
Plazo de existencias	317	397	372	318	318
Plazo de cobro	73	80	79	72	70
Ciclo de caja (días)	293	356	310	260	250
Plazo de pago	98	120	141	130	138

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En cuanto a la situación en las empresas medianas del sector, se puede observar en la tabla 79 que el ciclo de maduración es en todos los años superior al año, aspecto que no ocurría en el periodo de antes de la crisis, ya que el plazo de producción y almacenamiento de existencias era mucho menor.

Esto también se manifiesta en un aumento considerable del ciclo de caja, que asimismo implica más necesidades reales de financiación. La situación mejora en 2012, presentando en dicho año los mejores valores de los ciclos.

Otro aspecto a destacar es que tanto el plazo de cobro como el de pago han disminuido bastante respecto al periodo anterior. Aún así, el plazo de pago sigue siendo mayor al de cobro, por lo que las empresas se aseguran una buena gestión de los mismos. Se aprecia una tendencia creciente del plazo de pago y decreciente del plazo de cobro, lo cual es favorable para las empresas.

Por otro lado, dado lo elevado del ciclo de maduración, se ha de tener en cuenta lo poco líquidas que son las existencias, por lo que deberían garantizar cierta holgura en su fondo de maniobra. En 2012, las empresas medianas sí que tenían un fondo de maniobra muy elevado, por lo cual se aseguran el equilibrio económico-financiero.

Por último, y al igual que ocurría en el análisis del periodo anterior, la situación de las empresas pequeñas no se puede analizar dado la escasez de datos que presenta la base de datos de SABI.

#### 5.4. Análisis comparativo entre los periodos de antes y durante la crisis

Para terminar con el análisis económico financiero de las empresas azulejeras de Castellón, y a modo de resumir los aspectos más importantes que se han estudiado, se dispone a realizar un análisis comparativo en los tres grupos de empresas para observar las diferencias más destacables, así como los cambios que se han apreciado con el inicio de la crisis económica actual.

- *Estado de la situación patrimonial*

Antes de que empezara la crisis económica, las empresas grandes y medianas se encontraban ampliando la totalidad de su patrimonio (aspecto que en las empresas pequeñas no sucedía de manera tan notoria).

Por la parte del activo, los dos primeros grupos de empresas se encontraban invirtiendo en sus instalaciones, maquinaria y otros inmovilizados para seguir creciendo y poder satisfacer la demanda, que en ese momento, estaba en su punto más alto debido al auge de la construcción en España. Las masas patrimoniales de existencias y del realizable también estaban en alza, lo que suponía un aumento de clientes y por consecuencia, más producción que realizar. En las empresas pequeñas, a pesar de que no invirtieran tanto en los inmovilizados materiales, las partidas del activo corriente también se iban incrementando con el paso de los años.

Por el lado del patrimonio neto y pasivo, las empresas grandes y medianas aumentaron sobretudo su deuda ajena, aspecto coherente con la estructura económica ya que para las inversiones que se estaban llevando a cabo se necesitaba financiación. Las empresas pequeñas sin embargo, optaron por seguir incrementando su patrimonio neto (mediante el aumento de las reservas), de modo que se mostraron mucho más capitalizadas que en los otros dos grupos.

Pero esa situación de crecimiento fue interrumpida cuando estalló en 2007 la burbuja y sumió al país en una crisis económica que sigue afectando actualmente. Naturalmente, esto afectó en gran medida a las empresas del sector azulejero.

La situación patrimonial de los tres grupos de empresas se vio mermada y empezó a disminuir en 2008, aunque en las empresas grandes la reducción empezó un año más tarde. Las disminuciones en la estructura económica se dieron en las partidas de existencias y realizable, ya que al no existir tanta demanda de azulejos, los tres grupos de empresas se vieron obligadas a reducir la producción. Además, por parte de las empresas pequeñas, en algunos años también existieron desinversiones al reducirse el inmovilizado material.

Por parte de la estructura financiera, mientras que en las empresas grandes y medianas se observaron disminuciones en la deuda (sobretudo a corto plazo, ya que la

deuda a largo plazo de mantiene estable), en las empresas pequeñas existieron importantes reducciones en el patrimonio neto, como consecuencia de la disminución de las reservas. Además, la financiación ajena aumentó ligeramente en este grupo, mayormente a corto plazo. Así pues, mientras las empresas grandes y pequeñas redujeron su deuda durante la crisis, las empresas pequeñas se empiezan a endeudar en mayor medida.

No obstante, pese a todo lo analizado, en los dos periodos existe equilibrio económico-financiero, y así lo demuestra el fondo de maniobra que fue positivo en todos los años analizados. Esto significa que empresas azulejeras tienen suficientes activos líquidos para hacer frente a sus obligaciones más inmediatas, y que la financiación de las empresas a largo plazo tiene el suficiente volumen para financiar las inversiones a largo plazo. En las empresas pequeñas se notó un cambio de tendencia al cambiar de periodo, ya que antes de la crisis el fondo de maniobra era creciente, y en 2008 empezó a descender siendo bastante más ajustado en 2012. En fondo de maniobra en las empresas grandes y medianas se ha considerado en los años analizados estable.

En definitiva, la llegada de la crisis afectó a todas las empresas azulejeras de Castellón en mayor o en menor medida, notándose un cambio de tendencia en el estado de sus cuentas. Parece que las empresas más afectadas fueron las más pequeñas, ya que en 2012 sus cuentas todavía no presentan síntomas de recuperación al seguir disminuyendo su situación patrimonial. Las empresas grandes y pequeñas han superado la situación, al mostrar en 2012 unas cuentas similares a las del periodo anterior a la crisis.

Respecto a la situación de liquidez, en el periodo de 2004 a 2007 existieron situaciones dispares en el comportamiento de los tres grupos de empresas. En las empresas grandes, el valor de los ratios era inferior a lo valores óptimos, lo que significaba posibles problemas de liquidez. La situación en las empresas medianas era más favorable, teniendo unos ratios acordes a los valores óptimos. Y en las empresas pequeñas del sector, a partir de 2005 mostraban una cantidad muy elevada de efectivo, lo que ocasionaba posibles problemas de ociosidad en sus activos más líquidos.

Con la llegada de la crisis la situación se vuelve más estable para los tres grupos. En las empresas grandes, los ratios alcanzan los valores correctos al disminuir en mayor medida la financiación a corto plazo que las partidas del activo corriente. Las empresas medianas siguen conservando su buena situación de liquidez, y en las pequeñas, el escenario que existía de posible ociosidad en el efectivo se soluciona a partir de 2010. Por tanto, en el último año analizado, las empresas del sector presentan una situación de liquidez favorable.

Por último, en cuanto a la situación de endeudamiento en las empresas del sector, ésta se presenta adecuada y equilibrada en los tres grupos. Tal y como se ha visto, las empresas que estuvieron más capitalizadas fueron las pequeñas, aunque en el periodo durante la crisis, las empresas grandes también optan por la financiación propia en mayor medida. Las empresas medianas han preferido en los dos periodos analizados la financiación ajena. Todas las empresas del sector coinciden en tener más deuda a corto plazo que a largo a lo largo de los años analizados.

Lo más desfavorable de la situación de endeudamiento es sin lugar a dudas, el valor representativo del coste de la deuda, tanto en las empresas grandes como en las medianas (en las empresas pequeñas no se ha podido obtener información representativa). El valor de dicho ratio siempre ha sido bastante más superior al valor del Euribor en cada año analizado, empeorándose la situación en el periodo durante la crisis económica. Este hecho provoca que en algunos años, las empresas no sean capaces de atender a los gastos financieros con su resultado de explotación. Por tanto, a pesar de tener una buena situación de endeudamiento, la renegociación del coste de la deuda sería uno de los aspectos a mejorar por parte del conjunto de las empresas azulejeras.

- *Estado de resultados*

Como ya se ha visto en el análisis patrimonial, en el periodo anterior a la crisis las empresas azulejeras estaban en plena expansión. Este crecimiento también se observaba en la cuenta de pérdidas y ganancias, ya que las ventas de las empresas grandes y medianas se estaban incrementando año tras año. En las pequeñas, las ventas quizás estaban más estancadas al no observarse dicho incremento, pero aún así, todas ellas presentaban beneficios. Los resultados siempre se han caracterizado por ser bastante ajustados, con poco margen de beneficio para las empresas, dado que los azulejos no suelen tener precios de venta elevados.

Pero con la llegada de la crisis, se observó como la situación cambió drásticamente en todas las empresas del sector. En primer lugar, las empresas grandes, a pesar de presentar un importante descenso en las ventas, aún consiguieron obtener beneficios en 2008, pero en 2009 los resultados se desplomaron. Ese fue el único año de pérdidas para la media de las empresas grandes, pues en los siguientes años, los resultados volvieron a ser positivos, aunque mucho más ajustados que en el periodo anterior.

En las empresas medianas, las pérdidas en el resultado total se vieron desde el primer año analizado. En 2010, al igual que en las empresas grandes, existió un repunte en las ventas que permitieron que los resultados se recuperaran, presentando de nuevo beneficios.

Pero la peor situación sin duda ocurrió en las empresas pequeñas. Estas empresas han presentado pérdidas a partir de 2008, y no parece que haya síntomas de recuperación ya que las ventas siguen completamente estancadas.

Este cambio de tendencia con la crisis se notó, por tanto, en la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera.

El rendimiento de las empresas antes de la crisis era más favorable, ya que a pesar de que el coste de la deuda tenía un valor elevado en las empresas grandes y medianas, en algunos años, el valor de la rentabilidad económica lo superaba y por tanto, la productividad obtenida de los activos era mayor a lo que costaba financiarlo. Sin embargo, durante la crisis, en ningún año ha vuelto a suceder esta situación, por lo que la rentabilidad económica no es suficiente en términos de productividad para los dos grupos de empresas.

Respecto a la rentabilidad financiera, los tres grupos de empresas presentaban en el periodo anterior a la crisis valores positivos, que superaban a la rentabilidad de los activos financieros de riesgo nulo (Letras del tesoro), pero que eran inferiores a la rentabilidad de las empresas del IBEX 35. Esto significaba que la rentabilidad financiera de las empresas azulejeras era suficiente para los propietarios del capital desde el punto de vista de los activos sin riesgo, pero insuficiente si se compara con rentabilidad de las demás empresas.

Con la llegada de la crisis, las empresas pequeñas que han sido las más afectadas no han tenido en ningún año rentabilidad financiera, al presentar pérdidas en su resultado de explotación. Los otros dos grupos, su rentabilidad no era suficiente desde la óptica de los activos sin riesgo en ningún año dado lo reducido del valor de la rentabilidad, o porque era negativo (aunque en las empresas medianas, en 2012 ya presenta un valor superior tanto a la rentabilidad de los activos sin riesgo como a la de las empresas del IBEX).

En definitiva, se ha apreciado un gran cambio de la situación de las empresas con la llegada de la crisis. En general parece que las empresas medianas se hayan recuperado en mayor medida al presentar mejor situación de liquidez que en los otros grupos, un mayor margen de beneficio en su cuenta de resultados y rentabilidades más altas, todo en el último año analizado.

## **6. Determinación de las variables que definen a una empresa de éxito en el sector**

### **6.1. Definición de empresa de éxito**

Tal y como se ha observado en los apartados anteriores, muchas de las empresas del sector azulejero en Castellón presentan serios problemas para sobrevivir y desarrollarse en un mercado en plena recesión. Las empresas a las que se ha definido como pequeñas son las que se han visto en más dificultades para progresar en el transcurso del periodo tras la crisis, ya que quizás pueden encontrarse en desventaja tanto en recursos como en capacidades en comparación con las grandes empresas.

No obstante, aunque en general este grupo de empresas haya sido el más afectado, esto no implica que no existan empresas grandes o medianas que presenten dificultades en sus estados contables para continuar adelante.

Por ello, lo que se pretende en el presente apartado es analizar las características de aquellas empresas que actualmente (a fecha de 2012, el último año disponible en la base de datos SABI) no presenten dificultades en sus cuentas financieras para seguir en desarrollo y expansión, con el fin de observar sus características y así poder determinar cuáles son las variables que definen a estas empresas exitosas del sector. Se trata de aportar un diagnóstico más cercano de la realidad del sector, observando casos de empresas azulejeras concretas.

Así pues, se considerará una empresa de éxito aquella que presente una situación de equilibrio económico-financiero en sus cuentas y que sea capaz de batir a su sector en cuanto a productividad de los activos y retorno económico de los socios.

Para analizar dichos aspectos, se utilizarán algunos de los ratios ya estudiados que permitirán examinar con detalle la situación de cada empresa en particular. En primer lugar, se utilizarán los ratios de liquidez, fondo de maniobra sobre activo y endeudamiento para asegurarnos de que las empresas se encuentran en equilibrio económico-financiero. En segundo lugar, para asegurar una elevada productividad de los activos de las empresas se empleará el ratio de rentabilidad económica y el de coste de la deuda. Y por último, el retorno para los socios se medirá con el ratio de rentabilidad financiera.

### **6.2. Determinación de los casos de éxito en el sector y sus características**

Para determinar los aspectos que caracterizan a las empresas azulejeras de éxito se realizarán dos pasos. En primer lugar, se analizarán brevemente los ratios anteriormente nombrados de las cinco empresas de cada grupo (grandes, medianas y pequeñas) que mayores ingresos por ventas obtengan a fecha de 2012. En segundo

lugar, se obtendrá un listado de las empresas, clasificadas también por grupos, que cumplan los requisitos de una empresa de éxito, ordenadas de mayor a menor en función de los ratios más adecuados o que se acerquen a los óptimos. Lo que se pretende comprobar con este enfoque es averiguar si las empresas del sector que más ingresos son las mismas que las que mejores ratios obtienen y que por tanto, obtienen el término de exitosas.

Así pues, se empezará en primer lugar con la situación de las empresas grandes. Las cinco empresas que obtienen una cifra de ingresos mayor a las demás son en primer lugar PAMESA CERÁMICA S.L., seguido de PORCELANOSA S.A., VENIS S.A., COMPACGLASS S.L. y ARGENTA CERÁMICA S.L., representadas en la tabla 80.

**Tabla 80.** Empresas azulejeras grandes con mayor cifra de ingresos a fecha de 2012. Miles de euros.

	Nombre	Ingresos de explotación
1	PAMESA CERAMICA S.L.	185.342
2	PORCELANOSA S.A.	149.213
3	VENIS S.A.	108.626
4	ARGENTA CERAMICA S.L.	98.044
5	COMPACGLASS S.L.	87.336

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

A continuación, en las tablas 81, 82, 83, 84 y 85 se exponen sus principales ratios, donde se han incluido los años desde 2004 a 2012 para analizar así su evolución.

**Tabla 81.** Principales ratios de Pamesa Cerámica, S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	1,01	0,93	1,09	1,04	0,96	1,03	0,99	0,88	1,01
Ratio FM/activo	0,01	-0,04	0,05	0,03	-0,03	0,02	-0,01	-0,07	0,00
Ratio de endeudamiento	0,68	0,66	0,65	0,78	0,75	0,74	0,74	0,74	0,75
Coste de la deuda	-	-	-	0,05	0,06	0,05	0,04	0,06	0,06
Rentabilidad económica	4,21%	3,09%	3,55%	4,49%	3,33%	1,23%	3,31%	3,90%	3,78%
Rentabilidad financiera	7,60%	4,88%	2,67%	14,07%	8,27%	1,82%	5,32%	3,34%	2,86%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 82.** Principales ratios de Porcelanosa, S.A.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Liquidez	2,35	2,45	2,34	2,68	2,77	3,05	2,75	3,18	2,45
FM/activo	0,10	0,13	0,13	0,16	0,16	0,14	0,13	0,14	0,12
Endeudamiento	0,46	0,43	0,42	0,41	0,36	0,29	0,26	0,28	0,26
Coste de la deuda	-	-	-	0,05	0,06	0,03	0,03	0,04	0,05
Rentabilidad económica	10,23%	11,95%	10,84%	12,87%	12,08%	4,40%	9,00%	8,80%	11,32%
Rentabilidad financiera	12,19%	17,73%	10,28%	13,88%	5,40%	1,04%	3,21%	3,11%	4,52%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 83.** Principales ratios de Venis, S.A.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	1,72	2,12	2,60	2,10	2,16	2,47	4,15	2,17	2,14
Ratio FM/activo	0,10	0,15	0,20	0,15	0,12	0,11	0,20	0,09	0,09
Ratio de endeudamiento	0,37	0,56	0,54	0,49	0,45	0,39	0,44	0,43	0,44
Coste de la deuda	-	-	-	0,06	0,06	0,04	0,02	0,04	0,04
Rentabilidad económica	13,58%	14,40%	14,32%	10,99%	10,67%	7,77%	9,71%	9,44%	10,91%
Rentabilidad financiera	14,00%	26,48%	20,41%	14,40%	2,19%	3,33%	5,58%	3,71%	5,08%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 84.** Principales ratios de Compacglass, S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	15,24	7,06	124,34	1,99	2,53	2,62	0,13	0,24	0,40
Ratio FM/activo	0,55	0,50	0,18	0,30	0,42	0,48	-0,41	-0,44	-0,27
Ratio de endeudamiento	1,10	1,14	0,23	0,31	0,29	0,33	0,75	0,71	0,55
Coste de la deuda	-	-	-	-	0,03	0,02	0,07	0,05	0,16
Rentabilidad económica	-0,12%	28,62%	-0,01%	30,97%	13,04%	13,22%	14,86%	11,79%	27,02%
Rentabilidad financiera	166,64%	-61,39%	-0,53%	32,18%	14,63%	15,63%	39,22%	25,90%	39,44%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 85.** Principales ratios de Argenta Cerámica, S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	0,79	0,74	0,83	0,84	0,92	0,99	1,02	1,12	1,09
Ratio FM/activo	-0,14	-0,16	-0,09	-0,10	-0,05	-0,01	0,01	0,07	0,05
Ratio de endeudamiento	0,91	0,93	0,89	0,87	0,84	0,81	0,81	0,82	0,78
Coste de la deuda	-	-	-	0,07	0,06	0,06	0,04	0,06	0,06
Rentabilidad económica	6,03%	5,32%	2,98%	6,99%	5,86%	7,11%	7,54%	7,33%	5,12%
Rentabilidad financiera	28,34%	29,53%	32,49%	18,66%	11,00%	14,24%	20,96%	17,16%	8,54%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Analizando conjuntamente los ratios de PAMESA CERÁMICA S.L. y ARGENTA CERÁMICA S.L. (tablas 81 y 85), se puede observar que ambas empresas se han caracterizado a lo largo de los años por una situación de liquidez ajustada. Que el ratio de liquidez esté en torno a la unidad significa que el activo corriente es igual al pasivo corriente, por lo que para hacer frente a sus deudas más exigibles se necesitarían todos sus activos a corto plazo. Como se ha podido apreciar en el análisis económico-financiero del apartado anterior, el ciclo de fabricación de los azulejos es largo, por lo que la situación de liquidez de ambas empresas dependerá en todo momento de la gestión de cobro a clientes y pago a proveedores. Esta situación provoca que el fondo de maniobra sea bastante ajustado, aspecto que confirma la poca holgura que poseen ambas empresas. Por otro lado, ambas empresas parecen bastante endeudadas tal y como indica el ratio de endeudamiento. Aún así, a pesar de ello y al no profundizar en sus respectivas situaciones, se puede aceptar que las empresas presentan equilibrio con la estructura económica y financiera.

Respecto a la rentabilidad económica, ARGENTA CERÁMICA S.L. presenta unos valores positivos y mayores al coste de la deuda en la mayoría de años expuestos, aspecto que no se puede afirmar de PAMESA CERÁMICA S.L., que en ningún año llega a superar el coste de la deuda, por lo que la productividad de los activos es inferior a lo que cuesta financiarlos. Por último, en ambos casos, la rentabilidad financiera es positiva, lo cual es favorable, pero la empresa ARGENTA CERÁMICA presenta unos valores más elevados a lo largo de los años, lo que indica que el resultado generado por la empresa en relación a la inversión de los socios es mayor.

Por otro lado, observando los ratios de PORCELANOSA S.A. y VENIS S.A. en las tablas 82 y 83, se aprecia en primer lugar que en ambos casos el ratio de liquidez es mayor a 2 en los años analizados. Esto significa que existe el doble de activos corrientes para sus pasivos corrientes, lo que lleva a las empresas a estar en situación de posible ociosidad de sus activos a corto plazo y por tanto, que pierdan rentabilidad. Por tanto, desde un punto de vista teórico, estas empresas ya no cumplen la condición de estar en equilibrio económico-financiero. Por otro lado, ambas empresas se caracterizan por optar por la financiación propia en lugar de la ajena, aspecto que se acentúa a lo largo de los años en PORCELANOSA S.A., lo cual podría ocasionar en 2012 un exceso de capitales propios.

Respecto a los valores de la rentabilidad económica, en ambas empresas son positivos y favorables, ya que superan al coste de la financiación y por tanto, sus activos son productivos. La rentabilidad financiera también es positiva en todos los años (siendo mucho mayor en el periodo anterior a la crisis), lo que garantiza a los socios de ambas empresas el retorno de sus inversiones.

Por último, la empresa COMPACGLASS S.L. (tabla 84) ha presentado en los últimos tres años unos valores de liquidez alarmantes, ya no puede hacer frente a las deudas más exigibles con la totalidad de sus activos corrientes, aspecto que provoca que el fondo de maniobra sea negativo. La situación de endeudamiento, por otro lado, es adecuada y equilibrada. A pesar de que esta empresa no se encuentre en equilibrio, tanto los valores de rentabilidad económica como los de la rentabilidad financiera son muy elevados y muy favorables, lo que garantiza la productividad de sus activos y que los socios estén satisfechos con los resultados de la empresa.

