



Universidad Miguel Hernández

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de
Orihuela

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo Fin de Grado

ESTUDIO DEL SECTOR DE EXTRACCIÓN DE
PIEDRA NATURAL EN LA PROVINCIA DE
ALICANTE

Curso académico 2014/2015

Realizado por la alumna Davinia Beneite Santos
Tutor: Javier Reig Mullor

ÍNDICE

1. RESUMEN	Pág. 3
2. INTRODUCCIÓN, FINALIDAD Y MOTIVOS	Pág. 5
2.1. INTRODUCCIÓN	Pág. 5
2.2. FINALIDAD Y MOTIVOS	Pág. 6
3. OBJETIVOS E HIPÓTESIS	Pág. 7
3.1. OBJETIVOS	Pág. 7
3.2. HIPÓTESIS	Pág. 7
4. METODOLOGÍA Y RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN	Pág. 8
5. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN	Pág. 10
5.1. NÚMERO DE EMPRESAS Y TAMAÑO.....	Pág. 11
5.2. ESTRATO DE ASALARIADOS	Pág. 15
5.3. COMERCIO EXTERIOR	Pág. 17
5.3.1. EXPORTACIONES	Pág. 18
5.3.2. IMPORTACIONES.....	Pág. 22
5.3.3. SALDO COMERCIAL	Pág. 25
5.4. DIAGNÓSTICO ECONÓMICO-FINANCIERO	Pág. 27
5.4.1. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ	Pág. 28
5.4.2. ANÁLISIS DE SOLVENCIA	Pág. 32
5.4.3. ANÁLISIS ECONÓMICO	Pág. 38
5.4.4. ANÁLISIS DE RENTABILIDADES	Pág. 40
6. CONCLUSIONES.....	Pág. 43
7. BIBLIOGRAFÍA	Pág. 45

1. RESUMEN

El objetivo del presente Trabajo Fin de Grado es analizar uno de los sectores industriales más relevantes de la provincia de Alicante, y su importancia a nivel nacional, a través de un estudio comparado. La provincia de Alicante ha destacado tradicionalmente por un importante dinamismo económico en diversos sectores empresariales como el turismo, textil, calzado, juguete, extracción de piedra natural, industrias de transformación hortofrutícola, etc.

El sector industrial seleccionado para el estudio está vinculado a las actividades económicas derivadas de la piedra natural, correspondiente al Código Nacional de Actividades Económicas en su clasificación de 2009 (CNAE 2009): **(0811)** Extracción de piedra ornamental y para la construcción, piedra caliza, yeso, creta y pizarra. La justificación en la selección de este sector económico se fundamenta en la relevancia que ha alcanzado tanto en la provincia de Alicante como a nivel nacional.

El trabajo inicia a modo introductorio con el estudio del sector en su ámbito más general abarcando cuestiones como la definición y propiedades de piedra natural o sus orígenes.

Posteriormente se evalúan diferentes aspectos tales como el conjunto de empresas y su tamaño en el sector, número de trabajadores o el mercado exterior dada su relevancia en esta industria en concreto.

A continuación se procede a diagnosticar la situación y evolución económico-financiera para el período 2011-2013 a partir de los estados financieros de una muestra representativa de empresas del sector tanto de la provincia de Alicante como nacional.

Para finalizar se exponen las principales conclusiones obtenidas del estudio realizado, evaluando la situación en la que se encuentra la industria de la piedra natural en la provincia alicantina en estos últimos años.

Con todo ello, la siguiente investigación pone de manifiesto que el sector de la piedra natural en la provincia de Alicante se encuentra en una situación desfavorable en lo referido a las variables número de empresas y asalariados. E igualmente el análisis del comercio exterior muestra una disminución en la cifra de exportaciones e importaciones efectuadas durante el período estudiado (2011 a 2013).

Por otra parte, el diagnóstico económico-financiero indica que dicha industria mantiene unos muy buenos niveles de liquidez y solvencia, alejándose así de posibles situaciones de riesgo de suspensión de pagos o de incumplimiento de obligaciones contraídas con terceros. Del mismo modo, el estudio económico y de rentabilidades evidencia por una parte, la obtención de beneficios a partir del desarrollo de la propia actividad de explotación para el sector de la piedra natural en Alicante, y por otra, un aumento de sus rentabilidades a lo largo de los años 2011-2013.



2. INTRODUCCIÓN, FINALIDAD Y MOTIVOS

2.1. INTRODUCCIÓN

La piedra natural como tal, se encuentra dispuesta principalmente para temas relacionados con la construcción. Ahora bien, para que esta finalidad pueda llevarse a cabo y poder comenzar los procesos de extracción, son necesarios millones de años de transformación geológica.

La utilización de la piedra natural está presente desde la Antigüedad tratándose de un sector de gran importancia para aquellas zonas en las que se asienta su extracción. Este material, caracterizado principalmente por su dureza, composición, resistencia y durabilidad se utilizó para la construcción de monumentos presentes a lo largo de nuestra historia tales como estatuas, palacios griegos y romanos, obras propias de la arquitectura renacentista, barroca, románica y gótica y hasta para la construcción de los actuales rascacielos tan propios del siglo en el que vivimos.

Además de estos numerosos monumentos tan característicos de nuestra historia, con piedra se realizaron los primeros pavimentos que favorecieron el avance de nuestra sociedad, al permitir el desarrollo de nuevos medios de transporte que atendieran las necesidades de la humanidad.

Por tanto, la historia de la piedra natural acontece de manera análoga a la historia del hombre, acompañándolo en todas sus declaraciones sociales y culturales. Pero, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de piedra natural?

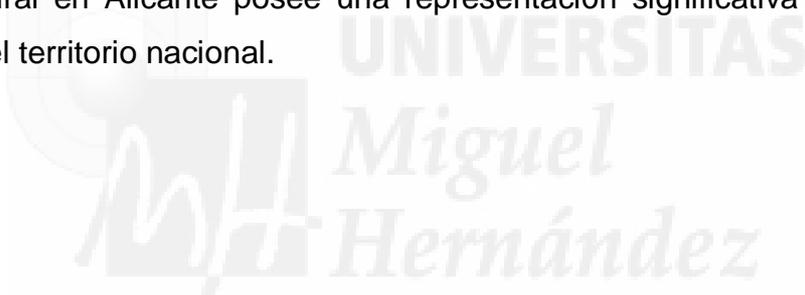
Según Bails (1802) la palabra piedra hace referencia a cualquier material de origen natural caracterizado por una elevada consistencia. Como materia prima, la piedra se extrae generalmente de canteras (explotaciones mineras a cielo abierto). La piedra es el material que mejor se conserva y más conocido de los que sirvieron para producir las primeras herramientas durante el paleolítico.

Respecto a las propiedades de la piedra natural destaca principalmente su resistencia ante determinados cambios térmicos o heladas, frente a entornos contaminados o incluso su resistencia ante fuertes impactos.

2.2. FINALIDAD Y MOTIVOS

La finalidad de esta investigación consistirá, como ya se ha mencionado en el resumen anteriormente expuesto, en el análisis de la industria de la piedra natural (concretamente a la referida al CNAE 0811) de la provincia de Alicante.

Asimismo, y debido a que no se puede analizar la situación de una industria de forma aislada, precisa los datos obtenidos a nivel nacional para poder comparar ambos escenarios. Se trata de comprobar así, si la industria de la piedra natural en Alicante posee una representación significativa respecto al conjunto del territorio nacional.



3. OBJETIVOS E HIPÓTESIS

3.1. OBJETIVOS

Los objetivos previstos para este trabajo son los siguientes:

- Conocer y evaluar el conjunto de empresas existentes en el sector de la piedra natural, su tamaño y el número de trabajadores empleados en él, en la provincia de Alicante y durante el período estudiado (2011-2013).
- Comparar dichas variables a nivel nacional.
- Estudio del comercio exterior referente a la industria de la piedra natural en Alicante en el transcurso de los años 2011 a 2013.
- Comparar dichos datos a nivel nacional.
- Diagnóstico de la situación económica-financiera en los años observados en la provincia de Alicante de la industria en cuestión.
- Comparar dicha situación a nivel nacional.

3.2. HIPÓTESIS

- En líneas generales, el sector estudiado en la provincia de Alicante ha visto reducido el conjunto de empresas que lo componen y su número de trabajadores, así como sus beneficios en términos de comercio exterior en estos últimos años debido a la coyuntura de crisis que atraviesa España en estos tiempos.
- A priori, y debido a este mismo hecho, el sector también podría haber disminuido y empeorado su situación económica-financiera.
- El estudio de ratios comprende un conjunto de indicadores que aportan un mayor conocimiento acerca del sector y que ayudan a diagnosticar posibles problemas en él. Además permiten obtener un mayor conocimiento de aquellas áreas en las que éste puede generar mayores incrementos.

4. METODOLOGÍA Y RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

La metodología utilizada para el desarrollo de esta investigación se centra principalmente en el estudio y análisis de la información recopilada referente a la situación de los años 2011, 2012 y 2013 del sector referente a la piedra natural tanto de la provincia de Alicante como de todo el territorio nacional. Todo ello con la finalidad de alcanzar los objetivos anteriormente planteados y buscando contrastar las hipótesis principales en la conclusión final alcanzada.

Ahora bien, de forma ordenada y planificada, el método utilizado para alcanzar los fines expuestos contiene los siguientes apartados:

- a) Planteamiento de la finalidad del estudio.
- b) Propuesta de los objetivos e hipótesis.
- c) Recogida de información tanto primaria como secundaria para la elaboración del trabajo.
- d) Selección y análisis de la información obtenida.
- e) Desarrollo del trabajo.
- f) Conclusiones finales.

En cuanto al sistema de recogida de información, se han utilizado dos tipos de fuentes de datos:

- Fuentes de información primaria. Este grupo de fuentes hace referencia al conjunto de datos recogidos de diferentes bases, como son el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) o el DataComex (datos sobre el comercio exterior español), para satisfacer las necesidades del estudio que vamos a llevar a cabo. También podemos incluir en esta serie los datos obtenidos a través del Instituto Nacional de Estadística (INE).
- Fuentes de información secundaria. Sin embargo, y a diferencia del grupo anterior, éste hace referencia al conjunto de informes seleccionados y consultados durante el proceso de elaboración del trabajo referente al sector de la piedra natural tanto en España como en Alicante elaborados con

anterioridad para satisfacer otros objetivos no vinculantes al mismo. Podemos incluir en este apartado informes provenientes del Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) o del Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR), así como del Directorio Central de Empresas (DIRCE). También estudios procedentes de la Cámara de Comercio o diferentes asociaciones como la Asociación del Mármol de Alicante entre otras.

