



UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO FIN DE GRADO

CURSO ACADÉMICO 2015-2016

**DIAGNÓSTICO DE ACTIU BERBEGAL Y FORMAS S.A.
EN EL MERCADO DE LA FABRICACIÓN DE MUEBLES
DE OFICINA**

Alumno: Juan Antonio Martínez Martínez

Tutor: Javier Reig Mullor

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN Y RESUMEN	1
2. FINALIDAD, OBJETIVOS E HIPÓTESIS	3
2.1 FINALIDAD	3
2.2 OBJETIVOS	3
2.3 HIPÓTESIS	4
3. METODOLOGÍA Y RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN	5
4. ORÍGENES DE ACTIU BERBEGAL Y FORMAS S.A.	6
5. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SECTOR	8
5.1 EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS Y ESTRATOS DE ASALARIADOS	8
5.2 ESTRATO DE EMPRESAS POR ANTIGÜEDAD	12
5.3 PRINCIPALES VARIABLES ECONÓMICAS	14
6. COMERCIO EXTERIOR	20
6.1 PROVINCIA DE ALICANTE.....	20
6.2 NACIONAL Y ACTIU BERBEGAL Y FORMAS S.A.	24
7. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	31
7.1 ANÁLISIS DE LIQUIDEZ.....	32
7.2 ANÁLISIS DE SOLVENCIA.	35
7.3 ANÁLISIS ECONÓMICO.	37
7.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.....	39
8. CONCLUSIONES	42
9. BIBLIOGRAFÍA	44
ANEXO I: RELACIÓN DE INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS	45

1. INTRODUCCIÓN Y RESUMEN

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado es analizar la empresa Actiu Berbegal y Formas S.A. a partir de ahora denominada “la empresa”, a la par que estudia también el sector en el que se haya localizada. Concretamente, del sector del mueble de oficina, centrándose en la provincia de Alicante.

La provincia de Alicante engloba una infinidad de sectores industriales, desde el agrícola hasta por ejemplo el del turismo, textil y tecnológico. En las últimas décadas, ha sido la provincia que más ha crecido económicamente de la Comunidad Valenciana. Este crecimiento, ha sido respaldado por la capacidad emprendedora de sus ciudadanos, al mismo tiempo que ha sido impregnado por la abundancia de PYMES.

En cuanto al sector industrial escogido deriva de la producción de mobiliario, correspondiente al Código Nacional de Actividades Económicas en su clasificación de 2009 (CNAE 2009): 3101 Fabricación de muebles de oficina y de establecimientos comerciales.

La elección de la empresa se debe a su importancia dentro de este sector. Gracias a la página web www.eleconomista.es se ha obtenido la información referente al ranking que ocupa tanto en el grupo base como a nivel nacional para el periodo 2014.

Según los datos, es la sociedad número 3.057 en el ranking nacional de empresas en nuestro país. Además, en la provincia de Alicante se sitúa en el puesto 45. Pero el dato más relevante para su elección ha sido la obtención del tercer puesto en el ranking sectorial nacional.

En esta clasificación nacional, la empresa obtuvo unas ventas por valor de 52.583.639 €, mientras que en Alicante bajó 5 posiciones respecto al año anterior. En cambio, ha perdido solo un puesto en el total de empresas de su sector.

En el año 2013 sus cifras la posicionaban en lugares superiores, ocupando el puesto 3.030 en España, el 40 en Alicante y el 2 en el conjunto de empresas dedicadas al mueble de oficina.

Otro dato que justifica su elección es el referente al número de trabajadores. En 2010 poseían 135 empleados, de los cuales el 64,44% tenían la condición de fijos, y el resto de eventuales. Cuatro años más tarde, estas cifras se han visto incrementadas de la siguiente manera: 160 trabajadores, de los cuales el 72,50% son fijos, y el 27,50% eventuales. Este incremento supone un 18,52% más de trabajadores que en 2010, y por lo tanto, un dato más positivo para su elección.

Por último, sus ventas también se incrementan con el paso de los años. En 2012 consiguieron 47.271.009 €, y en 2014, esta cifra se resume en algo más de 52 millones y medio de euros tal y como se ha mencionado anteriormente.

El trabajo se inicia con un resumen sobre la historia de nuestra empresa. Además, se mostrará el estudio del sector a nivel nacional, en el que se detallarán datos como su tamaño, número de trabajadores y antigüedad de sus empresas. También se incluirá información referente a las exportaciones e importaciones de la provincia de Alicante y de España en los últimos años.

A continuación se detallará la evolución y variación de los distintos indicadores financieros de nuestra empresa y se comparará con el Top 15 de empresas del sector. De esta forma, se dará a conocer la situación económico-financiera, y estos datos se expondrán de forma progresiva en el tiempo abarcando el período 2011-2014.

Para acabar con este trabajo se plantearán las diferentes conclusiones alcanzadas a la vez que se evaluará el estado de nuestra empresa y el sector en el que se halla localizada.

Como resumen a estas conclusiones se añade el estado desfavorable del mercado de la fabricación de muebles de oficina. Un gran número de sociedades han desaparecido como consecuencia de las dificultades económicas, dejando su vez a miles de trabajadores en situación de desempleo. Además, se alude al comercio exterior el cual ha conseguido incrementar sus exportaciones nacionales y provinciales en el periodo 2010-2015, a la par que la empresa logra mantener sus ventas en el extranjero.

2. FINALIDAD, OBJETIVOS E HIPÓTESIS

2.1 FINALIDAD

La finalidad de este trabajo enunciada en el apartado anterior, consiste en el diagnóstico de la empresa, analizando además el sector del mueble de oficina, con el cual se pretende comparar. En lo que corresponde a este grupo base también se muestran datos referidos a la provincia de Alicante, para así poder visualizar la evolución tanto a nivel nacional como provincial.

Con los datos extraídos de las distintas fuentes que se encuentran a nuestra disposición se pretende comparar los escenarios y dar a conocer las causas que motivan sus diferencias.

2.2 OBJETIVOS

Entre los distintos objetivos, se distinguen el general de los específicos. Estos últimos, son los que permitirán alcanzar el objetivo general, y se enuncian a continuación:

- Conocer el número de empresas por condición jurídica y número de trabajadores existentes en el sector.
- Determinar el número de empresas por antigüedad.
- Detallar las principales variables económicas aplicadas al ámbito del mueble de oficina
- Analizar los datos referidos a las exportaciones e importaciones del sector a nivel provincial y nacional.
- Comparar los resultados provinciales frente a los nacionales.
- Realizar los análisis de liquidez, solvencia, económicos y de rentabilidad a través de los ratios de la empresa y del grupo base, además de su comparación.

Una vez conseguidos, el objetivo general quedará definido así:

- Conocer el sector del mueble de oficina, en especial referencia a la empresa Actiu Berbegal y Formas S.A., sus trabajadores, su comercio exterior, su estado económico y financiero y la situación que ocupa en la actualidad.

2.3 HIPÓTESIS

Como hipótesis principal, partimos de que todas las industrias se han visto afectadas de alguna u otra manera por la crisis que todavía atraviesa nuestro país.

Aunque ésta sea mundial, no todos los sectores se comportan de la misma manera, y tampoco para un mismo grupo en distintos países. Algunos incluso se pueden haber visto favorecidos como el del entretenimiento, el de la comida rápida, el de las tecnologías de la información, las industrias de las “app” para dispositivos móviles y tablets e incluso la calidad en los servicios. Pero como todos sabemos, el sector de la construcción ha arrastrado a niveles ínfimos a la gran mayoría de las industrias vinculadas.

El campo del mueble es uno de los que no iba a ser menos, y es que ha sufrido pérdidas continuadas desde el año 2008 en adelante.

El número de empresas ha disminuido a la vez que el número de trabajadores que las componían. Los resultados de explotación de las principales empresas también continúan disminuyendo, aunque en 2015 las exportaciones de muebles de oficina aumentaron un 9% en España respecto al año anterior según el cuadro 13 que veremos más adelante.

3. METODOLOGÍA Y RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN

La metodología de este trabajo se basa mayoritariamente en la recopilación, tratamiento y estudio de información de los años 2010 al 2015 sobre el sector del mueble de oficina y nuestra empresa. Esta información, se obtiene de la búsqueda de datos provenientes de plataformas como el Instituto Nacional de Estadística (INE) y SABI. Una vez conseguidos, desde el comienzo hasta el final de su procesado, tienen el fin de cumplir con los objetivos específicos y así alcanzar el objetivo general expuesto anteriormente.

Como método utilizado para lograr esta meta se han planteado los siguientes apartados:

Paso 1: Definición de los objetivos de la investigación.