Cambiando a las empresas medianas, las que mayor cifra de ingresos han obtenido son JOSE OSET Y COMPAÑÍA S.L., COTTOCER S.L., TENDENCIAS CERÁMICAS S.L., CERÁMICA LATINA S.L. y AZULEJOS ALCOR 1 S.L., respectivamente (tabla 86). A continuación también se expondrán sus principales ratios:

**Tabla 86.** Empresas azulejeras medianas con mayor cifra de ingresos a fecha de 2012. Miles de euros.

	<b>Nombre</b>	<b>Ingresos de explotación</b>
1	JOSE OSET Y COMPAÑIA S.L.	14.918
2	COTTOCER S.L.	14.813
3	TENDENCIAS CERAMICAS S.L.	14.012
4	CERAMICA LATINA S.L.	13.711
5	AZULEJOS ALCOR 1 S.L.	12.950

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 87.** Principales ratios de Jose Oset y Compañía, S.L.<sup>2</sup>

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Ratio de liquidez	0,90	0,96	0,74	0,96	1,09	1,02
Ratio FM/activo	-0,04	-0,02	-0,14	-0,02	0,04	0,01
Ratio de endeudamiento	0,61	0,75	0,81	0,79	0,76	0,72
Coste de la deuda	0,05	0,07	0,08	0,06	0,05	0,06
Rentabilidad económica	2,94%	-2,85%	-7,11%	1,72%	6,09%	6,40%
Rentabilidad financiera	2,52%	-26,31%	-52,46%	0,89%	19,21%	17,73%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 88.** Principales ratios de Cottocer, S.L.

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Ratio de liquidez	1,29	1,93	1,26	0,43	1,23	0,95	2,78	2,23	2,56
Ratio FM/activo	0,04	0,14	0,05	-0,21	0,07	-0,02	0,32	0,25	0,30
Ratio de endeudamiento	0,83	0,79	0,80	0,39	0,33	0,33	0,29	0,36	0,34
Coste de la deuda	-	-	-	-	0,18	0,06	0,06	0,06	0,04
Rentabilidad económica	2,68%	3,34%	2,14%	49,82%	-5,62%	-11,33%	0,53%	3,57%	4,47%
Rentabilidad financiera	5,25%	19,14%	-3,20%	53,83%	1,74%	-10,80%	16,18%	3,93%	5,10%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 89.** Principales ratios de Tendencias Cerámicas, S.L.

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Ratio de liquidez	0,96	0,92	0,85	0,85	0,88	1,25	1,56	1,79	1,71
Ratio FM/activo	-0,02	-0,03	-0,07	-0,07	-0,04	0,06	0,13	0,16	0,16
Ratio de endeudamiento	0,74	0,68	0,62	0,62	0,62	0,65	0,60	0,56	0,50
Coste de la deuda	-	-	-	0,07	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04
Rentabilidad económica	15,69%	17,34%	19,15%	18,08%	2,34%	-8,69%	12,38%	18,89%	18,64%
Rentabilidad financiera	33,25%	31,08%	29,42%	30,42%	1,72%	-22,23%	18,55%	26,96%	25,27%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

<sup>2</sup> En la base de datos SABI no constan los datos desde 2003 a 2006.

**Tabla 90.** Principales ratios de Cerámica Latina, S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	0,94	1,04	1,11	1,20	1,34	1,54	1,62	1,61	1,85
Ratio FM/activo	-0,04	0,02	0,06	0,11	0,17	0,25	0,28	0,31	0,39
Ratio de endeudamiento	0,65	0,61	0,58	0,57	0,53	0,53	0,51	0,56	0,50
Coste de la deuda	-	-	-	0,09	0,06	0,05	0,05	0,04	0,05
Rentabilidad económica	9,69%	11,72%	8,27%	11,16%	9,10%	4,25%	11,69%	9,51%	20,62%
Rentabilidad financiera	15,40%	16,35%	9,95%	13,84%	11,62%	5,08%	15,93%	14,47%	28,37%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 91.** Principales ratios de Azulejos Alcor 1, S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	1,50	1,66	1,87	1,90	2,16	3,01	3,55	3,55	4,45
Ratio FM/activo	0,17	0,20	0,25	0,25	0,29	0,35	0,36	0,36	0,42
Ratio de endeudamiento	0,43	0,35	0,31	-	0,25	0,18	0,16	0,15	0,13
Coste de la deuda	-	-	-	0,09	0,06	0,04	0,05	0,07	0,14
Rentabilidad económica	8,26%	9,07%	9,62%	13,15%	10,49%	4,45%	2,65%	2,97%	4,47%
Rentabilidad financiera	7,95%	8,44%	8,63%	11,96%	9,41%	3,63%	2,19%	2,48%	3,43%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

La situación de JOSE OSET Y COMPAÑÍA S.L. presenta una evolución positiva de los ratios a lo largo de los años presentados (tabla 87), aunque en 2011 y 2012 sigue teniendo un ratio de liquidez bastante ajustado, lo que le da a la empresa poca holgura para hacer frente a sus deudas más inmediatas. Asimismo, la empresa se ha caracterizado por tener gran parte de su financiación con terceros, aunque dentro de los límites aceptables. El ratio de rentabilidad económica en los dos últimos años ha sido favorable al superar al valor del coste de la financiación, e igual de favorable ha sido la rentabilidad financiera en 2011 y 2012, cuyo valor ha sido muy elevado y favorable.

La empresa COTTOCER S.L. se puede comparar con la situación de AZULEJOS ALCOR 1 S.L., ya que ambas presentan características similares (tablas 88 y 91). En primer lugar, las dos empresas tienen una situación de exceso de liquidez (AZULEJOS ALCOR 1 S.L. mucho más agravada), lo que puede provocar una posible pérdida de rentabilidad de los activos corrientes. Además, ambas están muy capitalizadas, pudiendo presentar un problema para la segunda empresa. En cuanto a la rentabilidad económica, ambas empresas han presentado en la mayoría de años valores mediocres, que en ocasiones no superaban el coste de la deuda. En AZULEJOS ALCOR 1 S.L., el coste de la deuda se ha incrementado mucho en los dos últimos años, aspecto que puede ocasionarle problemas para hacer frente a los gastos financieros. Por otro lado, la rentabilidad financiera de COTTOCER S.L. se caracteriza por cierta inestabilidad durante el periodo considerado, aunque en los dos últimos años se presenta positiva. En AZULEJOS ALCOR 1 S.L. el valor de la rentabilidad ha sido siempre positivo, aunque en los últimos años es ligeramente bajo.

Por último, respecto a las empresas TENDENCIAS CERÁMICAS S.L. y CERÁMICA LATINA S.L., ambas presentan unos ratios muy favorables, como se puede apreciar en las tablas 89 y 90. La situación de liquidez en ambas se encuentra en los valores correctos, al igual que la situación de endeudamiento, siendo esta muy equilibrada en los años analizados. Además, los valores tanto de la rentabilidad económica como de la rentabilidad financiera se han caracterizado en la mayoría de años por tener unos valores muy elevados, lo que garantiza a los socios una productividad y un retorno de la inversión muy favorable. En 2008 y 2009, se puede apreciar como la empresa TENDENCIAS CERÁMICAS S.L. se vio envuelta en problemas con respecto a estos dos ratios, pero que ha sabido solucionarlos de manera satisfactoria en los últimos años.

Por último, se dispone a analizar las características de las empresas pequeñas del sector, siendo las siguientes las que más ingresos obtienen ordenadas de mayores ingresos a menores: TERRACOTA PAVIMENTOS DE GRES S.A., CEVICA S.L., GRES DE ANDORRA S.L., STRATOS CERÁMICOS S.L. y GRES-FORT S.A. (tabla 92).

**Tabla 92.** Empresas azulejeras pequeñas con mayor cifra de ingresos a fecha de 2012. Miles de euros.

	Nombre	Ingresos de explotación
1	TERRACOTA PAVIMENTOS DE GRES S.A.	4.005
2	CEVICA S.L.	3.999
3	GRES DE ANDORRA S.L.	3.891
4	STRATOS CERAMICOS S.L.	3.619
5	TECNIGRES S.A.	2.715

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 93.** Principales ratios de Terracota Pavimentos de Gres, S.A.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	2,47	2,99	3,67	3,75	3,94	4,28	4,71	7,97	6,07
Ratio FM/activo	0,48	0,54	0,60	0,61	0,62	0,64	0,66	0,73	0,71
Ratio de endeudamiento	0,36	0,32	0,30	0,29	0,25	0,23	0,18	-	-
Coste de la deuda	-	-	-	0,14	0,10	0,08	0,10	0,18	0,17
Rentabilidad económica	3,33%	2,77%	2,93%	4,41%	3,01%	1,65%	2,67%	1,51%	1,07%
Rentabilidad financiera	3,14%	2,47%	1,83%	3,08%	2,53%	1,30%	2,47%	1,29%	1,02%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 94.** Principales ratios de Cévica, S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	1,63	1,77	1,56	1,98	2,39	2,24	2,32	2,11	2,46
Ratio FM/activo	0,23	0,28	0,26	0,35	0,41	0,42	0,45	0,42	0,50
Ratio de endeudamiento	0,50	0,47	0,54	0,42	0,37	0,40	0,43	0,49	0,50
Coste de la deuda	-	-	-	0,18	0,13	0,05	0,03	0,04	0,03
Rentabilidad económica	15,33%	9,44%	8,26%	4,60%	3,78%	1,54%	0,68%	0,94%	1,21%
Rentabilidad financiera	19,74%	11,56%	11,76%	4,81%	3,53%	1,66%	1,14%	0,42%	0,79%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 95.** Principales ratios de Gres de Andorra, S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	0,74	0,72	0,79	0,87	-	-	1,85	1,76	2,35
Ratio FM/activo	-0,12	-0,14	-0,10	-0,06	-	-	0,18	0,19	0,26
Ratio de endeudamiento	0,67	0,63	0,57	0,49	-	-	0,35	0,35	0,36
Coste de la deuda	-	-	-	-	-	-	0,06	0,08	0,06
Rentabilidad económica	-1,80%	-1,16%	-5,12%	0,18%	-	-	-0,97%	-2,87%	-5,68%
Rentabilidad financiera	-3,28%	2,93%	0,44%	4,64%	-	-	-2,28%	-4,55%	-10,23%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 96.** Principales ratios de Stratos Cerámicos, S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	1,11	1,37	1,92	1,59	1,83	1,57	1,24	1,28	1,22
Ratio FM/activo	0,06	0,13	0,23	0,19	0,24	0,22	0,11	0,13	0,10
Ratio de endeudamiento	0,63	0,74	0,72	0,72	0,72	0,74	0,79	0,77	0,75
Coste de la deuda	-	-	-	-	0,13	0,08	0,04	0,05	0,06
Rentabilidad económica	22,70%	12,91%	5,07%	5,62%	5,78%	3,77%	2,02%	7,19%	1,53%
Rentabilidad financiera	36,44%	29,61%	2,11%	0,12%	0,02%	0,25%	0,43%	15,12%	-3,47%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 97.** Principales ratios de Gres-Fort, S.A.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	1,23	1,39	1,35	1,29	1,19	1,18	2,14	2,17	2,38
Ratio FM/activo	0,12	0,21	0,19	0,17	0,11	0,11	0,36	0,37	0,35
Ratio de endeudamiento	0,68	0,58	0,62	0,65	0,81	0,80	0,81	0,82	0,71
Coste de la deuda	-	-	-	0,08	0,05	0,05	0,02	0,01	0,01
Rentabilidad económica	4,17%	3,16%	3,21%	0,17%	-2,94%	-3,52%	-5,06%	-3,55%	6,05%
Rentabilidad financiera	1,21%	21,32%	0,70%	-6,07%	-22,63%	-23,53%	-18,33%	-15,96%	13,28%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En primer lugar, observando la situación de la primera empresa (tabla 93), se aprecia que la situación de liquidez es exageradamente elevada, sobretodo en el periodo durante la crisis económica, lo cual es muy desfavorable para TERRACOTA PAVIMENTOS DE GRES S.A. Además, dado lo elevado del ratio del coste de la deuda, la rentabilidad económica indica que la productividad de los activos es menor que lo que cuesta financiarlos. Al mismo tiempo, a pesar de que la rentabilidad financiera sea positiva, esta tiene un valor bastante reducido por lo que no cumple las expectativas de los socios.

Respecto a los ratios de CÉVICA S.L. (tabla 94), esta empresa también presenta un ratio de liquidez elevado, y aunque es menor que el de la empresa anterior, también indica un posible problema de ociosidad. Por otro lado, la situación de endeudamiento es completamente equilibrada. Y en cuanto a la rentabilidad económica y financiera, en el periodo durante la crisis, ambos valores se han bastante reducidos, aspecto que resulta negativo para esta empresa.

GRES DE ANDORRA S.L. presenta una situación peor a su antecesora (tabla 95), ya que además de presentar problemas de ociosidad, tanto la rentabilidad económica como la financiera presentan valores negativos en los tres últimos años analizados. Los datos de 2008 y 2009 no se encuentran disponibles en la base de datos de SABI.

Por otro lado, STRATOS CERÁMICOS S.L. es la única empresa de las analizadas que se encuentra en una situación de liquidez adecuada en el periodo, aunque quizás ligeramente ajustada en los últimos años, como se aprecia en la tabla 96. Sin embargo, a pesar de que en 2011 esta empresa obtuvo unos valores de rentabilidad económica y financiera favorables, en 2012 estos valores vuelven a disminuir, llegando a ser la rentabilidad económica negativa por lo que no aporta ningún beneficio a los socios.

Por último, la empresa GRES-FORT S.A. (tabla 97) también presenta una situación de exceso de activos corrientes desde 2010. Además, esta empresa se ha ido endeudando con la llegada de la crisis, aunque no parece ningún problema dado el elevado ratio de liquidez que posee. Asimismo, parece que en 2012 la empresa ha solucionado los problemas tenía con los valores de la rentabilidad económica y financiera, ya que pasan de ser negativos desde 2008 a ser positivos y muy favorables en 2012.

En definitiva, con todo lo estudiado con la situación de las empresas de los tres grupos, se puede apreciar que a pesar de que las empresas nombradas sean las que mayor cifra de ingresos obtengan de su grupo, pocas están en situación de presentar sus cuentas financieras saneadas y adecuadas.

Por ello, tras haber analizado las características de dichas empresas populares en el sector, se expondrá la lista de aquellas que se consideran exitosas al presentar unos valores de los ratios expuestos entorno a los óptimos. De este modo se comprobará en si las empresas ya analizadas se encuentran en dicha lista y en qué posición.

La metodología para elaborar dicha lista ha sido, en primer lugar, eliminar aquellas empresas que presentaban un ratio de liquidez inferior a la unidad o superior a dos, ya que esto no garantiza el equilibrio entre la estructura económica y la financiera. En segundo lugar, se han eliminado también las empresas que presenten situaciones extremas de endeudamiento, es decir, las que estén muy endeudadas (donde el ratio de endeudamiento supere el 90 por ciento) y las que presenten un exceso de capitales propios (con un ratio menor del 10 por ciento). Por último, se han eliminado aquellas que no presentaban valores de rentabilidad económica y financiera positivas. Las empresas restantes de cada grupo tras la aplicación de estos filtros se han ordenado de mayor a menor en función de los valores de los ratios más favorables o adecuados.

Así pues, en el caso de las empresas grandes, han sido 12 las que se consideran que a fecha de 2012 tienen sus estados contables saneados, mostrándose en la tabla 98.

**Tabla 98.** Empresas azulejeras grandes de éxito en el sector

	Nombre	Ingresos de explotación Mil EUR 2012
1	EMIGRES S.L.	24.080
2	NOVOGRES S.A.	22.437
3	IBERO ALCORENSE S.L.	25.088
4	CERPA S.L.	22.922
5	<b>ARGENTA CERAMICA S.L.</b>	98.044
6	HATZ SPAIN S.A.	51.949
7	AZULEV S.A.	41.686
8	KEROS CERAMICA S.A.	23.962
9	PERONDA CERAMICAS S.A.	58.606
10	CRISTAL CERAMICAS S.A.	34.974
11	<b>PAMESA CERAMICA S.L.</b>	185.342
12	HIJOS DE FRANCISCO GAYA FORES S.L.	21.177

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Se puede apreciar que las empresas PAMESA CERÁMICA S.L. y ARGENTA CERÁMICA S.L. (la primera y la quinta empresa que más ingresan, respectivamente) se encuentran en dicha lista pero no en los primeros lugares y las otras tres empresas analizadas ni siquiera constan en la lista. PORCELANOSA S.A. y VENIS S.A. no aparecen debido a sus elevados ratios de liquidez, que pueden indicar problemas de ociosidad de los activos. Aunque viendo la evolución de dicho ratio en todo el periodo considerado, se ha podido apreciar que normalmente siempre ha sido superior a 2. Podría ser posible que esta situación no supusiera ningún problema para las empresas, dada su repetición en todos los años, y que simplemente fuese una particularidad de ambas. Pero dado que la clasificación de empresas se está realizando desde un punto de vista teórico, se han rechazado ambas empresas. Por último, COMPACGLASS S.L presenta graves problemas de liquidez en los últimos años y un fondo de maniobra negativo, por lo que no cumple la condición de estar en equilibrio para aparecer en la lista de empresas exitosas.

Por tanto, se dispone a analizar las características de las dos primeras empresas que se consideran poseedoras de los mejores ratios de su grupo: EMIGRES S.L. y NOVOGRES S.A.

**Tabla 99.** Principales ratios de Emigres, S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	0,90	0,88	0,77	0,83	0,82	0,90	1,05	1,36	1,38
Ratio FM/activo	-0,07	-0,09	-0,18	-0,12	-0,13	-0,06	0,03	0,17	0,16
Ratio de endeudamiento	0,76	0,76	0,77	0,76	0,77	0,71	0,63	-	0,47
Coste de la deuda	-	-	-	-	0,13	0,08	0,04	0,05	0,06
Rentabilidad económica	-0,61%	2,11%	4,85%	7,60%	2,99%	4,46%	18,73%	25,21%	23,13%
Rentabilidad financiera	-9,52%	0,86%	6,15%	10,17%	0,89%	12,01%	32,28%	33,13%	29,20%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 100.** Principales ratios de Novogres, S.A.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	1,00	1,05	1,08	1,10	1,09	1,26	1,58	1,40	1,21
Ratio FM/activo	0,00	0,02	0,04	0,05	0,04	0,10	0,20	0,16	0,09
Ratio de endeudamiento	0,52	0,51	0,51	0,57	0,54	0,44	0,46	0,51	0,50
Coste de la deuda	-	-	-	0,05	0,05	0,04	0,03	0,03	0,03
Rentabilidad económica	2,93%	4,84%	2,93%	2,60%	4,45%	4,71%	4,94%	5,08%	7,42%
Rentabilidad financiera	1,95%	6,27%	1,04%	1,52%	4,29%	4,62%	5,49%	6,40%	9,62%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

La empresa EMIGRES S.A. (tabla 99) se ha caracterizado por tener una situación de liquidez ajustada, pero que ha solucionado en los dos últimos años. Además, se puede comprobar que en esos años el fondo de maniobra ha ganado holgura. Respecto a la situación de endeudamiento, la empresa ha estado bastante endeudado sobretudo en el periodo de antes a la crisis. Con la llegada de la crisis, el ratio ha disminuido hasta quedar en 2012 una situación equilibrada entre la financiación propia y la ajena. La rentabilidad económica, por otro lado, ha estado en aumento a partir de 2010 teniendo unos valores muy beneficiosos que afirman la productividad de sus activos. Y en cuanto a la rentabilidad económica, esta también se ha caracterizado por tener valores favorables que sin duda, cumplen las expectativas de los socios.

En cuanto a la segunda empresa, NOVOGRES S.L. (tabla 100), la situación no dista mucho de su antecesora. Esta empresa también presenta una situación de liquidez adecuados, aunque ligeramente ajustados, y siempre ha tenido esa tendencia a lo largo de los años analizados, por lo que su fondo de maniobra siempre ha sido positivo. La situación de endeudamiento se caracteriza sobretudo por su estabilidad, ya que en la mayoría de años se encuentra muy equilibrada entre ambos tipos de financiación. Además, tanto la rentabilidad económica como la financiera presentan valores positivos y favorables, aunque en este aspecto, los valores de EMIGRES S.A. han destacado en mayor medida que los de esta empresa.

Respecto a las empresas medianas, han resultado 11 que cumplían las características requeridas para aceptarse como empresas de éxito en el sector (tabla 101).

**Tabla 101.** Empresas azulejeras medianas de éxito en el sector

	<b>Nombre</b>	<b>Ingresos de explotación Mil EUR 2012</b>
1	<b>CERAMICA LATINA S.L.</b>	13.711
2	<b>TENDENCIAS CERAMICAS S.L.</b>	14.012
3	<b>JOSE OSET Y COMPAÑIA S.L.</b>	14.918
4	TECNICERAMICA S.A.	9.072
5	PAVIMENTOS BECHI S.L.	11.649
6	CERAMICAS MYR S.L.	12.771
7	CERAMICA RIBESALBES S.A.	10.476
8	LA PLATERA S.A.	11.347
9	DUAL GRES S.A.	9.756
10	UNIVERSAL CERAMICA S.L.	7.179
11	AZULINDUS Y MARTI S.A.	11.239

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Esta vez, las empresas que obtienen unos ingresos mayores coinciden con las que mejores ratios tienen. Como ya se ha visto en el análisis de sus ratios, CERÁMICA LATINA S.L. y TENDENCIAS CERÁMICAS S.L. tenían unos ratios muy propicios, prácticamente sin presentar ningún problema, mientras que JOSÉ OSET Y COMPAÑÍA S.L. tenía una situación de liquidez bastante ajustada como inconveniente principal. Las dos empresas que no aparecen son COTTOCER S.L. y AZULEJOS ALCOR 1 S.L., debido nuevamente, al problema de exceso de activos corrientes.

