
TRABAJO DE FIN DE GRADO

GRADO EN DERECHO (Semipresencial)

CURSO 2017/2018

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

**REPERCUSIÓN DE LA CRISIS ECONÓMICA DE 2008 EN LAS EMPRESAS
DEL SECTOR DE FABRICACIÓN DE CALZADO DE ELCHE.**



ALUMNA: MANUELA PÉREZ REYES

TUTOR: JOSE ANTONIO CAVERO RUBIO

INDICE**PÁGINA**

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. MARCO NORMATIVO.....	5
3. CUENTAS ANUALES	7
3.1 Documentos que componen las cuentas anuales	7
3.1.1 Balance de Situación	9
3.1.2 Cuenta de Pérdidas y Ganancias	12
3.1.3 Estado de cambios en el Patrimonio Neto	15
3.1.4 Estado de Flujos de Efectivo	16
3.1.5 La Memoria	17
3.2 Modelos de Cuentas Anuales	18
3.2.1 Cuentas Anuales Normales	18
3.2.2 Cuentas Anuales Abreviadas	19
3.2.3 Cuentas Anuales para Pymes	20
4. ANÁLISIS DE BALANCES	21
4.1 Bases conceptuales	21
4.2 Ratios económicos y financieros	23
4.2.1 Liquidez	24
4.2.2 Endeudamiento	25
4.2.3 Rentabilidad económica	25
4.2.4 Rentabilidad financiera	26
4.2.5 Crecimiento de las ventas	27
5. ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LA CRISIS SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA, FINANCIERA Y PATRIMONIAL DE LAS EMPRESAS DE CALZADO UBICADAS EN EL MUNICIPIO DE ELCHE	27
5.1 METODOLOGÍA	27
6. DATOS EMPRESAS	28
6.1 PIKOLINOS INTERCONTINENTAL, S.A.	29
6.2 CALZADOS DANUBIO, S.L.	31
6.3 ANALCO, S.L.	33
6.4 PEDRO MIRALLES, S.L.	35

6.5 PIKOKAIZEN, S.L.	36
6.6 CALDEPIEL, S.L.	38
6.7 ILLICE INTERNACIONAL, S.A.	39
7. ANALISIS DE LOS RATIOS	41
7.1 Liquidez	41
7.2 Endeudamiento	43
7.3 Rentabilidad Económica	44
7.4 Rentabilidad Financiera	46
7.5 Variación de las Ventas	48
8. CONCLUSIONES	49



1. INTRODUCCIÓN

España es el segundo país productor de calzado de Europa, donde la mayor parte de la producción de zapatos se realiza en la Comunidad Valenciana, siendo Elche uno de los focos productores más importantes en el cual se fabrica el 40% del total, siendo un referente nacional e internacional. Es importante resaltar que antes de la crisis de 2008, el calzado acababa de empezar a recuperarse de una crisis provocada por la entrada masiva a la Unión Europea de calzado proveniente de sudeste asiático, más concretamente de China. Según la Federación de Industrial de calzado español (FICE), “la producción de calzado se encuentra en este momento lejos de los niveles de pre-crisis de 2007 y el principal reto de este sector es seguir con su crecimiento, recuperando rentabilidad y continuar invirtiendo en marcas, distribución y tecnologías para generar empleo cualificado”.

En este trabajo se analizará cómo ha afectado la reciente crisis económica a las empresas del sector de fabricación de calzado ubicadas en Elche, mediante la información contable aportada por las cuentas anuales de varias empresas durante los años 2000 a 2015, utilizando ratios contables que nos permitan determinar cómo ha repercutido esta crisis en la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad económica y financiera y el crecimiento de ventas en el sector del calzado. Las siete empresas ilicitanas incluidas en el trabajo figuran entre las más importantes empresas de fabricación de calzado de Elche, son empresas que están en constante evolución ofreciendo en los mercados internacionales productos de máxima calidad y diseño.

Para determinar los resultados y establecer nuestras conclusiones se usarán los ratios financieros, que son indicadores financieros que nos proporcionan unidades de medida y comparación a través de los cuales se analizan los estados de las empresas en cada período objeto de estudio. En concreto se estudian los años anteriores a la crisis, de 2000 a 2007 y de 2008 que fue el año de inicio de la crisis hasta el año 2015. Para realizar dicho análisis se han estudiado individualmente las empresas que presentan cuentas anuales normales, mediante el Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias elaborados por estas empresas y depositados en el Registro Mercantil de Alicante.

Para alcanzar nuestro objetivo, se explicará cómo elaboran las empresas las cuentas anuales y que valores son los que se usarán para el estudio de este trabajo y, por otra

parte se analizarán los resultados obtenidos y se propondrán las conclusiones. La primera visión que nos proporcionan las cuentas anuales, mediante el Balance de Situación y la cuenta de Pérdidas y Ganancias, permite ver los resultados de estas empresas a lo largo de los once años de estudio. Los ratios financieros proporcionan información esencial para el análisis de la situación financiera y poder tomar las decisiones de futuro adecuadas. Como el estudio se inicia en el año 2000, se podrá observar que esta crisis no afectó a estas grandes empresas que apuestan por la marca, el diseño y la calidad del zapato y que han sabido expandirse internacionalmente.

2. MARCO NORMATIVO.

La contabilidad es un sistema informativo que hace posible el conocimiento de la realidad económica de una empresa, mediante la utilización de un método específico con el fin de proporcionar datos que reflejen la imagen fiel de la empresa para facilitar la adopción de decisiones financieras, de planificación y de control. La contabilidad, como ciencia que es, constituye un sistema informativo que emite datos estructurados y relevantes de los distintos aspectos que componen su realidad económica. Estos datos, tras ser analizados e interpretados, son empleados por las empresas para controlar los recursos con los que cuentan y tomar las medidas oportunas para hacerlos más rentables y, en todo caso, para evitar una situación deficitaria que pondría en peligro su supervivencia.

La información que proporciona la contabilidad interesa sobre todo a los administradores de la misma, ya que en función de dicha información se podrán tomar las decisiones oportunas que afectan al futuro. También interesa a los accionistas, que en las grandes empresas son distintos a los administradores pero que en las pequeñas y medianas empresas suelen ser las mismas personas, para conocer el beneficio de su inversión. Además, interesa a los bancos, clientes, proveedores, a Hacienda y a los trabajadores. Por ello, es importante que se elabore respetando una serie de requisitos, principios y normas para que la información sea fiable y represente la imagen fiel de la empresa y pueda compararse con la información de otras empresas.

La norma fundamental que establece los requisitos mencionados en el párrafo anterior es el Plan General Contable. Regulado en el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre que establece las normas de obligado cumplimiento que se deben seguir para registrar todas las operaciones que se realizan en la empresa, siguiendo un orden cronológico y en el Real Decreto 1515/2007 de 16 de noviembre de 2007, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas empresas y los criterios contables específicos para microempresas, que tiene por finalidad simplificar la operativa contable y la presentación de las cuentas anuales a las PYMES. En conclusión, los objetivos de la contabilidad son:

- Registrar en forma clara y precisa todas las operaciones realizadas por la empresa.
- Dar una imagen fiel de la situación económica de la empresa en un momento concreto. Esta información es importante ya que, mediante el estudio y revisión de los datos, se pueden tomar decisiones que afectarán al futuro de la misma.
- Obtener en cualquier momento información ordenada y sistemática sobre el estado económico y financiero de la empresa.
- Establecer en términos monetarios los derechos y obligaciones que tiene la empresa.
- Conocer la rentabilidad de la empresa.
- Conocer la evolución a lo largo del tiempo de los resultados de la empresa.
- Revisar los estados financieros para un buen control interno y evitar pérdidas.

El Plan General Contable establece normas de registro y valoración de aplicación obligatoria que se deben utilizar para contabilizar los distintos elementos. También establecen criterios y reglas aplicables a las distintas transacciones y a los diversos elementos patrimoniales. Este conjunto de normas generales establece que la información a incluir en los registros contables se ha de regir por seis principios contables, con el objetivo de reflejar la una imagen fiel de la empresa. Estos principios contables que establece el Plan General Contable son:

- **Empresa en funcionamiento:** la gestión de la empresa continúa en un futuro previsible. Los principios y criterios contables no sirven para determinar el valor del patrimonio neto para su transmisión global o parcial, ni el importe resultante en caso de liquidación.

- **Principio de devengo:** Los efectos de las transacciones o hechos económicos se registrarán cuando ocurran, imputándose al ejercicio al que las cuentas anuales se refieran, los gastos y los ingresos que afecten al mismo, con independencia de la fecha de su pago o de su cobro.
- **Principio de uniformidad:** Adoptado un criterio dentro de las alternativas que, en su caso, se permitan, deberá mantenerse en el tiempo y aplicarse de manera uniforme para transacciones, otros eventos y condiciones que sean similares, en tanto no se alteren los supuestos que motivaron su elección.
- **Principio de prudencia:** Se deberá ser prudente en las estimaciones y valoraciones a realizar en condiciones de incertidumbre.

Únicamente se contabilizarán los beneficios obtenidos hasta la fecha de cierre del ejercicio. Por el contrario, se deberán tener en cuenta todos los riesgos, con origen en el ejercicio o en otro anterior, tan pronto sean conocidos, incluso si sólo se conocieran entre la fecha de cierre de las cuentas anuales y la fecha en que éstas se formulen. Deberán tenerse en cuenta las amortizaciones y correcciones de valor por deterioro de los activos, tanto si el ejercicio se salda con beneficio como con pérdida.

- **Principio de no compensación:** Salvo que una norma disponga de forma expresa lo contrario, no podrán compensarse las partidas del activo y del pasivo o las de gastos e ingresos, y se valorarán separadamente los elementos integrantes de las cuentas anuales.
- **Principio de importancia relativa:** Se admitirá la no aplicación estricta de algunos de los principios y criterios contables cuando la importancia relativa en términos cuantitativos o cualitativos de la variación que tal hecho produzca sea escasamente significativa y, en consecuencia, no altere la expresión de la imagen fiel. Las partidas o importes cuya importancia relativa sea escasamente significativa podrán aparecer agrupados con otros de similar naturaleza o función.

En los casos de conflicto entre principios contables, deberá prevalecer el que mejor conduzca a que las cuentas anuales expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

3. CUENTAS ANUALES.

3.1. DOCUMENTOS QUE COMPONEN LAS CUENTAS ANUALES.

Las cuentas anuales son los documentos contables que muestran la situación patrimonial y los resultados de una empresa a una fecha o período determinado. Los documentos que integran las cuentas anuales son el Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, el Estado de Flujos de Efectivo y la Memoria.

Estos documentos tienen como fin informar sobre la gestión que los administradores realizan con los recursos de la empresa con la simple lectura de estos estados contables, y deben ser redactados de conformidad con lo previsto en el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital y el Plan General de Contabilidad. Su finalidad es la de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

Las cuentas anuales expresarán la fecha en que se hubieran formulado y deberán ser firmadas por el empresario, por todos los socios ilimitadamente responsables por las deudas sociales, o por todos los administradores de la sociedad, los cuales responderán de su veracidad. Se elaborarán con una periodicidad de 12 meses, salvo en los casos de constitución, modificación de la fecha de cierre del ejercicio social o disolución. La responsabilidad de su formulación recae sobre el empresario o los administradores, quienes deberán formular las cuentas en el plazo máximo de tres meses, a contar desde la fecha de cierre del ejercicio, y responderán de su veracidad.

Las cuentas anuales deben redactarse con claridad, de forma que la información suministrada sea comprensible y útil para los usuarios al tomar sus decisiones económicas, debiendo mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, de conformidad con las disposiciones legales. La aplicación sistemática y regular de los requisitos, principios y criterios contables incluidos en el Plan General de Contabilidad deberá conducir a que las cuentas anuales muestren la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

3.1.1. BALANCE DE SITUACIÓN.

El Balance de Situación recoge la situación económica financiera y patrimonial de la empresa, informando de los bienes, derechos y obligaciones. Los elementos patrimoniales del balance son el activo, el pasivo y el patrimonio neto. En el patrimonio neto figuran los fondos propios y las restantes partidas integrantes del patrimonio neto.

Para efectuar un análisis se tienen en cuenta el Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias que resumen las operaciones económicas contabilizadas por la empresa en un determinado periodo.

En el Balance de Situación están incluidas las principales masas patrimoniales de la empresa. En el activo están reflejados los bienes, inversiones, derechos y tesorería de la empresa, mientras que en el pasivo aparecen reflejados los fondos propios, las deudas a largo plazo y las deudas a corto plazo. En la Tabla 1 se expone un esquema de las distintas masas patrimoniales que componen el balance de situación.

Tabla 1. Balance de Situación.

ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
A) ACTIVO NO CORRIENTE	A) PATRIMONIO NETO
I. Inmovilizado Intangible	A-1) Fondos Propios
1. Desarrollo	I. Capital
2. Concesiones	1. Capital escriturado
3. Patentes, licencias, marcas y similares	2. (Capital no exigido)
4. Fondo de comercio	II. Prima de emisión
5. Aplicaciones informáticas	III. Reservas
6. Otro inmovilizado intangible	1. Legal y estatutarias
II. Inmovilizado material	2. Otras reservas
1. Terrenos y construcciones	IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	V. Resultados de ejercicios anteriores
3. Inmovilizado en curso y anticipos	1. Remanente
III. Inversiones inmobiliarias	2. (Resultados negativos ejercicios anteriores)
1. Terrenos	VI. Otras aportaciones de socios
2. Construcciones	VII. Resultado del ejercicio
IV. Inversiones empresas del grupo y asociadas a l/p	VIII. (Dividendo a cuenta)
1. Instrumentos de patrimonio	IX. Otros instrumentos de patrimonio neto
2. Créditos a empresas	A-2) Ajustes por cambios de valor
3. Valores representativos de deuda	I. Activos financieros disponibles para la venta
4. Derivados	II. Operaciones de cobertura
5. Otros activos financieros	III. Otros
V. Inversiones financieras a largo plazo	A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos
1. Instrumentos de patrimonio	B) PASIVO NO CORRIENTE
2. Créditos a terceros	I. Provisiones a largo plazo
3. Valores representativos de deuda	1. Obligaciones por prestaciones a l/p al personal
4. Derivados	2. Actuaciones medioambientales
5. Otros activos financieros	3. Provisiones por reestructuración
VI. Activos por impuesto diferido	4. Otras provisiones
B) ACTIVO CORRIENTE	II. Deudas a largo plazo
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta	1. Obligaciones y otros valores negociables
II. Existencias	2. Deudas con entidades de crédito
1. Comerciales	3. Acreedores por arrendamiento financiero
2. Materias primas y otros aprovisionamientos	4. Derivados
3. Productos en curso	5. Otros pasivos financieros
4. Productos terminados	III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a l/p
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados	IV. Pasivos por impuesto diferido
6. Anticipos a proveedores	V. Periodificaciones a largo plazo

<p>III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios 2. Clientes, empresas del grupo y asociadas 3. Deudores varios 4. Personal 5. Activos por impuesto corriente 6. Otros créditos con las Administraciones Públicas 7. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos <p>IV. Inversiones empresas del grupo y asociadas c/p</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Instrumentos de patrimonio 2. Créditos a empresas 3. Valores representativos de deuda 4. Derivados 5. Otros activos financieros <p>V. Inversiones financieras a corto plazo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Instrumentos de patrimonio 2. Créditos a empresas 3. Valores representativos de deuda 4. Derivados 5. Otros activos financieros <p>VI. Periodificaciones a corto plazo</p> <p>VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tesorería 2. Otros activos líquidos equivalentes 	<p>C) PASIVO CORRIENTE</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Pasivos de activos no corrientes para la venta II. Provisiones a corto plazo III. Deudas a corto plazo <ol style="list-style-type: none"> 1. Obligaciones y otros valores negociables 2. Deudas con entidades de crédito 3. Acreedores por arrendamiento financiero 4. Derivados 5. Otros pasivos financieros IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a c/p V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar <ol style="list-style-type: none"> 1. Proveedores 2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas 3. Acreedores varios 4. Personal (remuneraciones pdtes de pago) 5. Pasivos por impuesto corriente 6. Otras deudas con las Administraciones Públicas 7. Anticipos de clientes VI. Periodificaciones a corto plazo
TOTAL ACTIVO (A + B)	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B +C)

Si observamos la Tabla 1, los elementos patrimoniales en los que se estructura el balance de situación son los siguientes:

Activos: bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro. Los activos se clasifican en no corrientes y corrientes:

- El activo corriente o activo circulante comprende aquellos elementos que la empresa espera vender, consumir o realizar en el transcurso del ciclo normal de explotación, aquellos otros cuyo vencimiento, enajenación o realización se espera que se produzca en el plazo de un año, los clasificados como mantenidos para negociar, excepto los derivados a largo plazo, y el efectivo y equivalentes. Dentro del activo corriente se encuentran los siguientes grupos de cuentas:

- Activos no corrientes mantenidos para la venta.
- Existencias
- Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.
- Inversiones financieras a corto plazo.
- Tesorería (Caja y Bancos)
- Periodificaciones a corto plazo

- Los demás activos se clasificarán como activos no corrientes. Está formado por los bienes y derechos de una empresa cuya permanencia es superior a un año. Se

trata de inversiones a largo plazo, recursos que sirven para la empresa a largo plazo, como el inmovilizado material e intangible y las inversiones financieras e inmobiliarias a largo plazo.

Pasivos: obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. A estos efectos, se entienden incluidas las provisiones. Los pasivos se clasifican en no corrientes y corrientes:

- El pasivo no corriente, también llamado pasivo fijo, está formado por todas aquellas deudas y obligaciones que tiene una empresa a largo plazo, es decir, las deudas cuyo vencimiento es mayor a un año y por lo tanto no deberán devolver el principal durante el año en curso, aunque si los intereses.

Nace de la necesidad de financiación de la empresa para lograr los objetivos y materializar sus proyectos a corto y largo plazo. Los elementos que constituyen el pasivo no corriente son:

- Provisiones a largo plazo.
 - Deudas a largo plazo.
 - Deudas con empresas del grupo y asociados a largo plazo.
 - Pasivos por impuesto diferido.
 - Periodificaciones a largo plazo.
- El pasivo corriente o pasivo circulante incluye las obligaciones a corto plazo de la empresa, es decir, las obligaciones y deudas cuya duración es menor de un año. Dentro del pasivo corriente encontramos los siguientes grupos de cuentas:
 - Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.
 - Provisiones a corto plazo.
 - Deudas a corto plazo.
 - Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.
 - Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.

Patrimonio neto: constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las aportaciones realizadas, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por sus socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos, así como los resultados acumulados u otras variaciones que le afecten. El patrimonio neto de una empresa son todos aquellos elementos que

constituyen la financiación propia de la empresa. Se considera al patrimonio neto de una empresa como el valor de esa empresa. Cuando una empresa obtiene beneficios, aumenta su patrimonio, por lo que la misión principal de los directivos de una empresa es aumentar el patrimonio neto. El patrimonio neto se puede calcular como activo menos pasivo:

$$\text{Patrimonio neto} = \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

El importe del patrimonio neto indicará cómo funciona una empresa, pudiéndose dar las siguientes situaciones:

- Patrimonio neto mayor que cero: la empresa tiene financiación propia.
- Patrimonio neto igual a cero: todo lo que tiene la empresa lo ha comprado con deuda.
- Patrimonio neto negativo: la empresa se encuentra en una situación en la que debe más de lo que tiene, por lo que podemos decir que la empresa está en quiebra.

3.1.2. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Después de analizar el balance de situación, se debe hacer lo propio con la cuenta de Pérdidas y Ganancias, que es un documento contable cuya utilidad es conocer el resultado obtenido por la empresa en un determinado período de tiempo. Las cuentas contables que son tenidas en cuenta para su elaboración son el grupo 6. Compras y Gastos, y el grupo 7 - Ventas e Ingresos. Recoge el resultado (beneficio o pérdida) como diferencia entre ventas e ingresos y compras y gastos. Los elementos que se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias son:

Ventas e ingresos: incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios.

Compras y gastos: decrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios, en su condición de tales.

Los ingresos y gastos del ejercicio se imputarán a la cuenta de pérdidas y ganancias y formarán parte del resultado, excepto cuando proceda su imputación directa al patrimonio neto, en cuyo caso se presentarán en el estado de cambios en el patrimonio neto, de acuerdo con lo previsto en el Plan General de Contabilidad o en una norma que lo desarrolle. El modelo de cuenta de Pérdidas y Ganancias correspondiente a un ejercicio se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

<p>A) OPERACIONES CONTINUADAS</p> <p>1. Importe neto de la cifra de negocios</p> <p>a) Ventas</p> <p>b) Prestaciones de servicios</p> <p>2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación</p> <p>3. Trabajos realizados por la empresa para su activo</p> <p>4. Aprovisionamientos</p> <p>a) Consumo de mercaderías</p> <p>b) Consumo de MP y otras materias consumibles</p> <p>c) Trabajos realizados por otras empresas</p> <p>d) Deterioro de mercaderías, MP y otros aprovisionamientos</p> <p>5. Otros ingresos de explotación</p> <p>a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente</p> <p>b) Subvenciones de explotación incorporadas al rtdo del ejercicio</p> <p>6. Gastos de personal</p> <p>a) Sueldos, salarios y asimilados</p> <p>b) Cargas sociales</p> <p>c) Provisiones</p> <p>7. Otros gastos de explotación</p> <p>a) Servicios exteriores</p> <p>b) Tributos</p> <p>c) Pérdidas, deterioro y variación de prov. por operaciones comerciales</p> <p>d) Otros gastos de gestión corriente</p> <p>8. Amortización del inmovilizado</p> <p>9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras</p> <p>10. Excesos de provisiones</p> <p>11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</p> <p>a) Deterioros y pérdidas</p> <p>b) Resultados por enajenaciones y otras</p> <p>11.bis Otros resultados</p> <p>a) Gastos excepcionales</p> <p>b) Ingresos excepcionales</p>

A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

12. Ingresos financieros

- a) De participaciones en instrumentos de patrimonio
 - a1) En empresas del grupo y asociadas
 - a2) En terceros
- b) De valores negociables y otros instrumentos financieros
 - b1) De empresas del grupo y asociadas
 - b2) De terceros

13. Gastos financieros

- a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas
- b) Por deudas con terceros
- c) Por actualización de provisiones

14. Variación de valor razonable en instrumentos financieros

- a) Cartera de negociación y otros
- b) Imputación al rtdo. del ejerc. por activos fros. disponibles para la venta

15. Diferencias de cambio

16. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros

- a) Deterioros y pérdidas
- b) Resultado por enajenaciones y otras

A.2) RESULTADO FINANCIERO

A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

17. Impuestos sobre beneficios

A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS

B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS

18. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos

A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO

Como puede observarse, la diferencia entre las ventas e ingresos (signo positivo) y compras y gastos (con signo negativo) nos dará el resultado contable, que puede ser un beneficio, si el resultado es positivo o una pérdida, cuando el resultado es negativo. El resultado del ejercicio refleja la realidad de la empresa y se puede comprobar la evolución de la empresa comparando con los resultados de los ejercicios anteriores. Las cuentas se agrupan para mostrar los siguientes resultados:

- **Resultado de la explotación:** representa la diferencia entre los ingresos derivados de la actividad normal de la empresa y los costes o gastos necesarios para obtener dichos ingresos. El dato más importante de este apartado es el “Importe neto de la cifra de negocios”, que son las ventas de la empresa.

- **Resultado Financiero:** representa la diferencia entre los ingresos y los gastos de naturaleza financiera, como por ejemplo intereses de préstamos o ingresos de intereses por inversiones financieras.
- **Resultado antes de impuestos:** suma del resultado financiero y del resultado de explotación.
- **Resultado del ejercicio:** Resultado total una vez deducido el impuesto de sociedades.

3.1.3. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO.

El estado de cambios en el patrimonio neto tiene como finalidad mostrar las variaciones que sufran los diferentes elementos que componen el patrimonio, en un periodo determinado, para así analizar dentro de la estructura financiera de la empresa sus orígenes y los conceptos que lo han causado. Es muy importante para la empresa conocer el motivo del comportamiento de su patrimonio en un año determinado. De su análisis se pueden detectar infinidad de situaciones negativas y positivas que pueden servir de base para tomas decisiones correctoras, o para aprovechar oportunidades y fortalezas detectadas del comportamiento del patrimonio. El estado de cambios en el patrimonio neto consta dos partes:

- Estado de ingresos y gastos reconocidos.
- Estado total de cambios en el patrimonio.

El estado de ingresos y gastos reconocidos recoge los cambios en el patrimonio neto derivados de:

- a) El resultado del ejercicio de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- b) Los ingresos y gastos que, según lo requerido por las normas de registro y valoración, deban imputarse directamente al patrimonio neto de la empresa.
- c) Las transferencias realizadas a la cuenta de pérdidas y ganancias según lo dispuesto por este Plan General de Contabilidad.

El estado total de cambios en el patrimonio neto informa de todos los cambios habidos en el patrimonio neto derivados de:

- a) El saldo total de los ingresos y gastos reconocidos.

- b) Las variaciones originadas en el patrimonio neto por operaciones con los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales.
- c) Las restantes variaciones que se produzcan en el patrimonio neto.
- d) También se informará de los ajustes al patrimonio neto debidos a cambios en criterios contables y correcciones de errores.

3.1.4. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO.

El estado de flujos de efectivo informa sobre el origen y la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes, clasificando los movimientos por actividades e indicando la variación neta de dicha magnitud en el ejercicio. Se entiende por efectivo y otros activos líquidos equivalentes: la tesorería depositada en la caja de la empresa, los depósitos bancarios a la vista y los instrumentos financieros que sean convertibles en efectivo y que, en el momento de su adquisición, su vencimiento no fuera superior a tres meses, siempre que no exista riesgo significativo de cambios de valor y formen parte de la política de gestión normal de la tesorería de la empresa.