Paso 2: Búsqueda de la información (primaria y secundaria)

Paso 3: Discriminación de fuentes (no todas las fuentes utilizadas son fiables)

Paso 4: Recopilación de datos.

Paso 5: Análisis y depurado de datos.

Paso 6: Interpretación de los datos y su correspondiente explicación.

Para entender el paso 2 es necesario definir lo que son fuentes primarias y secundarias, siendo ambas de naturaleza externa:

Fuentes primarias: son las que nos proporcionan información sobre distintas bases de datos que no han sido tratadas con anterioridad, pudiendo ser a su vez cualitativas y cuantitativas. Un ejemplo de ellas aplicado a nuestra investigación es el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) a través de sus ratios e incluso la propia página web de Actiu utilizada para conocer la sociedad. Además, se incluye en este tipo de fuentes la información obtenida del Instituto Nacional de Estadística (INE) y la recopilada por DATACOMEX.

Fuentes secundarias: son las que nos proporcionan datos ya tratados anteriormente a través de revistas científicas, manuales técnicos, etc. Un ejemplo de ello son las páginas web y periódicos que hablan de nuestra empresa como elEconomista, unglobalcompact, interempresas, elpaís, etc.

4. ORÍGENES DE ACTIU BERBEGAL Y FORMAS S.A.

En el año 1968, Vicente Berbegal funda un pequeño taller en el municipio de Castalla, el cual fabrica muebles de todo tipo por encargo.

Años más tarde, en 1970, el pequeño taller comienza a crecer y empieza a tomar una estructura de empresa, al mismo tiempo que cambia su nombre por el de Creaciones Berbegal. En esta fecha, la empresa se especializa en mobiliario para el hogar y uno de sus productos más vendidos se corresponde con el mueble para la televisión.

Entre los años 1980 y 1983, la empresa comienza a exportar sus creaciones y se introduce poco a poco en el sector de la informática y el home office. En concreto, continúa fabricando mobiliario, pero lo hace dirigiéndose a clientes que poseen ordenadores personales. Obtiene además un premio en la Feria de Paris con su apuesta por la internacionalización. En este momento alcanza los 5.000 clientes.

En 1995, Vicente Berbegal aprovechó la experiencia de algunas de las empresas jugueteras de la zona debido a que Creaciones Berbegal se hallaba en el llamado “valle de los juguetes”, naciendo así la marca Actiu. La utilización de esta experiencia, llevó a la empresa a incorporar la tecnología y materiales del juguete al mueble, investigando también sobre las mejoras de producción para fabricar con la mayor eficiencia posible. Comienza en este momento una etapa de expansión en el equipamiento de oficinas.

En el año 2000, la empresa es contratada para la realización de grandes proyectos obteniendo el reconocimiento internacional de su marca y una posición de liderazgo.

Nueve años después, se inaugura el Parque Tecnológico Actiu diseñado por José María Tomás Llavador. Este Parque, está basado en la sostenibilidad y autoabastecimiento de los recursos naturales, contando además con unas instalaciones fotovoltaicas, siendo las mayores en Europa sobre techo industrial. Se trata de recoger las aguas pluviales para riego y uso industrial, además de la luz del sol, generando hasta 6 veces más de la energía que necesita Actiu. De esta forma, la empresa evita emitir 8.250 toneladas por

metro cuadrado de CO₂. Este fue un proyecto con certificado LEED Gold por el U.S. Green Building Council en 2011.

En 2014, llega a facturar 52,5 millones de euros y exportar a 66 países, compitiendo con los mejores fabricantes estadounidenses y alemanes en mercados tan exigentes como Francia, Reino Unido y Australia. No solo se limita a fabricar mobiliario para empresas, sino que también fabrica mobiliario para auditorios, aeropuertos y universidades entre otros lugares.

La empresa cuenta con una gran lista de reconocimientos en la que destaca el haber podido disfrutar del proyecto público de TFL (transport for London) que constaba de un contrato de 5,6 millones de euros en tres años para desarrollar uno de sus proyectos en el mercado británico.

Además, Actiu cuenta con varias showrooms o salas de exposición para dar a conocer la marca las cuales sirven como red de venta. La empresa tiene estas salas tanto a nivel nacional, en Madrid y Barcelona, como a nivel internacional en Lisboa, Londres, Sidney y Paris.

A partir de este modo, Actiu pasa de tener 200 referencias de productos y 400 instalaciones en 1968 a tener 100.000 referencias de productos y 108.000 instalaciones de producto en 2015, llegando incluso a exportar sus productos a unos 75 países.

A lo largo de su historia, la empresa ha sido capaz de anticiparse a los cambios del mercado, y en la actualidad, se ha convertido en una de las empresas del mobiliario español más importantes de nuestro país.

5. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SECTOR

En este apartado desarrollamos el estudio del sector del mueble. Para ello, analizaremos una serie de variables entre los años 2010 y 2015. Las variables son las siguientes:

- Número de empresas y estratos de asalariados.
- Empresas por antigüedad.
- Principales variables económicas

5.1 EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS Y ESTRATOS DE ASALARIADOS

Para la realización de este apartado debemos escoger el CNAE objeto de estudio. En nuestro caso es el CNAE 310, correspondiente a la “Fabricación de muebles”.

Se obtiene el número de empresas para nuestro sector y se clasifican en función del número de trabajadores, tanto asalariados como no asalariados, además, correspondiendo cada cuadro a un año diferente (cuadros 1, 2, 3, 4, 5 y 6). Debe recordarse que esta clasificación es a nivel nacional.

Cuadro 1: Empresas por tipo y número de asalariados en el sector de la fabricación de muebles en el año 2010.

Sociedad/Asal.	2010					
	Sin Asal.	1 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	≥ 200
Pers. físicas	4.422	3.017	6	0	0	0
S.A.	93	427	191	59	17	14
S.R.L.	1.004	5.859	407	57	17	4
Otras	617	821	15	3	3	0

Fuente: INE, elaboración propia.

Cuadro 2: Empresas por tipo y número de asalariados en el sector de la fabricación de muebles en el año 2011.

Sociedad/Asal.	2011										
	Sin Asal.	Var.	1 - 19	Var.	20 - 49	Var.	50 - 99	Var.	100 - 199	Var.	≥ 200
Pers. físicas	4.485	1%	2.500	-17%	5	-17%	0	0%	0	0%	0
S.A.	117	26%	395	-7%	180	-6%	52	-12%	19	12%	12
S.R.L.	1.083	8%	5.460	-7%	380	-7%	58	2%	15	-12%	5
Otras	637	3%	738	-10%	15	0%	2	-33%	2	-33%	0

Fuente: INE, elaboración propia.

Cuadro 3: Empresas por tipo y número de asalariados en el sector de la fabricación de muebles en el año 2012.

Sociedad/Asal.	2012										
	Sin Asal.	Var.	1 - 19	Var.	20 - 49	Var.	50 - 99	Var.	100 - 199	Var.	≥ 200
Pers. físicas	4.360	-3%	2.267	-9%	5	0%	0	0%	0	0%	0
S.A.	127	9%	374	-5%	149	-17%	51	-2%	17	-11%	10
S.R.L.	1.218	12%	5.079	-7%	328	-14%	48	-17%	16	7%	4
Otras	624	-2%	678	-8%	11	-27%	2	0%	1	-50%	0

Fuente: INE, elaboración propia.

Cuadro 4: Empresas por tipo y número de asalariados en el sector de la fabricación de muebles en el año 2013.

Sociedad/Asal.	2013										
	Sin Asal.	Var.	1 - 19	Var.	20 - 49	Var.	50 - 99	Var.	100 - 199	Var.	≥ 200
Pers. físicas	3.921	-10%	2.103	-7%	4	-20%	0	0%	0	0%	0
S.A.	115	-9%	365	-2%	118	-21%	36	-29%	13	-24%	11
S.R.L.	1.045	-14%	4.914	-3%	261	-20%	41	-15%	14	-13%	4
Otras	554	-11%	634	-6%	11	0%	2	0%	1	0%	0

Fuente: INE, elaboración propia.

Cuadro 5: Empresas por tipo y número de asalariados en el sector de la fabricación de muebles en el año 2014.

Sociedad/Asal.	2014										
	Sin Asal.	Var.	1 - 19	Var.	20 - 49	Var.	50 - 99	Var.	100 - 199	Var.	≥ 200
Pers. físicas	3.729	-5%	1.851	-12%	3	-25%	0	0%	0	0%	0
S.A.	118	3%	336	-8%	98	-17%	20	-44%	11	-15%	8
S.R.L.	1.140	9%	4.513	-8%	231	-11%	38	-7%	17	21%	5
Otras	579	5%	592	-7%	10	-9%	2	0%	1	0%	0

Fuente: INE, elaboración propia.