Por último, en el grupo de las empresas pequeñas han resultado muy pocas las que cumplen los estándares que garantizan el éxito, ya que tal y como se ha visto en el análisis económico-financiero de todas ellas, en los últimos años las empresas se encontraban sumidas en dificultades para seguir adelante.

**Tabla 102.** Empresas azulejeras pequeñas de éxito en el sector

	<b>Nombre</b>	<b>Ingresos de explotación Mil EUR 2012</b>
1	INMOSAICOS S.L.	164
2	FRONTI CERAMICA S.L.	2.425
3	LA MANCERINA CERAMIQUE S.L.	863
4	PRODUCTOS CERAMICOS TORRE S.L.	1.023
5	CERAMICA KERSA S.L.	2.364
6	DECORNOVACEF S.L.	470
7	DELTAKER S.A.	2.327

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Se aprecia en la tabla 102 que de las siete empresas que tienen las cuentas saneadas, ninguna de las analizadas anteriormente se encuentra en la lista como se había adelantado, por problemas como ociosidad de los activos más líquidos o por valores negativos de las rentabilidad económica y financiera. A continuación se expondrán los ratios de INMOSAICOS S.L. y FRONTI CERÁMICA S.L. (tablas 103 y 104).

**Tabla 103.** Principales ratios de Inmosaicos, S.L.

	2011	2012
Ratio de liquidez	2,91	1,75
Ratio FM/activo	0,66	0,35
Ratio de endeudamiento	-	0,58
Coste de la deuda	-	0,01
Rentabilidad económica	75,02%	29,15%
Rentabilidad financiera	84,15%	48,52%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

**Tabla 104.** Principales ratios de Fronti Cerámica S.L.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio de liquidez	1,09	0,96	0,92	0,95	0,97	1,03	1,06	1,11	1,25
Ratio FM/activo	0,06	-0,03	-0,07	-0,05	-0,03	0,03	0,05	0,08	0,16
Ratio de endeudamiento	0,84	0,81	0,87	0,88	-	0,76	0,78	-	-
Coste de la deuda	-	-	-	-	0,11	0,07	0,05	0,09	0,07
Rentabilidad económica	7,07%	0,83%	1,03%	3,53%	6,39%	2,76%	2,66%	3,31%	10,50%
Rentabilidad financiera	11,60%	4,09%	4,05%	8,16%	12,20%	3,69%	3,38%	5,14%	20,48%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Resulta interesante que INMOSAICOS S.L. sea una empresa creada en 2011. A fecha de 2012, todos sus ratios presentan valores correctos, lo que garantiza la buena gestión de la empresa. El ratio de rentabilidad financiera es muy alta en ambos años, consecuencia de que se han obtenido resultados positivos en su cuenta de resultados en los ambos años, cuando la inversión de los propietarios del capital todavía no ha sido muy elevada, lo que garantiza un gran retorno de la inversión.

Por el lado de FRONTI CERÁMICA S.L., esta empresa está clasificada en segundo lugar tras haber obtenido unos ratios muy favorables en 2012, ya que en los años anteriores la empresa presentaba una situación de liquidez ajustada, y los valores de la rentabilidad económica y financiera eran bastante reducidos. Este hecho implica una recuperación muy favorable de la crisis económica.

Por tanto, con todo lo estudiado de las empresas azulejeras se puede determinar que para que una empresa obtenga éxito en su sector no es necesario que cuente con la mayor cifra de ingresos ni ser la más conocida de su grupo, sino que basta con saber gestionar sus recursos de manera correcta.

### 6.3. Tamaño medio de las empresas de éxito

Por último, con el fin de determinar el grupo de empresas que obtienen unas cuentas mejor estructuradas, se dispone a agrupar todas las empresas que obtienen éxito y ordenarlas de la misma forma anteriormente descrita. En resultado se obtiene en la tabla 102:

**Tabla 105.** Total de las empresas azulejeras de éxito

	<b>Nombre</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Cifra de ingresos Mil EUR 2012</b>
1	INMOSAICOS S.L.	Pequeña	164
2	EMIGRES S.L.	Grande	24.080
3	CERAMICA LATINA S.L.	Mediana	13.711
4	TENDENCIAS CERAMICAS S.L.	Mediana	14.012
5	FRONTI CERAMICA S.L.	Pequeña	2.425
6	JOSE OSET Y COMPAÑIA S.L.	Mediana	22.437
7	NOVOGRES S.A.	Grande	14.918
8	LA MANCERINA CERAMIQUE S.L.	Pequeña	863
9	TECNICERAMICA S.A.	Mediana	9.072
10	PAVIMENTOS BECHI S.L.	Mediana	11.649
11	IBERO ALCORENSE S.L.	Grande	98.044
12	CERPA S.L.	Grande	51.949
13	HATZ SPAIN S.A.	Grande	25.088
14	ARGENTA CERAMICA S.L.	Grande	22.922
15	AZULEV S.A.	Grande	12.771
16	KEROS CERAMICA S.A.	Grande	41.686
17	CERAMICAS MYR S.L.	Mediana	23.962
18	PERONDA CERAMICAS S.A.	Grande	10.476
19	CERAMICA RIBESALBES S,A.	Mediana	58.606
20	LA PLATERA S.A.	Mediana	11.347
21	PRODUCTOS CERAMICOS TORRE S.L.	Pequeña	1.023
22	DUAL GRES S.A.	Mediana	2.364
23	DECORNOVACEF S.L.	Pequeña	9.756
24	CERAMICA KERSA S.L.	Pequeña	470
25	DELTAKER S.A.	Pequeña	2.327
26	CRISTAL CERAMICAS S.A.	Grande	7.179
27	UNIVERSAL CERAMICA S.L.	Mediana	34.974
28	PAMESA CERAMICA S.L.	Grande	185.342
29	HIJOS DE FRANCISCO GAYA FORES S.L.	Grande	21.177
30	AZULINDUS Y MARTI S.A.	Mediana	11.239

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En primer lugar se sitúa la empresa de nueva creación INMOSAICOS S.L., que al solo tener dos años de vida, presenta una estructura de sus cuentas muy saneada. Esta empresa puede servir como ejemplo para cualquier empresa que pretenda empezar

en el sector, ya que demuestra que se puede tener éxito y salir adelante a pesar de la crisis económica.

Observando solamente las diez primeras, obtenemos por tanto dos empresas consideradas como grandes, cinco medianas y tres pequeñas. Por tanto, parece que las empresas de tamaño medio son que mejor están situadas en el sector. Esta es una característica que también se ha visto en el análisis económico-financiero de todo el grupo de empresas, ya que estas han tenido unos mejores valores en el periodo considerado para en análisis. Esto indica una vez más que el tamaño de la empresa no garantiza el éxito del sector.

Otro hecho a destacar es que de las 58 empresas pequeñas que se han analizado en conjunto, solamente son 7 las que cumplen los requisitos establecidos que determinan una correcta de la estructura económica-financiera. Por tanto, a pesar de que algunas empresas pequeñas estén bien posicionadas en la lista, se aprecia el fracaso general de este grupo.

Por otro lado, hay que tener claro que una buena gestión por parte de la empresa no es el único factor que interviene en el éxito de la misma. La competitividad está determinada por otros factores internos de la empresa. Uno de los factores de éxito viene determinado por la calidad de los recursos humanos de la empresa, ya que la formación y experiencia de estos influyen de manera determinante en la supervivencia, crecimiento y desempeño de las empresas. Además, sobretodo en las empresas azulejeras, la capacidad de innovación es también muy importante para tener éxito en el sector. Las exigencias de la competitividad están íntimamente ligadas al desarrollo de la tecnología y la innovación, por lo que estos factores se han convertido rápidamente en un factor crucial para la supervivencia y competitividad de la empresa. Habitualmente, las empresas que invierten en investigación y desarrollo y llevan a cabo prácticas innovadoras tienen mayor posibilidad de permanecer en el mercado e incrementar su rendimiento. Por último, la calidad y el diseño de los azulejos puede ser otro de los aspectos que haga que una empresa se diferencie de otra, y por tanto, que sea más competitiva.

Por tanto, y como se puede apreciar en la tabla 105, esta serie de características pueden tenerlas cualquier tipo de empresa, sea cual sea su tamaño, demostrando así que no solamente las empresas grandes pueden alcanzar el éxito en el sector.

## 7. Conclusiones

La fabricación de azulejos a nivel mundial siempre ha estado caracterizada por el creciente aumento año tras año de los metros cuadrados producidos. No obstante, la crisis económica que dio lugar en 2007 tuvo un gran impacto en dicho sector, pues dicho crecimiento a nivel mundial se vio ralentizado en 2008 y 2009.

Muchos fueron los países cuya producción decayó de manera alarmante, pero sin duda, el declive se dio fundamentalmente en los países de la Unión Europea, sobretudo en las industrias de Italia y España, que de 2007 a 2009 disminuyeron su producción en más de un 30 por ciento. También los otros productores minoritarios de la UE como Alemania y Portugal, vieron reducida su producción de azulejos. Además, esta situación provocó de la misma forma estragos en el consumo de las baldosas, ya que los metros cuadrados comprados se desplomaron en la Unión Europea.

No obstante, lo que ha permitido que tanto la producción como el consumo mundial no obtuvieran un crecimiento negativo han sido los países asiáticos, ya que las industrias de China, India, Irán, Vietnam e Indonesia continuaron aumentando los metros cuadrados de producción y siguieron comprando azulejos tras estallar la crisis económica. Sin duda, China es la potencia azulejera por excelencia, ya que desde siempre ha ocupado la primera posición en la clasificación de los países más productores y actualmente, con una producción de 5.200 millones de metros cuadrados en 2012, está lejos de ser alcanzada por ningún otro país.

La producción y el consumo mundial de azulejos vio reanudado su crecimiento a partir de 2010, donde los millones de metros cuadrados producidos y vendidos volvieron a expandirse superando la cifra de diez mil millones de metros cuadrados al año siguiente. Casi todas las áreas del mundo contribuyeron a la restauración del sector tras recuperarse de las dificultades ocasionadas por la crisis.

Por su parte, España ha logrado en 2012 producir 404 millones de metros cuadrados, que aunque es una buena cifra, sigue estando lejos de los aproximadamente 600 millones que se producía en el periodo anterior a la crisis. A nivel mundial, es el cuarto productor y el segundo exportador de azulejos. A nivel europeo, es el primer país en ambas clasificaciones, superando a sus homólogos de Italia en el último año estudiado. Además, el sector cerámico es uno de los sectores que más superávit comercial aporta a España. Estos datos son sin duda muy alentadores para el país, ya que atenúa la fuerte caída que se produce en el mercado nacional, a causa de la contracción en el sector de la construcción y el desfavorable comportamiento del consumo privado que ha afectado al mercado.

Así pues, la única manera que tiene el sector azulejero para progresar en España son las exportaciones. Casi el 80 por ciento de la facturación del sector en 2012

correspondió a las ventas exteriores que llegan a más de 180 países. Los principales mercados a los que España suele exportar son Europa en primer lugar, sobretudo los países como Francia, Reino Unido y Alemania. Sin embargo, en Asia y África han sido mercados muy fructíferos en los últimos años, con la mayor parte de exportaciones países como a Argelia, Libia y Marruecos por parte de África, y Arabia Saudí, Jordania, el Líbano por parte de Asia.

La principal fuente de producción de azulejos españoles surge de Castellón, donde se ubica el 81 por ciento de las empresas del sector. Esta concentración geográfica de empresas del sector conforma un cluster o distrito industrial.

El cluster abarca a todas las empresas del proceso productivo, desde las empresas extractivas y atomizadoras que suministran la materia prima, hasta las empresas fabricantes de pavimentos y revestimientos cerámicos. Esta situación provoca un comportamiento cooperativo entre todas las fases concretas del proceso de fabricación, que genera un flujo de información entre todas ellas y hace que el cluster sea tan competitivo a nivel mundial.

Pero sin duda, otra de las los factores que incrementa la competitividad de cluster castellanense es la importancia que dan a las actividades de I+D+i, ya que las empresas están en constante evolución y necesitan seguir desarrollando nuevos procesos productivos y nuevas tecnologías que permitan mejorar el diseño y la calidad de los azulejos. El asesoramiento técnico se presta sobretudo desde el Instituto de Tecnología Cerámica de la Universitat Jaume I de Castellón, que es el más importante en lo que se refiere a la actividad de innovación, pero existen otras entidades y organizaciones que prestan el apoyo a la industria cerámica en Castellón y que conforman también una de las claves del éxito del cluster.

Por otro lado, mediante el análisis económico-financiero de las empresas componentes del cluster, se ha podido apreciar la expansión que vivían la mayoría de empresas en el periodo anterior a la crisis al incrementarse las ventas y al seguir ampliando la estructura productiva. Pero con la llegada de la crisis todos los logros se vieron mermados, ya que la estructura patrimonial de gran parte de las empresas volvió a menguar y empezaron los resultados negativos en la cuenta de pérdidas y ganancias, provocando el cierre de muchas ellas. Las empresas más perjudicadas por esta situación han sido las pequeñas, que a fecha de 2012, las que siguen activas todavía no han presentado signos de recuperación como por ejemplo en las grandes o medianas. La principal causa atribuible a esta situación es la desventaja en la que se encuentran las pequeñas empresas tanto en recursos como en capacidades en comparación con las grandes empresas.

Adicionalmente, tras el análisis de las empresas del sector se han podido obtener una serie de características comunes para la mayoría de ellas:

- Presentan una situación de equilibrio entre la estructura económica (activos) y la estructura financiera (patrimonio neto y pasivo). Esto provoca que la mayor parte de ellas tenga un fondo de maniobra positivo.
- La deuda también suele estar equilibrada entre la financiación propia y la ajena, pero por parte de la financiación ajena, suele predominar la deuda a corto plazo.
- El coste de la financiación obtiene valores elevados que se consideran perjudiciales para ellas.
- Los resultados de explotación suelen ser bastante ajustados, ya que los azulejos no tienen un precio medio muy alto, lo que da a las empresas poco margen de actuación.
- La estructura de los costes es poco flexible, es decir, la mayoría de los gastos de las empresas azulejeras suelen ser de naturaleza fija, lo que supone que es más difícil actuar sobre ellos para reducirlos que los de naturaleza variable.
- El ciclo de fabricación de los azulejos es largo, por lo que la partida de existencias es poco líquida y esto requiere más necesidades de financiación por parte de las empresas.
- Suelen tener una favorable gestión de cobro a los clientes y pago a los proveedores, siendo inferiores los días de cobro a los de pago en la mayor parte de los casos.

Después el estudio de todas estas características generales para las empresas del cluster, se han analizado algunas de manera particular con el fin de identificar aquellas que presenten una estructura favorable y saneada en sus estados contables, y que por tanto, sean consideradas como casos de éxito en el sector.

Así pues, mediante la observación de los ratios que indicaban el equilibrio entre la situación económica y financiera, la productividad de los activos y el retorno de la inversión de los propietarios del capital, se han determinado las empresas que tienen los mejores valores del sector. La principal conclusión extraída del estudio es que, a pesar de que en el análisis general de cada grupo de empresas las empresas grandes obtenían cierta superioridad con respecto a las demás (ya sea por una mayor popularidad en el sector o por ser las que más producto enviaban al exterior), esto no garantiza el éxito y la supervivencia en el sector.

Existen muchas empresas medianas y pequeñas con mayores posibilidades de éxito en el mercado que las de mayor tamaño al estar mejor gestionadas, por tanto, el tener unas ventas superiores al resto de empresas no es un requisito imprescindible para obtener éxito. Además, se ha comprobado que tanto mediante el análisis económico-financiero de las empresas, como en la determinación de los casos de éxito del sector, las empresas medianas son las que obtienen unos estados contables más saludables que en comparación con el resto de empresas, siendo este grupo el que

tenía unos ingresos de explotación comprendidos entre los 14.999 y 5.000 miles de euros.

Por tanto, con todo lo estudiado se concluye diciendo que el tamaño de una empresa no condiciona la viabilidad de la misma.

## Bibliografía

AMAT, O. (2008) *Análisis de Estados Financieros* (8ª ed.). Editorial Gestión 2000, Barcelona. Pp. 33-118.

Asociación de Técnicos Cerámicos, ATC (2014)  
<http://www.atece.org/> (Fecha de consulta: Abril 2014)

Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos, ASCER (2013)  
“Balance económico del sector cerámico español en 2013”  
<http://www.ascer.es/homeinstitucional/verDocumento.ashx?documentId=4403&tipo=pdf> (Fecha de consulta: Marzo 2014)

Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos, ASCER (2014)  
<http://www.ascer.es/> (Fecha de consulta: Marzo 2014)

Asociación Española de Maquinaria y Bienes de Equipo para la Industria Cerámica, ASEBEC (2014)  
<http://www.asebec.org> (Fecha de consulta: Marzo 2014)

Asociación Nacional de Fabricantes de Fritas, Esmaltes y Colorantes Cerámicos, ANFFECC (2014)  
<http://www.anffecc.com/> (Fecha de consulta: Marzo 2014)

BARALDI, L. (2012) “The world's top ceramic tile & sanitaryware manufacturers”.  
<http://www.rakceramics.com/images/pressrelease/RAK%20Ceramics%20no.1%20ranking/RAK%20Ceramics-No1-%20Jul2011.pdf> (Fecha de consulta: Marzo 2014)

BOLSA Y MERCADOS (2014) “IBEX 35 y volatilidad anual con y sin dividendos”  
[http://www.bolsasmercados.es/esp/publicacion/revista/estadisticas/TABLA%201-02%20\(IBEX%20y%20volatilidad%20anual%20con%20y%20sin%20dividendos\).xls](http://www.bolsasmercados.es/esp/publicacion/revista/estadisticas/TABLA%201-02%20(IBEX%20y%20volatilidad%20anual%20con%20y%20sin%20dividendos).xls)  
(Fecha de consulta: Junio 2014)

BUDÍ, V. (2008) “El distrito de la Cerámica en Castellón”. Publicaciones Cajamar.  
<http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/13/13-227.pdf> (Fecha de consulta: Marzo 2014)

Euribor-rates.eu (2014)  
<http://es.euribor-rates.eu/> (Fecha de consulta: Mayo 2014)

FERNANDEZ, P; AGUIRREAMALLOA, J; CORRES, L (2011) “Ibex 35: 1991-2010. Rentabilidad y creación de valor”  
[www.iese.edu/research/pdfs/DI-0890.pdf](http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0890.pdf) (Fecha de consulta: mayo 2014)

ICEX (2011) “España: sector de la maquinaria para la industria cerámica”

<http://www.spaintechnology.com/technology/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mda0/ntq1/~edisp/4545261.pdf> (Fecha de consulta: Abril 2014)

Institut Valencià de Competitividad Empresarial, IVACE (2011) “PCEV 2011 – Ayudas al sector cerámico”

[http://innovacion.ivace.es/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1105&Itemid=141](http://innovacion.ivace.es/index.php?option=com_content&task=view&id=1105&Itemid=141) (Fecha de consulta: Abril 2014)

Instituto Nacional de Estadística, INE (2014)

<http://www.ine.es/> (Fecha de consulta: Marzo 2014)

IVEX (2013) “Productos cerámicos de la Comunitat Valenciana”

[http://www2.ivex.es/dms/estudios/informacion\\_sectorial\\_CV/CER-MICA-CV-2010MARZO/CERAMICO%20mat.construccionWEB%202013.pdf](http://www2.ivex.es/dms/estudios/informacion_sectorial_CV/CER-MICA-CV-2010MARZO/CERAMICO%20mat.construccionWEB%202013.pdf) (Fecha de consulta: Febrero 2014)

KPMG (2013) “El sector azulejero en España a través de 21 grandes empresas”

<http://www.kpmg.com/ES/es/ActualidadyNovedades/ArticulosyPublicaciones/Documents/Sector-Azulejero-2011-07.pdf> (Fecha de consulta: Marzo 2014)

MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO (2013) “Listado definitivo de ayudas concedidas”

[http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/SubvencionesAyudas/AEI/DescripcionGeneralAyuda/Documents/Listado\\_definitivo\\_ayudas\\_concedidas2013.pdf](http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/SubvencionesAyudas/AEI/DescripcionGeneralAyuda/Documents/Listado_definitivo_ayudas_concedidas2013.pdf) (Fecha de consulta: Abril 2014)

MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO (2014) “Programa de Apoyo a las Agrupaciones Empresariales Innovadoras”

<http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/SubvencionesAyudas/AEI/Paginas/AgrupacionesEmpresarialesInnovadoras/informacion.aspx> (Fecha de consulta: Abril 2014)

PORTER, M. (1999) *Ser competitivo*. Editorial Deusto, Bilbao. Pp 203-231.