Asimismo, a los efectos del estado de flujos de efectivo se podrán incluir como un componente del efectivo, los descubiertos ocasionales cuando formen parte integrante de la gestión del efectivo de la empresa. Los movimientos de tesorería se agrupan en tres apartados:

- a) Flujos de efectivo de las actividades de explotación: fundamentalmente son los cobros y pagos ocasionados por las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos y gastos de la empresa.
- b) Flujos de efectivo por actividades de inversión: son los pagos que tienen su origen en la adquisición de activos no corrientes, tales como inmovilizados intangibles, materiales, inversiones inmobiliarias o inversiones financieras, así como los cobros procedentes de su enajenación o su amortización al vencimiento.
- c) Flujos de efectivo por actividades de financiación: comprenden los cobros procedentes de la adquisición por terceros de títulos-valores emitidos por la empresa o de recursos concedidos por entidades financieras o terceros, en forma de préstamos u otros instrumentos de financiación, así como los pagos realizados por amortización o devolución de las cantidades por ellos aportadas.

Con el estado de flujos de efectivo se pretende ver la variación producida en el saldo de efectivo al comienzo del año con el saldo al final del ejercicio, observando donde ha tenido mayor o menor incidencia su variación, si en las actividades de explotación, en las de inversión o en las de financiación.

3.1.5. LA MEMORIA.

La memoria completa, amplía y comenta la información contenida en los otros documentos que integran las cuentas anuales. Se formulará teniendo en cuenta que:

- a) El modelo de la memoria recoge la información mínima a cumplimentar. No obstante, en aquellos casos en que la información que se solicita no sea significativa no se cumplimentarán los apartados correspondientes.
- b) Deberá indicarse cualquier otra información no incluida en el modelo de la memoria que sea necesaria para permitir el conocimiento de la situación y actividad de la empresa en el ejercicio, facilitando la comprensión de las cuentas anuales objeto de presentación, con el fin de que las mismas reflejen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa; en particular, se incluirán datos cualitativos correspondientes a la situación del ejercicio anterior cuando ello sea significativo. Adicionalmente, en la memoria se incorporará cualquier información que otra normativa exija incluir en este documento de las cuentas anuales.
- c) La información cuantitativa requerida en la memoria deberá referirse al ejercicio al que corresponden las cuentas anuales, así como al ejercicio anterior del que se ofrece información comparativa, salvo que específicamente una norma contable indique lo contrario.

La memoria amplía la información recogida en el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias. Esta información debe ser relevante y debe incluir datos cuantitativos y cualitativos. La información adicional que debe recoger la Memoria se refiere a los siguientes apartados:

1. Actividad de la empresa.
2. Bases de presentación de las cuentas anuales.
3. Aplicación de resultados.
4. Normas de registro y valoración.

5. Inmovilizado material.
6. Inversiones inmobiliarias.
7. Inmovilizado intangible.
8. Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar.
9. Instrumentos financieros.
10. Existencias.
11. Moneda extranjera.
12. Situación fiscal.
13. Ingresos y gastos.
14. Provisiones y contingencias.
15. Información sobre medio ambiente.
16. Retribuciones a largo plazo al personal.
17. Transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio.
18. Subvenciones, donaciones y legados.
19. Combinaciones de negocios.
20. Negocios conjuntos.
21. Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones interrumpidas.
22. Hechos posteriores al cierre.
23. Operaciones con partes vinculadas.
24. Otra información.
25. Información segmentada.

3.2. MODELOS DE CUENTAS ANUALES.

3.2.1. CUENTAS ANUALES NORMALES.

Existen tres modelos de cuentas anuales: normal, abreviado y de PYMES. En principio, todas las sociedades tienen que elaborar cuentas anuales “normales”, a excepción de aquellas que pueden presentar las cuentas anuales abreviadas o de aquellas que pueden acogerse al PGC de PYMES. Esto implica que, inicialmente, las sociedades que aplican el Plan General de Contabilidad “Normal”, tiene la obligación de elaborar las cuentas anuales “Normales”. La principal diferencia entre las cuentas anuales normales y las abreviadas radica en su simplicidad y que no tienen la obligación de elaborar todos los documentos contables. Las cuentas anuales normales tienen un formato más completo al recoger más información, hay una mayor desagregación de la información, y existiendo

normas especiales definidas para estos tipos de documentos. Las sociedades que elaboran cuentas anuales normales tienen que elaborar todos los documentos contables, es decir, todos los documentos que se han mencionado en el apartado anterior:

- Balance de situación
- Cuenta de pérdidas y ganancias
- Estado de cambios en el Patrimonio Neto
- Estado de Flujos de efectivo
- Memoria.

3.2.2. CUENTAS ANUALES ABREVIADAS.

Podrán elaborar modelos de cuentas abreviadas, aquellas sociedades que aplicando el Plan General de Contabilidad en su modelo normal cumplan los siguientes requisitos:

1. *Balance y memoria abreviados*: Las sociedades en las que a la fecha de cierre del ejercicio concurren, al menos, dos de las circunstancias siguientes:
 - Que el total de las partidas del activo no supere los cuatro millones de euros.
 - Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los ocho millones de euros.
 - Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 50.
2. *Cuenta de pérdidas y ganancias abreviada*: las sociedades en las que a la fecha de cierre del ejercicio concurren, al menos, dos de las circunstancias siguientes:
 - Que el total de las partidas del activo no supere los once millones cuatrocientos mil euros.
 - Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los veintidós millones ochocientos mil euros.
 - Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 250.

Esta situación únicamente producirá efectos en cuanto a lo señalado anteriormente se repitiera durante dos ejercicios consecutivos. Las cuentas anuales abreviadas obligatorias incluyen los siguientes modelos:

- Balance de situación.
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
- Memoria.

Las sociedades que pueden presentar balance y memoria abreviados no tienen obligación de elaborar el estado de cambios en el patrimonio neto, ni el estado de flujos de efectivo. Sin embargo, aunque no hay obligación de presentación, la sociedad puede ejercitar la opción de su registro voluntario. Mientras que no existe un estado de flujos de efectivo en modelo abreviado, sí que existe un estado de cambios en el patrimonio neto.

3.2.3. CUENTAS ANUALES PARA PYMES.

Podrán elaborar los modelos de cuentas anuales para PYMES aquellas empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria que apliquen el Plan General de Contabilidad según el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, que regula el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas. Podrán aplicar el Plan General de PYMES y, en consecuencia, elaborar las cuentas anuales en su modelo de PYMES, aquellas empresas que durante dos ejercicios consecutivos, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos concurren dos de las tres circunstancias siguientes:

- Que el total de las partidas del activo no supere los cuatro millones de euros.
- Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los ocho millones de euros.
- Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a cincuenta.

Las empresas perderán la facultad de aplicar el Plan General de Contabilidad de PYMES si dejan de reunir, durante dos ejercicios consecutivos, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, dos de las circunstancias a que se refiere el párrafo anterior. En ningún caso podrán aplicar este Plan General de Contabilidad de PYMES, las empresas que se encuentren en alguna de las siguientes circunstancias:

- a) Que tengan valores admitidos a negociación en un mercado regulado de cualquier Estado miembro de la Unión Europea.

- b) Que forme parte de un grupo de sociedades que formule o debiera haber formulado cuentas anuales consolidadas.
- c) Que su moneda funcional sea distinta del euro.
- d) Que se trate de entidades financieras para las que existan disposiciones específicas en materia contable.”

La opción que una empresa, incluida en el ámbito de aplicación del Plan General de Contabilidad de PYMES, siga en este Plan o en el Plan General de Contabilidad, deberá mantenerse de forma continuada, como mínimo, durante tres ejercicios, a no ser que, con anterioridad al transcurso de dicho plazo, la empresa pierda la facultad de aplicar el Plan General de Contabilidad de PYMES, conforme a lo establecido en los apartados anteriores. Las normas de elaboración, los modelos de las cuentas anuales para las pequeñas y medianas empresas son iguales a los modelos abreviados, salvo que no incluirán aquellas operaciones o elementos patrimoniales que no están recogidas en el Plan General de PYMES. En consecuencia, lo expuesto para los modelos de cuentas anuales abreviadas es extrapolable a las PYMES, por lo que únicamente están obligados a elaborar:

- El balance de situación.
- La cuenta de pérdidas y ganancias.
- La memoria.

4. ANÁLISIS DE BALANCES.

4.1. BASES CONCEPTUALES.

Una vez que en el epígrafe anterior se han señalado cuales son los documentos que componen las cuentas anuales, se han indicado cuáles son sus versiones normales, abreviadas y de PYMES, así como se han explicado cual su estructura y contenido, a continuación se procederá a exponer una disciplina fundamental de la contabilidad, como es el análisis de estos documentos para la toma de decisiones, el denominado análisis de balances. El análisis de balances es un instrumento de valoración de la estructura económica, financiera, patrimonial y de los resultados de la empresa para una gestión eficiente. La información que proporcionan los balances es muy útil para conocer las fortalezas y debilidades de una sociedad. De esta forma, se puede efectuar

un análisis que ayude a la toma de decisiones para contribuir al logro de objetivos. También otros interesados como bancos, inversores, clientes o proveedores pueden estar interesados en elaborar esta información.

Fundamentalmente son el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias los estados financieros comúnmente utilizados para efectuar el análisis de balances, motivo por el cual serán los que se utilicen para desarrollar el presente trabajo. El balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias no dejan de ser una serie de elementos patrimoniales y de ingresos y gastos que informan de sus valores absolutos contables. Sin embargo, efectuar un estudio de estos importes individuales limita en gran medida el caudal informativo que puede suministrar la contabilidad. Además, tampoco permitirá comparar diversas empresas, sectores, países, la competencia, etc. El verdadero sentido informativo de las cuentas anuales se producirá cuando esta interpretación individual en términos absolutos, que no permite conocer la importancia económica y financiera de los saldos presentes en los estados financieros, se relativiza al relacionarse con otras magnitudes contables que permiten obtener unas cifras económicas y financieras homogéneas, interpretables y comparables. En definitiva, el análisis de balances lo que hará es efectuar la vinculación entre diversos elementos patrimoniales, con la finalidad de obtener los denominados ratios económicos y financieros. Ratios a partir de los cuales sí que permitirá efectuar una información relevante y homogénea que ahora sí podrá ser comparable.

Adicionalmente, para poder analizar contablemente una empresa y evaluar la tendencia que está siguiendo es necesario disponer de datos de varios ejercicios económicos. Y, dado que los aspectos que condicionan a una empresa tienen mucho que ver con el sector en el que opera, por ello, es importante disponer de datos de otras empresas del mismo sector, e incluso de los competidores para así comparar los datos de la empresa con los de la competencia.

Otro aspecto importante para tener en cuenta en el análisis de balances es analizar varias empresas pertenecientes a un grupo empresarial, ya que permite disponer de la información consolidada de todas las empresas pertenecientes al grupo. Elaborar unos estados financieros consolidados representa la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del grupo en su conjunto, como una única unidad económica. Hay otras razones para considerar la consolidación como una

herramienta útil para tomar decisiones adecuadas para todas las sociedades del grupo, entre ellas se destacan:

1. Poder realizar un análisis financiero y de rentabilidad del grupo de empresas a nivel individual y consolidado, para poder realizar cualquier operación mercantil, que aporte algún beneficio y que permita reducir costes, aprovechando la estructura del grupo y mejorando la rentabilidad.
2. Mostrar la imagen corporativa ante entidades financieras, o clientes importantes, reforzando la solvencia del grupo.
3. Poder analizar las sociedades integrantes del grupo desde un punto de vista global, lo que nos permite ver la rentabilidad real de cada una de las sociedades, y lo que el grupo aporta a cada una de las mismas, ya que algunas compañías de grupos empresariales por si solas no podrían subsistir.

Ahora bien, dependiendo del tipo de análisis económico, financiero y patrimonial que se quiera efectuar de la empresa, es posible distinguir diferentes tipos de análisis de balances:

- Análisis patrimonial, que tiene por finalidad estudiar la estructura y composición del activo (estructura económica) y la del patrimonio neto y pasivo (estructura financiera), las relaciones entre las diferentes masas patrimoniales y el equilibrio financiero de las inversiones.
- Análisis financiero (especialmente del balance), que tiene por finalidad estudiar la solvencia y la liquidez de sus inversiones, es decir, la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones a corto y a largo plazo.
- Análisis económico, que estudia los resultados de la empresa a partir de la cuenta de pérdidas y ganancias para obtener una visión conjunta de la rentabilidad, la productividad, el crecimiento de la empresa y las expectativas de futuro.

4.2. RATIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS.

Como se ha indicado anteriormente, el análisis de balances se realiza a través de la elaboración de ratios económicos financieros que relacionan diversos elementos patrimoniales de activo, pasivo o patrimonio neto del balance de situación, y gastos e ingresos de la cuenta de pérdidas y ganancias. Estas relaciones se instrumentalizan a

través de cocientes que vinculan dos o más magnitudes económicas y financieras. Los ratios son idóneos para comparar la evolución de la empresa y también sirven para determinar su situación y compararla con otras empresas del sector y de la economía en general. Pero se debe considerar que un mismo ratio o magnitud puede tener valores estándar distintos para distintos sectores, por lo que a la hora de realizar comparaciones entre los valores arrojados por una empresa es conveniente que las empresas a comparar sean del mismo sector.