Como puede observarse en el cuadro 5, para el año 2014 las personas físicas sin asalariados son las que poseen mayor número. En cambio, en este mismo grupo para los siguientes estratos su participación se corresponde con la menor de todas, tan solo 3 empresas entre 20 y 49 trabajadores y ninguna a partir de 50. De 2013 a 2014 reducen su tamaño en un 5%, 12% y 25%, en sin asalariados, de 1 a 19 y de 20 a 49 empleados respectivamente.

Las sociedades anónimas en cambio, sí que son las que menor participación aportan pero de forma global, ya que a partir de 20 trabajadores superan a las personas físicas. Su total, sin hacer alusión a sus jornaleros, es de 591 sociedades, suponiendo solamente un 4,4% de todas las del sector. Poseen una variación negativa de un 44% en el tramo de 50 a 99 empleados respecto

del año anterior, o lo que es lo mismo, pierden 16 sociedades. No parecen demasiadas, pero si se tiene en cuenta que solamente existían 36 empresas se corresponden con casi la mitad.

Las sociedades de responsabilidad limitada en cambio son las que poseen la mayor cuota desde un solo trabajador hasta los 199, pero con el paso de los años han visto reducido su número. Por ejemplo, desde 1 hasta 19 empleados en el 2010, donde poseían 5.859 sociedades, en 2014 han pasado a ser 4.513, un 23% menos en tan solo 4 años. Aun así, con descensos como éste, suponen en este periodo 5.944 sociedades, siendo el 44,7% del total del sector del mueble.

Cuadro 6: Empresas por tipo y número de asalariados en el sector de la fabricación de muebles en el año 2015.

Sociedad/Asal.	2015										
	Sin Asal.	Var.	1 - 19	Var.	20 - 49	Var.	50 - 99	Var.	100 - 199	Var.	≥ 200
Pers. físicas	3.775	1%	1.669	-10%	2	-33%	0	0%	0	0%	0
S.A.	113	-4%	290	-14%	88	-10%	22	10%	11	0%	7
S.R.L.	1.150	1%	4.209	-7%	245	6%	41	8%	17	0%	3
Otras	593	2%	529	-11%	7	-30%	2	0%	2	100%	0

Fuente: INE, elaboración propia.

En el cuadro 6 correspondiente al año 2015, en el tramo de los 100 a los 199 trabajadores se ha dado una situación que no suele ocurrir, y es que no ha sufrido ningún cambio respecto al periodo anterior. Ninguna de nuestras tres formas jurídicas más destacadas ha variado, quedando en 11 empresas las S.A. y en 17 las S.L., ya que no existen personas físicas en este nivel, lo que nos quiere decir que el lugar que ocupa nuestra empresa ha conseguido obtener una cierta estabilidad en el sector.

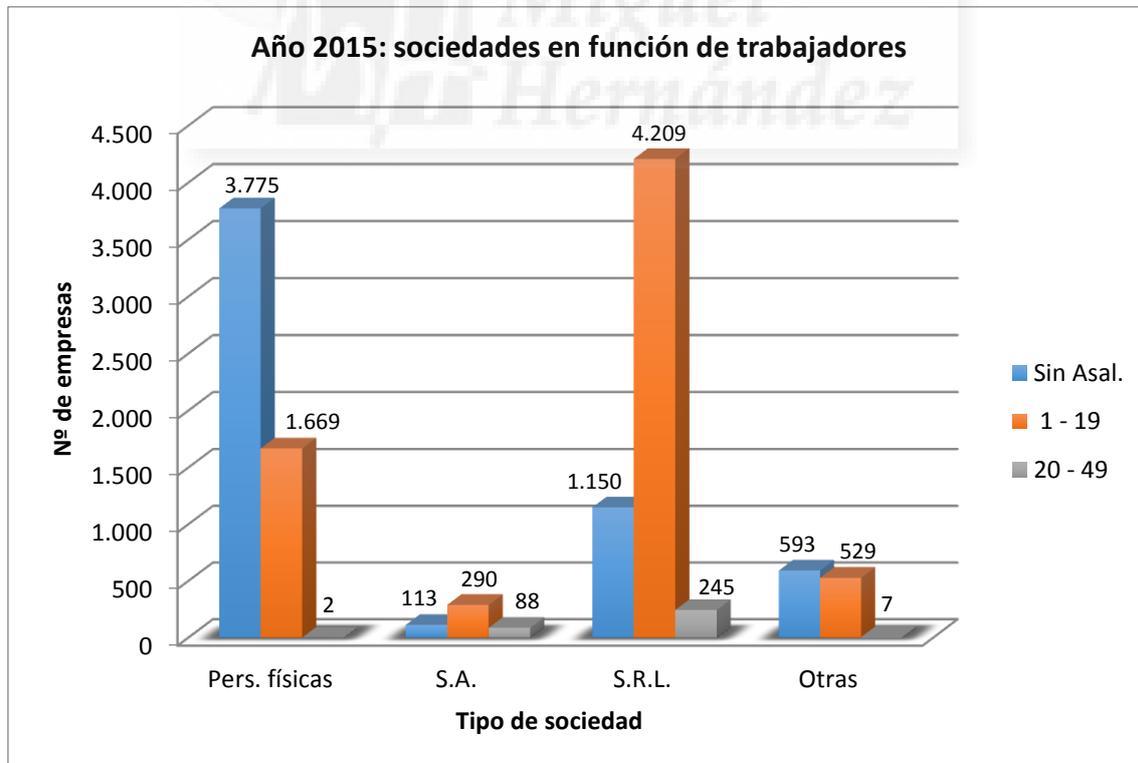
En cambio, todos los tipos de sociedad que poseen entre 1 y 19 trabajadores han visto reducida su composición. Las personas físicas han descendido un 10%, pasando de 1.851 a 1.669, las S.A. han perdido un 14%, reduciendo su número en 46 empresas menos que en el periodo anterior, y las S.L. algo menos que las anteriores, un 7%, pero al ser más de 4.000 sociedades ha supuesto la pérdida de más de 300.

Estas últimas, en el rango de 100 a 199 asalariados comentado al principio, se han mantenido en un total de 17 empresas. Esto no quiere decir que sean las mismas, ya que en el 2013 llegaron a ser 14, sino que a lo mejor ahora unas tienen más trabajadores o incluso menos y se han desplazado por las diferentes categorías, o también pueden haber desaparecido y haberse formado otras nuevas, a parte de las posibles fusiones, absorciones, et.

Por otra parte, si hacemos referencia a los totales de este periodo también se ven reducidas las cantidades. Las personas físicas obtienen la segunda posición, con 5.446, un 2,5% menos que doce meses atrás. Las S.A. también se ven reducidas, con 591 en 2014 frente a 531 en 2015, siendo una variación de un 11,3%. Y para terminar, las S.L. disminuyen casi un 5%, pasando de 5.944 a 5.665 sociedades.

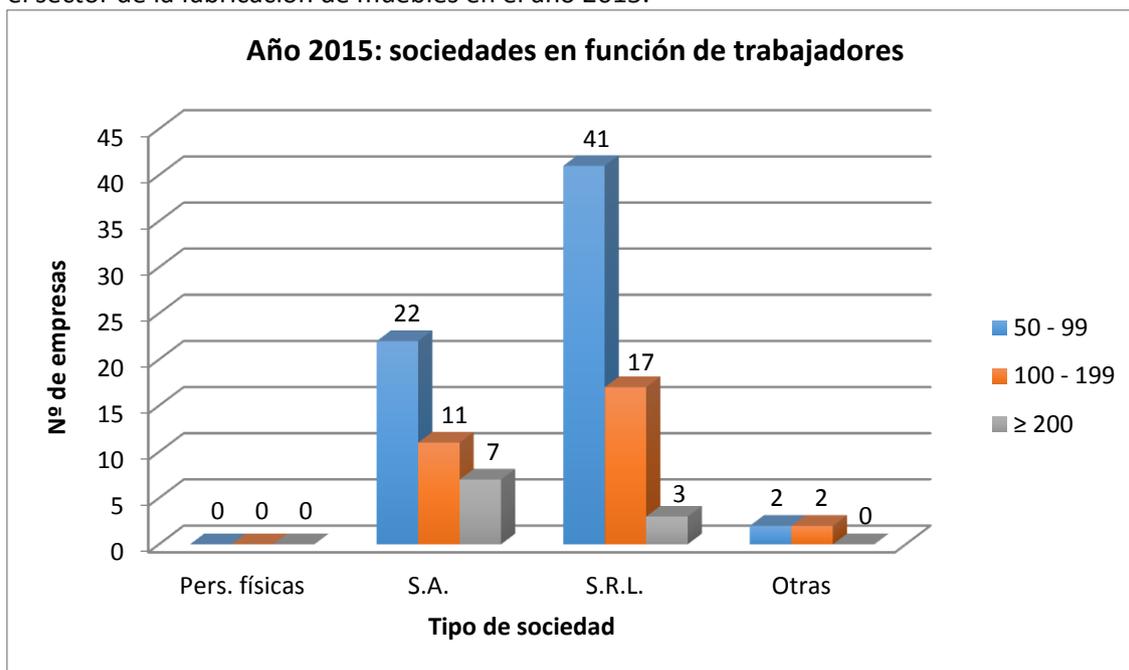
De forma más visual se puede apreciar lo comentado anteriormente en los gráficos 1 y 2:

Gráfico 1: Empresas por tipo y número de asalariados desde sin asalariados hasta 49 en el sector de la fabricación de muebles en el año 2015.