SABI (2014)

[bi.bvdinfo.com/home.serv?product=sabineo&loginfromcontext=ipaddress](http://bi.bvdinfo.com/home.serv?product=sabineo&loginfromcontext=ipaddress) (Fecha de consulta: Abril 2014)

STOCK, D. (2012) “World production and consumption of ceramic tile”

<http://www.infotile.com.au/pdfFile/Publicationfile/MagezineImage/512201211124.pdf> (Fecha de consulta: Febrero 2014)

STOCK, D. (2013) “World production and consumption of ceramic tile statistics”

<http://www.infotile.com/pdfFile/Product/ProductFile/212201311153.pdf> (Fecha de consulta: Julio 2014)

TESORO PÚBLICO (2014)

<http://www.tesoro.es/SP/index.asp> (Fecha de consulta: Junio 2014)

## Anexo I. Balance y estado de resultados en empresas grandes, medianas y pequeñas.

**Empresas grandes:** Periodo anterior a la crisis. Valores medios. PGC 1990.

	2004 mil EUR		2005 mil EUR		2006 mil EUR		2007 mil EUR	
Número de empresas	38		37		38		38	
<b>Balance / Estado de resultados</b>								
<b>Balance de situación</b>								
<b>Activo</b>								
A) Accionistas por desembolsos no exigidos	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
B) Inmovilizado	33.633	38	34.251	37	35.100	38	37.785	38
I. Gastos de establecimiento	105	15	96	15	107	12	120	8
II. Inmovilizado inmaterial	851	36	975	35	1.173	37	1.451	37
1. Gastos de investigación y desarrollo	987	10	1.117	10	1.025	8	1.114	11
2. Concesiones, patentes, lic., marcas y sim.	46	24	53	23	105	25	99	25
3. Fondo de comercio	754	1	754	1	754	1	754	1
4. Derechos de traspaso	n.d.		n.d.		439	1	1	1
5. Aplicaciones informáticas	348	34	375	35	423	37	506	37
6. Derechos s/bienes rég. Arrendam. Finan.	1.142	24	1.249	25	1.762	22	2.085	23
7. Anticipos	n.d.		22	2	32	1	n.d.	
8. Provisiones	-204	1	-90	1	-473	2	-260	3
9. Amortizaciones	-575	35	-666	35	-632	35	-749	37
III. Inmovilizado material	20.988	38	20.304	37	21.375	38	23.932	38
1. Terrenos y construcciones	14.039	37	13.681	36	15.073	36	16.235	36
2. Instalaciones técnicas y maquinaria	23.037	37	24.902	36	26.181	37	28.657	37
3. Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	5.372	37	5.935	36	6.253	37	6.855	37
4. Anticipos e inmoviliz. materiales en curso	1.655	18	705	15	1.197	19	1.677	19
5. Otro inmovilizado	774	37	842	36	906	37	966	37
6. Provisiones	-2.945	2	-3.694	2	-4.516	2	-5.486	2
7. Amortizaciones	-22.322	37	-24.581	36	-26.596	37	-28.406	37
IV. Inmovilizado financiero	10.848	36	11.956	35	12.316	35	11.788	36
1. Participaciones en empresas del grupo	4.821	16	4.612	16	4.741	17	4.755	18
2. Créditos a empresas del grupo	5.019	6	8.997	4	4.961	7	2.925	7
3. Participaciones en empresas asociadas	20.949	14	23.658	13	22.897	14	24.927	14
4. Créditos a empresas asociadas	1.628	1	883	3	878	2	1.609	1
5. Cartera de valores a L. P.	669	25	742	23	622	26	613	24
6. Otros créditos	184	6	208	8	1.100	12	933	13
7. Depósitos y fianzas constituidos a L. P.	20	31	11	31	14	31	24	30
8. Provisiones	-2.452	13	-1.726	13	-2.728	14	-4.411	14
9. Administraciones Públicas a L. P.	1.546	1	1.553	1	1.827	1	1.897	1
V. Acciones propias a L. P.	6.542	7	6.539	7	6.539	7	7.615	6
VI. Deudores por oper. de tráfico a L/P	11.971	1	16.267	1	n.d.		859	2
C) Gastos a distribuir en varios ejercicios	160	28	194	27	236	26	298	23

D) Activo circulante	27.763	38	30.502	37	35.208	38	38.370	38
I. Accionistas por desembolsos exigidos	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
II. Existencias	10.784	37	11.452	37	13.027	38	14.728	38
1. Comerciales	1.742	27	2.104	26	3.157	29	3.558	29
2. Materias primas y otros aprovisionam.	1.462	37	1.573	36	1.774	36	1.909	37
3. Productos en curso y semiterminados	601	19	838	21	1.006	19	718	20
4. Productos terminados	8.031	37	8.783	35	9.862	34	11.186	35
5. Subproductos residuos y mater. Recuper.	32	1	48	1	72	1	28	3
6. Anticipos	299	6	263	7	79	9	62	6
7. Provisiones	-831	15	-918	16	-1.050	15	-1.373	15
III. Deudores	14.333	38	16.846	37	19.115	38	20.531	38
1. Clientes por ventas y prestac. servicios	12.195	36	13.252	34	15.817	36	16.630	36
2. Empresas del grupo, deudores	4.899	15	5.798	15	5.899	15	4.553	17
3. Empresas asociadas, deudores	4.645	8	4.184	9	3.287	12	7.236	13
4. Deudores varios	380	30	1.853	33	1.274	34	471	33
5. Personal	12	18	10	19	16	20	11	24
6. Administraciones Públicas	497	36	511	33	674	34	790	36
7. Provisiones	-983	36	-892	34	-1.077	36	-1.153	36
IV. Inversiones financieras temporales	2.351	32	999	32	1.866	35	1.773	34
1. Participaciones en empresas del grupo	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Créditos a empresas del grupo	3.752	7	487	4	2.509	5	2.527	4
3. Participaciones en empresas asociadas	n.d.		n.d.		229	1	n.d.	
4. Créditos a empresas asociadas	167	3	58	3	2.545	3	398	3
5. Cartera de valores a C. P.	1.076	21	474	19	1.084	22	1.180	21
6. Otros créditos	1.319	18	1.254	14	833	21	1.154	20
7. Depósitos y fianzas constituidos a C. P.	130	17	207	16	202	18	71	16
8. Provisiones	-28	3	-51	1	-60	1	n.d.	
V. Acciones propias a C. P.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VI. Tesorería	857	38	1.232	37	1.176	38	1.396	38
VII. Ajustes por periodificación	118	30	134	30	216	30	167	29
	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Total Activo	61.514	38	64.895	37	70.470	38	76.336	38

## Pasivo

A) Fondos propios	28.488	38	28.795	37	31.466	38	32.625	38
I. Capital suscrito	3.088	38	3.113	37	3.281	38	3.327	38
II. Prima de emisión	6.271	10	6.271	10	4.897	10	4.897	10
III. Reserva de revalorización	1.896	12	1.670	15	2.469	16	2.668	12
IV. Reservas	21.501	37	20.216	37	23.034	38	24.649	38
1. Reserva legal	334	36	349	35	376	37	398	35
2. Reservas para acciones propias	7.639	6	6.575	7	6.575	7	6.575	7
3. Reservas para acciones soc. Dominante	856	2	1.500	1	1.500	1	1.500	1
4. Reservas estatutarias	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Diferencias por ajuste del capital al Euro	1	19	-282	18	1	19	1	20
5. Otras reservas	20.443	36	19.258	36	21.996	37	23.654	37
V. Resultados de ejercicios anteriores	-3.704	6	-3.653	6	-5.235	4	-2.731	5
1. Remanente	n.d.		n.d.		n.d.		-62	1
2. Resultados negativos de ejercicios ant.	-4.410	5	-4.299	5	-6.857	3	-4.344	3
3. Aportac. socios para compens. pérdidas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VI. Pérdidas y Ganancias (beneficio o pérdida)	2.810	38	3.695	37	3.454	38	2.914	38
VII. Divid. a cuenta entregado en el ejerc.	n.d.		n.d.		-1.376	2	-549	2

VIII. Acciones propias para red. de cap.	-306	1	-306	1	-306	1	-306	1
B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios	537	24	325	26	318	24	292	28
1. Subvenciones de capital	308	20	380	20	244	20	205	22
2. Diferencias positivas de cambio	39	4	84	10	1	3	22	6
3. Otros ingresos a distrib. varios ejercicios	2.193	3	4	1	920	3	977	3
4. Ingresos fiscales a distrib. varios ejercicios	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
C) Provisiones para riesgos y gastos	903	8	782	9	1.105	7	213	35
1. Provisiones pensiones y oblig. similares	129	2	129	2	129	2	107	2
2. Provisiones para impuestos	1.128	3	1.112	4	1.671	3	2.026	3
3. Otras provisiones	1.078	3	660	3	821	3	588	2
4. Fondo de reversión	350	1	350	1	n.d.		n.d.	n.d.
D) Acreedores a L. P.	12.822	36	14.018	36	14.430	37	15.603	38
I. Emisiones obligac., otros valores negoc.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
1. Obligaciones no convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Obligaciones convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Otras deudas represent. en val. Negoc.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
II. Deudas con entidades de crédito	5.457	33	5.819	34	6.546	34	9.112	34
1. Deudas L. P. con entidades de crédito	5.317	33	5.445	34	6.113	34	9.048	32
2. Acreedores por arrendamiento financ. L.P.	330	14	909	14	1.132	13	1.447	14
III. Deudas con empresas grupo y asociadas	4.552	5	3.853	5	3.549	6	4.620	7
1. Deudas con empresas del grupo	4.705	4	4.223	4	4.107	5	4.289	6
2. Deudas con empresas asociadas	3.938	1	2.374	1	763	1	3.304	2
IV. Otros acreedores	9.507	27	10.591	27	10.668	27	10.820	23
1. Deudas represent. por efectos a pagar	401	5	153	4	40	4	22	3
2. Otras deudas	10.397	22	12.489	21	13.900	19	14.055	16
3. Fianzas y depósitos recibidos a L. P.	14	4	3	5	2	4	3	4
4. Administraciones Públicas a L. P.	2.589	10	2.564	9	2.376	10	2.390	10
V. Desembolsos pendientes acciones no exig.	121	4	290	3	110	2	955	2
1. De empresas del grupo	n.d.		478	1	n.d.		1.850	1
2. De empresas asociadas	142	3	167	2	160	1	n.d.	
3. De otras empresas	60	1	60	1	60	1	60	1
VI. Acreedores por operaciones tráfico a L. P.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
E) Acreedores a C. P.	20.350	38	22.028	37	24.495	38	27.680	38
I. Emisiones obligaciones, otros val. Negoc.	765	3	n.d.		n.d.		n.d.	
1. Obligaciones no convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Obligaciones convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Otras deudas representadas en val. Negoc.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Intereses de obligaciones y otros valores	765	3	n.d.		n.d.		n.d.	
II. Deudas con entidades de crédito	10.345	35	9.998	35	11.107	35	12.240	35
1. Préstamos y otras deudas	10.236	35	9.850	35	10.892	35	12.273	34
2. Deudas por intereses	34	23	41	24	65	26	85	26
3. Acreedores arrendamiento financiero C. P.	234	13	298	14	416	14	685	13
III. Deudas con empresas grupo, asoc. a C. P.	1.193	23	2.089	22	2.432	23	2.733	24
1. Deudas con empresas del grupo	836	16	2.107	16	3.110	14	4.034	12

2. Deudas con empresas asociadas	1.171	12	1.021	12	886	14	1.011	17
IV. Acreedores comerciales	7.588	37	8.732	36	10.354	37	11.539	37
1. Anticipos recibidos por pedidos	357	16	242	14	1.097	13	479	12
2. Deudas por compras o prestac. servicios	6.754	36	7.657	36	8.660	36	9.645	37
3. Deudas representadas por efectos a pagar	2.899	11	3.532	10	4.078	14	3.784	17
V. Otras deudas no comerciales	2.709	37	2.900	36	2.781	37	3.423	37
1. Administraciones Públicas	807	37	743	34	866	36	925	36
2. Deudas representadas por efectos a pagar	399	8	340	5	545	5	359	10
3. Otras deudas	1.286	32	1.816	27	1.242	29	1.737	30
4. Remuneraciones pendientes de pago	723	36	835	34	916	36	1.033	36
5. Fianzas y depósitos recibidos a C. P.	n.d.		n.d.		3	1	453	1
VI. Provisiones para operaciones de tráfico	25	2	106	3	36	3	221	1
VII. Ajustes por periodificación	136	3	14	3	3	2	19	2
F) Provisiones para riesgos y gastos a C/P	n.d.		551	1	412	5	129	5
Total Pasivo	61.514	38	64.895	37	70.470	38	76.336	38

#### Estado de resultados

A) Gastos	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
A.1. Reduc. Exist. Produc. termin., curso fabric.	1.047	12	628	10	2.105	6	1.304	6
A.2. Aprovisionamientos	16.948	37	19.115	36	22.095	36	24.717	37
a) Consumo de mercaderías	5.087	37	7.418	35	6.695	35	8.074	35
b) Consumo mat. primas y otras mat. Consum.	10.961	36	11.350	34	13.808	36	15.708	36
c) Otros gastos externos	1.302	34	1.254	34	1.828	35	2.013	33
A.3. Gastos de personal	8.081	37	8.669	36	9.143	37	9.606	37
a) Sueldos, salarios y asimilados	6.254	37	6.902	36	7.138	37	7.460	37
b) Cargas sociales	1.827	37	1.818	35	2.061	36	2.146	37
A.4. Dotaciones para amortiz. de inmovil.	2.739	37	2.988	36	3.014	37	2.997	38
A.5. Var. provis. tráfico y perd. créditos incob.	218	36	239	35	224	37	275	37
a) Variación de provisiones de existencias	134	14	160	16	71	15	256	15
b) Variación de provis., pérdidas créd. Incob.	174	34	175	33	196	36	144	33
c) Variación de otras provisiones de tráfico	18	2	n.d.		n.d.		789	2
A.6. Otros gastos de explotación	9.362	38	10.396	37	12.860	38	13.331	38
a) Servicios exteriores	9.450	37	10.497	36	13.030	36	13.448	37
b) Tributos	160	37	176	36	171	36	186	37
c) Otros gastos de gestión corriente	33	5	74	6	228	8	86	12
d) Dotación al fondo de reversión	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
A.I. Beneficios de Explotación	5.069	36	5.400	35	5.949	34	7.010	34
A.7. Gastos financieros y gastos asimilados	873	38	952	37	1.183	38	1.560	38
a) Por deudas con empresas del grupo	16	5	70	5	57	8	209	6
b) Por deudas con empresas asociadas	781	1	129	2	52	3	36	3
c) Por deudas terceros y gastos asimilados	872	37	962	36	1.167	38	1.522	38
d) Pérdidas de inversiones financieras	14	4	2	1	1	1	35	3

A.8. Var. prov. de inversiones financieras	-78	8	-68	4	14	5	-178	2
A.9. Diferencia negativa de cambio	315	34	93	29	227	34	315	36
<b>A.II. Resultados Financieros Positivos</b>	<b>28</b>	<b>1</b>	<b>395</b>	<b>4</b>	<b>658</b>	<b>5</b>	<b>3.037</b>	<b>2</b>
<b>A.III. Beneficios de las Actividades Ordinarias</b>	<b>4.606</b>	<b>33</b>	<b>4.928</b>	<b>34</b>	<b>5.358</b>	<b>32</b>	<b>6.761</b>	<b>30</b>
A.10. Var. prov. Inmov. Inmat., mat., cart. cont.	781	11	-674	11	1.565	12	3.156	9
A.11. Pérd. proced. Inmov. Inmat., mat., cart. cont.	139	23	138	22	36	23	100	25
A.12. Pérd. Oper. acciones y oblig. propias	n.d.		n.d.		6	1	86	1
A.13. Gastos extraordinarios	99	31	76	28	62	30	704	32
A.14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios	237	19	73	15	244	16	1.181	18
<b>A.IV. Resultados Extraordinarios Positivos</b>	<b>129</b>	<b>24</b>	<b>824</b>	<b>21</b>	<b>795</b>	<b>24</b>	<b>462</b>	<b>22</b>
<b>A.V. Beneficios Antes de Impuestos</b>	<b>4.181</b>	<b>34</b>	<b>5.156</b>	<b>35</b>	<b>4.913</b>	<b>35</b>	<b>5.613</b>	<b>32</b>
A.15. Impuestos sobre sociedades	950	36	1.154	37	1.080	37	1.253	37
A.16. Otros impuestos	11	1	332	2	18	1	n.d.	
<b>A.VI. Resultado del Ejercicio (Beneficios)</b>	<b>3.161</b>	<b>34</b>	<b>3.909</b>	<b>35</b>	<b>3.764</b>	<b>35</b>	<b>4.169</b>	<b>32</b>
<b>B) Ingresos</b>	<b>n.d.</b>		<b>n.d.</b>		<b>n.d.</b>		<b>n.d.</b>	
B.1. Importe neto de Cifra de Ventas	41.441	37	44.258	37	51.437	37	54.152	38
a) Ventas	41.960	37	46.033	36	52.287	36	55.952	37
b) Prestaciones de servicios	442	20	435	18	735	20	914	20
c) Devoluciones y rappels sobre ventas	-904	31	-960	29	-1.111	33	-1.206	31
B.2. Aumento exist. Prod. Term., curso fabric.	998	25	1.065	26	1.542	30	2.090	30
B.3. Trabajos efect. por empresa para inmov.	834	8	734	10	656	9	701	11
B.4. Otros ingresos de explotación	658	32	714	32	635	31	670	33
a) Ingresos acces. y otros gestión corriente	722	28	786	28	655	29	681	30
b) Subvenciones	34	24	31	25	29	22	32	23
c) Exceso provisiones riesgos y gastos	n.d.		70	1	70	1	476	2
<b>B.I. Pérdidas Explotación</b>	<b>76</b>	<b>1</b>	<b>1.025</b>	<b>1</b>	<b>272</b>	<b>2</b>	<b>343</b>	<b>3</b>
<b>B.5. Ingresos de participaciones en capital</b>	<b>173</b>	<b>16</b>	<b>155</b>	<b>15</b>	<b>215</b>	<b>14</b>	<b>311</b>	<b>14</b>
a) En empresas del grupo	231	6	123	6	222	3	232	3
b) En empresas asociadas	303	4	456	3	396	5	546	6
c) En empresas fuera del grupo	18	9	25	9	41	9	48	8
<b>B.6. Ingresos ot. val. Negoc., créd. Act. Inmov.</b>	<b>39</b>	<b>14</b>	<b>117</b>	<b>13</b>	<b>102</b>	<b>15</b>	<b>86</b>	<b>14</b>
a) De empresas del grupo	53	3	77	4	69	4	37	6
b) De empresas asociadas	14	1	252	3	20	2	183	1
c) De empresas fuera del grupo	31	12	51	9	102	12	80	10
<b>B.7. Otros intereses e ingresos asimilados</b>	<b>135</b>	<b>36</b>	<b>128</b>	<b>35</b>	<b>347</b>	<b>36</b>	<b>479</b>	<b>37</b>
a) De empresas del grupo	311	3	896	3	739	5	670	7
b) De empresas asociadas	640	2	31	3	42	3	42	3
c) Otros intereses	50	36	47	35	89	36	160	37
d) Beneficios en inversiones financieras	141	6	18	3	605	9	2.334	3
<b>B.8. Diferencia positiva de cambio</b>	<b>109</b>	<b>33</b>	<b>221</b>	<b>33</b>	<b>68</b>	<b>33</b>	<b>77</b>	<b>31</b>

B.II. Resultados Financieros Negativos	873	36	736	32	1.173	31	1.446	35
B.III. Pérdidas de las Actividades Ordinarias	243	4	767	2	702	4	1.435	7
B.9. Benef. enaj. Inmov. Inmat., mat., cart. cont.	61	25	177	24	737	27	1.033	26
B.10. Benef. Oper. acciones y oblig. propias	9	1	8	1	16	2	176	2
B.11. Subvenc. Cap. Transf. Result. ejercicio	93	23	75	19	110	21	112	21
B.12. Ingresos extraordinarios	179	30	141	31	105	34	101	33
B.13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios	24	17	196	14	151	19	109	16
B.IV. Resultados actividades extraordinarias	979	13	221	15	1.375	12	3.339	15
B.V. Pérdidas Antes de Impuestos	257	3	445	1	728	1	5.354	5
B.VI. Resultado del Ejercicio (Pérdidas)	145	3	177	1	482	1	5.130	5

### Formato Global

Inmovilizado	33.633	38	34.251	37	35.100	38	36.510	38
Inmovilizado inmaterial	871	37	988	36	1.208	37	1.452	37
Inmovilizado material	20.988	38	20.304	37	21.375	38	23.932	38
Otros activos fijos	11.797	38	12.986	37	12.549	38	11.784	36
Activo circulante	27.881	38	30.644	37	35.370	38	38.392	38
Existencias	10.784	37	11.452	37	13.027	38	14.728	38
Deudores	14.333	38	16.846	37	19.115	38	20.539	38
Otros activos líquidos	3.047	38	2.346	37	3.228	38	3.124	38
Tesorería	2.837	38	2.096	37	2.895	38	1.443	38
Total activo	61.514	38	64.895	37	70.470	38	74.902	38
Fondos propios	28.488	38	28.795	37	31.466	38	31.390	38
Capital suscrito	3.088	38	3.113	37	3.281	38	3.327	38
Otros fondos propios	25.401	38	25.682	37	28.184	38	28.063	38
Pasivo fijo	13.022	36	14.213	36	14.639	37	16.234	37
Acreedores a L. P.	12.822	36	14.018	36	14.430	37	15.692	36
Otros pasivos fijos	903	8	782	9	1.105	7	1.016	35
Provisiones	860	8	743	9	1.105	7	1.244	6
Pasivo líquido	20.689	38	22.272	37	24.750	38	27.705	38
Deudas financieras	10.411	35	9.998	35	11.107	35	12.240	35
Acreedores comerciales	7.588	37	8.732	36	10.354	37	12.891	37
Otros pasivos líquidos	3.712	38	4.318	37	4.439	38	3.880	38
Total pasivo y capital propio	61.514	38	64.895	37	70.470	38	74.902	38
Fondo de maniobra	17.445	38	19.801	37	22.061	38	22.716	38
Número empleados	240	36	261	33	269	33	258	37

### Cuentas de pérdidas y ganancias

Ingresos de explotación	42.190	37	45.074	37	52.181	37	55.038	38
Importe neto Cifra de Ventas	41.441	37	44.258	37	51.437	37	54.152	38
Consumo de mercaderías y de materias	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Resultado bruto	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	

Otros gastos de explotación	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				
Resultado Explotación	4.801	38	5.086	37	5.297	38	5.750	38
Ingresos financieros	326	36	434	36	510	38	708	38
Gastos financieros	1.139	38	1.018	37	1.388	38	1.807	38
Resultado financiero	-829	38	-596	37	-878	38	-1.100	38
Result. ordinarios antes Impuestos	3.971	38	4.490	37	4.419	38	4.651	38
Impuestos sobre sociedades	951	36	1.172	37	1.081	37	1.253	37
Resultado Actividades Ordinarias	3.070	38	3.318	37	3.367	38	3.431	38
Ingresos extraordinarios	256	37	355	36	754	38	234	3
Gastos extraordinarios	553	35	-34	34	725	35	6.783	3
Resultados actividades extraordinarias	-261	38	377	37	86	38	-6.550	3
Resultado del Ejercicio	2.810	38	3.695	37	3.454	38	2.914	38
Materiales	16.613	37	18.520	36	21.161	36	24.263	38
Gastos de personal	8.081	37	8.669	36	9.143	37	9.606	37
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	2.739	37	2.988	36	3.014	37	2.997	38
Gastos financieros y gastos asimilados	873	38	952	37	1.183	38	1.558	38
Cash flow	5.477	38	6.602	37	6.388	38	5.910	38
Valor agregado	15.119	38	17.162	37	17.525	38	18.041	38
EBIT	4.801	38	5.086	37	5.297	38	5.750	38
EBITDA	7.468	38	7.993	37	8.231	38	8.747	38

**Empresas grandes:** Periodo durante la crisis. Valores medios. PGC 2007.

	2008	2009	2010	2011	2012
	mil EUR				
Número de empresas	36	37	38	35	34

**Balance / Estado de resultados**

<b>Activo</b>										
A) Activo no corriente	38.460	36	38.882	37	39.303	38	42.334	35	41.558	34
I Inmovilizado intangible	409	35	512	36	717	37	739	33	627	32
II Inmovilizado material	25.218	36	24.457	37	24.360	38	25.487	35	25.246	34
1. Terrenos y construcciones	13.508	34	13.474	34	14.160	36	15.177	33	14.950	33
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	12.204	36	11.494	36	10.584	38	10.811	35	10.213	34
3. Inmovilizado en curso y anticipos	839	11	560	15	762	18	641	20	1.111	16
III Inversiones inmobiliarias	2.032	12	1.571	16	1.685	18	2.168	16	1.746	18
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	15.086	25	15.246	27	14.390	28	18.019	23	21.006	19
1. Participaciones puestas en equivalencia	n.d.									
2. Créditos a sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
3. Otros activos financieros	695	2	2	1	n.d.		n.d.		n.d.	
V Inversiones financieras a largo plazo	995	33	969	34	1.416	37	1.753	34	1.076	33
VI Activos por impuesto diferido	1.273	22	1.571	29	2.061	27	2.174	26	2.535	27
VII Fondo de comercio de sociedades consolidadas	n.d.									
B) Activo corriente	38.106	36	33.513	37	33.011	38	33.084	35	31.390	34
I Activos no corrientes mantenidos para la venta	939	2	2.079	2	1.206	4	2.043	2	2.003	4
II Existencias	17.141	35	14.990	36	13.991	38	14.968	35	13.843	34
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	16.563	36	13.741	37	13.706	38	14.056	35	14.371	34
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	13.789	35	11.883	35	11.630	37	11.557	34	11.105	33
2. Empresas puestas en equivalencia	n.d.		8.435	1	n.d.		n.d.		n.d.	