Aclarar, que una vez obtenido del SABI el número de empresas existentes en cada año en toda España y en Alicante, para clasificarlas en función de su tamaño se ha seguido uno de los criterios establecidos por la Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas (2003/361/CE) que contiene dicha definición y de la que se deduce la siguiente clasificación:

Tabla 1: Criterio de clasificación de empresas en función del tamaño.

Tamaño	Número de trabajadores	Volumen de negocios anual (millones de €)	Balance general anual (millones de €)
Microempresa	<10	<2	<2
Pequeña	<50	<10	<10
Mediana	<250	<50	<43
Grande	≥250	≥50	≥43

Fuente: Elaboración Propia. Datos Recomendación 2003/361/CE.

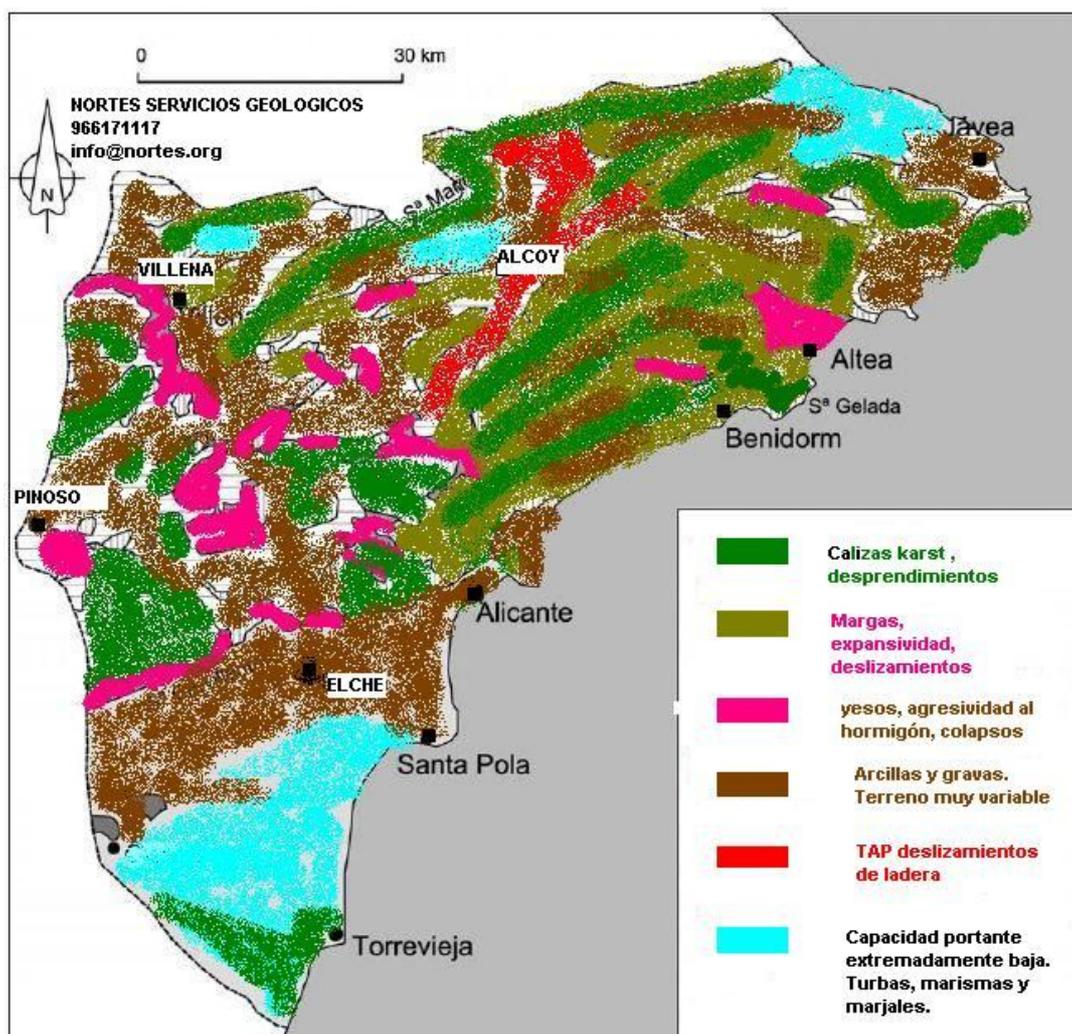
Según la Tabla 1, la Comisión Europea define el tamaño de una empresa respecto a tres posibles criterios: el número de trabajadores, el volumen de negocios anual y el balance general anual. En nuestro caso, para clasificar las empresas en función de su tamaño, se ha filtrado la información derivada del SABI respecto al volumen de negocios anual dándole los correspondientes valores derivados de la información suministrada en la Tabla 1 y obteniendo finalmente así la información necesaria para los años 2011, 2012 y 2013 plasmada en la Tabla 2.

5. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Como ya hemos mencionado anteriormente, el sector de la piedra natural es de gran importancia para aquellas zonas en las que se asienta su producción, suponiendo para España de motor económico de zonas como Comunidad Valenciana, Castilla y León o Región de Murcia.

Como apuntaba la introducción, para que los procesos de extracción de piedra natural puedan llevarse a cabo son necesarios una serie de cambios geológicos sucedidos a lo largo de los años. Por ello, y debido a que Alicante es una de las zonas de España con más actividad geotécnica, en la provincia alicantina se registran multitud de zonas de gran importancia para dicho sector.

Mapa 1: Mapa geotécnico de Alicante.



Fuente: Orós Geotécnica.

Con ello, en este apartado en el que ya comenzamos más a fondo con el análisis del sector de la piedra natural en la provincia de Alicante y su comparación nacional, iniciamos el estudio con las que he considerado las principales variables que se deben conocer de una industria para comenzar con su análisis. Son las siguientes:

- a) Número de empresas y tamaño.
- b) Estrato de asalariados.
- c) Comercio exterior.

Recalcar que toda la información plasmada a partir del siguiente apartado es relativa a los años 2011-2013, respectivamente, y referente al sector de la piedra natural en su CNAE: **(0811)** Extracción de piedra ornamental y para la construcción, piedra caliza, yeso, creta y pizarra.

5.1. NÚMERO DE EMPRESAS Y TAMAÑO

Para comenzar con nuestro diagnóstico, en primer lugar vamos a examinar lo acontecido en los últimos años en la industria en lo referente al número de empresas que la forman y su tamaño en la misma.

La Tabla 2, de forma ordenada y planificada, representa los datos correspondientes a las variables número de empresas y tamaño en España y Alicante, y el peso de ésta provincia sobre el total nacional con la finalidad de proceder a su comparación y observar su importancia.

Tabla 2: Número de empresas existentes en el sector de la piedra natural, y su tamaño, en España y Alicante durante el período 2011-2013.

Tamaño	Año	Nacional	Alicante	Peso Alicante s/Nacional
Microempresa	2011	633	38	6%
	2012	573	33	5,76%
	2013	501	30	5,99%
Pequeña	2011	108	7	6,48%
	2012	91	10	10,99%
	2013	71	11	15,49%
Mediana	2011	10	2	20%
	2012	7	1	14,28%
	2013	7	1	14,28%
Grande	2011	1	0	0%
	2012	2	1	50%
	2013	2	1	50%
Total	2011	752	47	6,25%
	2012	673	45	6,69%
	2013	581	43	7,40%

Fuente: Elaboración Propia. Datos SABI.

Es destacable, como se puede observar en la Tabla 2, como ha disminuido notablemente el número total de empresas de un año a otro tanto a nivel nacional como provincial en el caso de Alicante. La causa de este suceso probablemente sea, a que al igual que en otros muchos sectores, en el sector de la piedra natural multitud de empresas podrían haberse visto afectadas tanto económica como financiera por el delicado momento de crisis por el que está atravesando España en estos últimos años. Algunas de estas empresas posiblemente habrían tenido que recurrir a la liquidación de sus negocios, a fusiones con otras empresas para adquirir un mayor poder de mercado o por ejemplo a su venta a otras empresas (adquisición) con la finalidad de generar economías de escala eficientes.

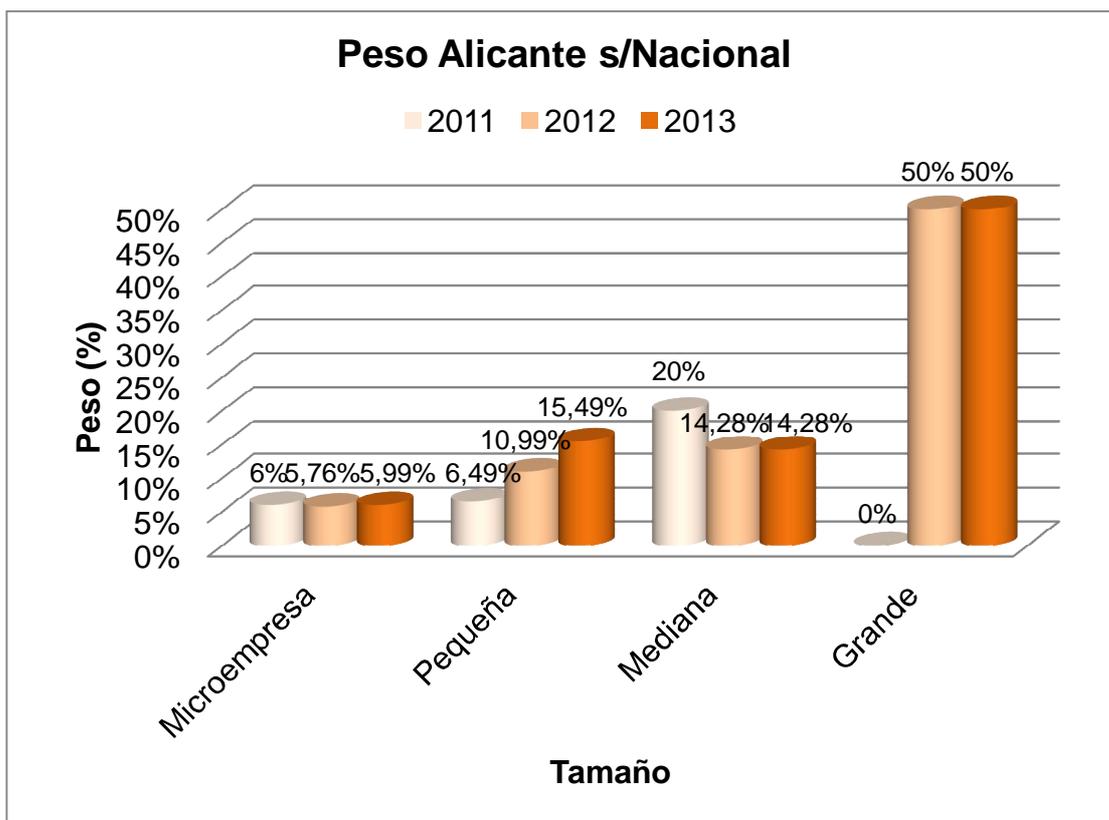
Pero si analizamos esta misma tabla de un modo más exhaustivo y diferenciando por tamaño de empresas podemos ver como no en todos los tamaños el número de empresas ha disminuido. A nivel nacional, mientras que en microempresas, pequeñas y medianas empresas el número éstas efectivamente sí ha disminuido a lo largo de los años no ocurre lo mismo con