Los ratios económicos y financieros representan relaciones entre magnitudes procedentes de la cuenta de resultados o de pérdidas y ganancias, y el balance de situación de la empresa. Estas relaciones nos sirven para determinar la salud económico-financiera de la empresa. Los ratios financieros son indicadores calculados en base a la información que nos proporcionan las cuentas anuales y son fundamentales ya que permiten ver la realidad de la empresa, y con su ayuda se puede realizar un análisis profundo de la situación empresarial, examinando sus orígenes y prediciendo su comportamiento futuro.

Existen multitud de ratios financieros con los cuales se puede ver el nivel o la evolución de la situación económica, financiera, patrimonial y de los resultados, cuyos datos pueden ser de vital importancia realizar una buena gestión de la empresa. Dado que, como se ha mencionado anteriormente, únicamente se efectuará el análisis del balance de situación y de la cuenta de pérdidas y ganancias, en estudio solo se van a tener en cuenta los ratios que se detallan a continuación, por ser los que habitualmente se utilizan por los analistas financieros para la toma de decisiones empresariales:

- Liquidez.
- Endeudamiento.
- Rentabilidad económica.
- Rentabilidad financiera.
- Crecimiento de ventas.

4.2.1. LIQUIDEZ.

La liquidez es la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Es uno de los indicadores financieros más importantes, dependiendo del grado de liquidez, la empresa puede tener mayor o menor capacidad para cumplir sus

obligaciones de pago a corto plazo. Para obtener el ratio de liquidez se divide el Activo Corriente entre el Pasivo Corriente. Es una medida sencilla de poner en relación el efectivo de la empresa con sus deudas en un plazo corto de tiempo, un año.

$$\text{Liquidez} = \text{Activo corriente (AC)} / \text{Pasivo Corriente (PC)}$$

Una vez obtenido el resultado, se pueden obtener las siguientes situaciones que darán lugar al siguiente análisis:

- Si el valor de este ratio es 1 o mayor que 1: Hay más activo que pasivo, corriente, de esta forma la empresa puede atender sus obligaciones de pago.
- Si el valor fuese menor de 1: La empresa tendría problemas para atender sus pagos.

4.2.2. ENDEUDAMIENTO.

El ratio de endeudamiento mide la proporción de deuda que soporta una empresa frente a sus recursos propios. Este coeficiente se calcula teniendo en cuenta el volumen total de todas las deudas que ha contraído la sociedad, tanto a corto como a largo plazo, dividiéndolo por el patrimonio neto. El endeudamiento mide la dependencia de la empresa de la financiación de terceros, por lo que el ratio de endeudamiento especifica en qué grado la empresa es financieramente dependiente de entidades bancarias, proveedores, acreedores, Administraciones Públicas, accionistas o incluso otras empresas. Un grado de endeudamiento óptimo oscila entre el 0,40 y 0,60.

$$\text{Endeudamiento (END)} = \frac{\text{Pasivo Corriente (PC)} + \text{Pasivo no Corriente (PNC)}}{\text{Patrimonio Neto (PN)}}$$

4.2.3. RENTABILIDAD ECONÓMICA.

La rentabilidad económica mide la capacidad que tienen los activos de una empresa para generar beneficios, sin tener en cuenta como han sido financiados. Los beneficios que se tienen en cuenta para conocer la rentabilidad económica de una empresa,

son antes de haber descontado los intereses e impuestos correspondientes que la empresa tiene que pagar.

$$\text{Rentabilidad Económica (RE)} = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo Total (AT)}}$$

El Beneficio antes de Intereses e Impuestos (BAII) o Beneficio Bruto es el beneficio que obtiene la empresa antes de descontar los gastos financieros, intereses e impuestos que tiene que pagar por desarrollar su actividad económica. Por su parte, el activo total son todos los activos con los que cuenta la empresa, siempre y cuando sean capaces de generar rentas.

4.2.4. RENTABILIDAD FINANCIERA.

La rentabilidad financiera relaciona el beneficio económico con los recursos económicos para obtener ese lucro.

$$\text{Rentabilidad Financiera (RF)} = \frac{\text{Resultado Neto del Ejercicio (RNE)}}{\text{Patrimonio Neto (PN)}}$$

El resultado neto del ejercicio es la diferencia entre los ingresos y los gastos del ejercicio después de haber descontado el impuesto sobre beneficios, mientras que el patrimonio neto se obtiene calculando la diferencia entre el activo y el pasivo. La rentabilidad económica es diferente de la rentabilidad financiera, porque la rentabilidad económica utiliza todos los activos utilizados para generar esa rentabilidad, mientras que la rentabilidad financiera solo utiliza los recursos propios. Es decir, la rentabilidad financiera no tiene en cuenta la deuda utilizada para generar esa rentabilidad, por lo que tendrá un efecto apalancamiento financiero.

4.2.5. CRECIMIENTO DE LAS VENTAS.

El porcentaje de crecimiento en ventas nos indica en qué porcentaje crecieron o disminuyeron las ventas de un ejercicio a otro. De esta forma se puede analizar el comportamiento negativo o positivo de la gestión de la empresa.

$$\text{Variación de las Ventas (VV)} = (\text{Ventas (V) (n)} - \text{Ventas (V) (n-1)}) / \text{Ventas (V) (n-1)}$$

5. ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LA CRISIS SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA, FINANCIERA Y PATRIMONIAL DE LAS EMPRESAS DE CALZADO UBICADAS EN EL MUNICIPIO DE ELCHE.

5.1. METODOLOGÍA.

Una vez explicados en los apartados anteriores los conceptos que se van a utilizar en este estudio, el objetivo del presente trabajo es analizar cómo la crisis económica que comenzó en 2008 ha afectado a la situación financiera, económica y patrimonial de las empresas de calzado ubicadas en el municipio de Elche. El primer paso consistió en obtener las empresas que serán objeto de este análisis. Para ello, se utilizó la base de datos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), donde están almacenadas las cuentas anuales de más de dos millones de empresas españolas y con un histórico de hasta 25 años. En concreto se ha delimitado la búsqueda en base a los siguientes criterios:

- Empresas cuyo CNAE (clasificación nacional de actividades económicas) sea el 1520, que corresponde a fabricación de calzado.
- Empresas cuyo domicilio social sea Elche.
- Empresas en activo.
- Empresas con cuentas anuales desde el año 2000 hasta 2015, ambos inclusive.
- Empresas que elaboren el modelo normal de cuentas anuales.

Tras aplicar estos criterios de búsqueda, los resultados obtenidos han sido las siguientes empresas:

1. PIKOLINO'S INTERCONTINENTAL, S.A.

2. CALZADOS DANUBIO, S.L.
3. ANALCO AUXILIAR DE CALZADO, S.A.
4. PEDRO MIRALLES, S.L.
5. PIKOKAIZEN, S.L.
6. CALDEPIEL, S.L.
7. ILLICE INTERNACIONAL, S.A.

El segundo paso consistió en realizar un análisis individualizado de cada empresa, obteniéndose para ello sus correspondientes ratios de liquidez, endeudamiento, rentabilidad económica, rentabilidad financiera y el crecimiento de ventas, para cada una de las empresas individualmente. Posteriormente, para efectuar un análisis conjunto, se agruparon los datos obtenidos para cada ratio por empresa y por año, obteniéndose el valor medio. Dado que la media representa el valor central del conjunto de datos, permitirá comparar las empresas dependiendo si están por encima o por debajo de la media. La **media** es el valor obtenido al sumar todos los datos y dividir el resultado entre el número total de datos.

$$\bar{x} = \frac{x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n}{N}$$

Dado que el objetivo es analizar si la crisis financiera del 2008 afectó a las empresas de calzado situadas en el municipio de Elche, se procedió a dividir los ratios calculados en dos subgrupos, el correspondiente a los datos previos a la crisis 2000 a 2007, y durante la crisis, 2008 a 2015. La comparación de cómo han variado los valores de los ratios calculados en ambos períodos permitirá observar si estos se han visto afectados por la crisis y, en consecuencia, si esta época de recesión ha afectado a las empresas de calzado ilicitanas.

6. DATOS EMPRESAS.

Los datos que se van a utilizar para calcular los diferentes ratios se han obtenido de los Balances de Situación y de las Cuentas de Pérdidas y Ganancias de cada empresa extraídos de la base de datos SABI para los ejercicios seleccionados.

6.1. PIKOLINOS INTERCONTINENTAL S.A.

Pikolinos Intercontinental S.A. es una firma de calzado española integrada dentro del grupo Pikolinos, y es una corporación que abarca desde la elaboración de la piel hasta la producción y venta en tiendas propias. La compañía tiene presencia en más de 60 países de todo el mundo y exporta el 80% de su producción, siendo los principales países de destino Estados Unidos, Francia, Alemania, Italia y Rusia, entre otros. Fabrican un zapato artesanal desde la creación de la empresa en 1984. En el Parque Empresarial de Elche tienen ubicadas sus oficinas centrales y el centro logístico a nivel internacional. En 1998 es la primera empresa fabricante de calzado que consiguió la certificación ISO 9001 y el diploma IQNet concedido por AENOR, que certifica la calidad en todos los procesos de fabricación y comercialización de la compañía. En la Tabla 3 se muestran los valores de los elementos patrimoniales y resultados que se utilizaron para obtener los ratios seleccionados.

Tabla 3. Elementos patrimoniales de Pikolinos S.A. Durante la crisis.

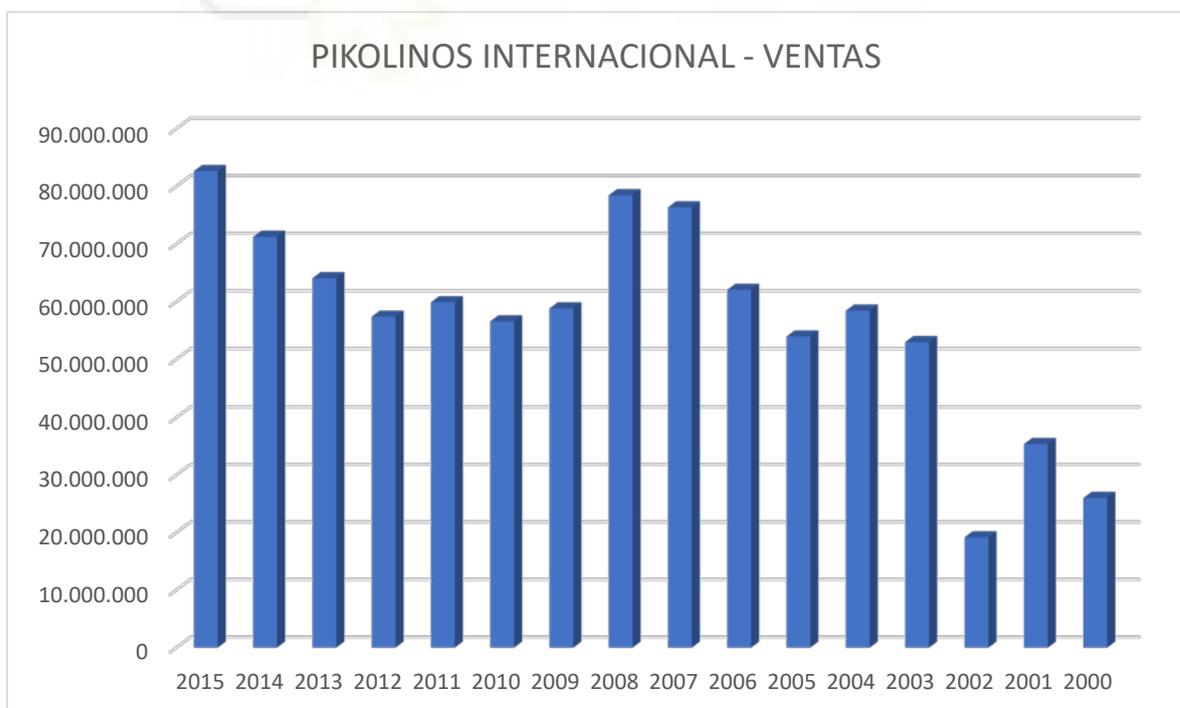
	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
AC	42.269.737	38.457.853	35.276.782	34.566.535	32.830.401	31.898.133	42.160.347	36.849.823
AT	52.595.752	49.636.165	46.340.490	44.653.884	43.049.289	42.525.600	50.904.303	47.370.389
PN	35.894.352	33.066.625	30.152.273	29.570.306	26.922.100	25.221.245	23.445.018	23.324.831
PNC	755.697	1.704.436	17.936	202.625	3.117.008	6.297.164	40.980	61.460
PC	15.945.704	14.865.104	16.170.281	14.880.952	13.010.181	11.007.191	27.418.305	23.984.098
V	82.650.096	71.243.328	64.073.487	57.396.881	59.891.089	56.569.649	58.824.407	78.447.615
RNE	4.183.730	2.967.439	2.560.107	2.242.958	2.277.029	1.888.378	989.581	2.893.428
BAII	6.498.398	4.154.780	2.891.734	2.390.793	3.023.059	2.077.286	1.055.611	5.248.060