Fuente: INE, elaboración propia

Gráfico 2: Empresas por tipo y número de asalariados desde 50 hasta 200 o más asalariados en el sector de la fabricación de muebles en el año 2015.



Fuente: INE, elaboración propia

5.2 ESTRATO DE EMPRESAS POR ANTIGÜEDAD

El diagnóstico siguiente, aunque breve pero interesante, muestra el número de sociedades del sector del mueble en general (CNAE 31) según sus años de existencia. El cuadro 7 ha sido desarrollado a través del Instituto Nacional de Estadística (INE) teniendo en cuenta que no existían datos para el sector anteriores al año 2013. A través de la información proporcionada se han distribuido las entidades en grupos de antigüedad de 0 a 3 años, de 4 a 11, de 12 a 19 y más de 20 años.

Cuadro 7: Evolución del número de empresas según su antigüedad en el sector de la fabricación de muebles en el entorno nacional entre los años 2013 y 2015.

Años/Antigüedad	De 0 a 3	Var.	De 4 a 11	Var.	De 12 a 19	Var.	20 o más	Var.	Total	Var.
2013	2.563		3.731		4.809		3.064		14.167	
2014	2.608	2%	3.210	-14%	4.358	-9%	3.126	2%	13.302	-6%
2015	2.644	1%	2.896	-10%	3.943	-10%	3.292	5%	12.775	-4%

Fuente: INE, elaboración propia.

Como se puede ver, el total de empresas muestra dos descensos, uno para el periodo 2014 y otro para el 2015. La mayoría de sociedades nacieron alrededor del año 2000, debido a que se sitúan en el tramo de 12 a 19 años de edad. Es normal que se crearan en aquellas fechas puesto que la economía estaba en

pleno auge después de la pequeña crisis que pasó por nuestro país en el año 1993. Esto supuso que poco a poco se fueran levantando nuevas empresas y se contribuyera a generar nuevos puestos de trabajo, y con el paso de los años de más y mejor calidad y derechos.

Volviendo al análisis de la información del cuadro 7 se puede observar como nuestra empresa se encuentra situada entre las sociedades de más de 20 años de edad. Éstas, se corresponden con un número medio de unas 3.000 entidades.

De 0 a 3 años de existencia son las que menos hay, con cifras de 2.563 en 2013, 2.608 en 2014 y 2.644 en 2015, produciéndose un incremento del 2% en un año y posteriormente una crecida del 1%, suponiendo un 20,70% del total para este último año.

En cuanto a las empresas de 4 a 11 años ocurre todo lo contrario respecto a las comentadas en el párrafo anterior. Éstas poseen una mayor participación en el sector del mueble, y además, se han visto reducidas en número. Del 2013 al 2014 perdieron un 14%, o lo que es lo mismo, 521 entidades. En cambio, al año siguiente continuaron desapareciendo pero en menor medida, siendo esta cantidad un diez por ciento menos, lo que equivale a 314 empresas y supone un 22,67%.

El siguiente estrado nos da a conocer algo muy parecido, lo cual podemos resumir de la siguiente manera: dos variaciones negativas en el 2014 y 2015, grupo contenedor del mayor número de empresas, y un total que disminuye de 4.809 a 3.943 en tan solo dos años. Esta desaparición puede deberse a dos situaciones. Una es que algunas de esas empresas al tener un año más de antigüedad en el posterior año han cumplido los 20 años y se han visto desplazadas y otra es su desaparición, ya sea porque han finalizado su actividad, se han fusionado, o cualquier otra posibilidad que ya discutíamos en apartados anteriores.

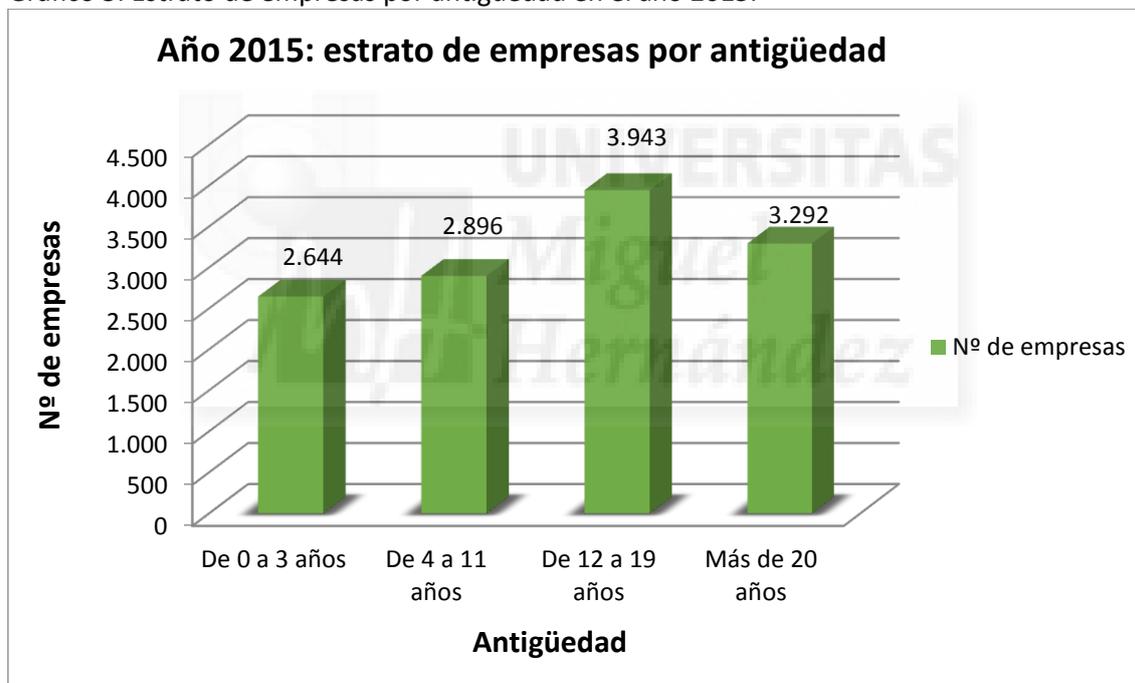
Por otra parte, y para terminar con esta sección, llegamos al grupo donde está situada nuestra empresa. Éste se caracteriza por ser el que contribuye al sector con una participación media de empresas. Más o menos se ha mantenido

estable y no ha perdido efectivos, logrando aumentar su número en 62 en 2014 y en 166 en el año 2015. Estos datos suponen una variación del 2% y el 5% respectivamente.

Al igual que en el apartado 5.1 “Evolución del número de empresas y estratos de asalariados” se ha de decir que el número total de empresas se encuentra en una pendiente negativa año tras año, pero parece que puede lograr estabilizarse si los estratos positivos continúan remontando y aumentando su cantidad.

Para finalizar con este subapartado se muestra en el gráfico 3 el número de empresa según su antigüedad.

Gráfico 3: Estrato de empresas por antigüedad en el año 2015.



Fuente: INE, elaboración propia.

5.3 PRINCIPALES VARIABLES ECONÓMICAS

Continuando con el análisis del sector y localizando el lugar que ocupa nuestra empresa, llegan las variables económicas que intentan dar otras pinceladas a la situación en la que nos encontramos.

Este cuadro 8, de forma ordenada, representa los datos de variables tan importantes como las ventas de mercaderías, la cifra de negocios y los gastos de personal, todas ellas entre el año 2010 y 2014.

Cuadro 8: Evolución de las principales variables económicas en el sector de la fabricación de muebles en el entorno nacional entre los años 2010 y 2014.