empresas de tamaño grande. En el año 2011 el número de empresas de tamaño grande existentes en nuestro país tan sólo era de una, sin embargo, en el transcurso del año 2011 al 2012 esta cifra ha aumentado en una unidad. Y de especial mención decir que precisamente es en la provincia de Alicante donde se sitúa dicha empresa: Levantina de Recursos Mineros, SA situada en Pinoso. Ahora bien, no se trata de una empresa de nueva creación ya que Levantina de Recursos Mineros, SA fue fundada en 1959, sino que se trata de una empresa que ha visto aumentado su tamaño convirtiéndose así en una gran empresa. Demuestra así, que aunque sean tiempos difíciles para las empresas en nuestro país se puede seguir creciendo y aumentando el volumen de negocios anual de las mismas.

Sin embargo, Alicante no sólo ha aumentado la cifra de empresas de gran tamaño existentes en su zona, en esta provincia también se ha incrementado el número de pequeñas empresas. Mientras que el total de microempresas y medianas empresas se ha visto disminuido de forma progresiva a lo largo de los años estudiados, no ocurre lo mismo en el caso de empresas pequeñas. Éste tipo de compañías han prosperado y han conseguido elevar su número de forma creciente en el transcurso de los años. En Alicante han pasado de ser en 2011 un total de 7 empresas pequeñas, a 10 y 11 en 2012 y 2013, respectivamente.

Ahora bien, si nos centramos en el análisis de la última columna de esta misma tabla (Tabla 2) podemos ver el peso en porcentaje de las empresas, en función de su tamaño y en cada uno de los años estudiados, situadas en Alicante con respecto al total nacional. Para hacer más ilustrativa esta última columna podemos observar el Gráfico 1.

Gráfico 1: Peso de las empresas alicantinas sobre el total de empresas nacionales en los años previstos para la industria de la piedra natural.



Fuente: Elaboración Propia. Datos SABI.

En el Gráfico 1 se puede ver que:

- Durante el año 2011 las empresas alicantinas de tamaño micro representaban el 6% del total de empresas españolas, manteniéndose alrededor de este porcentaje los años sucesivos, 5,76% en 2012 y 5,99% en 2013.
- En el caso de pequeñas empresas el peso de Alicante sobre el total nacional ha aumentado de un año para otro. Así, mientras en el año 2011 éstas representaban alrededor de un 6% al igual que ocurría en empresas de tamaño micro, en 2013 llegan a representar más del doble de ese porcentaje (15,49%).
- Al contrario que ocurre en empresas de tamaño micro y pequeñas, las empresas medianas en Alicante han visto disminuido su peso respecto al total nacional durante el transcurso del año 2011 al 2012. Alicante ha pasado

de tener un peso del 20% sobre el total nacional a un 14,28%, manteniéndose este porcentaje constante durante 2013.

- Mientras en el año 2011 Alicante no localizaba en su provincia ninguna gran empresa, en 2012 y 2013 Alicante representa el 50% de empresas de la industria de la piedra natural, situándose en esta provincia una de las dos grandes empresas existentes en España de dicha industria.

Claro está, que en empresas grandes el peso que tiene Alicante en este sector sobre el total nacional (50%) es más que significativo, como ya se ha mencionado anteriormente, al ubicarse en esta provincia una de las dos empresas españolas del sector de la piedra natural de ese tamaño.

Pero, ¿es significativo el peso que tiene Alicante sobre el total nacional en el resto de tamaños en este sector? Destacar que aunque a priori se puede pensar que empresas alicantinas de tamaño micro, pequeñas y medianas no tienen un peso significativo al suponer alrededor de un 6%, 10% y un 15%, respectivamente sobre el total de empresas españolas dedicadas al sector de la piedra natural, debemos de considerar algo. En España, y según datos del DIRCE de los años 2011, 2012 y 2013, en todas las provincias españolas (50 en total) y en Ceuta se llevan a cabo actividades de extracción de piedra natural, por lo que, qué solamente una de ellas suponga tales porcentajes la convierte en mi opinión en una de las provincias más representativas del sector de la piedra natural de todo el territorio español.

5.2. ESTRATO DE ASALARIADOS

En segundo lugar y continuando con nuestro análisis pasamos a analizar la siguiente variable: el estrato de asalariados. Los datos obtenidos a través del INE en su directorio de empresas conocido como DIRCE ponen de manifiesto la información recogida en la siguiente tabla:

Tabla 3: Número de trabajadores empleados en España y Alicante en la industria de la piedra natural en los años 2011 a 2013.

Variable	Año	Nacional	Alicante	Peso Alicante s/Nacional
Nº Trabajadores	2011	8.077	694	8,5923%
	2012	7.502	647	8,6244%
	2013	7.245	708	9,7722%
	Variación 2011/2012	-575	-47	-
	Variación 2012/2013	-257	61	-

Fuente: Elaboración Propia. Datos SABI.

Como se puede observar en la Tabla 3, la tendencia de los años estudiados es decreciente respecto al número de trabajadores empleados en el sector de la piedra natural tanto a nivel nacional como provincial. Posiblemente, al igual que ocurre y que hemos comentado en el apartado anterior con el número de empresas y su tamaño, esto se deba al momento de coyuntura de crisis económica que está afectando a España en los últimos años. Asimismo, quizá no sólo se haya reducido el número de trabajadores por causas de cierre o liquidación de empresas, sino también debido por ejemplo a reducciones de plantillas con la finalidad de conseguir mantenerse en el mercado y sobrevivir. La supervivencia: una de las prioridades y objetivo principal para las empresas hoy en día.

Como bien expresa la Tabla 3, mientras que en el año 2011 el sector de la piedra natural en España empleaba a 8.077 personas, en el año 2012 dicha cifra se reduce en un número total de 575 trabajadores. Pasando así a tener durante ese año un número total de 7.502 empleados en el sector. Sin embargo, la variación que se produce del año 2012 al año 2013 en España es casi la mitad en comparación a la variación del año anterior (318 trabajadores). El número de trabajadores durante ese año disminuye en 257, fijándose la cifra de empleados durante el año 2013 finalmente en 7.245 según los datos del SABI.

No obstante, y puesto que la finalidad de este trabajo es el análisis del sector de la piedra natural en la provincia alicantina, es justo analizar que parte de esos 8.077, 7.502 y 7.245 trabajadores empleados a nivel nacional en dicho sector durante los años estudiados corresponde a Alicante.

Según la Tabla 3 el número de trabajadores que empleaba la provincia de Alicante respecto al total nacional fue de 694 en el año 2011, de 647 en el año 2012 y de 708 en el año 2013. Lo que supone que del 100% de trabajadores que desempeñan su labor en el sector de la piedra natural en toda España, Alicante representa aproximadamente el 9% a lo largo de todos los años estudiados. En mi opinión, un porcentaje bastante representativo para una sola provincia de las 50 más Ceuta que se dedican a la extracción de piedra y que emplean a cientos de trabajadores. Destacar que, aunque durante el transcurso del año 2011 a 2012 en Alicante se produce una disminución de 47 empleados, entre los años 2012 a 2013 no se da esta misma situación. Así, se puede observar como la variación a lo largo de este último año es positiva, y el número de trabajadores aumenta en un total de 61.

5.3.COMERCIO EXTERIOR

En el siguiente apartado se procede al estudio del comercio exterior en España y Alicante. Concretamente analizando las exportaciones y los principales países de destino, así como las importaciones y los principales países de origen, para finalizar con el cálculo del saldo comercial correspondiente a los años 2011-2013.

Según Ballesteros (1998) el motivo por el cual debemos tener en cuenta el comercio exterior es, sin duda, su importancia para el desarrollo económico de los países que llevan a cabo un libre comercio. El comercio internacional es una fuente de ventaja competitiva que permite a los diferentes países, comunidades y/o provincias prosperar, en primer lugar, aprovechando sus fortalezas y oportunidades para centrarse en la elaboración de aquellos bienes y servicios que pueden producir de un mejor modo, para más tarde

intercambiar esos productos por aquellos que otros países producen mejor. En definitiva, el comercio internacional permite, por un lado, la especialización de los países, comunidades y/o provincias en sus diferentes áreas de producción, y por otro lado la creación de economías de escala al obtener ventajas en términos de coste como consecuencia de la expansión de los mercados.

Matizar, que el conjunto de datos presentados en los siguientes apartados han sido obtenidos del MINECO a través de la base de datos conocida como DataComex encargada de generar informes sobre el comercio exterior español. Concretamente, una vez dentro de esta base de datos se ha filtrado la información en función de la variable analizada: exportaciones o importaciones.

5.3.1. EXPORTACIONES

Cuando hablamos de exportación hacemos referencia a cualquier bien o servicio enviado fuera de las fronteras de un país hacia otro con fines comerciales y bajo unas determinadas condiciones.

En el caso de España y de la provincia de Alicante, y según los datos obtenidos, el volumen de exportaciones y su peso respecto al total nacional durante los años estudiados se traducen en la siguiente tabla:

Tabla 4: Volumen de exportaciones relativas al sector de la piedra natural realizadas en España y Alicante en el período 2011-2013.