Tabla 3 (cont). Elementos patrimoniales de Pikolinos S.A. Antes de la crisis

	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
AC	37.561.445	28.036.148	25.353.855	25.286.707	20.631.468	19.176.427	18.694.772	12.035.749
AT	39.535.078	30.409.623	28.272.804	30.311.327	21.874.236	20.995.307	20.563.971	13.610.461
PN	26.431.403	19.577.323	18.917.431	18.932.885	12.231.685	6.676.434	4.646.635	2.062.436
PNC	81.940	102.420	102.420	1.702.793	210.585	3.361.824	3.558.842	3.607.421
PC	13.021.734	10.729.880	9.252.953	9.675.649	9.431.966	10.957.050	12.358.494	7.940.604
V	76.364.495	62.054.637	53.955.364	58.448.681	52.999.807	19.178.482	35.393.859	26.015.878
RNE	6.854.080	5.659.893	5.984.546	6.701.199	5.555.252	2.028.900	2.584.198	748.793
BAII	11.899.547	9.880.102	9.898.190	11.324.489	9.775.197	3.645.233	4.640.507	1.700.655

Con los datos que nos aportan las tablas anteriores se puede analizar la evolución de la empresa. En cuanto al activo circulante se ve como pasa de 12 a 42 millones de euros de 2000 a 2015, lo cual es un dato muy positivo, ya que ha estado en continuo crecimiento año tras año. Sólo desciende en el año 2008 y 2010, para seguidamente aumentar considerablemente. Lo mismo ocurre con el activo total. Con referencia al patrimonio neto, que se refieren a la financiación de la empresa por las aportaciones de los socios y los beneficios que ella misma genera, se puede ver que aumentan desde el año 2008 a 2007. En 2008 hay un importante descenso y a partir de 2009 tiende a aumentar cada año. El pasivo no corriente disminuye de 2000 a 2015 quedándose en una quinta parte, lo cual también es un dato positivo ya que significa que las deudas y obligaciones a largo plazo se han reducido. El pasivo corriente aumenta a lo largo de los 16 años del estudio llegando a doblar su cantidad, precisamente en los dos primeros años de crisis es cuando alcanza sus valores máximos para ir reduciéndose y luego volver a aumentar. Las ventas se muestran en el Gráfico 1, donde se puede ver el incremento que han llegado a alcanzar la cifra de más de 82 millones en 2015, lo cual está muy relacionado con el beneficio y con el BAI, que es el resultado sin tener en cuenta ni los intereses ni los costes financieros.

Gráfico 1. Variación de las ventas de Pikolinos Internacional S.A.



En el Gráfico 1 se puede ver como en los años de crisis la empresa Pikolinos S.A. tiene un mayor volumen de ventas.

6.2. CALZADOS DANUBIO S.L.

Esta empresa fabrica la marca “Wonders” y ha sido de las pocas empresas de fabricación de calzado que mantuvieron la producción en España durante el “boom” que se produjo por el traslado de la producción de empresas españolas a China. Supieron encontrar un modelo competitivo basado en realzar los principales valores de marca, como la calidad, autenticidad y el cuidado minucioso en la selección de las materias primas y pieles naturales. Wonders es una de las marcas punteras del sector calzado a nivel nacional. El grupo empresarial ilicitano cuenta con casi tres décadas de trayectoria. La marca nació en 1985, fabricando únicamente zapatos de señora, combinando tradición con diseño y manteniendo su lema “made with love in Spain” han batido récords de ventas. En la Tabla 4 se muestran los valores de sus elementos patrimoniales.

Tabla 4. Elementos patrimoniales de Calzados Danubio S.L. Durante la crisis.

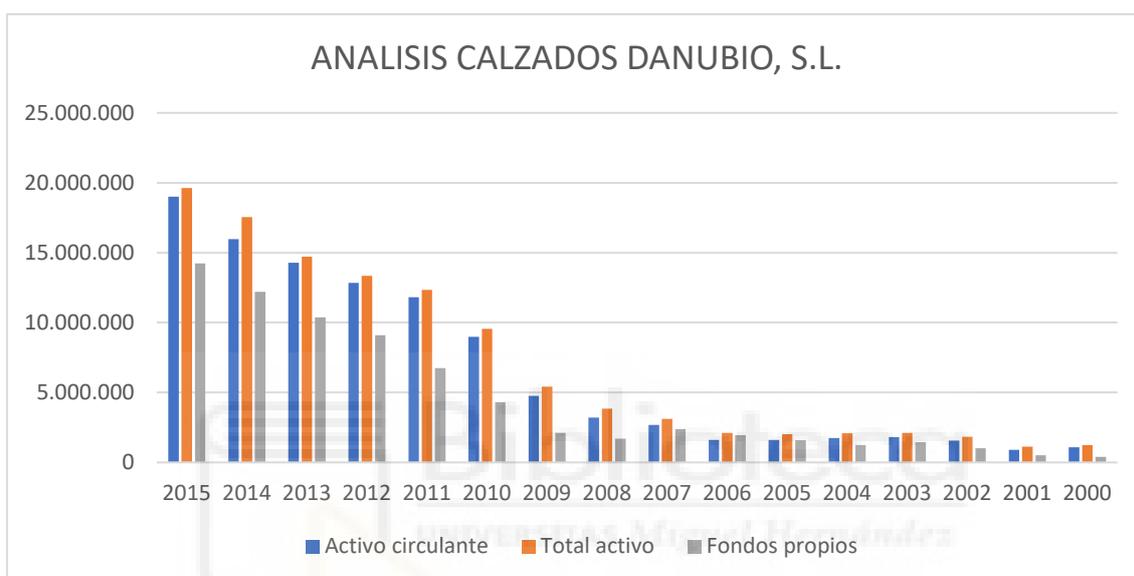
	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
AC	18.998.408	15.972.951	14.283.476	12.847.735	11.822.920	8.993.688	4.769.340	3.203.923
AT	19.630.167	17.557.360	14.704.383	13.337.447	12.335.710	9.563.392	5.422.168	3.850.214
PN	14.238.901	12.199.044	10.368.080	9.087.890	6.738.505	4.314.339	2.120.086	1.694.241
PNC	135.573	154.940	174.308	193.675	308.042	421.783	529.661	264.689
PC	5.255.694	5.203.376	4.161.995	4.055.883	5.289.163	4.827.270	2.772.421	1.891.284
V	31.366.534	31.645.250	28.816.703	25.956.060	28.861.356	27.446.628	13.406.494	12.303.713
RNE	4.539.857	3.830.964	2.780.190	3.099.385	2.474.166	2.244.253	625.845	315.355
BAII	6.173.918	5.361.882	3.875.332	4.340.907	3.507.464	3.192.423	876.092	473.097

Tabla 4 (cont). Elementos patrimoniales de Calzados Danubio S.L. Antes de la crisis

	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
AC	2.673.714	1.607.580	1.619.602	1.741.499	1.823.292	1.567.956	904.754	1.072.813
AT	3.112.826	2.119.227	2.027.072	2.083.085	2.121.002	1.833.874	1.122.128	1.242.464
PN	2.378.886	1.953.729	1.590.111	1.253.424	1.444.973	1.005.724	516.315	392.238
PNC	n.d.	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
PC	733.940	165.498	436.961	829.661	676.029	828.150	605.813	850.226
V	13.079.915	12.195.859	13.482.027	10.548.908	11.670.591	11.484.374	7.599.574	5.613.084
RNE	612.704	463.618	529.998	404.701	439.249	489.408	124.077	62.954
BAII	907.655	706.250	825.374	615.103	681.688	754.528	238.336	134.296

Con los datos obtenidos en la Tabla 4 se puede observar que tanto el activo corriente, como el activo total y el patrimonio neto han aumentado vertiginosamente. A continuación, en el Gráfico 2 se puede ver mejor este crecimiento que arroja unos datos muy positivos, ya que, con un aumento del activo total, un activo corriente, con unos valores altos que es susceptible de convertirse en dinero a corto plazo y además con un patrimonio neto que se deben a financiación propia.

Gráfico 2. AT, AC y PN de Calzados Danubio S.A.



Como se muestra en la Tabla 4, las deudas y obligaciones de la empresa a largo plazo se reducen y, aunque aumenta en los primeros años de crisis, a partir de 2011 empieza a descender. También se ha producido un aumento de las ventas, que también se han incrementado pasando de 5 a 31 millones de 2000 a 2015. En los dos primeros años de crisis las ventas se mantienen estables para, a partir de 2010 incrementarse. Resultados que se corresponden con el aumento de resultado neto de explotación y del BAI. En general, es una empresa que ha sabido redefinirse a sí misma cuando las perspectivas del calzado pasaban por importantes crisis.

6.3. ANALCO S.A.

Empresa fundada en 1970, líder europeo en la fabricación y venta de componentes para el calzado, cubriendo casi la totalidad de opciones existentes en el mercado. Las oficinas centrales están situadas en la ciudad de Elche y cuenta con 3 centros de producción, 2 de ellos en España (Elche y Catral), con más de 45.000 metros cuadrados de instalaciones y otro en Casablanca (Marruecos). En la Tabla 5 se muestran los elementos patrimoniales y resultados.

Tabla 5. Elementos patrimoniales de Analco S.A. Durante la crisis.

	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
AC	18.941.764	19.597.043	18.097.654	21.062.793	20.974.011	22.235.989	23.233.502	23.762.991
AT	31.891.618	32.322.444	29.825.384	31.616.539	31.167.247	31.908.440	32.762.749	33.709.982
PN	16.742.926	16.812.066	16.441.686	15.909.488	15.329.449	15.185.922	14.519.967	13.706.257
PNC	4.856.170	4.882.660	3.831.943	4.375.663	4.784.031	5.113.320	6.413.854	3.579.223
PC	10.292.522	10.627.719	9.551.755	11.331.388	11.053.767	11.609.198	11.828.929	16.424.503
V	30.277.834	28.649.804	26.389.631	26.569.479	27.477.178	26.742.976	24.800.969	26.610.393
RNE	949.285	508.463	532.199	580.039	723.387	665.955	276.318	271.461
BAII	724.635	1.407.976	1.364.835	1.341.548	1.464.799	1.506.607	1.480.977	1.454.292

Tabla 5 (cont). Elementos patrimoniales de Analco S.A. Antes de la crisis

	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
AC	22.800.087	21.637.733	17.126.425	16.747.080	16.069.116	16.084.219	17.298.682	14.707.723
AT	33.582.443	32.314.287	28.792.029	28.316.459	26.266.222	25.812.694	26.788.418	22.642.233
PN	13.434.796	13.311.474	13.118.898	12.869.561	12.662.139	12.044.071	11.412.631	9.653.544
PNC	4.638.855	4.548.401	4.722.467	4.480.080	4.115.592	1.227.993	810.725	742.583
PC	15.508.791	14.454.412	10.950.665	10.966.818	9.488.491	12.540.630	14.565.062	12.246.106
V	29.068.813	25.552.081	24.216.178	29.716.598	31.131.771	34.405.005	38.809.952	43.366.374
RNE	123.323	192.576	249.337	1.087.700	679.273	1.069.184	2.275.472	4.466.346
BAII	1.073.073	487.344	8.907	2.139.936	1.978.239	2.199.476	3.944.504	7.392.737

Se pasa a continuación a analizar los datos de la Tabla 5, empezándose con el activo corriente, que aumenta hasta el año 2008 que es el primer año de la crisis, y a partir de 2009 comienza disminuir. Esto que significa que la empresa reduce su capacidad de disponer de fondos para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Por su parte el activo

total aumenta, lo que implica que si el valor del activo circulante ha disminuido, ese aumento es debido al aumento del activo no circulante, como los inmovilizados.

Los fondos propios de la sociedad aumentan progresivamente de 2000 a 2015. Es un dato muy positivo porque aumenta la financiación propia de la empresa. El pasivo no corriente aumenta desde el año 2000, lo que significa que han aumentado las obligaciones y deudas a largo plazo, que pueden ser necesarias para cubrir las necesidades de inversión de la empresa. El pasivo circulante, aunque aumenta en los primeros años de crisis, disminuye a partir de 2009, con lo que disminuyen sus deudas a corto plazo.

En el Gráfico 3 se analizan las ventas que disminuyen en los años inmediatamente anteriores al inicio de la crisis, vuelven a descender en 2008 y 2009, pero a partir de 2010 siguen en aumento.

Gráfico 3. Variación de las ventas de Analco S.A.



En cuanto al resultado neto de explotación y el BAI se observa que han descendido desde el año 2000, aunque en los primeros años de crisis aumentan para a partir de 2012 descender de nuevo, existiendo una gran diferencia respecto a los beneficios que tenían en el año 2000.

6.4. PEDRO MIRALLES S.L.

Empresa fundada en 1959, actualmente cuenta con diversos centros productivos, centralizando su producción de zapatos y bolsos en Elche, productos avalados con el sello made in Spain. Su presencia internacional está avalada por su representación en los escaparates en más de 40 países. En la Tabla 6 se observan los elementos patrimoniales y resultados de Pedro Miralles S.L. antes y durante de la crisis.

Tabla 6. Elementos patrimoniales Pedro Miralles, S.L. Durante la crisis.