3. Activos por impuesto corriente	76	15	82	12	56	14	36	15	178	17
4. Otros deudores	307	29	301	26	257	26	356	24	263	27
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	1.784	20	3.306	16	2.056	15	1.632	15	1.136	14
1. Créditos a empresas puestos en equivalencia	n.d.									
2. Otros activos financieros	1.596	8	517	5	2.466	7	612	9	59	5
V Inversiones financieras a corto plazo	2.859	33	2.302	35	3.222	35	2.251	31	1.630	29
VI Periodificaciones a corto plazo	118	28	99	29	118	31	128	26	184	23
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.124	36	1.390	37	1.312	38	1.189	34	958	34
Total activo (A + B)	76.566	36	72.394	37	72.315	38	75.418	35	72.948	34

<b>Pasivo</b>										
A) Patrimonio neto	33.087	36	32.263	37	31.311	38	32.335	35	32.597	34
A-1) Fondos propios	33.005	36	32.153	37	31.115	38	32.069	35	32.381	34
I Capital	3.270	36	2.936	37	2.949	38	3.247	35	3.409	34
II Prima de emisión	5.341	10	5.052	12	5.277	12	5.322	12	5.485	10
III Reservas y resultados de ejercicios anteriores	29.178	36	31.083	36	31.416	36	32.486	34	32.743	33
1. Reservas distribuibles	29.583	35	31.675	34	32.818	34	33.970	32	34.389	31
2. Reservas no distribuibles	441	34	429	34	421	36	514	34	438	33
3. Resultados de ejercicios anteriores	-3.982	4	-2.740	9	-5.163	15	-7.921	16	-9.851	13
IV Reservas en sociedades consolidadas	n.d.									
V Reservas en sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
VI (Acciones y participaciones en patrimonio propias y de la sociedad dominante)	-5.760	8	-6.571	7	-6.571	7	-7.606	6	-5.922	8
VII Otras aportaciones de socios	n.d.		n.d.		n.d.		40	1	40	1
VIII. Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	806	36	-744	37	14	38	376	35	767	34
1. Pérdidas y ganancias consolidadas	n.d.									
2. (Pérdidas y ganancias socios externos)	n.d.									
IX. Dividendo a cuenta)	-368	1	-427	1	-1.092	1	-435	1	-337	3
X Otros instrumentos de patrimonio neto	n.d.									
A-2) Ajustes por cambios de valor	-165	12	-163	10	-145	10	-75	9	-165	9
I Diferencia de conversión de sociedades consolidadas	n.d.									
II Diferencia de conversión de sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
III Otros ajustes por cambios de valor de sociedades consolidadas	n.d.									
IV Otros ajustes por cambios de valor de sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	224	22	249	23	371	24	417	24	368	24
I En sociedades consolidadas	n.d.									
II En sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
A-4) Socios externos	n.d.									
B) Pasivo no corriente	15.498	36	17.266	37	19.036	38	20.492	34	19.165	34
I Provisiones a largo plazo	4.837	7	613	7	660	7	1.114	5	188	6
II Deudas a largo plazo	14.198	35	16.828	36	18.122	37	19.809	33	18.549	33
1. Obligaciones y otros valores negociables	n.d.									
2. Deudas con entidades de crédito	9.988	28	13.907	29	13.837	31	13.443	28	12.258	27

3. Acreedores por arrendamiento financiero	1.365	20	855	21	736	20	719	16	456	14
4. Otros pasivos financieros	10.995	17	10.598	17	10.686	21	11.472	23	11.411	24
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	3.588	5	2.172	7	3.794	8	3.081	5	4.082	4
1. Deudas con sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
2. Otras deudas	n.d.									
IV Pasivos por impuesto diferido	318	29	416	31	508	33	618	33	653	31
V Periodificaciones a largo plazo	n.d.									
C) Pasivo corriente	27.981	36	22.865	37	21.968	38	23.176	35	21.186	34
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	n.d.									
II Provisiones a corto plazo	822	3	301	6	236	6	235	6	259	5
III Deudas a corto plazo	15.794	35	10.946	36	8.866	38	9.766	35	8.800	34
1. Obligaciones y otros valores negociables	n.d.		n.d.		1.958	1	n.d.		n.d.	
2. Deudas con entidades de crédito	15.163	34	10.337	34	8.405	37	8.923	34	7.408	34
3. Acreedores por arrendamiento financiero	474	22	415	23	329	20	305	18	244	15
4. Otros pasivos financieros	854	30	1.176	28	563	28	1.097	30	1.437	29
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	2.760	8	5.552	9	4.628	9	4.860	8	522	7
1. Deudas con sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
2. Otras deudas	n.d.									
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	11.922	36	10.813	37	11.964	38	12.254	35	12.240	34
1. Proveedores	7.001	35	6.446	35	7.146	38	7.942	35	7.716	34
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas	1.738	19	1.410	18	1.559	20	585	15	603	16
3. Pasivos por impuesto corriente	580	13	470	12	272	15	175	11	484	15
4. Otros acreedores	2.704	33	2.444	32	2.305	34	2.252	32	2.314	32
VI Periodificaciones a corto plazo	808	1	58	2	56	3	49	4	21	1
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	76.566	36	72.394	37	72.315	38	75.418	35	72.948	34

## Cuenta de pérdidas y ganancias

A) Operaciones continuadas										
1. Importe neto de la cifra de negocios	50.916	36	40.778	37	42.183	38	44.339	35	44.945	34
a) Ventas	51.894	34	40.931	35	42.477	37	45.689	33	46.327	32
b) Prestaciones de servicios	877	21	834	22	525	23	322	21	399	17
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	1.891	34	-1.822	36	-856	38	119	35	-293	34
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	621	8	430	11	556	7	447	8	370	8
4. Aprovisionamientos	-23.784	35	-16.644	36	-17.430	38	-18.828	35	-18.840	34
a) Consumo de mercaderías	-8.370	32	-6.131	34	-5.537	37	-5.666	33	-5.409	32
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-14.765	33	-10.096	34	-11.283	37	-12.714	33	-13.079	32
c) Trabajos realizados por otras empresas	-1.734	30	-841	32	-964	33	-1.236	30	-1.257	27
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos	-107	8	43	8	-85	9	-163	10	-105	9
5. Otros ingresos de explotación	745	32	485	32	602	36	518	34	654	32
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	694	30	441	31	560	32	517	29	692	28
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	150	19	72	25	115	32	88	28	60	24
6. Gastos de personal	-10.350	35	-9.088	36	-8.398	38	-8.842	35	-8.405	34
a) Sueldos, salarios y asimilados	-8.343	33	-7.249	34	-6.642	37	-7.163	33	-6.795	32
b) Cargas sociales	-2.301	33	-1.950	34	-1.872	37	-1.991	33	-1.896	32
c) Provisiones	n.d.		-72	1	n.d.		n.d.		n.d.	

7. Otros gastos de explotación	-13.951	36	-11.029	37	-11.403	38	-12.009	35	-12.298	34
a) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-334	33	-540	33	-474	35	-468	31	-418	29
b) Otros gastos de gestión corriente	-214	13	-426	14	-194	13	-282	12	-108	11
8. Amortización del inmovilizado	-3.157	36	-2.800	37	-2.580	38	-2.532	35	-2.464	34
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	151	22	130	21	66	22	108	19	117	23
10. Excesos de provisiones	513	2	3.675	1	n.d.		n.d.		237	1
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	316	30	101	29	-96	24	11	29	88	30
a) Deterioro y pérdidas	-588	5	-632	7	-416	4	-160	8	11	6
b) Resultados por enajenaciones y otras	427	29	273	27	-27	23	58	24	103	25
12. Deterioro y resultado por enajenaciones de participaciones consolidadas	n.d.									
13. Diferencia negativa de consolidación de sociedades consolidadas	n.d.		n.d.		n.d.		0	1	n.d.	
A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	3.575	36	1.015	37	2.184	38	3.002	35	3.519	34
14. Ingresos financieros	467	35	200	36	254	38	235	35	169	34
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio	186	13	36	16	102	15	37	11	29	11
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	402	34	191	34	223	36	226	33	157	32
15. Gastos financieros	-1.733	36	-1.484	37	-1.300	38	-1.425	35	-1.252	34
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-165	14	-183	9	40	12	-59	13	-11	14
a) Cartera de negociación y otros	-180	13	-186	9	43	11	-11	11	7	10
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta	17	2	30	1	8	2	-249	2	-3	3
17. Diferencias de cambio	-17	35	-31	36	112	36	19	34	-19	31
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	-3.913	12	-1.477	13	-3.609	10	-2.346	15	-2.181	19
a) Deterioros y pérdidas	-5.684	8	-1.895	11	-5.135	7	-3.502	11	-2.049	15
b) Resultados por enajenaciones y otras	-247	6	547	3	-19	4	474	7	-1.529	7
A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-2.664	36	-1.883	37	-1.877	38	-2.199	35	-2.323	34
19. Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
20. Deterioro y resultados por enajenaciones de participaciones puestas en equivalencia	n.d.									
21. Diferencia negativa de consolidación de sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2+19+20+21)	911	36	-868	37	307	38	803	35	1.196	34
22. Impuestos sobre beneficios	-107	35	127	36	-301	37	-422	33	-430	33
A4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A3 + 22)	898	34	-760	35	42	37	432	33	830	32
<b>B) Operaciones interrumpidas</b>										
23. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	n.d.		n.d.		n.d.		-1.032	1	-384	1
A5) Resultado del ejercicio (A4 + 23)	806	36	-744	37	14	38	376	35	767	34

Resultado atribuido a la sociedad dominante	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado atribuido a socios externos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

### Formato Global

### Balance de situación

Inmovilizado	38.460	36	38.882	37	39.303	38	42.334	35	41.558	34
Inmovilizado inmaterial	409	35	512	36	717	37	739	33	627	32
Inmovilizado material	25.218	36	24.457	37	24.360	38	25.487	35	25.246	34
Otros activos fijos	13.211	35	13.926	37	14.245	38	16.150	35	15.721	34
Activo circulante	38.106	36	33.513	37	33.011	38	33.084	35	31.390	34
Existencias	17.141	35	14.990	36	13.991	38	14.968	35	13.843	34
Deudores	16.563	36	13.741	37	13.706	38	14.056	35	14.371	34
Otros activos líquidos	4.879	36	5.188	37	5.314	38	4.060	35	3.176	34
Tesorería	1.124	36	1.390	37	1.312	38	1.189	34	958	34
Total activo	76.566	36	72.394	37	72.315	38	75.418	35	72.948	34
Fondos propios	33.087	36	32.263	37	31.311	38	32.335	35	32.597	34
Capital suscrito	3.270	36	2.936	37	2.949	38	3.247	35	3.409	34
Otros fondos propios	29.817	36	29.327	37	28.362	38	29.088	35	29.187	34
Pasivo fijo	15.498	36	17.266	37	19.036	38	20.492	34	19.165	34
Acreedores a L. P.	14.710	35	17.251	36	18.943	37	20.276	33	19.044	33
Otros pasivos fijos	1.196	36	482	37	592	38	789	35	681	34
Provisiones	4.837	7	613	7	660	7	1.114	5	188	6
Pasivo líquido	27.981	36	22.865	37	21.968	38	23.176	35	21.186	34
Deudas financieras	15.028	35	10.028	36	8.357	38	8.825	35	7.515	34
Acreedores comerciales	7.001	35	6.383	36	7.146	38	7.942	35	7.716	34
Otros pasivos líquidos	6.564	36	6.898	37	6.465	38	6.409	35	5.955	34
Total pasivo y capital propio	76.566	36	72.394	37	72.315	38	75.418	35	72.948	34
Fondo de maniobra	26.420	36	22.115	37	20.551	38	21.082	35	20.499	34
Número empleados	264	33	231	36	212	38	215	35	201	34

### Cuentas de pérdidas y ganancias

Ingresos de explotación	51.578	36	41.198	37	42.753	38	44.843	35	45.561	34
Importe neto Cifra de Ventas	50.916	36	40.778	37	42.183	38	44.339	35	44.945	34
Consumo de mercaderías y de materias	n.d.									
Resultado bruto	n.d.									
Otros gastos de explotación	n.d.									
Resultado Explotación	3.575	36	1.015	37	2.184	38	3.002	35	3.519	34
Ingresos financieros	520	36	261	37	388	38	391	35	209	34
Gastos financieros	3.184	36	2.144	37	2.265	38	2.590	35	2.532	34
Resultado financiero	-2.664	36	-1.883	37	-1.877	38	-2.199	35	-2.323	34
Result. ordinarios antes Impuestos	911	36	-868	37	307	38	803	35	1.196	34
Impuestos sobre sociedades	107	35	-127	36	301	37	422	33	430	33
Resultado Actividades Ordinarias	806	36	-744	37	14	38	405	35	779	34
Ingresos extraordinarios	n.d.									
Gastos extraordinarios	n.d.									
Resultados actividades extraordinarias	n.d.		n.d.		n.d.		-1.032	1	-384	1
Resultado del Ejercicio	806	36	-744	37	14	38	376	35	767	34
Materiales	23.784	35	16.644	36	17.430	38	18.828	35	18.840	34
Gastos de personal	10.350	35	9.088	36	8.398	38	8.842	35	8.405	34
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	3.157	36	2.800	37	2.580	38	2.532	35	2.464	34

Gastos financieros y gastos asimilados	1.733	36	1.484	37	1.300	38	1.425	35	1.252	34
Cash flow	3.963	36	2.056	37	2.594	38	2.908	35	3.232	34
Valor agregado	15.863	36	12.259	37	12.585	38	13.573	35	13.306	34
EBIT	3.575	36	1.015	37	2.184	38	3.002	35	3.519	34
EBITDA	6.731	36	3.816	37	4.764	38	5.534	35	5.983	34

### **Empresas medianas:** Periodo anterior a la crisis. Valores medios. PGC 1990.

	2004 mil EUR		2005 mil EUR		2006 mil EUR		2007 mil EUR	
<b>Número de empresas</b>		<b>35</b>		<b>34</b>		<b>36</b>		<b>37</b>

#### **Balance / Estado de resultados**

##### **Balance de situación**

##### **Activo**

A) Accionistas por desembolsos no exigidos	n.d.		175	1	11	1	38	1
B) Inmovilizado	5.926	35	6.035	34	6.674	36	7.469	37
I. Gastos de establecimiento	39	8	63	9	67	7	66	6
II. Inmovilizado inmaterial	273	35	286	33	327	33	399	35
1. Gastos de investigación y desarrollo	6	2	9	1	9	1	16	1
2. Concesiones, patentes, lic., marcas y sím.	17	20	18	21	21	21	22	23
3. Fondo de comercio	2.939	2	2.939	2	2.939	2	2.069	3
4. Derechos de traspaso	n.d.		n.d.		6	1	6	1
5. Aplicaciones informáticas	46	27	50	30	59	32	86	32
6. Derechos s/bienes rég. Arrendam. Finan.	355	18	336	22	338	23	515	22
7. Anticipos	n.d.		n.d.		145	1	13	4
8. Provisiones	n.d.		n.d.		n.d.		-71	1
9. Amortizaciones	-161	30	-175	33	-164	33	-190	36
III. Inmovilizado material	4.893	35	4.759	34	5.271	36	6.017	37
1. Terrenos y construcciones	3.134	30	2.872	33	3.272	34	4.019	35
2. Instalaciones técnicas y maquinaria	6.612	30	6.611	33	7.507	34	8.240	36
3. Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	1.217	30	1.177	33	1.391	34	1.440	36
4. Anticipos e inmoviliz. materiales en curso	908	10	269	17	889	18	597	18
5. Otro inmovilizado	172	30	183	33	195	32	317	36
6. Provisiones	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
7. Amortizaciones	-6.131	30	-6.178	33	-7.349	34	-8.117	36
IV. Inmovilizado financiero	781	33	1.027	32	1.174	33	1.142	34
1. Participaciones en empresas del grupo	1.209	7	2.056	10	2.021	11	2.338	11
2. Créditos a empresas del grupo	837	1	710	4	935	4	2.049	6
3. Participaciones en empresas asociadas	246	2	276	2	207	3	181	5
4. Créditos a empresas asociadas	1.086	1	n.d.		n.d.		n.d.	
5. Cartera de valores a L. P.	516	22	563	22	608	22	27	23
6. Otros créditos	938	4	610	7	786	8	219	7
7. Depósitos y fianzas constituidos a L. P.	5	22	5	26	6	28	17	29
8. Provisiones	-165	6	-1.312	6	-1.163	7	-342	8
9. Administraciones Públicas a L. P.	n.d.		n.d.		440	1	n.d.	
V. Acciones propias a L. P.	262	2	262	2	262	2	262	2

VI. Deudores por oper. de tráfico a L/P	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
C) Gastos a distribuir en varios ejercicios	28	24	30	25	31	24	49	25
D) Activo circulante	7.034	35	7.832	34	9.013	36	9.802	37
I. Accionistas por desembolsos exigidos	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
II. Existencias	2.497	34	2.940	33	3.523	36	4.158	37
1. Comerciales	425	15	468	18	565	19	589	22
2. Materias primas y otros aprovisionam.	319	29	546	31	668	32	799	34
3. Productos en curso y semiterminados	138	17	316	17	448	17	501	16
4. Productos terminados	2.211	29	2.177	31	2.686	32	3.150	34
5. Subproductos residuos y mater. Recuper.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
6. Anticipos	23	8	22	8	28	9	38	8
7. Provisiones	-205	13	-224	14	-272	13	-286	13
III. Deudores	3.590	35	3.999	34	4.360	36	4.673	37
1. Clientes por ventas y prestac. servicios	3.652	30	3.436	33	3.855	34	4.001	36
2. Empresas del grupo, deudores	661	7	1.816	9	1.583	13	2.056	14
3. Empresas asociadas, deudores	3.070	3	2.948	3	1.971	2	372	3
4. Deudores varios	47	16	54	23	68	21	95	22
5. Personal	38	17	5	17	6	15	13	22
6. Administraciones Públicas	168	29	230	31	269	31	254	33
7. Provisiones	-468	26	-425	29	-389	30	-396	32
IV. Inversiones financieras temporales	875	23	849	24	848	27	933	24
1. Participaciones en empresas del grupo	2.113	1	2.152	1	2.087	1	310	1
2. Créditos a empresas del grupo	352	1	416	1	281	2	195	3
3. Participaciones en empresas asociadas	141	1	n.d.		n.d.		n.d.	
4. Créditos a empresas asociadas	44	2	167	2	98	1	600	1
5. Cartera de valores a C. P.	649	13	645	13	688	15	750	15
6. Otros créditos	805	11	644	14	644	15	680	14
7. Depósitos y fianzas constituidos a C. P.	12	4	5	5	29	5	18	7
8. Provisiones	-9	1	-10	1	n.d.		0	1
V. Acciones propias a C. P.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VI. Tesorería	419	35	356	34	471	36	346	36
VII. Ajustes por periodificación	38	22	33	25	34	24	45	24
Total Activo	12.979	35	13.895	34	15.708	36	17.305	37