Variable	Año	Nacional (miles de €)	Alicante (miles de €)	Peso Alicante s/Nacional
Exportaciones	2011	3.388.882,53	162.891,19	4,8066%
	2012	3.295.147,30	177.831,85	5,3968%
	2013	3.276.397,47	171.795,45	5,2434%
	Variación 2011/2012	-93.735,23	14.940,66	-
	Variación 2012/2013	-18.749,83	-6.036,40	-

Fuente: Elaboración Propia. Datos DataComex.

Como se puede observar en la Tabla 4, la tendencia exportadora en España en los años 2011-2013 es decreciente. En el caso de Alicante, en el transcurso del año 2011 al año 2012 el número de exportaciones aumentaba, pero disminuía entre los años 2012-2013.

Destacar que aunque en el caso nacional la situación exportadora empeoró entre los años 2011 y 2012 disminuyendo el número de exportaciones en 96.735,23 miles de euros, entre los años 2012-2013, aún habiéndose producido de nuevo una variación negativa de la cifra exportadora, ésta fue considerablemente menor a la anterior (18.749,83 miles de euros).

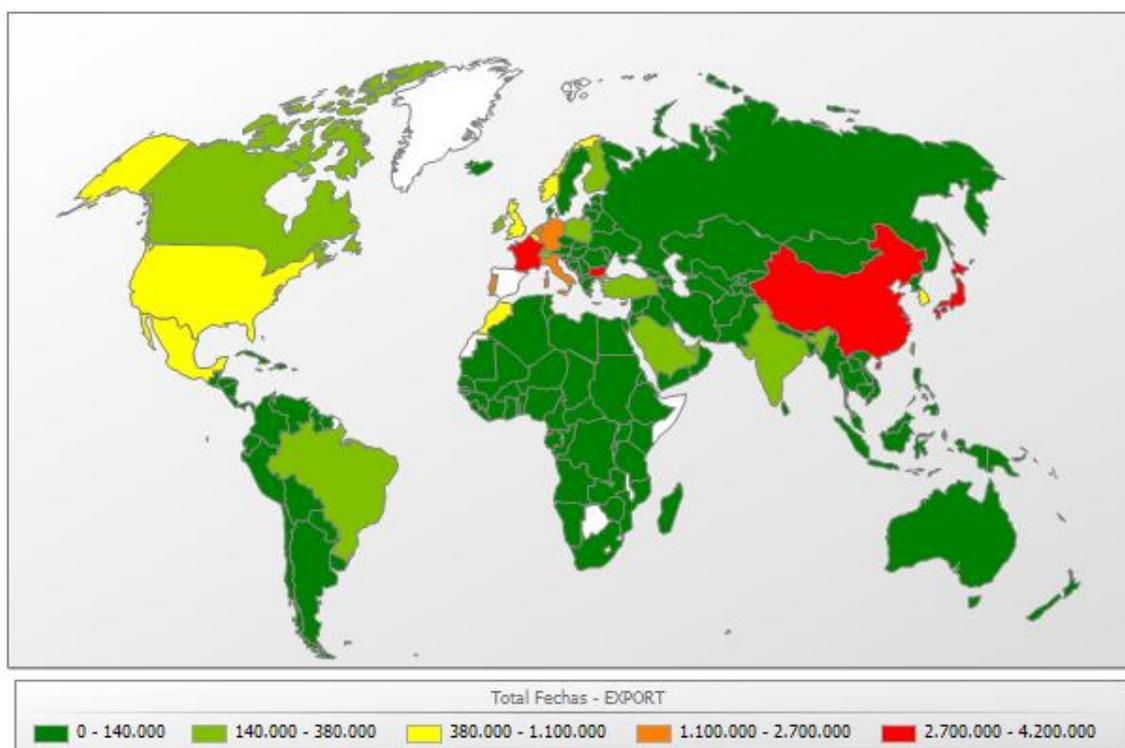
Sin embargo, en el caso de Alicante la situación del sector de la piedra natural en su vertiente exportadora mejoró entre 2011 y 2012 aumentando sus exportaciones a otros países en 14.940,66 miles de euros. Entre 2012 y 2013 la situación cambia, y el número de exportaciones disminuye en 6.036,40 miles de euros. Aun así, y habiendo obtenido en el transcurso de ese último año reducciones, el saldo resultante de las exportaciones en Alicante revela un aumento de 8.904,26 miles de euros (14.940,66 – 6.036,40).

Si analizamos ahora el peso de Alicante sobre el total nacional respecto a exportaciones realizadas durante los años 2011 a 2013 podemos ver, según la Tabla 4, como la provincia representa un porcentaje situado alrededor del 5%, aproximadamente, sobre el total nacional. Lo que significa que en este caso, el peso de las exportaciones posiblemente esté más repartido entre todas las áreas dedicadas a la industria extractiva, y por ello Alicante destaca en menor medida en esta variable que en otras explicadas anteriormente.

A continuación se presentan para su análisis un conjunto de mapas, concretamente dos, con la finalidad de conocer de un modo más visual y representativo aquellos países donde se realizan un mayor número de exportaciones procedentes del sector de la piedra natural de nuestro país y de Alicante. Los mapas muestran los datos acumulados de los años 1995 hasta 2013.

El Mapa 2 presenta los países de destino de las exportaciones de la industria de la piedra natural realizadas por España, es decir, el total nacional; en el Mapa 3, sin embargo, se presentan los países de destino de las exportaciones realizadas por la provincia de Alicante. De este modo, podremos ver por un lado a qué países exporta más España, y por otro Alicante, comprobando así si existen diferencias significativas entre ambos.

Mapa 2: Países de destino de las exportaciones realizadas en España (1995-2013).

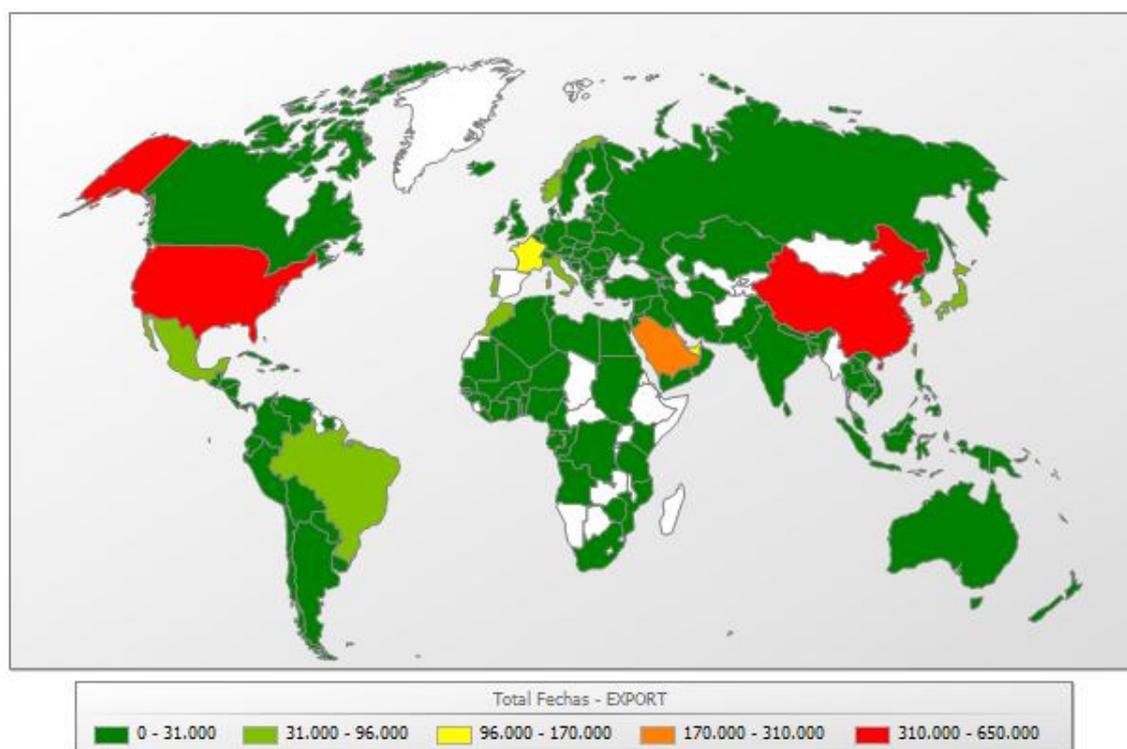


Fuente: DataComex. Datos miles de euros.

En el Mapa 2 puede observarse que aquellos países a los que nuestro país ha exportado más en el período 1995-2013 son, en primer lugar, China con un número total de exportaciones de 4.110.721,34 miles de euros, y en segundo lugar, Bulgaria con 3.795.699,37 miles de euros exportados. Ambos seguidos de Japón y Francia con un número total de exportaciones de 2.731.967,55 y 2.826.431,34 miles de euros, correspondientemente.

A estos cuatro países les siguen Alemania (2.256.863,94 miles de euros), Italia (1.966.857,29 miles de euros), Portugal (1.991.544,49 miles de euros) y Países Bajos (1.226.167,03 miles de euros).

Mapa 3: Países de destino de las exportaciones realizadas en Alicante (1995-2013).



Fuente: DataComex. Datos miles de euros.

Por otra parte, si observamos el Mapa 3 en el que se muestra la información correspondiente a la provincia de Alicante, comprobamos como existen ciertas diferencias respecto a lo analizado anteriormente. Aunque China también es para la provincia alicantina el principal país de destino de materiales procedentes del sector de la piedra natural durante el período 1995-2013 (641.456,49 miles de euros), le siguen países muy distintos a los vistos en el Mapa 2. Mientras que para España en su conjunto a China le siguen principalmente países europeos, el segundo país al que más exporta Alicante son los Estados Unidos con un número total de 426.359,23 miles de euros seguido de Arabí Saudí con 194.315,23 miles de euros exportados en dicha industria.

5.3.2. IMPORTACIONES

Cuando hablamos de importación hacemos referencia a cualquier bien o servicio adquirido fuera de las fronteras de un país con la finalidad de comercializarlo dentro de él.

La Tabla 5 representa los datos correspondientes al número de importaciones realizadas en España y Alicante y el peso de esta provincia sobre el total nacional durante los años estudiados:

Tabla 5: Número de importaciones relativas al sector de la piedra natural realizadas en España y Alicante en los años 2011-2013.

Variable	Año	Nacional (miles de €)	Alicante (miles de €)	Peso Alicante s/Nacional
Importaciones	2011	7.593.208,02	13.627,18	0,1795%
	2012	6.947.843,62	11.239,87	0,1618%
	2013	6.579.490,36	8.682,46	0,1320%
	Variación 2011/2012	-645.364,40	-2.387,31	-
	Variación 2012/2013	-368.353,26	-2.557,41	-

Fuente: Elaboración Propia. Datos DataComex.