	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
AC	12.291.970	11.710.269	11.271.745	11.364.404	11.271.737	11.686.716	10.661.026	11.467.059
AT	14.396.790	13.945.629	13.581.904	13.652.819	13.422.120	13.278.631	12.339.625	13.255.978
PN	2.778.253	2.577.573	2.470.089	2.362.004	2.288.606	2.248.017	2.093.525	1.977.388
PNC	1.914.763	1.819.251	1.685.796	2.208.336	2.779.535	3.490.464	3.070.386	2.146.889
PC	9.703.774	9.548.805	9.426.019	9.082.479	8.353.980	7.540.151	7.175.715	9.131.700
V	14.315.915	13.990.782	13.027.430	14.886.827	15.798.390	14.839.668	13.364.418	14.889.504
RNE	200.680	111.084	105.045	101.979	54.259	164.205	118.670	100.178
BAII	560.564	509.918	549.547	578.911	521.294	478.484	578.493	675.174

Tabla 6 (cont). Elementos patrimoniales de Pedro Miralles, S.L. Antes de la crisis

	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
AC	10.361.810	10.123.266	9.202.306	8.319.463	9.594.846	10.433.042	8.311.131	7.833.846
AT	12.224.508	12.092.572	10.054.656	9.281.270	10.368.156	11.050.044	8.873.921	8.322.185
PN	1.877.210	1.863.371	1.856.686	1.836.039	1.811.875	1.756.223	1.573.048	1.446.981
PNC	468.093	590.861	235.534	339.334	278.115	222.148	221.738	259.127
PC	9.879.205	9.638.340	7.962.436	7.105.897	8.278.166	9.071.674	7.079.134	6.616.076
V	14.823.681	15.910.239	15.413.456	14.578.749	16.207.032	14.567.200	12.559.045	11.307.290
RNE	107.132	96.684	140.647	114.164	172.481	243.174	186.169	241.609
BAII	472.230	369.716	349.428	276.510	400.488	497.755	375.249	396.507

Como se puede observar en la Tabla 6 de la empresa Pedro Miralles S.L., los valores del activo corriente, del activo total, del patrimonio neto, del pasivo no corriente y del pasivo corriente aumentan progresivamente incluso en los años de crisis. También las ventas, con un crecimiento progresivo, han aumentado su en tres millones de euros de 2000 a 2015. Con los datos obtenidos se observa que a la empresa no le ha afectado la crisis. Los beneficios en cambio no han aumentado, al contrario han ido en descenso, lo

que puede ser debido al aumento de financiación ajena. Por eso en el Gráfico 4 se puede ver que los beneficios sin costes financieros son más altos y van en aumento.

Gráfico 4. Beneficio y BAII de Pedro Miralles S.L.



6.5. PIKOKAIZEN S.L.

Pikokaizen S.L. es el centro productivo del Grupo Pikolinos, corporación que abarca desde la elaboración de la piel hasta la producción y tiendas propias. Más de 5.000 metros cuadrados dedicados a producir 400.000 pares al año. En el centro productivo Pikokaizen S.L. se lleva a cabo todo el proceso de fabricación del calzado: cortado y rebajado, aparado, cosido a mano, montado y pulido a mano. Calidad, productividad y un sistema de trabajo basado en la mejora continua son las señas de identidad de Pikokaizen. Se puede observar en la tabla 7 el crecimiento del activo corriente, del activo total, el patrimonio neto y el pasivo circulante. Desde el año 2002 el pasivo circulante es mayor que el activo circulante, lo que significa que la empresa no podrá atender sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 7. Elementos patrimoniales de Pikokaizen S.L. Durante de la crisis.

	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
AC	2.938.440	1.758.907	2.970.127	1.665.665	1.737.681	1.267.890	2.468.780	2.477.623
AT	3.501.256	2.457.384	3.565.555	2.145.462	2.261.938	1.764.772	2.997.586	3.067.304
PN	294.856	284.908	267.570	229.534	201.523	170.229	132.492	115.918
PNC	0	0	0	0	0	0	230.000	0
PC	3.206.399	2.172.476	3.297.985	1.915.928	2.060.415	1.594.542	2.635.094	2.951.386
V	12.997.948	14.199.621	10.961.648	9.982.234	8.929.588	11.145.714	10.065.800	9.567.611
RNE	9.948	17.338	38.036	28.011	31.293	37.738	16.573	22.953
BAII	14.430	24.802	54.307	40.016	44.568	53.911	32.884	32.261

Tabla 7 (cont). Elementos patrimoniales de Pikokaizen S.L. Antes de la crisis

	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
AC	1.791.140	2.648.578	1.492.368	1.289.563	960.714	514.169	290.244	97.163
AT	2.432.911	3.244.910	1.802.705	1.595.493	1.259.969	588.684	312.526	120.508
PN	92.965	75.785	63.809	55.442	50.144	47.013	43.382	30.725
PNC	0	0	0	0	115.711	0	0	0
PC	2.339.946	3.169.124	1.738.897	1.540.051	1.094.114	541.671	269.144	89.783
V	3.026.174	8.505.910	5.637.313	4.044.735	3.108.465	1.876.743	1.856.726	942.476
RNE	17.180	11.977	8.366	4.812	3.131	3.631	12.657	8.713
BAII	16.139	-2.650	-5.616	3.745	10.765	12.321	16.406	4.665

Las ventas van en aumento incluso en los años de crisis, exceptuando el año 2007. Sus datos están muy relacionados con la empresa Pikolinos, ya que como hemos señalado anteriormente, es su centro productivo y al aumentar las ventas de Pikolinos aumentan las de Pikokaizen S.L. Sobre sus beneficios vemos que van en disminución, ello es debido a que al aumentar las ventas también aumentan los costes de producción y se ha podido ver en el aumento del pasivo circulante. El BAII empezó a aumentar para a partir de 2011.

6.6. CALDEPIEL S.L.

Caldepiel S.L. comercializa la marca Garvalin, Biomechanics y Agatha Ruiz de la Prada Shoes que fabrica calzado para niños. La empresa está presente en 45 países a través de más de 200 puntos de venta. Sus principales mercados son los europeos, sobre todo Italia, Grecia y Reino Unido. Fue fundada en 1968 en Elche. En la tabla 8 se muestran los datos económicos y financieros.

Tabla 8. Elementos patrimoniales de Caldepiel, S.L. Durante la crisis.

	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
AC	5.065.390	8.634.570	10.044.468	14.066.603	11.429.786	9.698.932	5.161.770	8.069.554
AT	6.774.760	9.469.491	11.129.364	15.117.725	12.058.279	10.286.884	5.721.277	8.704.360
PN	3.980.658	4.379.805	4.234.051	4.553.010	4.488.074	3.836.097	3.180.156	3.019.005
PNC	0	1.579	19.993	0	0	0	17.017	227.241
PC	2.794.101	5.088.107	6.875.321	10.564.714	7.570.205	6.450.787	2.524.104	5.458.115
V	9.399.592	12.194.604	22.540.217	24.350.610	23.533.840	19.601.247	16.512.974	21.636.036
RNE	42.225	415.754	290.030	786.682	1.197.977	885.375	161.151	682.557
BAII	78.702	538.282	528.465	1.199.630	1.794.637	1.296.643	299.730	1.134.697

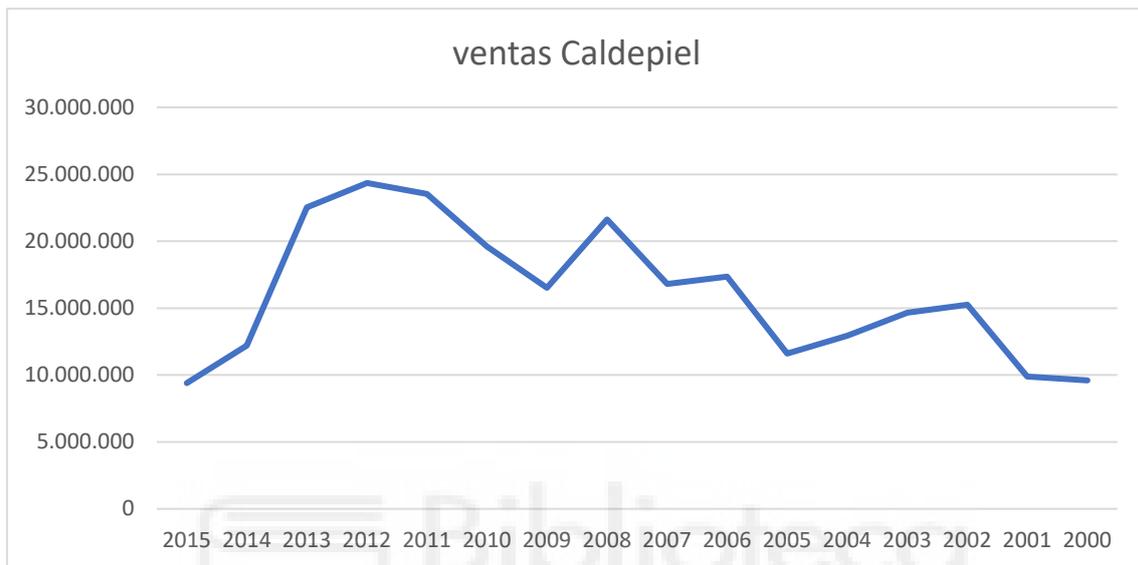
Tabla 8 (cont). Elementos patrimoniales de Caldepiel, S.L. Antes de la crisis.

	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
AC	9.049.529	7.302.849	5.848.744	4.245.584	4.683.657	5.976.312	4.169.357	4.027.953
AT	9.858.373	8.310.483	6.971.526	5.334.079	5.714.563	6.916.345	5.186.256	5.064.450
PN	2.336.448	1.982.833	1.809.834	1.808.072	1.856.074	1.426.070	1.117.624	1.046.348
PNC	229.670	4.931	546.328	0	0	0	0	0
PC	7.292.255	6.322.719	4.615.365	3.526.007	3.858.489	5.490.275	4.068.632	4.018.102
V	16.810.148	17.351.714	11.617.940	12.947.079	14.656.922	15.247.136	9.892.689	9.601.617
RNE	353.615	172.999	1.762	62.403	430.004	308.446	71.276	163.361
BAII	626.410	311.267	8.516	115.110	783.835	583.310	179.510	315.252

En la Tabla 8 se observa como el activo circulante va en aumento hasta el año 2007 y en los primeros años de crisis disminuye, para rápidamente recuperarse hasta 2013, descendiendo en los dos últimos años. Lo mismo ocurre con el total de activo. Son datos positivos ya que nos indican una buena capacidad para hacer frente a sus deudas a corto plazo. También hay una gran diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Aunque en los años 2000, 2001 y 2002 están muy igualados, a partir de 2003 empiezan

a distanciarse, lo cual denota buena capacidad para cumplir sus obligaciones de pago que están reflejadas en el activo circulante. El patrimonio neto también van en aumento cada año, es decir, la empresa no tiene que recurrir a financiación ajena. En el Gráfico 5 se muestra la variación de las ventas.

Gráfico 5. Variación de la Ventas de Caldepiel S.L.



En el Gráfico 5 se ve que aunque hay algunos años que las ventas descienden para luego seguir en aumento, los tres últimos años han descendido bruscamente. El resultado neto de explotación sigue la misma línea que las ventas, es decir, descienden bruscamente los tres últimos años. Los BAI evidencian que la empresa soporta financiación externa.

6.7. ILLICE INTERNACIONAL S.A.

Grupo Illice reúne un conjunto de sociedades avaladas por una trayectoria empresarial de más de 25 años de antigüedad en el diseño, fabricación, comercialización y distribución de calzado y ropa. Dentro de su estrategia de segmentación de mercados, Grupo Illice cuenta con 7 firmas presentes en más de 5.000 puntos de venta en Europa, América y Asia. Su sede central se encuentra ubicada en Elche, uno de los principales centros de producción de calzado de España, hecho que permite concretar localmente la mayoría de su producción total, posibilitando una respuesta ágil a las demandas de los mercados. En la Tabla 9 se muestran los datos correspondientes a los elementos patrimoniales y resultados que posteriormente se utilizarán para obtener los ratios estudiados.

Tabla 9. Elementos patrimoniales de Illice Internacional. Durante la crisis.