## Pasivo

A) Fondos propios	6.376	35	7.049	34	7.672	36	8.425	37
I. Capital suscrito	1.344	35	1.345	34	1.286	36	1.282	37
II. Prima de emisión	61	4	263	6	2.008	8	1.982	9
III. Reserva de revalorización	372	6	377	5	372	6	367	4
IV. Reservas	4.718	34	5.059	34	5.378	36	6.095	37
1. Reserva legal	128	29	124	33	131	34	139	36
2. Reservas para acciones propias	262	2	262	2	262	2	262	2
3. Reservas para acciones soc. Dominante	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Reservas estatutarias	42	2	42	2	42	2	42	2
Diferencias por ajuste del capital al Euro	0	14	0	15	0	16	0	16
5. Otras reservas	5.223	29	5.070	33	5.546	34	6.108	36
V. Resultados de ejercicios anteriores	-411	9	-229	7	-583	7	-806	9
1. Remanente	0	1	n.d.		0	1	0	1
2. Resultados negativos de ejercicios ant.	-331	5	-241	6	-642	5	-923	7

3. Aportac. socios para compens. pérdidas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VI. Pérdidas y Ganancias (beneficio o pérdida)	655	35	596	34	629	36	746	37
VII. Divid. a cuenta entregado en el ejerc.	-163	1	-163	1	-544	1	-436	2
VIII. Acciones propias para red. de cap.	-5.842	1	n.d.		n.d.		n.d.	
B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios								
1. Subvenciones de capital	125	24	168	20	86	21	81	18
2. Diferencias positivas de cambio	4	1	83	3	0	1	n.d.	
3. Otros ingresos a distrib. varios ejercicios	n.d.		353	1	1	1	173	1
4. Ingresos fiscales a distrib. varios ejercicios	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
C) Provisiones para riesgos y gastos								
1. Provisiones pensiones y oblig. similares	12	4	14	3	90	3	8	34
2. Provisiones para impuestos	11	1	11	1	n.d.		145	1
3. Otras provisiones	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Fondo de reversión	3	2	0	1	121	2	85	1
	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
D) Acreedores a L. P.								
I. Emisiones obligac., otros valores negoc.	2.065	32	1.830	32	2.220	33	1.961	37
1. Obligaciones no convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Obligaciones convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Otras deudas represent. en val. Negoc.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
II. Deudas con entidades de crédito	n.d.		1.120	30	1.670	30	1.913	30
1. Deudas L. P. con entidades de crédito	1.388	25	1.112	29	1.598	30	1.824	30
2. Acreedores por arrendamiento financ. L.P.	74	8	151	9	308	7	336	8
III. Deudas con empresas grupo y asociadas	5.984	2	6.049	2	6.801	2	650	1
1. Deudas con empresas del grupo	11.728	1	11.857	1	6.801	2	650	1
2. Deudas con empresas asociadas	240	1	240	1	n.d.		n.d.	
IV. Otros acreedores	953	13	574	19	426	18	700	19
1. Deudas represent. por efectos a pagar	5.112	1	4.381	1	3.651	1	2.310	2
2. Otras deudas	774	9	388	16	231	16	540	15
3. Fianzas y depósitos recibidos a L. P.	9	1	9	1	n.d.		52	3
4. Administraciones Públicas a L. P.	76	4	81	4	78	4	84	5
V. Desembolsos pendientes acciones no exig.	n.d.		30	1	n.d.		n.d.	
1. De empresas del grupo	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. De empresas asociadas	n.d.		30	1	n.d.		n.d.	
3. De otras empresas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VI. Acreedores por operaciones tráfico a L. P.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
E) Acreedores a C. P.								
I. Emisiones obligaciones, otros val. Negoc.	4.628	35	5.023	34	5.943	36	6.872	37
1. Obligaciones no convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Obligaciones convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Otras deudas representadas en val. Negoc.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Intereses de obligaciones y otros valores	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
II. Deudas con entidades de crédito	n.d.		1.956	32	2.191	32	2.954	33

1. Préstamos y otras deudas	2.204	26	2.062	30	2.163	32	2.911	33
2. Deudas por intereses	7	15	7	13	10	12	15	11
3. Acreedores arrendamiento financiero C. P.	112	9	67	10	87	9	179	7
III. Deudas con empresas grupo, asociadas a C. P.	300	6	475	8	800	12	1.131	12
1. Deudas con empresas del grupo	432	4	740	5	1.055	9	1.108	11
2. Deudas con empresas asociadas	37	2	35	3	25	4	346	4
IV. Acreedores comerciales	2.179	30	2.312	33	2.908	34	3.129	36
1. Anticipos recibidos por pedidos	40	5	50	8	165	6	200	7
2. Deudas por compras o prestación de servicios	1.922	30	1.974	33	2.468	34	2.718	35
3. Deudas representadas por efectos a pagar	1.074	7	1.349	8	1.397	10	1.344	12
V. Otras deudas no comerciales	739	30	716	33	827	34	763	36
1. Administraciones Públicas	427	30	385	33	419	34	351	36
2. Deudas representadas por efectos a pagar	129	2	228	4	313	3	472	3
3. Otras deudas	141	19	158	18	210	24	161	26
4. Remuneraciones pendientes de pago	214	30	218	33	233	34	263	35
5. Fianzas y depósitos recibidos a C. P.	1	1	4	2	7	1	16	1
VI. Provisiones para operaciones de tráfico	n.d.		4	1	4	1	4	1
VII. Ajustes por periodificación	n.d.		n.d.		4	1	n.d.	
F) Provisiones para riesgos y gastos a C/P	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Total Pasivo	12.979	35	13.895	34	15.708	36	17.305	37

#### Estado de resultados

A) Gastos	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
A.1. Reduc. Exist. Produc. termin., curso fabric.	440	8	460	8	334	9	271	8
A.2. Aprovisionamientos	5.024	25	5.249	26	5.951	29	7.210	28
a) Consumo de mercaderías	1.610	21	1.320	23	1.571	26	1.921	26
b) Consumo mat. primas y otras mat. Consum.	3.486	23	3.740	25	4.097	28	5.272	26
c) Otros gastos externos	553	21	602	21	741	23	572	26
A.3. Gastos de personal	2.256	35	2.429	34	2.612	36	2.888	37
a) Sueldos, salarios y asimilados	1.764	35	1.896	34	2.039	36	2.256	37
b) Cargas sociales	492	35	533	34	572	36	632	37
A.4. Dotaciones para amortiz. de inmovil.	664	35	644	34	657	36	709	37
A.5. Var. provis. tráfico y perd. créditos incob.	97	32	63	28	39	30	48	27
a) Variación de provisiones de existencias	102	14	39	13	15	13	25	9
b) Variación de provis., pérdidas créd. Incob.	76	17	60	18	35	21	62	17
c) Variación de otras provisiones de tráfico	-32	2	1	2	15	2	-47	2
A.6. Otros gastos de explotación	2.398	35	2.628	34	3.328	36	3.515	37
a) Servicios exteriores	2.666	25	2.823	26	3.614	29	3.841	28
b) Tributos	47	25	48	26	53	29	64	28
c) Otros gastos de gestión corriente	7	4	70	3	79	4	15	5
d) Dotación al fondo de reversión	n.d.		n.d.		n.d.		10	1
A.I. Beneficios de Explotación	1.476	22	1.359	23	1.426	23	1.468	24
A.7. Gastos financieros y gastos asimilados	196	35	186	34	211	36	469	37

a) Por deudas con empresas del grupo	126	5	160	6	186	7	251	8
b) Por deudas con empresas asociadas	32	3	3	1	n.d.		5	1
c) Por deudas terceros y gastos asimilados	181	34	157	34	179	35	253	37
d) Pérdidas de inversiones financieras	n.d.		0	1	4	2	6.002	1
A.8. Var. prov. de inversiones financieras	-11	4	290	3	16	3	-3.005	2
A.9. Diferencia negativa de cambio	39	22	10	21	23	22	47	25
<b>A.II. Resultados Financieros Positivos</b>	<b>101</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>5</b>	<b>138</b>	<b>3</b>	<b>114</b>	<b>4</b>
<b>A.III. Beneficios de las Actividades Ordinarias</b>	<b>1.423</b>	<b>20</b>	<b>1.287</b>	<b>22</b>	<b>1.290</b>	<b>23</b>	<b>1.379</b>	<b>22</b>
A.10. Var. prov. Inmov. Inmat., mat., cart. cont.	50	4	6.010	1	229	1	131	1
A.11. Pérd. proced. Inmov. Inmat., mat., cart. cont.	28	9	63	12	20	17	13	9
A.12. Pérd. Oper. acciones y oblig. propias	11	1	n.d.		n.d.		n.d.	
A.13. Gastos extraordinarios	19	24	9	27	21	24	7	30
A.14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios	7	14	8	12	8	10	32	16
<b>A.IV. Resultados Extraordinarios Positivos</b>	<b>171</b>	<b>22</b>	<b>92</b>	<b>18</b>	<b>464</b>	<b>19</b>	<b>733</b>	<b>19</b>
<b>A.V. Beneficios Antes de Impuestos</b>	<b>1.427</b>	<b>22</b>	<b>1.192</b>	<b>24</b>	<b>1.507</b>	<b>24</b>	<b>1.725</b>	<b>24</b>
A.15. Impuestos sobre sociedades	339	33	221	33	300	35	344	34
A.16. Otros impuestos	0	1	n.d.		n.d.		n.d.	
<b>A.VI. Resultado del Ejercicio (Beneficios)</b>	<b>969</b>	<b>22</b>	<b>807</b>	<b>25</b>	<b>1.078</b>	<b>23</b>	<b>1.235</b>	<b>24</b>
<b>B) Ingresos</b>	<b>n.d.</b>		<b>n.d.</b>		<b>n.d.</b>		<b>n.d.</b>	
B.1. Importe neto de Cifra de Ventas	10.703	35	11.294	34	12.580	36	14.053	37
a) Ventas	12.249	25	12.431	26	13.750	29	15.736	27
b) Prestaciones de servicios	161	11	160	11	238	13	1.450	13
c) Devoluciones y rappels sobre ventas	-153	17	-138	22	-141	23	-162	23
B.2. Aumento exist. Prod. Term., curso fabric.	347	15	443	17	642	19	771	19
B.3. Trabajos efect. por empresa para inmov.	319	1	n.d.		n.d.		n.d.	
B.4. Otros ingresos de explotación	112	18	96	17	96	17	97	21
a) Ingresos acces. y otros gestión corriente	127	15	106	15	101	15	106	18
b) Subvenciones	11	9	6	9	15	8	10	12
c) Exceso provisiones riesgos y gastos	5	2	n.d.		n.d.		n.d.	
<b>B.I. Pérdidas Explotación</b>	<b>358</b>	<b>3</b>	<b>778</b>	<b>3</b>	<b>678</b>	<b>6</b>	<b>1.130</b>	<b>4</b>
<b>B.5. Ingresos de participaciones en capital</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>45</b>	<b>8</b>	<b>54</b>	<b>8</b>	<b>30</b>	<b>8</b>
a) En empresas del grupo	3	2	11	2	12	1	6	1
b) En empresas asociadas	n.d.		113	2	20	1	30	1
c) En empresas fuera del grupo	12	4	28	4	66	6	34	6
<b>B.6. Ingresos ot. val. Negoc., créd. Act. Inmov.</b>	<b>15</b>	<b>3</b>	<b>16</b>	<b>5</b>	<b>29</b>	<b>5</b>	<b>34</b>	<b>8</b>
a) De empresas del grupo	8	1	20	3	44	2	57	4
b) De empresas asociadas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
c) De empresas fuera del grupo	20	2	7	3	14	4	7	7

B.7. Otros intereses e ingresos asimilados	46	25	43	25	58	28	66	27
a) De empresas del grupo	4	2	22	2	13	4	16	4
b) De empresas asociadas	2	2	2	1	1	1	107	1
c) Otros intereses	41	24	38	25	53	28	60	26
d) Beneficios en inversiones financieras	34	4	19	4	15	6	21	2
B.8. Diferencia positiva de cambio	20	21	33	21	11	20	12	23
<b>B.II. Resultados Financieros Negativos</b>	<b>214</b>	<b>23</b>	<b>214</b>	<b>21</b>	<b>190</b>	<b>26</b>	<b>344</b>	<b>24</b>
<b>B.III. Pérdidas de las Actividades Ordinarias</b>	<b>359</b>	<b>5</b>	<b>843</b>	<b>4</b>	<b>913</b>	<b>6</b>	<b>1.234</b>	<b>6</b>
B.9. Benef. enaj. Inmov. Inmat., mat., cart. cont.	168	15	65	16	425	18	746	18
B.10. Benef. Oper. acciones y oblig. propias	107	2	1	1	1	1	1	1
B.11. Subvenc. Cap. Transf. Result. ejercicio	44	24	48	23	48	21	31	20
B.12. Ingresos extraordinarios	23	31	187	30	13	29	19	33
B.13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios	30	9	36	12	39	13	5	11
<b>B.IV. Resultados actividades extraordinarias</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>153</b>	<b>8</b>	<b>48</b>	<b>9</b>	<b>38</b>	<b>9</b>
<b>B.V. Pérdidas Antes de Impuestos</b>	<b>332</b>	<b>3</b>	<b>1.614</b>	<b>2</b>	<b>715</b>	<b>5</b>	<b>1.222</b>	<b>4</b>
<b>B.VI. Resultado del Ejercicio (Pérdidas)</b>	<b>205</b>	<b>3</b>	<b>1.180</b>	<b>1</b>	<b>440</b>	<b>6</b>	<b>1.025</b>	<b>4</b>

#### Formato Global

#### Balance de situación

Inmovilizado	5.926	35	6.035	34	6.674	36	7.445	37
Inmovilizado inmaterial	282	35	303	33	341	33	400	35
Inmovilizado material	4.893	35	4.759	34	5.271	36	6.017	37
Otros activos fijos	751	35	982	34	1.090	36	1.109	35
<b>Activo circulante</b>	<b>7.053</b>	<b>35</b>	<b>7.854</b>	<b>34</b>	<b>9.033</b>	<b>36</b>	<b>9.810</b>	<b>37</b>
Existencias	2.497	34	2.940	33	3.523	36	4.158	37
Deudores	3.590	35	3.999	34	4.360	36	4.677	37
Otros activos líquidos	1.037	35	1.001	34	1.150	36	976	37
Tesorería	994	35	955	34	1.107	36	367	36
<b>Total activo</b>	<b>12.979</b>	<b>35</b>	<b>13.889</b>	<b>34</b>	<b>15.708</b>	<b>36</b>	<b>17.255</b>	<b>37</b>
<b>Fondos propios</b>	<b>6.376</b>	<b>35</b>	<b>7.044</b>	<b>34</b>	<b>7.672</b>	<b>36</b>	<b>8.415</b>	<b>37</b>
Capital suscrito	1.344	35	1.345	34	1.286	36	1.281	37
Otros fondos propios	5.032	35	5.699	34	6.386	36	7.134	37
<b>Pasivo fijo</b>	<b>2.066</b>	<b>32</b>	<b>1.832</b>	<b>32</b>	<b>2.228</b>	<b>33</b>	<b>2.140</b>	<b>34</b>
Acreedores a L. P.	2.065	32	1.830	32	2.220	33	2.269	31
Otros pasivos fijos	12	4	14	3	90	3	35	34
Provisiones	12	4	14	3	90	3	115	2
<b>Pasivo líquido</b>	<b>4.714</b>	<b>35</b>	<b>5.121</b>	<b>34</b>	<b>5.993</b>	<b>36</b>	<b>6.873</b>	<b>37</b>
Deudas financieras	2.087	28	1.956	32	2.191	32	2.954	33
Acreedores comerciales	2.179	30	2.312	33	2.908	34	3.246	36
Otros pasivos líquidos	1.177	35	1.036	34	1.299	36	1.080	37
<b>Total pasivo y capital propio</b>	<b>12.979</b>	<b>35</b>	<b>13.889</b>	<b>34</b>	<b>15.708</b>	<b>36</b>	<b>17.255</b>	<b>37</b>
Fondo de maniobra	4.149	35	4.609	34	5.136	36	5.676	37
Número empleados	70	34	75	32	77	35	81	37

<b>Cuentas de pérdidas y ganancias</b>								
Ingresos de explotación	10.788	35	11.358	34	12.641	36	14.142	37
Importe neto Cifra de Ventas	10.703	35	11.294	34	12.580	36	14.053	37
Consumo de mercaderías y de materias	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Resultado bruto	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Otros gastos de explotación	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Resultado Explotación	1.037	35	925	34	843	36	1.315	37
Ingresos financieros	51	35	70	34	71	36	81	37
Gastos financieros	220	35	217	34	226	36	332	37
Resultado financiero	-169	35	-147	34	-155	36	-250	37
Result. ordinarios antes Impuestos	868	35	778	34	687	36	1.064	37
Impuestos sobre sociedades	329	34	221	33	300	35	344	34
Resultado Actividades Ordinarias	548	35	563	34	396	36	748	37
Ingresos extraordinarios	137	35	248	33	281	34	16	3
Gastos extraordinarios	33	31	229	31	38	30	39	3
Resultados actividades extraordinarias	107	35	32	34	240	35	-23	3
Resultado del Ejercicio	655	35	596	34	629	36	746	37
Materiales	4.956	25	5.101	26	5.634	29	6.405	36
Gastos de personal	2.256	35	2.429	34	2.612	36	2.888	37
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	664	35	644	34	657	36	709	37
Gastos financieros y gastos asimilados	196	35	186	34	211	36	307	37
Cash flow	1.320	35	1.240	34	1.286	36	1.455	37
Valor agregado	4.092	35	4.069	34	4.400	36	4.967	37
EBIT	1.037	35	925	34	843	36	1.315	37
EBITDA	1.701	35	1.569	34	1.500	36	2.024	37

**Empresas medianas:** Periodo durante la crisis. Valores medios. PGC 2007.

	2008	2009	2010	2011	2012
	mil EUR				
Número de empresas	35	38	37	36	29

**Balance / Estado de resultados**

<b>Activo</b>										
A) Activo no corriente	6.947	35	6.937	38	7.070	37	7.306	36	6.667	29
I Inmovilizado intangible	192	29	175	32	172	32	164	30	185	25
II Inmovilizado material	5.629	35	5.318	38	5.071	37	5.019	36	4.776	29
1. Terrenos y construcciones	3.007	33	3.005	36	3.065	33	3.124	32	2.941	27
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	2.697	34	2.349	36	2.084	34	2.174	33	1.959	28
3. Inmovilizado en curso y anticipos	185	11	203	14	290	13	143	11	208	10
III Inversiones inmobiliarias	86	2	1.919	3	1.851	3	1.424	6	942	3
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	2.403	13	2.691	13	3.506	13	3.433	13	2.466	11
1. Participaciones puestas en equivalencia	n.d.									
2. Créditos a sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
3. Otros activos financieros	58	2	0	1	n.d.		n.d.		n.d.	
V Inversiones financieras a largo plazo	127	31	182	33	194	33	290	34	228	28
VI Activos por impuesto diferido	435	12	542	17	644	17	846	17	1.155	12
VII Fondo de comercio de sociedades consolidadas	n.d.									
B) Activo corriente	9.707	35	8.108	38	8.606	37	8.355	36	9.350	29
I Activos no corrientes mantenidos para la venta	n.d.		1.367	2	1.280	2	1.280	2	2.685	2
II Existencias	4.555	35	3.719	38	3.606	37	3.417	36	3.485	29

III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	3.911	35	3.100	38	3.309	37	3.289	36	3.508	29
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	2.880	34	2.274	36	2.338	34	2.228	33	2.377	28
2. Empresas puestas en equivalencia	1.641	1	1.739	2	1.617	3	1.469	3	1.513	1
3. Activos por impuesto corriente	17	14	12	15	27	17	26	11	15	11
4. Otros deudores	89	18	72	22	70	23	66	19	47	16
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	1.301	8	926	9	1.790	7	2.369	6	3.773	4
1. Créditos a empresas puestas en equivalencia	n.d.									
2. Otros activos financieros	845	3	145	5	531	3	784	2	1.427	1
V Inversiones financieras a corto plazo	805	23	913	27	926	31	758	32	1.141	27
VI Periodificaciones a corto plazo	33	25	22	27	57	29	20	26	19	21
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	391	35	333	38	464	37	495	36	576	29
Total activo (A + B)	16.654	35	15.046	38	15.676	37	15.660	36	16.017	29

<b>Pasivo</b>										
A) Patrimonio neto	8.144	35	7.555	38	7.936	37	8.159	36	9.170	29
A-1) Fondos propios	8.110	35	7.527	38	7.887	37	8.102	36	9.113	29
I Capital	1.281	35	1.302	38	1.356	37	1.369	36	1.452	29
II Prima de emisión	1.637	8	1.731	10	1.656	11	1.656	11	1.589	10
III Reservas y resultados de ejercicios anteriores	6.953	34	6.909	37	7.030	37	7.306	36	8.170	29
1. Reservas distribuibles	6.551	34	6.865	35	7.328	34	7.656	33	8.217	28
2. Reservas no distribuibles	402	34	404	35	171	34	175	33	161	28
3. Resultados de ejercicios anteriores	-1.285	5	-2.449	12	-2.181	19	-2.719	17	-3.493	11
IV Reservas en sociedades consolidadas	n.d.									
V Reservas en sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
VI (Acciones y participaciones en patrimonio propias y de la sociedad dominante)	-262	2	-262	2	-241	3	-241	3	-241	3
VII Otras aportaciones de socios	n.d.									
VIII. Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	-101	35	-163	38	159	37	252	36	324	29
1. Pérdidas y ganancias consolidadas	n.d.									
2. (Pérdidas y ganancias socios externos)	n.d.									
IX. Dividendo a cuenta)	n.d.		-270	1	-143	3	-469	2	-461	2
X Otros instrumentos de patrimonio neto	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
A-2) Ajustes por cambios de valor	37	4	29	6	8	7	-3	8	-2	10
I Diferencia de conversión de sociedades consolidadas	n.d.									
II Diferencia de conversión de sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
III Otros ajustes por cambios de valor de sociedades consolidadas	n.d.									
IV Otros ajustes por cambios de valor de sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	65	16	64	14	112	16	147	14	128	13
I En sociedades consolidadas	n.d.									
II En sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
A-4) Socios externos	n.d.									
B) Pasivo no corriente	2.004	35	2.522	38	2.723	37	2.735	36	2.282	29
I Provisiones a largo plazo	85	1	85	1	67	2	90	2	n.d.	
II Deudas a largo plazo	2.140	31	2.643	34	2.608	35	2.584	34	2.130	28