En el caso de las importaciones, y como se puede comprobar en la Tabla 5, la tendencia importadora entre los años 2011-2013 es decreciente tanto para España como para Alicante. Recordar que a diferencia que ocurría en el caso de las exportaciones, en el que la provincia de Alicante aumentaba el número de exportaciones en el transcurso del año 2011 al año 2012 pero las disminuía en el siguiente (años 2012-2013), aquí reduce el número de importaciones en ambos períodos.

Destacar que aunque en el caso nacional la situación importadora empeoró entre los años 2011-2012 disminuyendo el número de importaciones en 645.364,40 miles de euros, entre los años 2012-2013, aún habiéndose producido de nuevo una variación negativa de la cifra importadora, ésta fue

considerablemente menor a la anterior. La variación negativa en ese último período (368.353,26 miles de euros) fue casi de la mitad a la producida durante el ejercicio anterior.

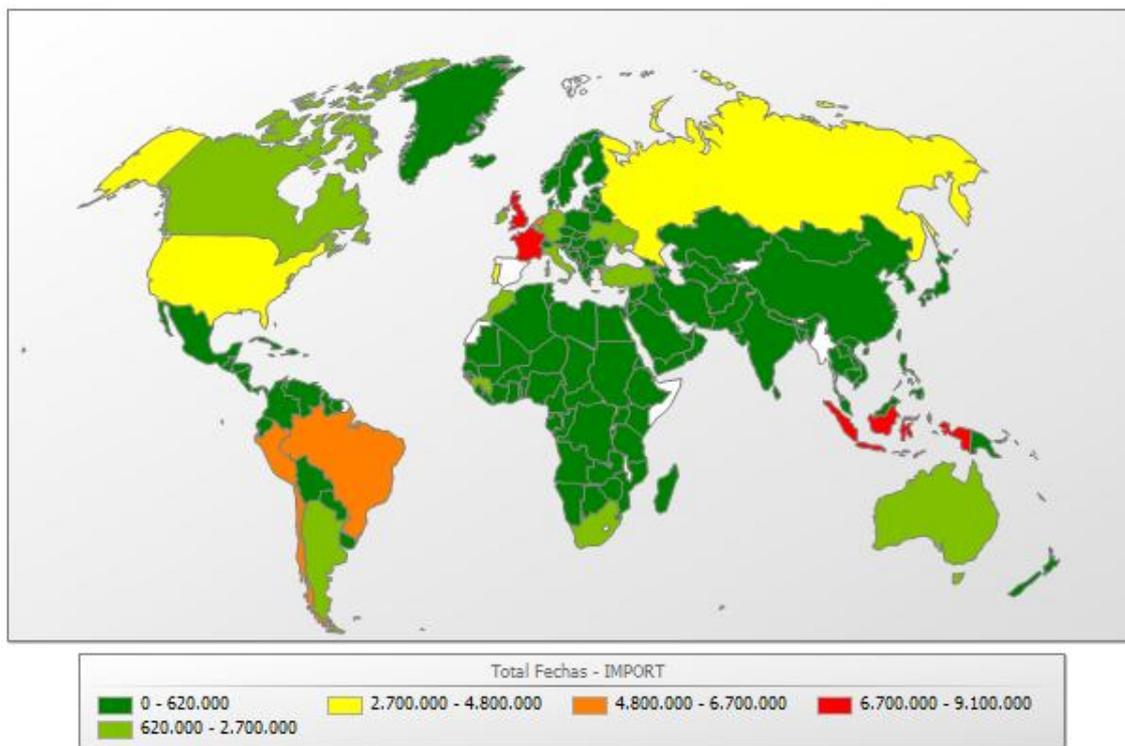
Para el caso de Alicante la situación del sector de la piedra natural en su vertiente importadora tanto en el período 2011-2012 como en el 2012-2013 es muy parecida. Durante ambos períodos se produce una disminución del número de las importaciones en una cifra muy similar, 2.387,31 miles de euros entre 2011 y 2012 y 2.557,41 miles de euros entre 2012 y 2013.

No obstante, si nos centramos ahora en analizar el peso de las importaciones realizadas por Alicante respecto a las totales nacionales durante los años 2011 a 2013 observamos, según la Tabla 5, como esta provincia representa un porcentaje prácticamente nulo. En concreto un 0,1795% en 2011, un 0,1618% en 2012 y un 0,1320% en el año 2013. Es decir, la provincia de Alicante posee una mayor capacidad, a partir de sus propios activos, para el desempeño de las labores propias del sector de la piedra natural sin necesidad de recurrir en gran medida a realizar importaciones.

Siguiendo con nuestro análisis del comercio exterior, en este apartado los mapas que se presentan, a diferencia de los anteriores, plasman los principales países de los cuales provienen las importaciones, es decir, aquellos a los que se compran materiales procedentes de la industria de la piedra natural. Los mapas muestran los datos acumulados de los años 1995 hasta 2013.

El Mapa 4 muestra los países de origen de las importaciones realizadas a España; en el Mapa 5, sin embargo, se muestran los países de origen de las importaciones realizadas a la provincia de Alicante. De esta forma, podremos ver por un lado desde qué países se importa más a España, y por otro desde cuáles se importa más a Alicante, comprobando así si existen diferencias significativas entre ambos.

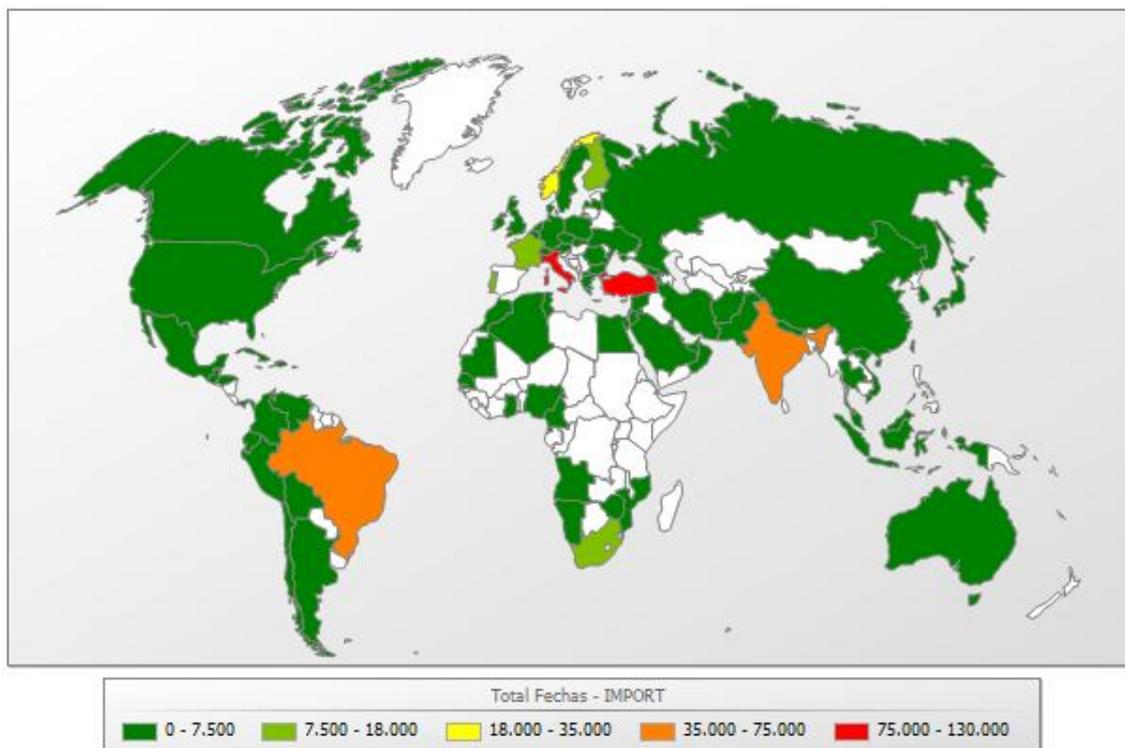
Mapa 4: Países de origen de las importaciones realizadas en España (1995-2013).



Fuente: DataComex. Datos miles de euros.

En el Mapa 4 pueden observarse aquellos países desde los cuales se importan más a España durante espacio de tiempo 1995-2013. Los más importantes son, en primer lugar, Francia con un número total de importaciones de 9.001.090,02 miles de euros; en segundo lugar, Indonesia con 8.352.857,29 miles de euros importados, y por último Reino Unido con un número total de importaciones de 7.099.550,53 miles de euros. A estos tres países les siguen Brasil, Chile y Países Bajos con 6.465.488,68, 6.488.096,84 y 5.736.953,06 miles de euros importados, respectivamente.

Mapa 5: Países de origen de las importaciones realizadas en Alicante (1995-2013).



Fuente: DataComex. Datos miles de euros.

Pero si observamos el Mapa 5 que corresponde a las importaciones realizadas a Alicante en el período 1995-2013, vemos como existen ciertas diferencias respecto a lo analizado en España. El primer país del cual proviene el mayor número de importaciones referentes al sector de la piedra natural con destino a la provincia alicantina es Turquía (120.849,70 miles de euros), seguido de Italia (78.228,82 miles de euros). A este último le sigue muy de cerca Brasil (72.326,23 miles de euros importados). Destacar por último a la India, que importa un número total de 50.127,37 miles de euros.

5.3.3. SALDO COMERCIAL

Para finalizar con este apartado en el que hemos hablado de la situación del comercio exterior en España y Alicante en los años 2011, 2012 y 2013, calculamos el saldo comercial resultante para dichos años en nuestro país y la provincia indicada.

Según Mankiw (2002) la balanza comercial es la diferencia entre el total exportado e importado, es decir, la diferencia entre todos los bienes y servicios vendidos por un país al exterior y todos los bienes y servicios comprados a otros países. El déficit comercial se genera cuando el saldo resultante sea negativo (se importa más que se exporta), y de superávit comercial cuando el resultado sea positivo (se exporta más que se importa).

Los saldos obtenidos para el total nacional son los siguientes:

- Saldo comercial España $_{2011}=3.388.882,53 - 7.593.208,02= -4.204.3225,49$ miles de euros.
- Saldo comercial España $_{2012}=3.295.147,30 - 6.947.843,62= -3.652.696,32$ miles de euros.
- Saldo comercial España $_{2013}=3.276.397,47 - 6.579.490,36= -3.303.092,89$ miles de euros.