Fabricación de muebles (CNAE 31)/Años	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010
Personas Ocupadas	55.623	-8%	60.478	1%	59.718	-15%	70.240	-15%	82.844
Horas Trabajadas	95.557	-7%	103.286	2%	100.791	-16%	120.441	-15%	142.091
Ventas netas de productos	4.142.102	1%	4.117.798	-6%	4.399.845	-15%	5.202.091	-14%	6.050.200
Ventas netas de mercaderías	230.115	19%	193.858	-17%	233.296	-4%	244.194	-15%	287.097
Prestaciones de servicios	249.347	15%	216.284	-8%	235.589	9%	216.101	-19%	268.080
Cifra de negocios	4.621.564	2%	4.527.941	-7%	4.868.731	-14%	5.662.385	-14%	6.605.377
Trabajos realizados para el inmov.	9.495	-30%	13.543	-20%	16.829	13%	14.896	-24%	19.572
Subvenciones a la explotación	10.289	-34%	15.580	12%	13.919	-37%	22.014	-16%	26.064
Resto de ingresos de explotación	48.546	-5%	51.318	-27%	69.839	-16%	83.115	-10%	92.723
Total de ingresos de explotación	4.689.894	2%	4.608.382	-7%	4.969.318	-14%	5.782.410	-14%	6.743.737
Var. exist. mat. prim. aprov. y merc.	7.387	138%	3.101	-112%	-26.184	-249%	17.545	-3%	18.049
Variación de existencias	17.583	154%	6.933	-155%	-12.622	-195%	13.240	649%	1.767
Compras netas de materias primas	1.788.785	8%	1.662.527	-7%	1.796.714	-16%	2.128.118	-12%	2.415.663
Compras netas de otros aprov.	279.207	-4%	291.363	15%	254.055	-19%	313.430	-12%	355.028
Compras netas de mercaderías	135.322	23%	109.617	-24%	143.601	2%	140.981	-28%	195.086
Trab. realizados por otras soc.	210.444	0%	211.303	-17%	253.210	-4%	263.527	-20%	329.393
Gastos de personal	1.251.278	-8%	1.355.901	-11%	1.515.686	-16%	1.814.613	-12%	2.054.727
Servicios exteriores	754.627	-2%	769.054	-5%	812.601	-17%	982.633	-10%	1.096.758
Resto de gastos de explotación	199.524	-14%	232.246	-9%	254.613	-18%	312.157	-18%	381.874
Total de gastos de explotación	4.619.186	0%	4.632.010	-8%	5.030.478	-16%	5.955.459	-13%	6.828.529
Resultado del ejercicio	48.739	-165%	-75.104	-56%	-169.274	-23%	-220.771	45%	-152.155
Inversión en activos materiales	75.943	-31%	110.486	17%	94.323	-27%	129.504	-20%	161.036
Inversión en activos intangibles	13.739	75%	7.830	-21%	9.939	-45%	18.170	-21%	22.952
Total variables	23.554.296	1%	23.225.735	-7%	24.925.015	-15%	29.286.493	-14%	34.026.492

Fuente: INE, elaboración propia. Datos en miles de euros y miles de horas.

Además, se muestra a continuación 6 de las variables más relevantes de la empresa, además de su evolución para el mismo periodo que las anteriores según el cuadro 9.

Cuadro 9: Evolución de las principales variables económicas de la empresa entre los años 2010 y 2014.

	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010
Personas ocupadas	160	10,3%	145	4,3%	139	0,0%	139	3,0%	135
Cifra de negocios	52.584	5,6%	49.785	5,3%	47.271	-1,5%	48.007	-8,2%	52.290
Compra de materias primas	22.498	3,0%	21.848	11,5%	19.587	-11,0%	22.007	-7,4%	23.774
Compra de mercaderías	987	1886,2%	50	18,1%	42		0	0,0%	0
Gastos de personal	4.864	16,2%	4.187	3,0%	4.067	-0,25%	4.077	10,5%	3.690
Resultado del ejercicio	9.949	65,8%	6.001	10,4%	5.435	33,7%	4.065	-62,6%	10.880

Fuente: SABI, elaboración propia. Datos en miles de euros.

La variable correspondiente a las personas ocupadas recoge durante algunos años importantes descensos. Sufre una variación negativa de un 8% en el periodo 2013-2014. Aun así, este dato que supone la desaparición de unos 5.000 puestos de trabajo se queda casi a la mitad si observamos su evolución de los años 2010 al 2011 y del 2011 al 2012, donde la pérdida alcanzó los 12.604 y 10.522 trabajadores, suponiendo en ambas ocasiones un 15% menos.

En relación con nuestra empresa su tendencia resulta el caso contrario. En todos los periodos incrementaron su plantilla, exceptuando en 2012 que su cifra vuelve a ser la del año anterior, 139 trabajadores. Previamente, en 2011, contrataron a 4 trabajadores siendo esta variación de un 3%, en 2013 sumaron 6 efectivos más alcanzando los 145, y por último, en 2014 aumentaron un 10% su plantilla respecto al 2013. Por lo tanto, mientras que el total de sociedades tiene una tendencia negativa, nuestra empresa en cambio contrata a nuevos trabajadores.

Otra variable interesante es la correspondiente a la cifra de negocios. Esta variable en el año 2010 fue de 6.605 millones de euros, pero tiempo más tarde se redujo considerablemente. Tan solo un año después al periodo considerado desciende a 5.662 millones, o lo que es lo mismo, un 14% menos que en el año anterior. Pero no solo sufre este descenso, sino que ese 14% se vuelve a repetir doce meses más tarde, quedando las ventas totales valoradas en casi 4.869 millones de euros. En 2013, aunque vuelve a suceder una disminución, esta vez se reduce un 7% menos, alcanzando los 4.527 millones. En estos 3 periodos podemos apreciar como el sector pierde más de 2.000 millones de euros, o sea, un 31,5% del total obtenido en 2010.

Analizando de nuevo a la empresa, se aprecia como existe un punto de inflexión entre 2012 y 2013, que separa una disminución de una recuperación en su cifra de negocios. De 2010 a 2011 perdió 4.283 millones de euros, algo más del 8%. En 2012 volvió a repetirse esta situación negativa, pero con signos evidentes de estabilidad alcanzando tan solo un 2% menos que en el año anterior. Un año después se volcó esta situación. Mientras que el total de empresas se había dicho anteriormente que perdía un 7%, la empresa recupera terreno alcanzando los 49.785 millones, un repunte del 5% que

supone 2.514 millones más que en el periodo anterior. Y para terminar, en 2014 ambos ofrecen datos positivos, la empresa se coloca en un 6% más y el sector revierte su situación con un 2% positivo.

Otra de las variables a analizar se corresponde a la compra de materias primas realizadas por el sector. Como se puede apreciar en el cuadro 8 su disminución es constante hasta el año 2013, alcanzando la variación máxima y siendo ésta negativa en el periodo anterior, con un -16%. Esta información es muy relevante, ya que representan el 81,2% del total de las compras formadas por las compras de materias primas, de otros aprovisionamientos y de mercaderías. Su línea de actuación es muy parecida a la de otras variables, primero comienza disminuyendo hasta que al final se estabilizan sus valores. Su cifra máxima se encuentra en el primero de los años mostrados, con algo más de 2.415 millones de euros, y el mínimo en el 2.013, con 1.662 millones.

Este indicador se comporta de la misma forma que la cifra de negocios en nuestra empresa. Vuelve a producirse un cambio en su tendencia en el 2012, cuando realizaban compras de mercaderías por valor de 19,6 millones de euros, con porcentajes incrementados en un 12% en 2013 y en un 3% en 2014.

En cuanto a las compras de mercaderías se debe mencionar que el sector y la empresa tienen comportamientos muy diferentes. Mientras que la sociedad en 2010 y 2011 no requería para su actividad la tenencia de mercaderías, el conjunto de empresas que integran el cuadro disminuía sus adquisiciones en un 28%, o lo que es lo mismo, prescindían de 54,1 millones de euros. Pero un año más tarde, la empresa comenzó a adquirir existencias comerciales por valor de 42.000 €, y en el 2013 gastaron 8.000 € más. En el periodo siguiente su evolución repunta en 1886%, con casi un millón de euros, mientras que el sector también obtuvo niveles superiores de mercaderías en 2014, un 23% más que en el año anterior, unos datos que están bastante bien si tenemos en cuenta que se incluyen 13.302 sociedades en su conjunto.

En cuanto a los gastos de personal, las empresas invierten menos que hace unos años en sus trabajadores. Reducen sus recursos hasta en un 16%, pasando de 1.814 mill. a 1.515 millones de euros en 2012.