1. Obligaciones y otros valores negociables	n.d.		1.751	1	n.d.		n.d.		n.d.	
2. Deudas con entidades de crédito	1.959	29	2.173	32	1.987	32	2.004	28	1.559	21
3. Acreedores por arrendamiento financiero	219	17	135	17	136	17	197	16	334	9
4. Otros pasivos financieros	486	12	997	16	1.347	18	1.253	19	1.221	18
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	n.d.		69	1	1.176	3	1.963	2	2.570	1
1. Deudas con sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
2. Otras deudas	n.d.									
IV Pasivos por impuesto diferido	113	33	110	34	108	35	140	35	142	28
V Periodificaciones a largo plazo	n.d.									
C) Pasivo corriente	6.506	35	4.969	38	5.017	37	4.766	36	4.565	29
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	n.d.									
II Provisiones a corto plazo	554	2	61	1	111	2	106	3	137	2
III Deudas a corto plazo	2.993	34	2.132	37	1.725	36	1.662	34	1.531	27
1. Obligaciones y otros valores negociables	n.d.									
2. Deudas con entidades de crédito	2.765	33	1.950	37	1.554	35	1.404	34	1.383	26
3. Acreedores por arrendamiento financiero	112	22	79	23	85	18	80	18	88	10
4. Otros pasivos financieros	334	24	262	18	260	21	279	22	265	17
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	1.863	2	777	4	761	5	1.281	3	544	3
1. Deudas con sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
2. Otras deudas	n.d.									
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.460	35	2.808	38	3.230	37	3.081	36	3.074	29
1. Proveedores	1.900	34	1.317	36	1.447	34	1.426	33	1.632	28
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas	1.180	9	1.007	13	1.240	14	1.455	12	753	10
3. Pasivos por impuesto corriente	97	13	88	13	104	14	99	15	91	16
4. Otros acreedores	726	32	542	35	700	31	616	31	570	26
VI Periodificaciones a corto plazo	n.d.		76	1	n.d.		n.d.		n.d.	
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	16.654	35	15.046	38	15.676	37	15.660	36	16.017	29

## Cuenta de pérdidas y ganancias

### A) Operaciones continuadas

1. Importe neto de la cifra de negocios	12.387	35	8.987	38	9.158	37	9.615	36	10.291	29
a) Ventas	14.943	17	10.057	20	9.668	18	9.942	17	10.986	13
b) Prestaciones de servicios	1.775	6	573	10	626	10	677	12	893	6
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	245	34	-520	37	-133	36	-13	35	11	27
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	35	2	n.d.		199	1	239	2	189	2
4. Aprovisionamientos	-5.246	35	-3.423	38	-3.541	37	-3.920	36	-4.000	29
a) Consumo de mercaderías	-670	15	-450	19	-277	16	-518	15	-461	10
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-5.459	17	-3.003	21	-2.903	19	-2.888	18	-3.105	14
c) Trabajos realizados por otras empresas	-440	15	-331	17	-375	15	-497	14	-592	11
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos	31	2	-81	2	295	2	56	4	-77	3
5. Otros ingresos de explotación	128	26	126	28	108	32	81	32	55	27
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	149	13	147	15	86	13	78	14	41	10
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	58	8	25	10	36	13	32	13	13	11
6. Gastos de personal	-2.986	35	-2.302	38	-2.192	37	-2.158	36	-2.400	29
a) Sueldos, salarios y asimilados	-2.823	18	-2.079	21	-1.871	19	-1.758	18	-2.029	14
b) Cargas sociales	-790	18	-542	21	-511	19	-508	18	-598	13
c) Provisiones	-2	1	-3	1	-3	1	-3	1	-1	1

7. Otros gastos de explotación	-3.664	35	-2.480	38	-2.550	37	-2.658	36	-2.864	29
a) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-140	14	-161	17	-127	15	-96	16	-92	10
b) Otros gastos de gestión corriente	-71	6	-68	6	-42	5	-39	4	-1	2
8. Amortización del inmovilizado	-700	35	-586	38	-541	37	-484	36	-474	29
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	24	17	16	18	12	14	16	14	11	11
10. Excesos de provisiones	n.d.		n.d.		0	1	n.d.		n.d.	
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	28	21	-26	22	10	21	-13	23	-93	13
a) Deterioro y pérdidas	-31	2	n.d.		-8	1	-44	1	-491	1
b) Resultados por enajenaciones y otras	56	12	-1	13	79	11	-6	14	-8	7
12. Deterioro y resultado por enajenaciones de participaciones consolidadas	n.d.									
13. Diferencia negativa de consolidación de sociedades consolidadas	n.d.									
A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	150	35	-244	38	310	37	457	36	574	29
14. Ingresos financieros	72	33	47	37	59	36	124	36	65	29
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio	15	6	10	6	32	6	40	4	56	3
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	78	15	44	18	43	17	34	17	40	13
15. Gastos financieros	-320	35	-267	38	-221	37	-224	36	-194	29
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	2	2	4	5	1	5	-4	9	-8	8
a) Cartera de negociación y otros	2	2	8	3	54	2	-5	3	-7	4
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta	n.d.		-4	1	-1	1	3	2	0	1
17. Diferencias de cambio	1	26	-4	30	5	29	3	27	-1	21
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	91	7	-43	8	151	12	-75	16	-10	16
a) Deterioros y pérdidas	n.d.		-151	2	-110	3	-22	5	1	4
b) Resultados por enajenaciones y otras	338	2	0	3	546	4	0	3	2	4
A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-232	35	26	38	-111	37	-133	36	-137	29
19. Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
20. Deterioro y resultados por enajenaciones de participaciones puestas en equivalencia	n.d.									
21. Diferencia negativa de consolidación de sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2+19+20+21)	-82	35	-217	38	199	37	324	36	437	29
22. Impuestos sobre beneficios	12	33	86	37	-42	35	-74	35	-121	27
A4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A3 + 22)	-226	18	-88	21	223	19	245	18	458	14
<b>B) Operaciones interrumpidas</b>										
23. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	-1.085	1	-567	2	n.d.		n.d.		n.d.	
A5) Resultado del ejercicio (A4 + 23)	-101	35	-163	38	159	37	252	36	324	29
Resultado atribuido a la sociedad dominante	n.d.									

Resultado atribuido a socios externos n.d. n.d. n.d. n.d. n.d.

## Formato Global

### Balance de situación

Inmovilizado	6.947	35	6.937	38	7.070	37	7.306	36	6.667	29
Inmovilizado inmaterial	192	29	175	32	172	32	164	30	185	25
Inmovilizado material	5.629	35	5.318	38	5.071	37	5.019	36	4.776	29
Otros activos fijos	1.229	33	1.554	36	1.902	36	2.211	35	1.731	29
Activo circulante	9.707	35	8.108	38	8.606	37	8.355	36	9.350	29
Existencias	4.555	35	3.719	38	3.606	37	3.417	36	3.485	29
Deudores	3.911	35	3.100	38	3.309	37	3.289	36	3.508	29
Otros activos líquidos	1.241	35	1.289	38	1.692	37	1.649	36	2.357	29
Tesorería	391	35	333	38	464	37	495	36	576	29
Total activo	16.654	35	15.046	38	15.676	37	15.660	36	16.017	29
Fondos propios	8.144	35	7.555	38	7.936	37	8.159	36	9.170	29
Capital suscrito	1.281	35	1.302	38	1.356	37	1.369	36	1.452	29
Otros fondos propios	6.863	35	6.253	38	6.580	37	6.790	36	7.717	29
Pasivo fijo	2.004	35	2.522	38	2.723	37	2.735	36	2.282	29
Acreedores a L. P.	2.140	31	2.645	34	2.709	35	2.700	34	2.222	28
Otros pasivos fijos	109	35	155	38	160	37	186	36	137	29
Provisiones	85	1	85	1	67	2	90	2	n.d.	
Pasivo líquido	6.506	35	4.969	38	5.017	37	4.766	36	4.565	29
Deudas financieras	2.757	34	1.999	37	1.597	35	1.447	34	1.417	26
Acreedores comerciales	1.860	35	1.278	38	1.382	37	1.369	36	1.610	29
Otros pasivos líquidos	1.967	35	1.745	38	2.124	37	2.031	36	1.685	29
Total pasivo y capital propio	16.654	35	15.046	38	15.676	37	15.660	36	16.017	29
Fondo de maniobra	6.606	35	5.541	38	5.532	37	5.337	36	5.383	29
Número empleados	75	34	60	38	56	37	55	36	57	29
<b>Cuentas de pérdidas y ganancias</b>										
Ingresos de explotación	12.482	35	9.080	38	9.251	37	9.687	36	10.342	29
Importe neto Cifra de Ventas	12.387	35	8.987	38	9.158	37	9.615	36	10.291	29
Consumo de mercaderías y de materias	n.d.									
Resultado bruto	n.d.									
Otros gastos de explotación	n.d.									
Resultado Explotación	150	35	-244	38	310	37	457	36	574	29
Ingresos financieros	98	35	54	38	126	37	128	36	90	29
Gastos financieros	330	35	286	38	238	37	261	36	227	29
Resultado financiero	-232	35	-232	38	-111	37	-133	36	-137	29
Result. ordinarios antes Impuestos	-82	35	-217	38	199	37	324	36	437	29
Impuestos sobre sociedades	-12	33	-86	37	42	35	74	35	121	27
Resultado Actividades Ordinarias	-70	35	-133	38	159	37	252	36	324	29
Ingresos extraordinarios	n.d.									
Gastos extraordinarios	n.d.									
Resultados actividades extraordinarias	-1.085	1	-567	2	n.d.		n.d.		n.d.	
Resultado del Ejercicio	-101	35	-163	38	159	37	252	36	324	29
Materiales	5.246	35	3.423	38	3.541	37	3.920	36	4.000	29
Gastos de personal	2.986	35	2.302	38	2.192	37	2.158	36	2.400	29
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	700	35	586	38	541	37	484	36	474	29
Gastos financieros y gastos asimilados	320	35	267	38	221	37	224	36	194	29
Cash flow	599	35	423	38	700	37	736	36	798	29
Valor agregado	3.893	35	2.907	38	3.153	37	3.191	36	3.505	29
EBIT	150	35	-244	38	310	37	457	36	574	29

**Empresas pequeñas:** Periodo anterior a la crisis. Valores medios. PGC 1990.

	2004 mil EUR		2005 mil EUR		2006 mil EUR		2007 mil EUR	
Número de empresas	45		46		49		47	
<b>Balance / Estado de resultados</b>								
<b>Balance de situación</b>								
<b>Activo</b>								
A) Accionistas por desembolsos no exigidos	n.d.		n.d.		n.d.		94	1
B) Inmovilizado	1.754	44	1.745	46	1.602	49	1.543	47
I. Gastos de establecimiento	13	11	4	9	5	12	6	4
II. Inmovilizado inmaterial	111	35	151	37	148	39	121	35
1. Gastos de investigación y desarrollo	n.d.		647	1	739	1	n.d.	
2. Concesiones, patentes, lic., marcas y sim.	2	2	5	4	5	4	5	4
3. Fondo de comercio	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Derechos de traspaso	n.d.		842	1	842	1	842	1
5. Aplicaciones informáticas	53	8	27	10	33	9	32	7
6. Derechos s/bienes rég. Arrendam. Finan.	390	6	378	8	434	7	386	5
7. Anticipos	20	1	n.d.		n.d.		n.d.	
8. Provisiones	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
9. Amortizaciones	-109	8	-126	11	-159	10	-88	8
III. Inmovilizado material	941	43	918	45	833	46	803	44
1. Terrenos y construcciones	1.501	9	1.420	11	1.353	10	1.753	8
2. Instalaciones técnicas y maquinaria	4.432	9	4.796	11	4.906	10	5.915	8
3. Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	472	9	475	11	507	10	517	8
4. Anticipos e inmoviliz. materiales en curso	592	1	419	3	284	5	732	2
5. Otro inmovilizado	182	9	183	11	147	10	158	8
6. Provisiones	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
7. Amortizaciones	-3.797	9	-4.666	11	-5.014	10	-6.303	8
IV. Inmovilizado financiero	1.050	31	874	38	796	43	781	42
1. Participaciones en empresas del grupo	14	2	22	2	23	3	22	2
2. Créditos a empresas del grupo	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Participaciones en empresas asociadas	n.d.		21	2	15	1	21	2
4. Créditos a empresas asociadas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
5. Cartera de valores a L. P.	13	4	13	9	14	8	22	7
6. Otros créditos	26	2	18	2	107	5	1	1
7. Depósitos y fianzas constituidos a L. P.	108	7	7	9	8	7	8	6
8. Provisiones	-24	1	-24	1	-24	1	-24	1
9. Administraciones Públicas a L. P.	n.d.		39	1	39	1	n.d.	
V. Acciones propias a L. P.	108	1	108	1	108	1	108	1
VI. Deudores por oper. de tráfico a L/P	1	1	1	1	3	1	3	1
C) Gastos a distribuir en varios ejercicios	9	33	23	32	19	34	8	24
D) Activo circulante	1.580	45	2.384	46	2.309	49	2.446	47

I. Accionistas por desembolsos exigidos	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
II. Existencias	661	36	637	39	611	42	706	39
1. Comerciales	122	2	84	4	132	3	138	3
2. Materias primas y otros aprovisionam.	264	9	253	11	257	10	246	8
3. Productos en curso y semiterminados	76	5	309	8	62	7	88	5
4. Productos terminados	1.574	9	1.549	9	1.747	9	2.449	7
5. Subproductos residuos y mater. Recuper.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
6. Anticipos	11	2	22	1	14	2	15	2
7. Provisiones	n.d.		-278	1	-153	1	-117	1
III. Deudores	751	45	848	46	877	46	736	45
1. Clientes por ventas y prestac. servicios	2.693	9	2.387	11	2.602	10	2.534	8
2. Empresas del grupo, deudores	35	1	888	2	1.750	1	1.119	1
3. Empresas asociadas, deudores	n.d.		521	1	637	1	1.204	1
4. Deudores varios	38	6	44	6	50	7	26	5
5. Personal	5	4	5	5	6	4	18	3
6. Administraciones Públicas	40	6	75	9	63	8	64	7
7. Provisiones	-631	8	-566	10	-633	9	-678	8
IV. Inversiones financieras temporales	303	17	1.710	18	1.744	22	2.369	19
1. Participaciones en empresas del grupo	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Créditos a empresas del grupo	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Participaciones en empresas asociadas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Créditos a empresas asociadas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
5. Cartera de valores a C. P.	67	3	272	3	178	3	291	4
6. Otros créditos	189	2	5.469	5	6.826	5	12.331	3
7. Depósitos y fianzas constituidos a C. P.	4	1	4	1	17	1	7	1
8. Provisiones	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
V. Acciones propias a C. P.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VI. Tesorería	189	43	330	45	180	48	203	45
VII. Ajustes por periodificación	14	15	12	16	10	15	7	15
Total Activo	3.301	45	4.145	46	3.924	49	3.994	47

## Pasivo

A) Fondos propios	1.853	45	2.588	46	2.474	49	2.693	47
I. Capital suscrito	234	45	241	46	230	49	223	47
II. Prima de emision	120	1	120	1	120	1	120	1
III. Reserva de revalorización	274	2	453	3	453	3	602	2
IV. Reservas	1.590	43	2.358	44	2.455	44	2.553	43
1. Reserva legal	69	8	74	10	73	10	78	8
2. Reservas para acciones propias	0	1	n.d.		108	1	108	1
3. Reservas para acciones soc. Dominante	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Reservas estatutarias	2	1	2	1	2	1	2	1
Diferencias por ajuste del capital al Euro	13	14	14	16	14	16	10	17
5. Otras reservas	2.564	9	5.231	11	5.649	10	7.279	8
V. Resultados de ejercicios anteriores	-47	16	-93	12	-163	16	-227	17
1. Remanente	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Resultados negativos de ejercicios ant.	-19	2	-130	2	-80	3	-143	2
3. Aportac. socios para compens. pérdidas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VI. Pérdidas y Ganancias (beneficio o pérdida)	115	44	94	46	74	48	218	47
VII. Divid. a cuenta entregado en el ejerc.	-480	1	-480	1	-480	1	-1.440	1

VIII. Acciones propias para red. de cap.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios	210	14	222	15	204	12	240	8
1. Subvenciones de capital	326	9	331	10	339	7	375	5
2. Diferencias positivas de cambio	n.d.		13	1	n.d.		n.d.	
3. Otros ingresos a distrib. varios ejercicios	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Ingresos fiscales a distrib. varios ejercicios	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
C) Provisiones para riesgos y gastos	n.d.		419	1	283	2	10	44
1. Provisiones pensiones y oblig. similares	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Provisiones para impuestos	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Otras provisiones	n.d.		419	1	283	2	419	1
4. Fondo de reversión	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
D) Acreedores a L. P.	509	35	477	36	435	39	294	47
I. Emisiones obligac., otros valores negoc.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
1. Obligaciones no convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Obligaciones convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Otras deudas represent. en val. Negoc.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
II. Deudas con entidades de crédito	969	7	498	9	428	8	354	5
1. Deudas L. P. con entidades de crédito	n.d.		533	8	391	7	340	4
2. Acreedores por arrendamiento financ. L.P.	8	2	73	3	138	5	137	3
III. Deudas con empresas grupo y asociadas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
1. Deudas con empresas del grupo	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Deudas con empresas asociadas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
IV. Otros acreedores	402	1	194	4	88	3	246	3
1. Deudas represent. por efectos a pagar	398	1	298	1	n.d.		n.d.	
2. Otras deudas	4	1	96	3	42	2	297	2
3. Fianzas y depósitos recibidos a L. P.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Administraciones Públicas a L. P.	n.d.		189	1	180	1	145	1
V. Desembolsos pendientes acciones no exig.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
1. De empresas del grupo	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. De empresas asociadas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. De otras empresas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VI. Acreedores por operaciones tráfico a L. P.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
E) Acreedores a C. P.	988	45	1.103	46	1.063	48	978	46
I. Emisiones obligaciones, otros val. Negoc.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
1. Obligaciones no convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Obligaciones convertibles	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Otras deudas representadas en val. Negoc.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
4. Intereses de obligaciones y otros valores	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
II. Deudas con entidades de crédito	n.d.		1.322	10	1.292	10	1.504	6
1. Préstamos y otras deudas	1.468	8	1.306	10	1.270	10	1.460	6
2. Deudas por intereses	3	2	8	3	7	3	6	3
3. Acreedores arrendamiento financiero C. P.	19	4	34	4	49	4	82	3
III. Deudas con empresas grupo, asoc. a C. P.	149	2	483	3	505	3	488	3

1. Deudas con empresas del grupo	57	1	308	2	332	3	655	2
2. Deudas con empresas asociadas	240	1	417	2	519	1	152	1
IV. Acreedores comerciales	1.103	9	1.152	11	1.217	10	1.324	8
1. Anticipos recibidos por pedidos	0	1	1	1	199	2	11	1
2. Deudas por compras o prestac. servicios	995	9	1.043	11	1.173	10	1.189	8
3. Deudas representadas por efectos a pagar	490	2	1.204	1	19	2	1.064	1
V. Otras deudas no comerciales	466	9	445	11	471	10	459	8
1. Administraciones Públicas	263	9	268	11	293	10	296	8
2. Deudas representadas por efectos a pagar	145	1	144	1	156	1	n.d.	
3. Otras deudas	49	5	45	5	38	3	43	3
4. Remuneraciones pendientes de pago	159	9	144	11	151	10	147	8
5. Fianzas y depósitos recibidos a C. P.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VI. Provisiones para operaciones de tráfico	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
VII. Ajustes por periodificación	40	1	1	1	n.d.		n.d.	
F) Provisiones para riesgos y gastos a C/P	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Total Pasivo	3.301	45	4.145	46	3.924	49	3.994	47

#### Estado de resultados

A) Gastos	132	1	132	1	132	1	132	1
A.1. Reduc. Exist. Produc. termin., curso fabric.	294	3	130	1	66	3	321	1
A.2. Aprovisionamientos	2.567	6	2.416	9	3.127	7	2.653	6
a) Consumo de mercaderías	646	5	1.055	6	290	5	173	4
b) Consumo mat. primas y otras mat. Consum.	2.159	5	2.010	7	2.717	7	2.286	6
c) Otros gastos externos	275	5	335	4	285	5	301	5
A.3. Gastos de personal	778	44	849	46	864	48	796	46
a) Sueldos, salarios y asimilados	623	44	681	46	699	48	642	46
b) Cargas sociales	159	43	168	46	165	48	153	46
A.4. Dotaciones para amortiz. de inmovil.	139	43	155	44	141	46	132	45
A.5. Var. provis. tráfico y perd. créditos incob.	6	21	32	22	0	20	2	15
a) Variación de provisiones de existencias	31	1	-11	1	n.d.		n.d.	
b) Variación de provis., pérdidas créd. Incob.	-19	5	76	7	3	6	7	5
c) Variación de otras provisiones de tráfico	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
A.6. Otros gastos de explotación	536	44	584	46	611	48	628	47
a) Servicios exteriores	1.669	6	1.665	9	2.189	7	2.415	6
b) Tributos	26	6	29	7	35	7	36	6
c) Otros gastos de gestión corriente	n.d.		n.d.		389	1	93	1
d) Dotación al fondo de reversión	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
A.I. Beneficios de Explotación	506	5	342	7	531	5	487	6
A.7. Gastos financieros y gastos asimilados	50	43	48	45	54	47	56	46
a) Por deudas con empresas del grupo	19	12	20	14	27	14	36	13
b) Por deudas con empresas asociadas	38	1	32	1	n.d.		22	1
c) Por deudas terceros y gastos asimilados	45	42	42	44	47	46	47	44
d) Pérdidas de inversiones financieras	4	1	4	1	n.d.		n.d.	