Los saldos para la provincia de Alicante son:

- Saldo comercial Alicante $_{2011}=162.891,19 - 13.627,18= 149.264,01$ miles de euros.
- Saldo comercial Alicante $_{2012}=177.831,85 - 11.239,87= 166.591,98$ miles de euros.
- Saldo comercial Alicante $_{2013}=171.795,45 - 8.682,46= 163.112,99$ miles de euros.

Según los saldos comerciales resultantes, la principal y gran diferencia que se puede ver es que mientras España durante todos años calculados presenta un déficit comercial, habiendo importado prácticamente el doble a lo exportado; en Alicante se produce totalmente lo contrario. En la provincia alicantina se da una situación de superávit comercial en todos y cada uno de los años calculados al tener un menor número de importaciones que de exportaciones.

5.4. DIAGNÓSTICO ECONÓMICO-FINANCIERO

El objetivo del siguiente apartado será realizar una evaluación económica-financiera referente al sector en cuestión. En este caso, recordar, que el sector elegido se enmarca dentro del Código Nacional de Actividades Económicas de 2009 (CNAE 2009): 0811 Extracción de piedra ornamental y para la construcción, piedra caliza, yeso, creta y pizarra.

Además, como bien se ha comentado en apartados anteriores, para la elaboración de este apartado se ha utilizado la información económica financiera suministrada por las distintas empresas (balance, cuenta de pérdidas y ganancias y estado de flujos de efectivos). Por lo que el informe estará limitado tanto cualitativa como cuantitativamente a dicha información.

El análisis de los diferentes indicadores es uno de los métodos más utilizados y prácticos para la realización de estudios sobre la futura viabilidad de determinadas empresas, sectores... Asimismo, los resultados obtenidos nos sirven para contrastar diferentes escenarios y comparar la situación en la que se encuentra una empresa o sector con su situación ideal.

Ahora bien, el estudio de las magnitudes no puede hacerse de forma independiente o aislada, sino que es necesario su comparación con los de otras empresas del mismo sector o con los de la competencia.

En este punto del análisis el grupo de empresas que constituirán el estándar de comparación, denominado GRUPO BASE, estará formado por el total de empresas nacionales del sector del que obtendremos datos para poder compararlos con los obtenidos por el total de empresas existentes en la provincia de Alicante de esa misma industria. El GRUPO BASE estará formado por un total de 521 empresas del sector pertenecientes al CNAE 0811. En definitiva, las medianas obtenidas de los datos correspondientes a las 36 empresas alicantinas se compararán con las medianas de los datos de las 521 empresas nacionales para comprobar así la situación de dicho sector en la provincia de Alicante respecto a la situación nacional.

Los datos financieros de las empresas que constituyen el estándar de comparación son los referentes a los años 2011, 2012 y 2013.

El análisis de los principales indicadores elegidos se dividirá en cuatro partes: en primer lugar, se hará un análisis de liquidez con sus correspondientes indicadores; en segundo lugar se estudiará la solvencia; en tercer lugar se realizará un análisis económico del sector, y por último se efectuará el diagnóstico de las principales rentabilidades.

5.4.1. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

En esta primera parte estudiaremos el balance desde el punto de vista financiero. El estudio de la liquidez hace referencia a un conjunto de indicadores cuya finalidad es analizar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago inmediatas o a corto plazo. O lo que es lo mismo, la liquidez de una empresa se mide por el grado en el que ésta puede cumplir con sus obligaciones de pago a corto plazo.

La liquidez implica capacidad para convertir activos en tesorería, es decir, convertir activos en liquidez a través del ciclo de explotación. Ello implica que la actividad de la empresa/sector ha de ser capaz de generar suficiente liquidez para poder así hacer frente a sus compromisos de pagos sin que afecte a su rentabilidad.

Dentro del análisis de liquidez se presentan los siguientes ratios:

- *Ratio de Liquidez*

$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Este ratio es uno de los más utilizados. Su finalidad es comprobar las posibilidades que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo.

Para presentar una situación favorable el valor de este ratio debe ser mayor a la unidad. Cuanto mayor sea su valor más favorable será en la medida en la que la empresa tendrá una mayor capacidad para hacer frente a su Pasivo Corriente con su Activo Corriente. Mayor será la seguridad de poder pagar las deudas con dichos activos.

- *Ratio de Tesorería*

$$\text{Ratio de Tesorería} = \frac{\text{Efectivo y otros activos líquidos equivalentes}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Relaciona los medios líquidos disponibles con los que cuenta la empresa con su Pasivo Corriente, por lo que lo convierte en uno de los ratios más apropiados para conocer las posibilidades de pago a corto plazo de las empresas.

El valor de este ratio dependerá del tipo de empresa o sector al que pertenezca teniendo en cuenta que un valor por encima de la unidad nos indica un exceso de medios líquidos yendo en detrimento de la rentabilidad, y un valor demasiado bajo indica una escasez de medios líquidos siendo necesario recurrir al endeudamiento para hacer frente al Pasivo Corriente. Siguiendo a Santandreu (2000) el valor recomendable es entre 0,8 y 1.

- *Período Medio de Cobro (días)*

$$\text{Período Medio de Cobro} = \frac{\text{Deudores Comerciales y otras cuentas a cobrar}}{\text{Importe Neto de la Cifra de Negocios}} * 360$$

Hace referencia al número de días que se tarda de media en cobrar los saldos de los clientes.

Cuanto menor sea el dato resultante mejor, ya que significa que los clientes pagan sus créditos con mayor rapidez y que la empresa dispone de mayor liquidez en un período de tiempo más corto.

- *Período Medio de Pago (días)*

$$\text{Período Medio de Pago} = \frac{(\text{Deudas con E}^{\text{a}} \text{ del grupo y asociadas a C/P} + \text{Acreedores comerciales})}{(\text{Aprovisionamientos} + \text{Otros gastos de explotación})} * 360$$

Al contrario que en el caso anterior, éste indicador nos indica el número de días de media que se tarda en pagar a los proveedores.

Cuanto mayor sea el resultado mejor, ya que supone que la empresa les paga a sus proveedores en un plazo más prolongado en el tiempo.

A continuación, y tras unos breves apuntes teóricos sobre los diferentes ratios que se han elaborado en este análisis de liquidez, la Tabla 6 muestra el conjunto de datos obtenidos:

Tabla 6: Indicadores de liquidez para España y Alicante referentes a la industria de la piedra natural (2011-2013).

Análisis de Liquidez	2011		2012		2013	
	Nacional	Alicante	Nacional	Alicante	Nacional	Alicante
Ratio de Liquidez	1,24	1,51	1,21	1,19	1,19	1,09
Ratio de Tesorería	0,09	0,07	0,08	0,10	0,08	0,09
Periodo Medio de Cobro*	123	82	124	57	133	51
Periodo Medio de Pago*	190	160	204	143	228	150

Fuente: Elaboración Propia. Datos SABI

*Datos en días

Como se puede observar en la Tabla 6, el sector referido a la piedra natural muestra un ratio de liquidez tanto a nivel nacional como provincial en Alicante superior a la unidad en todos los años. Si se observa el comportamiento del ratio por separado, en el caso nacional este siempre se ha venido manteniendo en torno al 1,2. Esto quiere decir que el conjunto de empresas nacionales de dicho sector tienen alrededor de 1,2 euros en activos corrientes para hacer frente a cada euro de deuda contraída en el corto plazo (Pasivo Corriente). Sin embargo, Alicante presenta una situación diferente en comparación a los datos nacionales. Aunque el ratio de liquidez durante el año 2011 (1,51) para esta provincia fue superior al nacional, disponiendo de mayor liquidez, éste se ha visto disminuido de forma progresiva en los siguientes años. Si bien durante el año 2012 el valor en Alicante se situaba prácticamente a la par con el ratio de liquidez nacional, en 2013 se alejaba un poco de la mediana nacional (1,09 frente a 1,19). Si sigue esta tendencia y en caso de obtener un ratio de liquidez inferior a la unidad, el sector de la piedra natural en Alicante podría presentar problemas para hacer frente a sus obligaciones de pago inmediatas debido a su falta de liquidez.

En cuanto al ratio de tesorería se ve que tanto para el total nacional como para Alicante presenta un valor bastante pequeño, prácticamente situado en el 0. Este dato indica que el sector de la piedra natural podría tener algún problema de liquidez al tener que recurrir al endeudamiento para obtener recursos líquidos y poder así cubrir sus obligaciones de pago en el corto plazo.

Seguidamente, si nos fijamos en el período medio de cobro y pago y según lo apuntado primeramente en la introducción teórica a los ratios, mientras que el período de cobro interesa que sea lo más breve posible el de pago es preferible cuanto mayor sea. Así, mientras que para el período de cobro Alicante presenta una situación totalmente favorable respecto al dato relativo sobre el total nacional, no ocurre lo mismo con el período de pago. Alicante ha visto disminuido de forma progresiva entre 2011 y 2013 el número de días que tarda en cobrar los créditos a sus clientes, pasando de 82 días en 2011 a 51 días en 2013, muy por debajo del valor nacional.

Respecto al período medio de pago la situación cambia completamente. Según los datos nacionales el número de días de pago ha aumentado en el transcurso de los años 2011-2013 pasando de 160 a 228 días. Sin embargo, Alicante presenta una situación desfavorable respecto a estos valores. Aunque el número de días de pago es bastante inferior y que durante el año 2012 disminuyó en 16 días respecto al año anterior, destacar que en 2013 aumentó situándose finalmente en 150 días (aún así muy por debajo del total nacional).

5.4.2. ANÁLISIS DE SOLVENCIA

Desde el punto de vista financiero, la solvencia hace referencia a la capacidad que tiene una determinada empresa para generar fondos que le permitan hacer frente a los compromisos adquiridos con sus acreedores. Es decir, la solvencia muestra la convicción que la empresa pueda dar a sus acreedores de que van a cobrar sus créditos en las condiciones pactadas.

El proceso de evaluación de la solvencia se diferencia del proceso de evaluación de la liquidez fundamentalmente en el horizonte temporal y en las variables estudiadas. Mientras que el estudio de la liquidez se basa en el corto plazo, la solvencia lo hace en el largo plazo. Por su parte, los elementos clave en el estudio de la solvencia son: los activos y la estructura de capital (Patrimonio Neto y Pasivo).