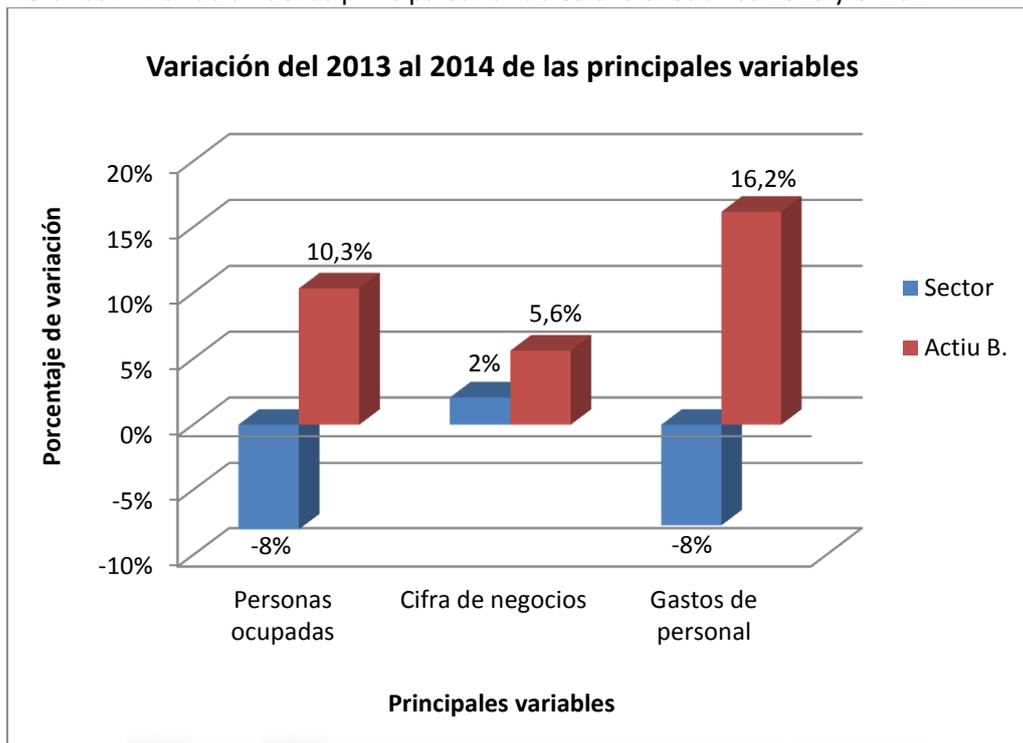
Pero si miramos nuestra sociedad, nos daremos cuenta que vuelve a suceder todo lo contrario. Ésta, solo reduce una vez su inversión destinada a los empleados y casualmente también se produce en ese mismo periodo. Es un cambio que no resulta notable en absoluto, siendo solamente un 0,25% menos que en el año anterior.

Por otro lado, tenemos una de las variables más importantes para la contabilidad de las empresas, el resultado del ejercicio. Esta cuenta muestra en cada ejercicio contable si existen beneficios o pérdidas a lo largo de un período. Para ello se utilizan todos los gastos e ingresos, y a través de su diferencia se determina el resultado, que puede ser negativo, cero, o positivo. Como se puede observar, el sector de la fabricación de muebles ha tenido serios problemas durante los años de crisis, pero ha sabido remontar esta situación. En el periodo 2010 ya partía de resultados negativos en su conjunto, llegando a los 152 millones de pérdidas. Un año más tarde, la situación fue a peor con -220 millones, pero doce meses después esta cantidad se redujo hasta volver a los 169 millones de euros negativos. En 2013 las sociedades continuaron recuperándose de sus malos resultados, y alcanzaron los 75 millones, un dato que, aunque todavía negativo para el sector servía para tener esperanzas en la recuperación. Y por fin en el año 2014 se revierte esta situación, obteniendo un beneficio de 75,1 millones de euros. Tras analizar estos datos, nos damos cuenta que la recuperación ha sido de un 132% si cogemos como año base el 2010.

Nuestra empresa en cambio, no ha tenido ni un solo resultado del ejercicio negativo, y además, sus cantidades no han descendido de los 4 millones de euros. En 2010 obtuvieron casi 10,9 millones, un año más tarde, su descenso fue del 62,6%, situándose en 4,06 millones, pero en 2014 vuelven a acercarse a los 10 millones de euros obtenidos en un principio.

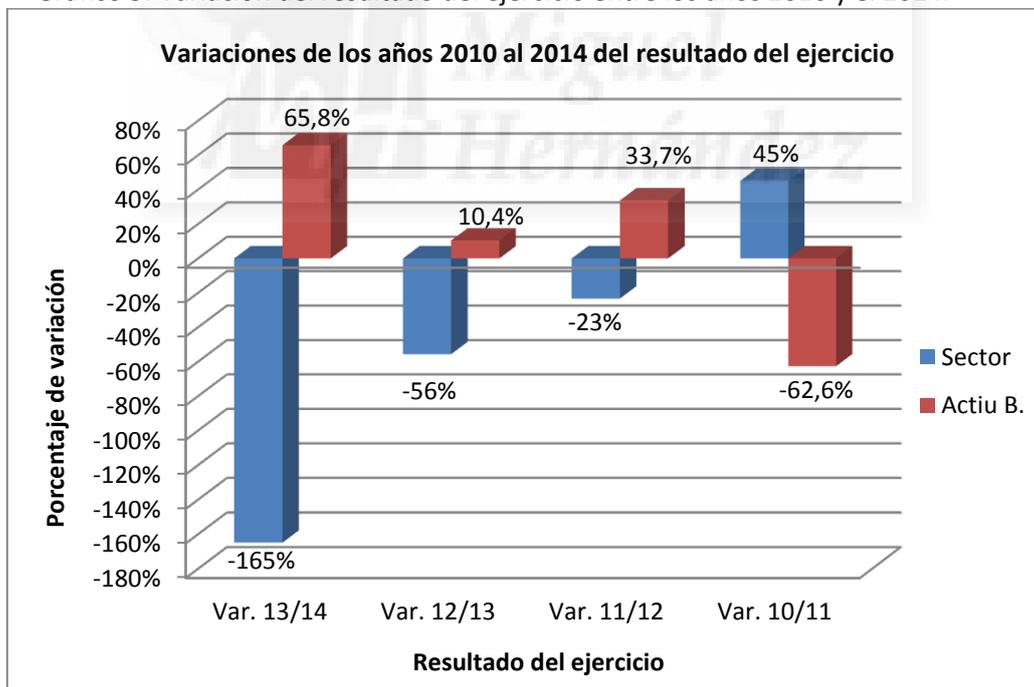
De forma más visual, se exponen cuatro variables anteriormente comentadas con datos correspondientes a sus últimas variaciones en los gráficos 4 y 5:

Gráfico 4: Variación de las principales variables entre los años 2013 y el 2014.



Fuente: INE y SABI, elaboración propia.

Gráfico 5: Variación del resultado del ejercicio entre los años 2010 y el 2014.



Fuente: INE y SABI, elaboración propia.

Finalizando tras haber explicado algunas de las variables más destacables, el total de las variables nos conduce a una situación de recuperación todavía lenta. Se han encontrado algunos puntos que no eran muy negativos y otros que incluso son buenos teniendo en cuenta la situación actual.

6. COMERCIO EXTERIOR

En el siguiente epígrafe haremos alusión a las exportaciones e importaciones, tanto las que derivan de la provincia de Alicante como a nivel nacional. Es de vital importancia realizar este diagnóstico puesto que para algunas empresas del sector, esta vez sí para el CNAE 3101, el apartado de las importaciones y exportaciones es el pilar fundamental de su actividad, y sin él muchas de ellas habrían desaparecido tras largos años de dificultades económicas.

Se analizarán los datos segmentados en dos bloques. Primero el de los países de destino de las exportaciones y posteriormente el de los de origen de las importaciones. A raíz de esta información se calcularán los datos totales, los cuales culminarán en sus respectivas balanzas comerciales.

6.1 PROVINCIA DE ALICANTE

A continuación, se exponen detalladamente los principales países a los que la provincia de Alicante exporta sus productos del sector del mueble de oficina.

Cuadro 10: Principales países de destino de las exportaciones alicantinas referidas al sector de la fabricación de muebles de oficina para los años 2010 y 2015 y sus respectivas variaciones.