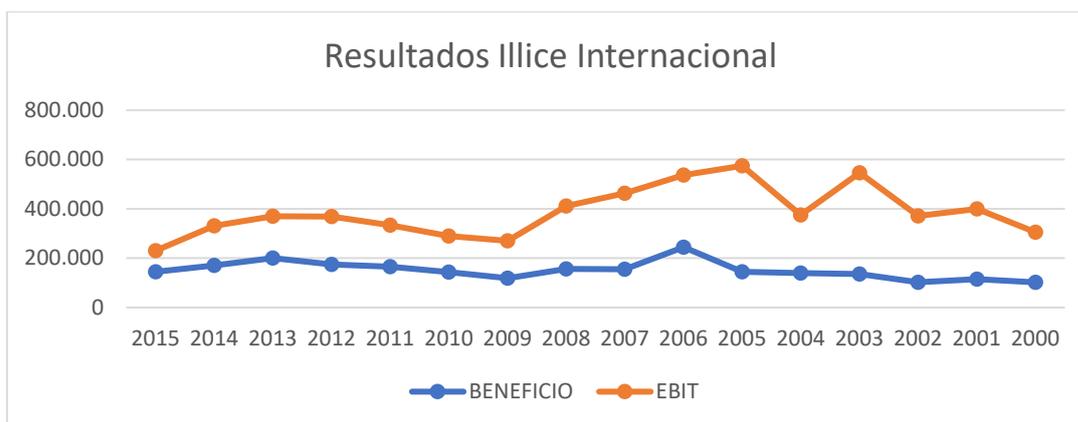
	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
AC	2.159.122	2.171.694	2.079.013	2.209.568	2.483.667	2.399.890	2.370.800	1.925.580
AT	5.685.531	5.780.315	5.747.569	5.974.937	6.206.624	6.190.932	6.186.414	5.842.892
PN	2.906.799	2.821.540	2.650.411	2.556.783	2.385.694	2.224.577	2.085.451	1.955.432
PNC	173.965	396.340	701.110	943.636	1.247.143	1.742.851	2.322.558	2.110.912
PC	2.604.766	2.562.435	2.396.048	2.474.517	2.573.788	2.223.505	1.778.405	1.776.548
V	6.219.422	6.456.152	5.921.574	6.711.247	6.099.643	5.115.147	4.419.015	5.077.416
RNE	145.259	171.129	200.352	174.918	164.946	142.955	118.532	156.786
BAII	230.418	331.393	370.461	368.283	333.875	289.769	270.468	411.276

Tabla 9 (cont). Elementos patrimoniales de Illice Internacional. Antes de la crisis.

	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
AC	3.152.065	3.812.583	3.074.652	3.145.637	3.097.199	3.625.399	2.367.005	1.326.594
AT	7.474.288	8.181.375	6.629.343	5.731.351	5.124.982	4.540.377	3.289.951	2.327.650
PN	1.816.441	1.661.442	1.416.758	1.272.024	1.132.426	996.990	894.608	734.415
PNC	1.814.178	3.026.956	1.426.805	1.301.391	884.074	0	0	3.510
PC	3.843.669	3.492.978	3.785.780	3.157.935	3.108.481	3.543.388	2.395.343	1.589.724
V	5.262.304	6.189.093	6.523.831	5.878.413	7.381.217	6.006.755	5.366.007	6.063.589
RNE	154.999	244.684	144.734	139.598	135.437	102.382	114.892	102.464
BAII	463.702	536.976	574.745	375.409	546.239	371.992	399.696	304.769

Como se muestra en la Tabla 9 el pasivo circulante, que recordamos son las obligaciones de pago de la empresa a corto plazo, es mayor que el activo corriente. Es decir, que los recursos de la empresa para convertir en dinero líquido son menores que las deudas a corto plazo y la empresa recurre a otras formas de financiación. El patrimonio neto va en aumento año tras año debido a los beneficios que la empresa genera. El total activo va en aumento de 2000 a 2007, y en 2008 y 2009 desciende, pero en 2010 comienza a recuperarse. Que el pasivo no corriente descienda a partir de 2010 significa que han descendido las deudas de la empresa a largo plazo. En el Gráfico 6 se pone de manifiesto la variación del beneficio y del BAI.

Gráfico 6. Resultado Neto de Explotación y BAI de Illice Internacional S.A.



El BAI demuestran que la empresa necesita financiación ajena, excepto en los años primeros de estudio. A partir de 2006 ambos resultados siguen la misma trayectoria. Las ventas, aunque los resultados más bajos son en 2008 y 2009, los primeros años de crisis, a partir del tercer año de crisis se empiezan a recuperar y siguen en aumento.

7. ANÁLISIS DE LOS RATIOS.

7.1. LIQUIDEZ.

En la Tabla 10 se muestran los valores del ratio de liquidez para cada una de las siete empresas analizadas, calculándose su media para cada uno de los años considerados, así como la media para el periodo total previo y durante la crisis.

Tabla 10. Ratio de Liquidez. Durante de la crisis.

Empres	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
1	2,65	2,59	2,18	2,32	2,52	2,90	1,54	1,54	
2	3,61	3,07	3,43	3,17	2,24	1,86	1,72	1,69	
3	1,84	1,84	1,89	1,86	1,90	1,92	1,96	1,45	
4	1,27	1,23	1,20	1,25	1,35	1,55	1,49	1,26	
5	0,92	0,81	0,90	0,87	0,84	0,80	0,94	0,84	
6	1,81	1,70	1,46	1,33	1,51	1,50	2,04	1,48	
7	0,83	0,85	0,87	0,89	0,96	1,08	1,33	1,08	Media
Media	1,85	1,73	1,70	1,67	1,62	1,66	1,57	1,33	1,64

Tabla 10 (cont). Ratio de Liquidez. Antes de la crisis.

Empres	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
1	2,88	2,61	2,74	2,61	2,19	1,75	1,51	1,52	
2	3,64	9,71	3,71	2,10	2,70	1,89	1,49	1,26	
3	1,47	1,50	1,56	1,53	1,69	1,28	1,19	1,20	
4	1,05	1,05	1,16	1,17	1,16	1,15	1,17	1,18	
5	0,77	0,84	0,86	0,84	0,88	0,95	1,08	1,08	
6	1,24	1,16	1,27	1,20	1,21	1,09	1,02	1,00	
7	0,82	1,09	0,81	1,00	1,00	1,02	0,99	0,83	Media
Media	1,70	2,57	1,73	1,49	1,55	1,31	1,21	1,15	1,59

Si se observa el valor medio de la liquidez global en el período anterior y durante la crisis, se ve que es superior, aunque ligeramente, durante el período de crisis, ya que pasa de 1,59 a 1,64. Si nos fijamos en la media de cada ejercicio económico, esta nos indica que hay un nivel de crecimiento desde el año 2000 hasta el año 2006. En 2007 y 2008 hay un descenso importante, pero a partir de 2009 hay un crecimiento lento. Las empresas 5 y 7 (Pikokaizen e Illice Internacional) tienen niveles de liquidez por debajo de 1, por eso tienen problemas de liquidez. Es decir, hay más pasivo corriente que activo corriente, lo que conlleva dificultades para atender sus obligaciones de pago a corto plazo, tal y como se desprendía del análisis del balance. El resto de empresas a pesar de afectarles la crisis, no llegan a tener liquidez negativa.

Si se analiza el caso particular de cada sociedad, en el caso de empresa 1 (Pikolinos Internacional), se observa un aumento de la liquidez del año 2000 al año 2007. En 2008, año en que se inicia la crisis, sufre un descenso de casi un 50%, para dos años más tarde empezar a recuperarse. El valor de la liquidez, aunque ha descendido nunca ha estado por debajo de 1, y siempre ha podido atender sus obligaciones de pago a corto plazo con sus activos propios. En la empresa 2 (Calzados Danubio), su liquidez va en aumento hasta el año 2007, desciende en los primeros años de crisis, 2008 y 2009 pero, se recupera inmediatamente para seguir en aumento. Sus valores por encima de 1 indican un buen grado de liquidez. La empresa 3 (Analco), experimenta un aumento desde el año 2000 hasta el 2015, los años 2007 y 2008 se mantiene estable. Su valor siempre por encima de 1 denota estabilidad para atender sus obligaciones de pago a corto plazo. La empresa 4 tiene un crecimiento lento. Los valores también siempre por encima de 1, nos

indica liquidez para atender sus pagos a corto plazo. Y la empresa 6 (Caldepiel), experimenta un aumento desde el inicio, no le afectan los años de crisis.

7.2. ENDEUDAMIENTO.

Para cada una de las siete empresas analizadas, en la Tabla 11 se muestran los valores del ratio de endeudamiento para cada empresa por ejercicio económico, así como la media para cada año, así como la media para el periodo total previo y durante la crisis.

Tabla 11. Ratio de Endeudamiento. Durante de la crisis.

Empres	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
1	0,47	0,50	0,54	0,51	0,60	0,69	1,17	1,03	
2	0,38	0,44	0,42	0,47	0,83	1,22	1,56	1,27	
3	0,90	0,92	0,81	0,99	1,03	1,10	1,26	1,46	
4	4,18	4,41	4,50	4,78	4,86	4,91	4,89	5,70	
5	10,87	7,63	12,33	8,35	10,22	9,37	21,62	25,46	
6	0,70	1,16	1,63	2,32	1,69	1,68	0,80	1,88	
7	0,96	1,05	1,17	1,34	1,60	1,78	1,97	1,99	Media
Media	2,64	2,30	3,06	2,68	2,98	2,96	4,75	5,54	3,36

Tabla 11 (cont). Ratio de Endeudamiento. Antes de la crisis.

Empres	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
1	0,50	0,55	0,49	0,60	0,79	2,14	3,43	5,60	
2	0,31	0,08	0,27	0,66	0,47	0,82	1,17	2,17	
3	1,50	1,43	1,19	1,20	1,07	1,14	1,35	1,35	
4	5,51	5,49	4,42	4,06	4,72	5,29	4,64	4,75	
5	25,17	41,82	27,25	27,78	24,13	11,52	6,20	2,92	
6	3,22	3,19	2,85	1,95	2,08	3,85	3,64	3,84	
7	3,11	3,92	3,68	3,51	3,53	3,55	2,68	2,17	Media
Media	5,62	8,07	5,74	5,68	5,25	4,05	3,30	3,26	5,12

Si se comparan ambos períodos, el endeudamiento global en el período durante la crisis es inferior en 1,76 al período previo a la crisis. Si nos fijamos en la media de cada ejercicio económico y empresa, el endeudamiento de las empresas es mayor en los años anteriores a la crisis, comenzando a descender a partir del año 2008. Esto significa que

las empresas en general a partir de la crisis han necesitado menos capital ajeno para su financiación que en los años anteriores a la crisis.

A nivel particular de cada empresa, se pone de manifiesto que el nivel de endeudamiento de la empresa 1 (Pikolinos) ha ido en descenso desde el año 2000 hasta el 2007, aumentado en 2008 y 2009, para en 2010 continuar descendiendo cada año. En el año 2015 tiene un valor de 0,47, que nos indica la independencia de la empresa ante financiación ajena a la misma. Para la empresa 2 (Calzados Danubio) desciende hasta el año 2007, aumentado en 2008 y 2009, para poco a poco ir en minorándose, hasta tener en el año 2015 un buen indicador de 0,38, que revela que la empresa no necesita apenas capitales ajenos para su financiación. La empresa 3 (Analco) acusa un descenso desde el año 2000 hasta el año 2015, lo cual indica que la empresa se mantiene estable experimentando una ligera mejoría año tras año. Y aunque mantiene en la actualidad un endeudamiento del 0,90, es mejor que el de los años anteriores. Por su parte para la empresa 4 (Pedro Miralles) el endeudamiento es muy alto, indicando que la empresa esta apalancada por financiación ajena. En la empresa 5 (Pikokaizen) hay un aumento del endeudamiento, pero no aumenta en los años de crisis, comenzando a descender en 2010, pero en 2015 está en 10,87, es decir, tiene un alto grado de endeudamiento por financiación ajena. En el caso de la empresa 6 (Caldepiel), cada año ha ido descendiendo. Y aunque en 2015 se sitúa en 0,70, ha mejorado considerablemente desde el año 2000. Para finalizar, la empresa 7 (Illice Internacional) el endeudamiento va en aumento hasta el año 2007. En el año de inicio de la crisis, 2008, empieza a descender hasta 2015.

7.3. RENTABILIDAD ECONÓMICA.

En la Tabla 12 se muestran los valores del ratio de rentabilidad económica para las empresas consideradas. Adicionalmente se ha calculado su media para cada uno de los años considerados, así como la media para el periodo total previo y durante la crisis.

Tabla 12. Ratio de Rentabilidad económica. Durante de la crisis.

Empresa	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
1	12,36%	8,37%	6,24%	5,35%	7,02%	4,88%	2,07%	11,08%	
2	31,45%	30,54%	26,35%	32,55%	28,43%	33,38%	16,16%	12,29%	
3	2,27%	4,36%	4,58%	4,24%	4,70%	4,72%	4,52%	4,31%	
4	3,89%	3,66%	4,05%	4,24%	3,88%	3,60%	4,69%	5,09%	
5	0,41%	1,01%	1,52%	1,87%	1,97%	3,05%	1,10%	1,05%	
6	1,16%	5,68%	4,75%	7,94%	14,88%	12,60%	5,24%	13,04%	
7	4,05%	5,73%	6,45%	6,16%	5,38%	4,68%	4,37%	7,04%	Media
Media	7,94%	8,48%	7,70%	8,91%	9,47%	9,56%	5,45%	7,70%	8,15%

Tabla 12 (cont). Ratio de Rentabilidad económica. Antes de la crisis.