Además debemos de tener en cuenta que la liquidez es la capacidad que tiene una empresa de generar activos líquidos a través de su ciclo de explotación mientras que la solvencia se puede conseguir a través de activo no líquidos como activos inmobiliarios o inversiones. Así, una empresa líquida siempre será solvente, pero por el contrario, una empresa solvente no tiene por qué generar liquidez.

Dentro del análisis de solvencia se presentan los siguientes indicadores:

- *Rotación de Activo*

$$\text{Rotación de Activo} = \frac{\text{Importe Neto de la Cifra de Negocios}}{\text{Activo}}$$

Permite el estudio del rendimiento obtenido por los activos, es decir, representa el número de veces que se recupera el Activo por medio de las ventas.

Cuanto mayor sea el valor de este ratio, mayor será la rentabilidad de los activos existentes en una empresa.

- *Ratio de Endeudamiento*

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}}$$

Indica el peso que tiene el endeudamiento de la empresa sobre el total de la estructura de capital de la misma (Patrimonio Neto y Pasivo), o lo que es lo mismo, indica su capacidad de endeudamiento. La principal fuente de financiación para que una empresa sea solvente deben ser los recursos propios.

El valor adecuado de este ratio se sitúa entre 0,4 y 0,6. Si el valor obtenido es superior a 0,6 indica que el volumen de endeudamiento es excesivo, si por el contrario es inferior a 0,4, puede ocurrir que la empresa tenga un exceso de Patrimonio Neto.

El nivel de endeudamiento también puede medirse como un coeficiente, y viene a explicar cuanta deuda se tiene por recursos propios:

$$\text{Coeficiente de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

- *Ratio de Autonomía Financiera*

$$\text{Ratio de Autonomía Financiera} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}}$$

Se obtiene como el cociente entre el Patrimonio Neto y la estructura de capital y representa el riesgo de insolvencia que existe para una empresa, así como la dificultad por parte de ésta para encontrar fuentes de financiación. Además, este indicador es el complementario al ratio de endeudamiento, por lo tanto, también se calcula restando a la unidad el valor obtenido a través del cálculo del ratio de endeudamiento.

Cuanto menor sea el valor obtenido, mayor será el riesgo de insolvencia y dificultad de obtener financiación.

- *Ratio de Garantía o Solvencia a L/P*

$$\text{Ratio de Garantía} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$$

Muestra la relación existente entre el Activo y el Pasivo y constituye la garantía frente a terceros.

Este ratio debe situarse como mínimo en la unidad, ya que un valor inferior situaría a la empresa en un contexto de quiebra técnica al haberse consumido la totalidad del Patrimonio Neto de la empresa.

- *Ratio de Autofinanciación Generada por las Ventas*

$$\begin{aligned} & \text{Ratio de Autofinanciación Generada por las Ventas} \\ = & \frac{(\text{Resultado del Ejercicio} - \text{Amort. del inmovilizado})}{\text{Importe Neto de la Cifra de Negocios}} \end{aligned}$$

Hace referencia a la capacidad por parte de la empresa para convertir en recursos líquidos, o lo que es lo mismo, para convertir en efectivo los resultados obtenidos a través de sus ventas en un determinado período.

Mayores valores en este ratio indican que la empresa genera unos mayores fondos con las ventas.

- *Ratio de Autofinanciación Generada por el Activo*

$$\text{Ratio de Autofinanciación Generada por el Activo} = \frac{(\text{Resultado del Ejercicio} - \text{Amort. del inmovilizado})}{\text{Activo}}$$

Vincula el Activo con la tesorería que queda finalmente en la empresa. Este ratio expresa la capacidad de la empresa para generar tesorería a partir de sus activos.

Mayores valores en este indicador representan una mayor capacidad para convertir en efectivo los activos de la empresa a partir de su utilización.

Seguidamente, en la Tabla 7 podemos comprobar los valores de los diferentes ratios elaborados en este análisis de solvencia. Al igual que se ha realizado anteriormente en el análisis de liquidez, y tras unos breves apuntes teóricos los resultados obtenidos son los siguientes:

Tabla 7: Indicadores de solvencia para España y Alicante referentes a la industria de la piedra natural (2011-2013).

Análisis de Solvencia	2011		2012		2013	
	Nacional	Alicante	Nacional	Alicante	Nacional	Alicante
Rotación de Activo	0,46	0,87	0,37	0,93	0,34	0,95
Ratio de Endeudamiento	0,54	0,57	0,51	0,58	0,52	0,52
Coefficiente de Endeudamiento	0,68	0,88	0,64	0,94	0,65	1,01
Ratio de Autonomía Financiera	0,46	0,43	0,49	0,42	0,48	0,48
Ratio de Garantía	1,84	1,75	1,95	1,72	1,91	1,94
Ratio de Autofinanciación Generada por las Ventas	0,046	0,032	0,032	0,023	0,041	0,048
Ratio de Autofinanciación Generada por el Activo	0,023	0,032	0,017	0,029	0,017	0,031

Fuente: Elaboración Propia. Datos SABI

La Tabla 7 indica a groso modo que la mayor parte de los indicadores de solvencia analizados para el total nacional y para Alicante presentan valores aproximados entre ellos. De igual modo analizamos a continuación de un mejor modo los datos obtenidos.

En primer lugar, destacar para la provincia de Alicante el rendimiento obtenido por sus activos en comparación con el total nacional. El ratio de rotación de activos para Alicante en 2011 (0,87) prácticamente duplica al nacional y en 2012 (0,93) y 2013 (0,95) casi lo triplica. Esto quiere decir que la situación del sector estudiado en la provincia alicantina en cuanto al rendimiento de sus activos es más favorable respecto a los datos nacionales de comparación,

disponiendo de ese modo de una capacidad de recuperación de activos vía ventas superior.

Continuando con el diagnóstico podemos ver como en el caso del ratio de endeudamiento su valor se sitúa para el conjunto de los tres años estudiados y tanto para el total nacional como para Alicante en torno al 0,55 aproximadamente. Mientras que durante los años 2011 y 2012 el sector en la provincia de Alicante presentaba un nivel de endeudamiento mayor que el total nacional, en el año 2013 consigue mejorar esta situación situándose a la par el ratio de endeudamiento. Ahora bien, teóricamente el ratio de endeudamiento debe situarse entre 0,4 y 0,6, por lo que tanto en el ámbito nacional como provincial de Alicante el sector muestra una situación óptima de endeudamiento.

Asimismo, el coeficiente de endeudamiento nos indica de nuevo que Alicante presenta una situación favorable de endeudamiento. Los valores obtenidos revelan, al estar situados en la unidad o muy cercanos a ésta, que las empresas alicantinas pertenecientes a la industria de la piedra natural poseen un nivel de deudas bastante parejo a los recursos propios de los que disponen. Señalar que durante el intervalo anual estudiado (2011-2013) el dato obtenido para esta provincia es superior respecto al grupo base de comparación, por lo que su situación de endeudamiento es mejor que la nacional.

El ratio de autonomía financiera vuelve a poner de manifiesto la proximidad de los valores obtenidos. En este caso su valor se sitúa en torno al 0,45 durante los años 2011 a 2013 y tanto para el grupo de comparación nacional como para Alicante. Aunque los datos conseguidos no son demasiado elevados (ya que el valor óptimo de este indicador es la unidad o mayor), las cifras expresan que es un sector con cierta dependencia del exterior.

Respecto al ratio de garantía éste también presenta valores próximos entre sí. Tanto en el año 2011 como en el año 2012 Alicante se sitúa por debajo del estándar de comparación nacional, sin embargo en el año 2013 presenta una garantía frente a terceros superior al grupo base. Aun siendo así, el sector

referido a la piedra natural en la provincia de Alicante presenta una muy buena situación de solvencia a largo plazo al situarse el valor de este ratio por encima de la unidad.

Para finalizar este análisis de solvencia, los indicadores referidos a la autofinanciación los podemos ver desde dos perspectivas diferentes: en función de la generada por las ventas o por los activos.

En relación a ambos, tanto el ratio de autofinanciación generada por las ventas como el de autofinanciación generada por los activos revelan valores muy pequeños, por lo que se generan pocos fondos tanto con las ventas como con los activos. En el primero de ellos aunque la provincia de Alicante tiene un valor durante los años 2011 y 2012 inferior al grupo de comparación, 0,032 y 0,023 respectivamente, en el año 2013 el sector estudiado en esta provincia genera respecto al total nacional más fondos con las ventas.

Asimismo, en el ratio de autofinanciación generada por el activo Alicante presenta una situación idónea respecto al total nacional. El sector de la piedra natural en dicha provincia tiene mayor capacidad de generar tesorería a partir de la utilización de sus activos de la que tiene el sector en su contexto nacional durante el período 2011-2013. Concretamente en 2011, 0,032 frente a 0,023; en 2012, 0,029 frente a 0,017; y en 2013, 0,031 frente a 0,017.

5.4.3. ANÁLISIS ECONÓMICO

Este tercer apartado, en el que comprendemos el estudio económico del sector vinculado a la piedra natural en España y la provincia de Alicante, incluye el análisis de la estructura y evolución de los ingresos y gastos de la empresa. Esto se lleva a cabo a través de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, es decir, a través de los resultados de la empresa.

Las cuestiones que contiene este análisis económico son principalmente dos:

- *Ratio de Punto Muerto*

$$\text{Ratio de Punto Muerto} = \frac{\text{Importe Neto de la Cifra de Negocios}}{(\text{Importe Neto de la Cifra de Negocios} - \text{Resultado de Explotación})}$$

Hace referencia al volumen de negocios procedente del ejercicio de la actividad principal de la empresa que ésta debe de alcanzar para no incurrir en una situación de pérdidas durante el desempeño de su actividad.

Para que se presente una situación favorable el valor de este ratio debe ser mayor a la unidad. Ello mostrará que la empresa genera beneficios a partir del ejercicio de su actividad principal de explotación.

- *Ratio de productividad*

$$\text{Ratio de Productividad} = \frac{\text{Valor Añadido}}{\text{Importe Neto de la Cifra de Negocios}}$$

La productividad puede definirse como el cociente entre el valor añadido por la empresa y el volumen de negocios e indica el valor añadido que genera la empresa por cada euro vendido.

Cuanto más elevado sea el dato obtenido por medio de este indicador, mejor grado de eficiencia adquirida por el equipo empresarial ya que la empresa generará un mayor valor añadido con el volumen de ventas.