Principales países a los que se exporta	2015	Var.	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010
Francia	5.425,29	-9,1%	5.968,24	-17,6%	7.246,83	47,6%	4.910,33	-17,2%	5.928,85	-20,0%	7.411,97
Arabia Saudí	2.368,29	133,0%	1.016,35	-31,0%	1.473,52	3,4%	1.425,52	88,0%	758,13	-47,7%	1.448,23
Reino Unido	2.041,49	20,1%	1.700,44	-2,2%	1.738,94	-5,2%	1.834,61	34,6%	1.362,90	12,7%	1.208,97
Irlanda	1.042,14	-15,9%	1.238,89	37,0%	904,21	5,2%	859,17	24,0%	693,03	101,0%	344,83
México	836,38	113,2%	392,25	-45,9%	725,50	22,2%	593,53	31,3%	451,87	21,0%	373,45
Portugal	640,31	-12,7%	733,05	-17,7%	890,50	4,8%	849,74	-17,8%	1.033,86	28,0%	807,68
Alemania	573,47	-18,3%	701,88	40,2%	500,60	19,5%	418,96	-7,6%	453,56	37,6%	329,63
Australia	570,52	58,0%	361,10	-36,8%	571,30	448,1%	104,22	-53,7%	224,98	2567,1%	8,44
Qatar	444,39	599,3%	63,54	-73,0%	235,44	2,3%	230,09	10,1%	208,91	215,1%	66,30
Perú	384,58	63,5%	235,15	27,9%	183,85	-18,5%	225,68	-25,5%	302,78	15,4%	262,49
Resto del mundo	5.392,62	1,3%	5.323,80	-18,1%	6.497,52	13,2%	5.740,02	34,8%	4.257,97	35,8%	3.134,47
TOTAL	19.719,5	11,2%	17.734,7	-15,4%	20.968,2	22,0%	17.191,9	9,7%	15.676,8	1,8%	15.396,5

Fuente: DataComex, elaboración propia. Datos en miles de euros.

Tras la selección de los países hemos conseguido los datos del cuadro 10.

Entre los más destacados se encuentran Francia, Arabia Saudí, Reino Unido e Irlanda, ya que éstos superan el millón de euros por sí solos en mobiliario español. Posteriormente, se muestran países como México, Portugal, Alemania

y Australia, que aunque no alcanzan cifras tan altas son interesantes de comentar, ya que entre todos ellos suponen el 17,5% y suman 3,5 millones de euros.

Volviendo a los primeros países del cuadro 10, el más importante de ellos es Francia, y es que son los que más adquieren nuestro mobiliario. Llegaron a alcanzar en 2010 la cifra de 7,4 millones, y aunque durante un par de años seguidos la disminuyeron, en 2013 su variación fue espectacular, situándose en un 47,6% más que en el año anterior.

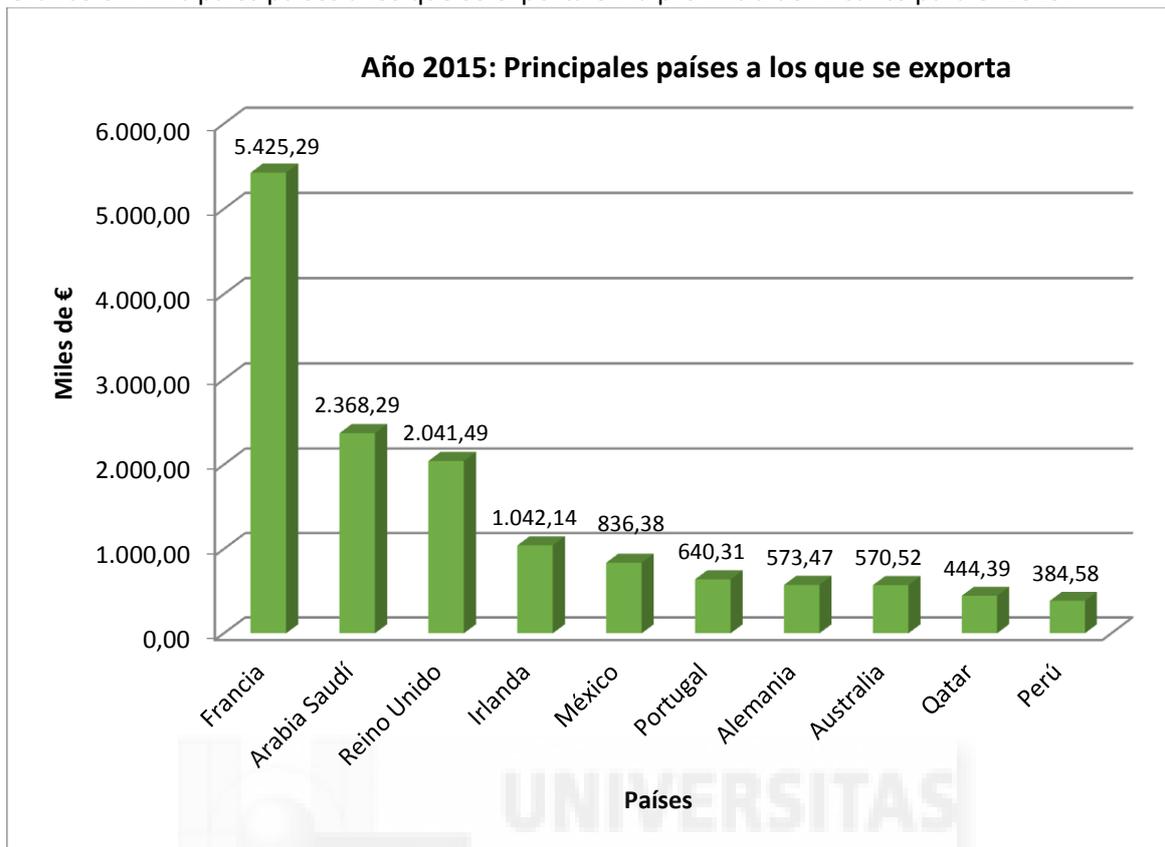
Otro de los países que ha sufrido grandes variaciones ha sido Arabia Saudí. Este país, en 2013 importaba de la provincia de Alicante una quinta parte que Francia, pero al siguiente año disminuyeron sus compras un 31%. Por suerte para nuestro sector, recientemente esta cifra la han conseguido incrementar un 133%, situándose en 2,3 millones de euros en 2015.

En el caso de Reino Unido e Irlanda ambos tuvieron tendencias opuestas a partir del año 2013. El primero de ellos decidió disminuir sus adquisiciones, mientras que el otro las aumentó. En el periodo siguiente, Reino Unido continuó bajando sus compras aunque en menor medida, en cambio, Irlanda pegó un salto del 37%, obteniendo mobiliario por valor de más de 1,2 millones de euros. Para el 2015, la suma de ambos se corresponde con más de 3 millones, o lo que es lo mismo, un 15,6% del total de las exportaciones.

Si analizamos ahora los totales comprendemos que éstos poco a poco han ido beneficiando al sector. Desde el 2010 hasta el 2015 todos los años son positivos en variación para nuestras empresas, excepto en 2014. Aun así, este periodo mantuvo unos niveles superiores a 2010 y 2011, e incluso a 2012.

Además, se muestra en la página siguiente el gráfico 6 para una mejor visualización de lo comentado.

Gráfico 6: Principales países a los que se exporta en la provincia de Alicante para el 2015.



Fuente: DataComex, elaboración propia.

En el cuadro siguiente se muestran los países de destino de las importaciones alicantinas.

Cuadro 11: Principales países de destino de las importaciones alicantinas referidas al sector de la fabricación de muebles de oficina entre los años 2010 y 2015 y sus respectivas variaciones.

Principales países de los que se importa	2015	Var.	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010
Países Bajos	1.273,02	23,3%	1.032,27	71,2%	603,12	8790,8%	6,78	5955,7%	0,11	-99,6%	29,69
Italia	158,43	131,3%	68,51	-79,6%	336,18	256,8%	94,22	145,4%	38,39	-53,3%	82,17
Francia	154,66	-33,4%	232,11	-20,2%	290,87	-7,3%	313,81	47,3%	213,08	-61,6%	554,64
China	91,14	19,2%	76,45	68,5%	45,38	-23,6%	59,39	-60,3%	149,71	-22,9%	194,08
Alemania	45,46	-58,3%	108,88	-26,7%	148,63	156,4%	57,98	-12,6%	66,32	16,0%	57,16
Hungría	43,33	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00
Bélgica	39,42	43,6%	27,45	119,3%	12,52	-48,5%	24,30	-50,0%	48,61	-31,1%	70,56
República Checa	26,76	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,03	0,0%	0,00	0,0%	0,00
Polonia	15,78	-63,3%	42,97	0,0%	0,00	0,0%	0,05	0,0%	0,00	0,0%	0,00
Vietnam	3,83	-60,7%	9,77	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	12,64
Resto del mundo	6,18	-95,2%	128,59	-72,5%	467,68	168,8%	174,02	463,1%	30,90	-87,4%	245,61
TOTAL	1.858,0	7,6%	1.727,0	-9,3%	1.904,4	160,7%	730,6	33,5%	547,1	-56,1%	1.246,5

Fuente: DataComex, elaboración propia. Datos en miles de euros.

En este cuadro 11, puede observarse el lado contrario de la moneda, las importaciones. En el caso de la fabricación de muebles de oficina, las

importaciones se reducen considerablemente al hacer comparaciones con las exportaciones.