Empresa	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
1	30,10%	32,49%	35,01%	37,36%	44,69%	17,36%	22,57%	12,50%	
2	29,16%	33,33%	40,72%	29,53%	32,14%	41,14%	21,24%	10,81%	
3	3,20%	1,51%	0,03%	7,56%	7,53%	8,52%	14,72%	32,65%	
4	3,86%	3,06%	3,48%	2,98%	3,86%	4,50%	4,23%	4,76%	
5	0,66%	-0,08%	-0,31%	0,23%	0,85%	2,09%	5,25%	3,87%	
6	6,35%	3,75%	0,12%	2,16%	13,72%	8,43%	3,46%	6,22%	
7	6,20%	6,56%	8,67%	6,55%	10,66%	8,19%	12,15%	13,09%	Media
Media	11,36%	11,52%	12,53%	12,34%	16,21%	12,89%	11,95%	11,99%	12,60%

La media de la rentabilidad económica desciende en el período de crisis de forma relevante, pasando de un valor de 12,60% al 8,15%. Esta situación denotaría la baja capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

Si se analizan las empresas de manera independiente, se ve que a la empresa 1 (Pikolinos), la rentabilidad económica va en aumento hasta 2007, y en 2008 y 2009 sufre un brusco descenso, para en 2010 comenzar a recuperarse y obtener la misma rentabilidad económica que tenía en el año 2000. Pero los mejores resultados obtenidos son en los 5 años anteriores a la crisis. La empresa 2 (Calzados Danubio), tiene unos valores altos de rentabilidad económica, que aunque disminuyen en los años de crisis, en 2010 empiezan a ir en aumento. En la empresa 3 (Analco), la rentabilidad económica

ha ido en descenso desde el año 2000 hasta el 2007. En cambio en 2008 comienza a aumentar hasta el año 2014, pero en 2015 desciende. Aunque es una rentabilidad económica baja, es indicativo de que el beneficio generado es suficiente para atender el coste de financiación. En la empresa 4 (Pedro Miralles), la rentabilidad económica va en descenso hasta el 2007, y aumenta en los años de crisis, es decir, los activos de la empresa generan beneficios a pesar de haber sido financiados por capital ajeno. En la empresa 5 (Pikokaizen), la rentabilidad económica va en descenso, aumenta en los primeros años de crisis, para más tarde continuar descendiendo, pasando a unos valores muy bajos en 2015. En el caso de la empresa 6 (Caldepiel), los valores de rentabilidad económica son muy bajos, a pesar de ello, los valores más altos que hay obtenido han sido en los años de crisis económica. Y, finalmente, en la empresa 7 (Illice Internacional), la rentabilidad económica sufre un descenso progresivo, que aunque no ocurre en los años de crisis, ha ido en disminución quedando con unos valores muy bajos.

7.4. RENTABILIDAD FINANCIERA.

Para cada una de las siete empresas analizadas, en la Tabla 13 se muestran los valores de la rentabilidad financiera para cada empresa por ejercicio económico, así como la media para cada año, así como la media para el periodo total previo y durante la crisis.

Tabla 13. Ratio de Rentabilidad Financiera. Durante de la crisis.

Empresa	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
1	11,66%	8,97%	8,49%	7,59%	8,46%	7,49%	4,22%	12,40%	
2	31,88%	31,40%	26,81%	34,10%	36,72%	52,02%	29,52%	18,61%	
3	5,67%	3,02%	3,24%	3,65%	4,72%	4,39%	1,90%	1,98%	
4	7,22%	4,31%	4,25%	4,32%	2,37%	7,30%	5,67%	5,07%	
5	3,37%	6,09%	14,22%	12,20%	15,53%	22,17%	12,51%	19,80%	
6	1,06%	9,49%	6,85%	17,28%	26,69%	23,08%	5,07%	22,61%	
7	5,00%	6,07%	7,56%	6,84%	6,91%	6,43%	5,68%	8,02%	Media
Media	9,41%	9,91%	10,20%	12,28%	14,49%	17,55%	9,22%	12,64%	11,96%

Tabla 13 (cont). Ratio de Rentabilidad Financiera. Antes de la crisis.

Empresa	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
1	25,93%	28,91%	31,64%	35,39%	45,42%	30,39%	55,61%	36,31%	
2	25,76%	23,73%	33,33%	32,29%	30,40%	48,66%	24,03%	16,05%	
3	0,92%	1,45%	1,90%	8,45%	5,36%	8,88%	19,94%	46,27%	
4	5,71%	5,19%	7,58%	6,22%	9,52%	13,85%	11,83%	16,70%	
5	18,48%	15,80%	13,11%	8,68%	6,24%	7,72%	29,18%	28,36%	
6	15,13%	8,72%	0,10%	3,45%	23,17%	21,63%	6,38%	15,61%	
7	8,53%	14,73%	10,22%	10,97%	11,96%	10,27%	12,84%	13,95%	Media
Media	14,35%	14,08%	13,98%	15,07%	18,87%	20,20%	22,83%	24,75%	18,01%

La media de la rentabilidad financiera desciende en el período de crisis, pasando de un valor de 18,01% al 11,96%. Por su parte, la rentabilidad financiera media disminuye considerablemente año tras año y aunque en los años de crisis hay un ligero aumento, sigue bajando en años posteriores. Una rentabilidad financiera baja es signo de riesgo por parte de los accionistas que cada vez obtienen menor beneficio.

Al analizar los valores de cada empresa de manera independiente se puede ver que la rentabilidad financiera de la empresa 1 (Pikolinos) va en aumento hasta 2007, y en 2008 y desciende en 2009, pero a partir de 2010 comenzar a aumentar. Los mejores resultados son los obtenidos son en los anteriores a la crisis. En la empresa 2 (Calzados Danubio), los valores de rentabilidad financiera a pesar de haber descendido en los años de crisis, experimenta un aumento a partir de 2010. La empresa 3 (Analco), la rentabilidad financiera tiene un brusco descenso de 2000 a 2007, aumentado en los primeros años de crisis y, subiendo hasta 2015. En la empresa 4 (Pedro Miralles), la rentabilidad financiera sufre un descenso del 50%, desde el año 2000 al 2015. Esto indicaría que los accionistas han disminuido sus beneficios con el paso de los años, no pareciendo que sea debido a la crisis económica, ya que el descenso empieza con anterioridad. Por su parte en la empresa 5 (Pikokaizen), la rentabilidad financiera va en descenso, aunque aumentan en los primeros años de crisis, pero a continuación va en descenso, quedando en 2015 en unos niveles bajos, lo cual denota una situación desfavorable. La empresa 6 (Caldepiel), los valores de rentabilidad financiera son muy bajos y han obtenido sus mayores valores en los años de crisis económica. Para

concluir, la empresa 7 (Illice Internacional) muestra que la rentabilidad financiera ha descendido poco a poco cada año, hasta quedar en unos niveles muy bajos.

7.5. VARIACIÓN DE LAS VENTAS.

Para cada una de las siete empresas analizadas, en la Tabla 14 se muestran los valores del ratio de variación de las ventas para cada empresa por ejercicio económico, así como la media para cada año, así como la media para el periodo total previo y durante la crisis.

Tabla 14. Variación de las ventas. Durante de la crisis.

Empr	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
1	13,80%	10,06%	10,42%	-4,35%	5,55%	-3,99%	-33,36%	2,66%	
2	-0,89%	8,94%	9,93%	-11,19%	4,90%	51,15%	8,23%	-6,31%	
3	5,38%	7,89%	-0,68%	-3,42%	2,67%	7,26%	-7,30%	-9,24%	
4	2,27%	6,89%	-14,27%	-6,12%	6,07%	9,94%	-11,41%	0,44%	
5	-9,25%	22,80%	8,93%	10,55%	-24,82%	9,69%	4,95%	68,37%	
6	-	-84,84%	-8,03%	3,35%	16,71%	15,76%	-31,02%	22,30%	
7	-3,81%	8,28%	-13,34%	9,11%	16,14%	13,61%	-14,90%	-3,64%	Media
Media	-3,18%	-2,85%	-1,01%	-0,30%	3,89%	14,78%	-12,12%	10,65%	1,23%

Tabla 14 (cont). Variación de las ventas. Antes de la crisis.

Emp	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
1	18,74%	13,05%	-8,33%	9,32%	63,81%	-84,55%	26,50%	14,11%	
2	6,76%	-10,55%	21,76%	-10,63%	1,60%	33,83%	26,14%	6,10%	
3	12,10%	5,23%	-22,71%	-4,76%	-10,51%	-12,80%	-11,74%	6,96%	
4	-7,33%	3,12%	5,42%	-11,17%	10,12%	13,79%	9,97%	14,82%	
5	-	33,72%	28,25%	23,15%	39,62%	1,07%	49,24%	-18,11%	
6	-3,22%	33,04%	-11,44%	-13,21%	-4,03%	35,12%	2,94%	-11,72%	
7	-17,61%	-5,41%	9,89%	-25,56%	18,62%	10,67%	-13,00%	0,60%	Media
Media	-24,52%	10,32%	3,26%	-4,70%	17,03%	-0,41%	12,86%	1,82%	1,96%

Si se comparan ambos períodos, la variación experimentada en las ventas en cada período es muy similar. En ambos casos es positivo, aunque antes de la crisis es superior en 0,73. Como valores medios de las ventas, hay un descenso en el 2007, año

anterior a la crisis, para a partir de 2008 empezar a ascender, aunque hay un descenso en los últimos años.

Analizando individualmente cada empresa, se puede observar que las ventas de la empresa 1 (Pikolinos) experimenta un brusco descenso en 2002, que luego se recupera en los años siguientes, pero que vuelve a descender en los primeros años de crisis y que empiezan a recuperar a partir de 2013. La empresa 2 (Calzados Danubio) sufre variaciones a lo largo de todos los años de estudio, pero en el año 2010, justo en plena crisis tiene un aumento considerable del 51,15%, que disminuye en 2012 y aumenta en los dos años posteriores. En el caso de la empresa 3 (Analco) disminuyen desde el año 2000, para aumentar en 2006 y 2007, descendiendo las ventas en los años de crisis, que empieza a recuperarse dos años después. Para la empresa 4 (Pedro Miralles) las ventas van en aumento desde el año 2000, y de 2007 a 2009 es cuando sufren su mayor descenso, manteniéndose equilibrado hasta el 2015. Por su parte, para la empresa 5 (Pikokaizen) se observan unos datos muy variables. El crecimiento de ventas de esta empresa, va muy relacionado con el de Pikolinos, ya que es su centro productivo. A continuación, en la empresa 6 (Caldepiel) las mayores variaciones de las ventas se producen en el año 2008, y a pesar de descender los años siguientes, han aumentado respecto a los años anteriores de la crisis. Finalmente, en la empresa 7 (Illice internacional) las ventas han ido sufriendo variaciones, tanto al alza como a la baja, siendo los años que menos ventas hay es en los dos años primeros de la crisis.

8. CONCLUSIONES.

El sector calzado ha sufrido varias crisis a lo largo de su historia. El sector ya venía de una crisis anterior motivada por la competencia de los países asiáticos, principalmente China, de la cual empezó a recuperarse en 2006. Esta crisis provocó la caída de la fabricación debido a las importaciones masivas de zapato de baja calidad y precios muy baratos, procedente de China, que consiguen un coste de fabricación bajo porque la mano de obra, que representa en torno al 40% del coste, es muy barata.

Posteriormente, la crisis que se inició en 2008 afectó mayoritariamente a las clases media y baja, que es la destinataria de los zapatos de alta gama que fabrican las empresas con las cuales se ha elaborado este estudio. Además, la mayoría de estas empresas exportan sus productos, y el descenso de la paridad del dólar les beneficia

hacia los mercados con esta moneda. Por su parte, las empresas que operan básicamente en el mercado nacional han sabido aprovechar sus fortalezas ofreciendo calidad y durabilidad de sus productos fabricados en España, que garantizan un producto elaborado con materias primas de primerísima calidad y que cumplen con los estándares más exigentes en su cuidada elaboración. De esta forma, sin llegar a recuperarse entran en la crisis de 2008, que afectaba al consumo. Y el calzado, que es un producto de demanda elástica, es uno de los primeros en retraerse cuando el consumo disminuye.

Una vez que se han analizado los datos individualmente de todas las empresas, se puede concluir que las grandes empresas del sector del calzado que se han estudiado han podido hacer frente a la crisis económica y han sido las menos afectadas por esta crisis que llegó a provocar el cierre de centenares de empresas del sector. Como resultado del análisis global, se puede resaltar que, aunque la crisis pueda haber afectado a las empresas grandes, han tenido un periodo corto de recesión, de apenas dos años, después de cual empiezan a recuperarse. En este sentido es de resaltar que, a nivel agregado los ratios de liquidez y endeudamiento han mejorado para el período de crisis económica, aunque en el caso del primero la diferencia es mínima. Al contrario, en el periodo anterior a la crisis económica, la rentabilidad económica, rentabilidad financiera y variación de las ventas es mejor que en el periodo previo.

Como se ha podido constatar en los ratios calculados, la situación económica y financiera de la mayoría de empresas experimenta, en general, un crecimiento del año 2000 al año 2007, a pesar de la crisis que atravesaba este sector. La crisis de 2008 de consumo les afecta, pero tienen una rápida reacción de recuperación y crecimiento en los dos años posteriores.

En definitiva, se podría afirmar que estas empresas han sabido adaptarse a los importantes cambios que se han producido en las últimas décadas en el sector del calzado, enfrentándose a nuevos retos para mantener sus estrategias competitivas en los mercados internacionales y nacionales. A este respecto se podría mencionar las nuevas herramientas tecnológicas que están implementando, nuevos sistemas de producción más simples y eficaces, como materiales más cómodos y resistentes, que incluso puedan aportar funciones y beneficios para la salud. Calzado inteligente que junto con la impresión en 3D puedan crear el tipo de zapato que se adapta mejor a cada usuario.