La Tabla 8 presenta los valores obtenidos del cálculo de los indicadores previamente expuestos:

Tabla 8: Indicadores de la situación económica del sector de la piedra natural en España y Alicante (2011-2013).

Análisis Económico	2011		2012		2013	
	Nacional	Alicante	Nacional	Alicante	Nacional	Alicante
Ratio de Punto Muerto	1,00	1,01	0,98	1,01	0,99	1,03
Ratio de Productividad	0,29	0,30	0,26	0,29	0,26	0,27

Fuente: Elaboración Propia. Datos SABI

Según los datos plasmados en la Tabla 8, el ratio de punto muerto obtenido para el total nacional en el sector de la piedra natural muestra dificultades para obtener beneficios en el desempeño de su actividad al situarse tanto en el año 2012 como 2013 por debajo de la unidad. Mientras tanto, y aunque en Alicante el valor apenas supera la unidad, esta provincia tiene una mejor posición respecto al valor nacional e indica en este caso que el sector genera beneficios a partir del ejercicio de su actividad de explotación.

Por último, el ratio de productividad viene a deducir que también en este indicador Alicante alcanza una mejor posición en relación al total nacional. Aunque el valor es ligeramente superior y ha ido en descenso a lo largo de los años estudiados, la provincia alicantina genera mayor valor añadido con cada euro vendido. Así en 2011 por cada 100€ vendidos generó 30€ de valor añadidos, en 2012 29€, y en 2013 27€.

5.4.4. ANÁLISIS DE RENTABILIDADES

Para finalizar con este estudio económico-financiero del sector de la piedra natural tanto a nivel nacional como provincial en Alicante se estudia la rentabilidad, examinando y definiendo la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera de los capitales propios.

El análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se genera a través de la cuenta de Pérdidas y Ganancias con lo que se precisa (activos y capitales propios), es decir, la relación existente entre el beneficio obtenido (también denominado utilidad o rendimiento) y la inversión necesaria para poder desarrollar una actividad empresarial.

Las rentabilidades se miden en tantos porcentuales.

- *Rentabilidad Económica*

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Resultado de explotación (RAII)}}{\text{Total Activo}} * 100$$

La rentabilidad económica (ROA) es la principal finalidad de las empresas al expresar el rendimiento ofrecido por la misma, e incluso la razón de su existencia. La certeza de los resultados determina la capacidad para sobrevivir desde el punto de vista financiero, para atraer proveedores de fondos y para recompensarles adecuadamente.

La rentabilidad económica mide la relación existente entre el resultado antes de intereses e impuesto (RAII), también conocido como resultado de explotación, y el Activo total. Se utiliza el RAI ya que se quiere saber el rendimiento con independencia de cómo se financie. Además no se incluyen gastos financieros y dividendos y se eliminan los impuestos al tratarse de un gasto impuesto de fuera de la empresa.

Se trata de un buen indicador de la eficiencia de la empresa, y por tanto, cuanto mayor sea su valor mejor. Valores más altos vienen a expresar una mayor productividad de los activos y mayor eficiencia de la empresa.

- *Rentabilidad Financiera*

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Resultado Antes de Impuestos (RAI)}}{\text{Fondos Propios}} * 100$$

La rentabilidad financiera (ROE) indica el porcentaje de beneficio obtenido por la empresa sobre los recursos propios, es decir, el rendimiento finalmente obtenido por los accionistas.

Son preferibles los valores más altos al suponer mayores beneficios para los accionistas o propietarios de la empresa. Los valores más bajos podrían revelar posibilidades de quiebra de la empresa.

El análisis de las rentabilidades desvela los datos mostrados en la Tabla 9:

Tabla 9: Estudio de rentabilidades del sector de la piedra natural para España y Alicante (2011-2013).

Análisis de Rentabilidades	2011		2012		2013	
	Nacional	Alicante	Nacional	Alicante	Nacional	Alicante
Rentabilidad Económica	0,19%	0,87%	-0,22%	1,75%	-0,03%	2,99%
Rentabilidad Financiera	0,91%	1,14%	0,40%	3,28%	0,56%	3,40%

Fuente: Elaboración Propia. Datos SABI

El análisis de rentabilidades mostrado de forma pertinente en la Tabla 9 viene a deducir que Alicante presenta tanto una rentabilidad económica como financiera muy superior a las rentabilidades nacionales en el transcurso de los 2011-2013. Así el sector de la piedra natural en la provincia alicantina obtiene por una parte mayor rentabilidad de las inversiones del ciclo de explotación, y por otra, mayores rendimientos sobre los recursos propios que permitan a sus propietarios o accionistas alcanzar mayores rentas.

Resaltar los valores obtenidos para ambas rentabilidades durante el año 2013 en Alicante, muy elevados los dos respecto al estándar de comparación nacional. La rentabilidad económica se sitúa en ese año en el 2,99% y la rentabilidad financiera en el 3,40%. Además, ambas rentabilidades han aumentado de forma progresiva a lo largo de los años vistos.

6. CONCLUSIONES

Este trabajo pone de manifiesto cómo es posible su diseño a partir de las competencias y conocimientos adquiridos durante nuestro proceso de aprendizaje. Del mismo modo, también lo es probablemente gracias a las orientaciones y recursos disponibles que permiten la creación de diferentes recursos propios para llevar a cabo el proyecto.

El diagnóstico del sector de la piedra natural en la provincia de Alicante pone al descubierto que aunque el número de empresas y asalariados junto con el número de exportaciones e importaciones se ha visto reducido debido quizá a al contexto económico en la que nos encontramos desde hace algunos años, el diagnóstico económico-financiero del sector presenta cifras que indican que la situación no es tan desfavorable como a priori se podía pensar debido a ese mismo fenómeno.

Bien es cierto que aunque el número de empresas en su totalidad se ha visto reducido, determinados tamaños como son las pequeñas y grandes empresas han sabido mantenerse con fuerza y seguir aumentando su número durante el período 2011-2013 en Alicante. Así, el análisis realizado sobre el comercio exterior y el número de trabajadores empleados del sector de la piedra natural en dicha provincia señala de igual modo un empeoramiento en la situación de ambas variables (excepto durante el período 2012-2013 en el cual recalcar que la cifra de empleados mejoró con respecto al año anterior y consiguió aumentar el número de asalariados en dicha industria).

Con estos datos queda demostrada la primera de las hipótesis en la que de partida decíamos que el sector de la piedra natural en Alicante había empeorado su situación debido a la crisis en las anteriores variables.

Sin duda, resulta sorprendente imaginar cómo a pesar de la implicación, dedicación, compromiso y esfuerzo que llevan a cabo multitud de empresas para lograr sobrevivir y seguir en el mercado, la situación en muchas ocasiones las supera sin llegar a lograr los resultados esperados.

El análisis derivado de los ratios de liquidez del sector estudiado muestra, a pesar de la coyuntura de crisis económica que lleva atravesando España durante los últimos años, que la industria de la piedra natural en la provincia de Alicante ha conseguido mantenerse en muy buenos niveles de liquidez. De esta forma, dicha industria evita así situarse en situaciones de riesgo de suspensión de pagos.

En lo referente al análisis derivado de los ratios de solvencia, éstos han seguido la misma pauta de actuación que los ratios de liquidez. El sector alicantino de la piedra natural se encuentra en una situación óptima de endeudamiento y de garantía frente a terceros. Se trata de un sector solvente con suficientes recursos, capaz de cumplir con sus obligaciones de pago.

En el estudio económico y de rentabilidades se pone de nuevo en evidencia la buena situación de la industria de la piedra natural en Alicante. Los ratios económicos indican que se obtienen beneficios contables con la actividad y que la industria obtiene mayores rentabilidades tanto con la actividad de explotación como con sus recursos propios que el sector español en su conjunto.

Con todo ello, y con el convencimiento de que el estudio económico-financiero mediante la utilización de indicadores ayuda a evaluar de una mejor manera la situación de los distintos sectores, confirmamos otra de las hipótesis planteadas. Sin embargo, no se puede corroborar que la situación de crisis que afecta al país también lo haga al sector estudiado en su vertiente económica-financiera. Todo lo contrario, la industria alicantina de la piedra natural ha conseguido con éxito mantener sus niveles de liquidez y solvencia, y aumentar sus rentabilidades.

7. BIBLIOGRAFÍA

Amat, O. (2008) *Análisis Económico-Financiero*. Gestión 2000.

Bails, Benito (1802) *Diccionario de arquitectura civil*.

Ballesteros Román, Alfonso J. (1998) *Comercio Exterior: teoría y práctica (1ª edición)*. Universidad de Murcia: Servicio de Publicaciones.

Base de datos DataComex. Disponible en URL:

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx (Último acceso junio 2015)

Base de datos SABI. Disponible en URL:

<https://sabi.bvdinfo.com/> (Último acceso junio 2015)

Focus Piedra (06/04/2015) *Así será la industria de la piedra en el año 2050*.

Disponible en URL:

<http://www.focuspiedra.com/asi-sera-la-industria-de-la-piedra-en-el-ano-2050/>

González Pascual, J. (2011) *Análisis de la empresa a través de su información económica-financiera. Fundamentos Teóricos y Aplicaciones*. Pirámide.

Instituto Nacional de Estadística (INE). *Directorio Central de Empresas (DIRCE)*. Disponible en URL:

<http://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=51&dh=1> (Último acceso junio 2015)

Mankiw, N. Gregory (2002) *Principios de Economía (2ª edición)*. McGraw Hill.

Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO). *Área de Comercio*.

Disponible en URL:

<http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco/comercio> (Último acceso abril 2015)

Ministerio de Industria, Energía y Turismo (15/02/2012) *Estudio de la competitividad de la industria de la construcción en España*. Disponible en URL:

[www.minetur.gob.es/industria/observatorios/SectorConstruccion/Actividades/2011/Estudio de la Competitividad de la Industria de la Construccion en España.pdf](http://www.minetur.gob.es/industria/observatorios/SectorConstruccion/Actividades/2011/Estudio%20de%20la%20Competitividad%20de%20la%20Industria%20de%20la%20Construccion%20en%20Espa%C3%B1a.pdf)

Santandreu, E. (2000) *El análisis de la empresa a través de los ratios*.

Disponible en URL:

<http://www.centrem.cat/ecomu/upfiles/publicacions/analisi.pdf> (Último acceso mayo 2015)