A.8. Var. prov. de inversiones financieras	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
A.9. Diferencia negativa de cambio	14	15	10	11	14	11	17	8
A.II. Resultados Financieros Positivos	n.d.		1.046	1	1.221	1	1.706	1
A.III. Beneficios de las Actividades Ordinarias	402	5	437	7	672	5	875	5
A.10. Var. prov. Inmov. Inmat., mat., cart. cont.	3	1	n.d.		0	1	n.d.	
A.11. Pérd. proced. Inmov. Inmat., mat., cart. cont.	13	10	74	6	24	8	61	3
A.12. Pérd. Oper. acciones y oblig. propias	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
A.13. Gastos extraordinarios	4	19	7	21	3	24	7	22
A.14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios	3	9	55	12	7	7	8	5
A.IV. Resultados Extraordinarios Positivos	71	5	218	8	143	6	111	5
A.V. Beneficios Antes de Impuestos	412	5	484	8	565	6	799	6
A.15. Impuestos sobre sociedades	40	40	38	43	27	43	84	42
A.16. Otros impuestos	2	1	n.d.		n.d.		0	1
A.VI. Resultado del Ejercicio (Beneficios)	288	5	328	8	399	6	571	6
B) Ingresos	129	1	129	1	129	1	129	1
B.1. Importe neto de Cifra de Ventas	2.625	42	2.643	45	2.689	46	2.578	44
a) Ventas	6.692	5	6.820	9	8.314	7	7.791	6
b) Prestaciones de servicios	3.429	3	35	2	68	1	65	1
c) Devoluciones y rappels sobre ventas	-64	3	-57	4	-61	3	-67	3
B.2. Aumento exist. Prod. Term., curso fabric.	222	1	186	4	287	3	660	4
B.3. Trabajos efect. por empresa para inmov.	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
B.4. Otros ingresos de explotación	30	3	21	6	32	5	24	3
a) Ingresos acces. y otros gestión corriente	14	3	12	6	22	5	8	3
b) Subvenciones	25	2	13	4	16	3	16	3
c) Exceso provisiones riesgos y gastos	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
B.I. Pérdidas Explotación	299	1	167	2	536	2	n.d.	
B.5. Ingresos de participaciones en capital	5	2	4	3	1	2	4	3
a) En empresas del grupo	n.d.		1	2	1	2	6	2
b) En empresas asociadas	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
c) En empresas fuera del grupo	5	2	11	1	n.d.		0	1
B.6. Ingresos ot. val. Negoc., créd. Act. Inmov.	0	2	1	2	2	2	2	2
a) De empresas del grupo	0	1	1	1	n.d.		n.d.	
b) De empresas asociadas	n.d.		n.d.		3	1	4	1
c) De empresas fuera del grupo	0	1	0	1	0	1	0	1
B.7. Otros intereses e ingresos asimilados	16	5	145	8	194	7	360	5
a) De empresas del grupo	0	1	0	1	n.d.		n.d.	
b) De empresas asociadas	1	1	n.d.		n.d.		n.d.	
c) Otros intereses	16	5	145	8	194	7	360	5
d) Beneficios en inversiones financieras	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	

B.8. Diferencia positiva de cambio	2	12	12	12	2	11	1	8
B.II. Resultados Financieros Negativos	131	6	83	8	109	6	78	5
B.III. Pérdidas de las Actividades Ordinarias	571	1	306	2	602	2	135	1
B.9. Benef. enaj. Inmov. Inmat., mat., cart. cont.	49	10	255	8	14	10	755	8
B.10. Benef. Oper. acciones y oblig. propias	n.d.		n.d.		20	1	n.d.	
B.11. Subvenc. Cap. Transf. Result. ejercicio	29	13	56	13	85	10	65	8
B.12. Ingresos extraordinarios	3	27	4	28	10	34	40	36
B.13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios	13	5	26	10	10	6	11	6
B.IV. Resultados actividades extraordinarias	17	1	504	1	1	1	2	1
B.V. Pérdidas Antes de Impuestos	277	1	190	1	376	1	n.d.	
B.VI. Resultado del Ejercicio (Pérdidas)	180	1	133	1	257	1	n.d.	

#### Formato Global

#### Balance de situación

Inmovilizado	1.754	44	1.745	46	1.602	49	1.540	47
Inmovilizado inmaterial	115	35	148	38	139	42	135	36
Inmovilizado material	941	43	918	45	833	46	789	44
Otros activos fijos	743	44	724	46	701	49	781	42
Activo circulante	1.586	45	2.400	46	2.322	49	2.446	47
Existencias	661	36	637	39	611	42	706	39
Deudores	751	45	848	46	877	46	736	45
Otros activos líquidos	306	45	1.012	46	975	49	1.180	46
Tesorería	295	45	991	46	979	48	278	45
Total activo	3.301	45	4.145	46	3.924	49	3.986	47
Fondos propios	1.853	45	2.588	46	2.474	49	2.690	47
Capital suscrito	234	45	241	46	230	49	221	47
Otros fondos propios	1.619	45	2.346	46	2.244	49	2.469	47
Pasivo fijo	509	35	489	36	450	39	382	37
Acreedores a L. P.	509	35	477	36	435	39	471	10
Otros pasivos fijos	n.d.		419	1	283	2	14	44
Provisiones	n.d.		419	1	283	2	419	1
Pasivo líquido	1.053	45	1.175	46	1.114	48	1.017	46
Deudas financieras	1.478	8	1.322	10	1.292	10	1.155	8
Acreedores comerciales	1.103	9	1.152	11	1.217	10	1.090	10
Otros pasivos líquidos	570	45	612	46	592	48	579	46
Total pasivo y capital propio	3.301	45	4.145	46	3.924	49	3.986	47
Fondo de maniobra	1.059	45	1.113	46	1.145	47	1.082	46
Número empleados	27	42	30	44	28	47	25	45

#### Cuentas de pérdidas y ganancias

Ingresos de explotación	2.520	44	2.601	46	2.597	48	2.516	46
Importe neto Cifra de Ventas	2.625	42	2.643	45	2.689	46	2.578	44
Consumo de mercaderías y de materias	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Resultado bruto	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	

Otros gastos de explotación	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado Explotación	153 44	84 46	67 48	144 47
Ingresos financieros	35 42	57 43	70 45	89 46
Gastos financieros	55 43	51 45	57 47	57 47
Resultado financiero	-20 44	3 45	9 47	30 47
Result. ordinarios antes Impuestos	133 44	88 46	76 48	174 47
Impuestos sobre sociedades	40 40	38 43	27 43	84 42
Resultado Actividades Ordinarias	97 44	52 46	51 48	99 47
Ingresos extraordinarios	31 33	87 36	36 39	1.871 3
Gastos extraordinarios	8 29	45 28	11 28	1 2
Resultados actividades extraordinarias	20 39	47 40	25 43	1.870 3
Resultado del Ejercicio	115 44	94 46	74 48	218 47
Materiales	2.677 6	2.348 9	3.033 7	911 42
Gastos de personal	778 44	849 46	864 48	796 46
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	139 43	155 44	141 46	132 45
Gastos financieros y gastos asimilados	50 43	48 45	54 47	56 46
Cash flow	251 44	242 46	209 48	345 47
Valor agregado	1.113 44	1.173 46	1.151 48	1.253 47
EBIT	153 44	84 46	67 48	144 47
EBITDA	289 44	232 46	202 48	270 47

### **Empresas pequeñas:** Periodo durante la crisis. Valores medios: PGC 2007.

	2008 mil EUR	2009 mil EUR	2010 mil EUR	2011 mil EUR	2012 mil EUR
Número de empresas	46	47	49	54	51

#### **Balance / Estado de resultados**

<b>Activo</b>					
A) Activo no corriente	1.530 46	1.500 47	1.541 48	1.386 50	1.360 50
I Inmovilizado intangible	107 18	59 18	51 18	34 20	27 19
II Inmovilizado material	700 42	691 44	711 45	593 47	553 48
1. Terrenos y construcciones	856 7	942 6	1.114 3	n.d.	n.d.
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	608 7	451 6	369 3	n.d.	n.d.
3. Inmovilizado en curso y anticipos	1.317 1	660 2	n.d.	n.d.	n.d.
III Inversiones inmobiliarias	539 2	283 2	529 3	529 3	609 4
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	7.759 4	6.208 5	5.225 6	5.345 6	5.267 6
1. Participaciones puestas en equivalencia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2. Créditos a sociedades puestas en equivalencia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
3. Otros activos financieros	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
V Inversiones financieras a largo plazo	103 41	73 38	68 39	58 40	57 40
VI Activos por impuesto diferido	130 21	202 23	228 24	209 23	200 23
VII Fondo de comercio de sociedades consolidadas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
B) Activo corriente	1.892 46	1.837 47	1.277 49	1.135 54	1.120 51
I Activos no corrientes mantenidos para la venta	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
II Existencias	723 37	723 40	724 42	648 45	651 43
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	548 45	438 46	412 47	382 54	382 51
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	1.485 7	1.108 6	796 3	n.d.	n.d.
2. Empresas puestas en equivalencia	323 34	304 38	375 42	384 49	355 49
3. Activos por impuesto corriente	4 5	21 3	9 2	n.d.	n.d.
4. Otros deudores	21 4	15 5	12 2	n.d.	n.d.

IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	37	3	51	4	76	3	75	3	54	2
1. Créditos a empresas puestos en equivalencia	n.d.									
2. Otros activos financieros	n.d.		94	1	n.d.		n.d.		n.d.	
V Inversiones financieras a corto plazo	1.471	20	1.326	24	204	25	191	27	201	28
VI Periodificaciones a corto plazo	6	12	5	11	4	10	9	12	19	13
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	147	41	116	45	162	46	118	51	78	47
Total activo (A + B)	3.422	46	3.337	47	2.786	49	2.419	54	2.453	51

## Pasivo

A) Patrimonio neto	2.211	46	2.161	47	1.647	49	1.363	54	1.380	51
A-1) Fondos propios	2.211	46	2.160	47	1.626	49	1.350	54	1.368	51
I Capital	121	46	152	47	259	49	217	54	243	51
II Prima de emisión	120	1	120	1	120	1	120	1	120	1
III Reservas y resultados de ejercicios anteriores	2.336	43	2.298	45	1.714	46	1.708	44	1.549	48
1. Reservas distribuibles	6.842	7	8.157	6	4.778	3	n.d.		n.d.	
2. Reservas no distribuibles	89	7	93	6	118	3	n.d.		n.d.	
3. Resultados de ejercicios anteriores	-65	18	-277	26	-314	32	-329	32	-370	33
IV Reservas en sociedades consolidadas	n.d.									
V Reservas en sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
VI (Acciones y participaciones en patrimonio propias y de la sociedad dominante)	-1.044	2	-1.088	1	-1.088	1	-1.328	2	-1.328	2
VII Otras aportaciones de socios	54	2	108	4	211	5	214	5	359	6
VIII. Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	-12	46	-27	47	-39	48	-36	54	-86	51
1. Pérdidas y ganancias consolidadas	n.d.									
2. (Pérdidas y ganancias socios externos)	n.d.									
IX. Dividendo a cuenta)	-720	1	n.d.		-10	1	n.d.		n.d.	
X Otros instrumentos de patrimonio neto	n.d.									
A-2) Ajustes por cambios de valor	-30	1	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
I Diferencia de conversión de sociedades consolidadas	n.d.									
II Diferencia de conversión de sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
III Otros ajustes por cambios de valor de sociedades consolidadas	n.d.									
IV Otros ajustes por cambios de valor de sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	9	6	6	5	207	5	242	3	211	3
I En sociedades consolidadas	n.d.									
II En sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
A-4) Socios externos	n.d.									
B) Pasivo no corriente	427	37	498	39	589	40	559	38	496	38
I Provisiones a largo plazo	419	1	419	1	532	1	549	1	565	1
II Deudas a largo plazo	373	34	430	37	515	37	501	34	420	34
1. Obligaciones y otros valores negociables	n.d.									
2. Deudas con entidades de crédito	333	32	328	35	372	34	354	31	353	31
3. Acreedores por arrendamiento financiero	47	10	41	10	16	7	22	6	17	2
4. Otros pasivos financieros	487	2	400	2	1.454	1	n.d.		n.d.	
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	1.440	1	1.995	1	2.187	1	2.285	1	1.427	2

1. Deudas con sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
2. Otras deudas	n.d.									
IV Pasivos por impuesto diferido	59	21	57	19	98	18	76	18	72	16
V Periodificaciones a largo plazo	n.d.									
<b>C) Pasivo corriente</b>	<b>868</b>	<b>46</b>	<b>763</b>	<b>47</b>	<b>672</b>	<b>48</b>	<b>662</b>	<b>54</b>	<b>703</b>	<b>51</b>
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	n.d.									
II Provisiones a corto plazo	n.d.		302	1	192	2	192	2	65	2
III Deudas a corto plazo	407	41	338	40	262	40	260	46	185	46
1. Obligaciones y otros valores negociables	n.d.									
2. Deudas con entidades de crédito	392	33	307	35	219	36	220	37	162	36
3. Acreedores por arrendamiento financiero	34	13	29	12	18	9	13	10	14	3
4. Otros pasivos financieros	164	2	222	2	172	2	n.d.		n.d.	
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	669	2	474	3	531	2	576	1	1.047	1
1. Deudas con sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
2. Otras deudas	n.d.									
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	486	45	439	47	423	48	431	53	513	51
1. Proveedores	812	7	506	6	260	3	n.d.		n.d.	
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas	62	2	8	1	n.d.		n.d.		n.d.	
3. Pasivos por impuesto corriente	43	1	7	2	31	1	n.d.		n.d.	
4. Otros acreedores	149	6	174	5	129	3	n.d.		n.d.	
VI Periodificaciones a corto plazo	7	2	4	2	9	3	4	2	10	3
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	<b>3.422</b>	<b>46</b>	<b>3.337</b>	<b>47</b>	<b>2.786</b>	<b>49</b>	<b>2.419</b>	<b>54</b>	<b>2.453</b>	<b>51</b>

## Cuenta de pérdidas y ganancias

### A) Operaciones continuadas

1. Importe neto de la cifra de negocios	1.907	45	1.229	47	1.323	48	1.198	52	1.260	51
a) Ventas	5.807	4	3.749	4	3.861	2	n.d.		n.d.	
b) Prestaciones de servicios	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	42	19	37	22	-32	24	42	23	12	22
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	18	1	34	1	15	1	n.d.		57	2
4. Aprovisionamientos	-718	42	-444	42	-460	44	-477	47	-556	47
a) Consumo de mercaderías	-89	3	-106	2	-77	2	n.d.		n.d.	
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-1.941	4	-1.117	4	-1.013	2	n.d.		n.d.	
c) Trabajos realizados por otras empresas	-154	4	-76	4	-100	2	n.d.		n.d.	
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
5. Otros ingresos de explotación	16	22	22	15	63	16	32	17	28	19
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	12	3	10	3	20	2	n.d.		n.d.	
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	42	2	132	1	101	1	n.d.		n.d.	
6. Gastos de personal	-690	46	-520	46	-509	47	-464	49	-473	49
a) Sueldos, salarios y asimilados	-1.435	4	-1.198	4	-1.269	2	n.d.		n.d.	
b) Cargas sociales	-405	4	-338	4	-302	2	n.d.		n.d.	
c) Provisiones	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
7. Otros gastos de explotación	-492	46	-335	47	-389	47	-322	54	-325	51
a) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-11	3	-11	3	11	2	n.d.		n.d.	
b) Otros gastos de gestión corriente	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
8. Amortización del inmovilizado	-95	42	-77	42	-88	43	-70	44	-62	44

9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	9	7	6	5	36	5	59	3	47	2
10. Excesos de provisiones	n.d.		7	1	n.d.		n.d.		n.d.	
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-4	13	4	10	-18	13	0	6	-2	13
a) Deterioro y pérdidas	1	1	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
b) Resultados por enajenaciones y otras	-1	2	20	2	n.d.		n.d.		n.d.	
12. Deterioro y resultado por enajenaciones de participaciones consolidadas	n.d.									
13. Diferencia negativa de consolidación de sociedades consolidadas	n.d.									
A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	-32	46	-49	47	-56	48	-27	54	-39	51
14. Ingresos financieros	76	41	70	37	26	39	6	46	6	35
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio	2	2	2	2	n.d.		n.d.		n.d.	
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	527	4	323	4	17	2	n.d.		n.d.	
15. Gastos financieros	-50	44	-42	45	-29	47	-24	48	-22	47
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	5	2	-22	3	-5	5	-1	3	5	4
a) Cartera de negociación y otros	n.d.									
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta	n.d.									
17. Diferencias de cambio	-21	7	-6	8	9	8	-5	9	-1	11
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	3	4	0	3	n.d.		2	2	-276	7
a) Deterioros y pérdidas	n.d.									
b) Resultados por enajenaciones y otras	n.d.									
A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18)	17	45	13	47	14	48	-18	51	-55	50
19. Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia	n.d.									
20. Deterioro y resultados por enajenaciones de participaciones puestas en equivalencia	n.d.									
21. Diferencia negativa de consolidación de sociedades puesta en equivalencia	n.d.									
A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2+19+20+21)	-15	46	-36	47	-42	48	-44	54	-93	51
22. Impuestos sobre beneficios	4	42	9	42	3	40	10	41	10	40
A4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A3 + 22)	371	4	124	4	-27	2	n.d.		n.d.	
<b>B) Operaciones interrumpidas</b>										
23. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	n.d.									
A5) Resultado del ejercicio (A4 + 23)	-12	46	-27	47	-39	48	-36	54	-86	51
Resultado atribuido a la sociedad dominante	n.d.									
Resultado atribuido a socios externos	n.d.									

#### Formato Global

#### Balance de situación

Inmovilizado	1.530	46	1.500	47	1.541	48	1.386	50	1.360	50
Inmovilizado inmaterial	107	18	59	18	51	18	34	20	27	19
Inmovilizado material	700	42	691	44	711	45	593	47	553	48
Otros activos fijos	868	45	868	45	873	47	887	46	889	46
Activo circulante	1.892	46	1.837	47	1.277	49	1.135	54	1.120	51
Existencias	723	37	723	40	724	42	648	45	651	43
Deudores	548	45	438	46	412	47	382	54	382	51
Otros activos líquidos	792	45	794	47	261	49	213	54	190	51
Tesorería	147	41	116	45	162	46	118	51	78	47
Total activo	3.422	46	3.337	47	2.786	49	2.419	54	2.453	51
Fondos propios	2.211	46	2.161	47	1.647	49	1.363	54	1.380	51
Capital suscrito	121	46	152	47	259	49	217	54	243	51
Otros fondos propios	2.091	46	2.009	47	1.388	49	1.146	54	1.137	51
Pasivo fijo	427	37	498	39	589	40	559	38	496	38
Acreedores a L. P.	415	34	484	37	574	37	568	34	490	35
Otros pasivos fijos	36	46	32	47	47	49	36	54	34	51
Provisiones	419	1	419	1	532	1	549	1	565	1
Pasivo líquido	868	46	763	47	672	48	662	54	703	51
Deudas financieras	394	34	308	36	224	36	223	37	159	37
Acreedores comerciales	260	41	221	42	204	43	221	46	294	45
Otros pasivos líquidos	345	46	329	47	322	48	321	54	328	51
Total pasivo y capital propio	3.422	46	3.337	47	2.786	49	2.419	54	2.453	51
Fondo de maniobra	886	46	846	47	873	47	734	54	671	51
Número empleados	22	45	16	46	16	47	14	48	14	49
<b>Cuentas de pérdidas y ganancias</b>										
Ingresos de explotación	1.873	46	1.236	47	1.344	48	1.209	52	1.271	51
Importe neto Cifra de Ventas	1.907	45	1.229	47	1.323	48	1.198	52	1.260	51
Consumo de mercaderías y de materias	n.d.									
Resultado bruto	n.d.									
Otros gastos de explotación	n.d.									
Resultado Explotación	-32	46	-49	47	-56	48	-27	54	-39	51
Ingresos financieros	69	46	56	47	23	49	5	54	6	51
Gastos financieros	52	46	43	47	29	49	22	54	60	51
Resultado financiero	17	46	13	47	-6	49	-17	54	-54	51
Result. ordinarios antes Impuestos	-15	46	-36	47	-42	48	-44	54	-93	51
Impuestos sobre sociedades	-4	42	-9	42	-3	40	-10	41	-10	40
Resultado Actividades Ordinarias	-12	46	-27	47	-39	48	-36	54	-86	51
Ingresos extraordinarios	n.d.									
Gastos extraordinarios	n.d.									
Resultados actividades extraordinarias	n.d.									
Resultado del Ejercicio	-12	46	-27	47	-39	48	-36	54	-86	51
Materiales	718	42	444	42	460	44	477	47	556	47
Gastos de personal	690	46	520	46	509	47	464	49	473	49
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	95	42	77	42	88	43	70	44	62	44
Gastos financieros y gastos asimilados	50	44	42	45	29	47	24	48	22	47
Cash flow	74	46	41	47	39	48	21	54	-32	51
Valor agregado	809	46	582	47	563	48	456	54	435	51
EBIT	-32	46	-49	47	-56	48	-27	54	-39	51
EBITDA	54	46	20	47	22	48	31	54	14	51