El único país que puede presumir de superar el millón de euros en ventas de muebles a nuestra provincia es Países Bajos. Supone más de la mitad del total de las importaciones en 2015, concretamente el 68,52%, pero se ha de mencionar que estos niveles han sido gracias a los últimos años, ya que en 2010 no alcanzaba ni 30.000 euros.

A este país le sigue, aunque muy de lejos, Italia. Si se analiza detalladamente se puede observar que incluso en 2010 superaba a Países Bajos, pero a diferencia de éste, Italia ha sufrido de altibajos constantemente, haciéndolo quedar en tan solo 158.430 euros en 2015.

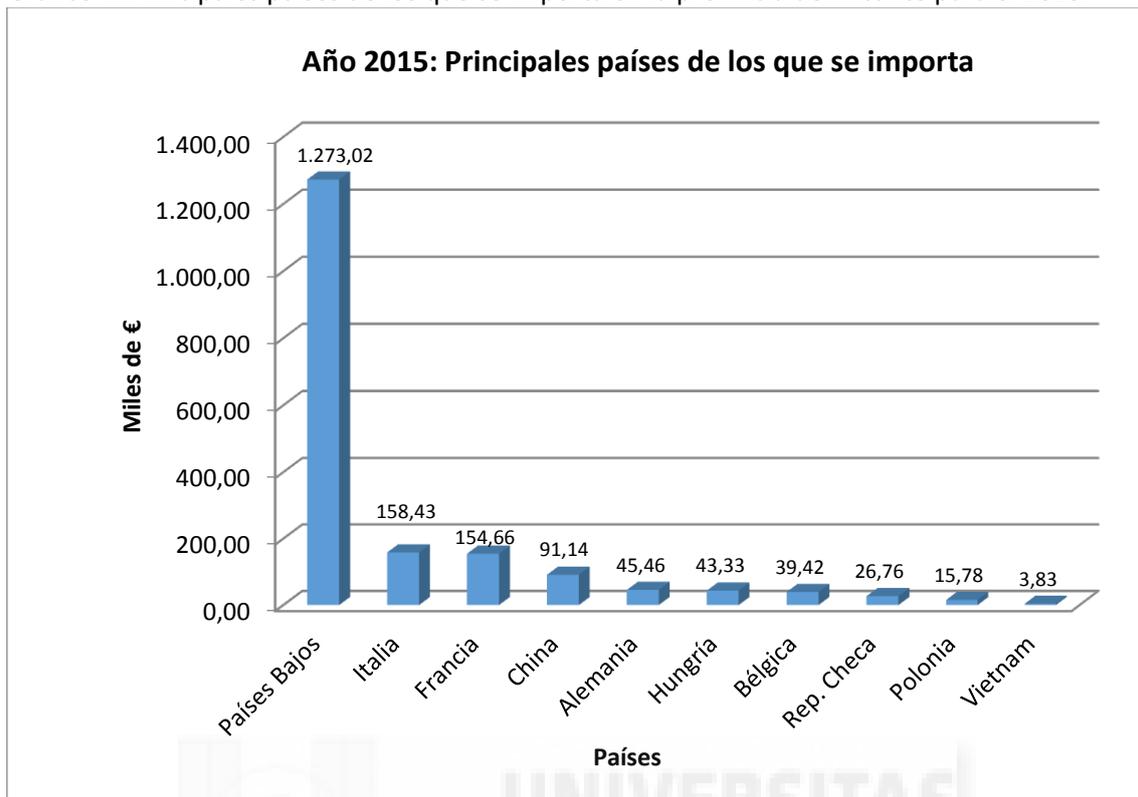
Por otro lado se hallan Francia y China, sumando entre ambos casi 246 mil euros. Sus variaciones entre los dos últimos periodos se sitúan en -33,4% para el primero y 19,2% para el segundo, y básicamente destacan por tener el 13,3%.

Haciendo un breve resumen de nuestro cuadro, Europa consigue ser el principal destino de nuestras importaciones, gracias en su mayoría a Países Bajos.

Una vez localizadas las importaciones en sus respectivos países, los totales también logran estabilizarse en mejor medida que las exportaciones. El sector del mueble de oficina no brilla precisamente por ser importador, y esto es debido a que en la Comunidad Valenciana se sitúan la tercera mayoría de empresas de muebles, ocupando la primera posición Cataluña y la segunda Andalucía formando más del 10% del total español.

A continuación se expone en el gráfico 7 de mayor a menor los principales países de origen de nuestras importaciones mostradas en el cuadro 11 anteriormente.

Gráfico 7: Principales países de los que se importa en la provincia de Alicante para el 2015.



Fuente: DataComex, elaboración propia.

De este modo, la balanza comercial del sector de muebles de oficina queda de la siguiente manera.

Cuadro 12: Balanza comercial sobre el sector del mueble de oficina en la provincia de Alicante entre los años 2010 y 2015 y sus variaciones.

Balanza comercial	2015	Var.	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010
CNAE (3101)	17.861,5	11,6%	16.007,7	-16,0%	19.063,8	15,8%	16.461,3	8,8%	15.129,7	6,9%	14.149,9

Fuente: DataComex, elaboración propia. Datos en miles de euros.

A simple vista, el cuadro 12 nos enuncia lo que veníamos diciendo anteriormente. En la provincia de Alicante todos los valores del CNAE 3101 muestran un superávit, lo que nos quiere decir que las exportaciones siempre superan a las importaciones.

6.2 NACIONAL Y ACTIU BERBEGAL Y FORMAS S.A.

Para la finalización del comercio exterior se vuelve a poner de manifiesto los principales países a los que se exporta e importa, pero esta vez se detallarán en cantidades nacionales, además de las de la empresa.

Cuadro 13: Principales países de destino de las exportaciones españolas referidas al sector de la fabricación de muebles de oficina entre los años 2010 y 2015 y sus respectivas variaciones.

Principales países a los que se exporta	2015	Var.	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010
Francia	62.822	-6%	66.553	28%	51.842	14%	45.293	-12%	51.473	12%	46.024
Países Bajos	28.879	76%	16.371	-31%	23.887	31%	18.233	39%	13.101	-17%	15.798
Alemania	26.265	-8%	28.526	163%	10.850	-4%	11.306	31%	8.637	19%	7.268
Portugal	20.916	18%	17.696	31%	13.480	-18%	16.352	-20%	20.562	11%	18.475
Arabia Saudí	17.223	83%	9.421	14%	8.250	20%	6.887	29%	5.340	-45%	9.777
Reino Unido	16.126	5%	15.431	14%	13.589	70%	7.975	30%	6.134	-6%	6.530
Italia	11.661	97%	5.909	14%	5.196	72%	3.028	-12%	3.445	-37%	5.486
México	10.423	5%	9.935	-2%	10.139	19%	8.525	-11%	9.534	134%	4.071
Rusia	8.527	-36%	13.339	-25%	17.752	252%	5.037	47%	3.434	-44%	6.174
EE.UU.	8.469	31%	6.471	-34%	9.746	47%	6.615	19%	5.554	66%	3.355
Resto del mundo	103.725	6%	98.214	-8%	106.665	14%	93.569	30%	71.857	26%	57.086
TOTAL	315.035	9%	287.868	6%	271.395	22%	222.821	12%	199.070	11%	180.045

Fuente: DataComex, elaboración propia. Datos en miles de euros.

Cuadro 14: Exportaciones de la empresa del 2010 al 2014.

	Actiu Berbegal y Formas S.A.									
	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010	
Exportaciones	28.921,00	5,62%	27.381,76	5,32%	25.999,06	-1,53%	26.403,68	-8,19%	28.759,76	

Fuente: SABI, elaboración propia. Datos en miles de euros.

Entre los países más relevantes a los que el sector de la fabricación de muebles de oficina exporta sus productos, el primero de ellos vuelve a ser Francia, según el cuadro 13, al igual que en la parte provincial.

Destaca nuevamente por ser el principal país de destino, consiguiendo casi un 20% del total en 2015. Un año atrás lograron alcanzar la cifra máxima de la tabla, los 66,5 millones de euros, la cual llegó acompañada de una variación del 28% respecto del periodo anterior.

Esta vez, Países Bajos ocupa la segunda plaza, con 28.879 millones de euros. En 2014 se encontraba a la cola de países como Alemania y Portugal, pero el pasado año 2015 logró aumentar un 76% sus exportaciones, o lo que es lo mismo, 12.508.000 € más que en la última ocasión.

Alemania en cambio, ha sido un país más dinámico en lo que a nuestro sector se refiere. En 2010 alcanzó los 7,2 millones de euros, cifras que lo situaban en la quinta plaza de exportadores, pero tras unos años elevando sus transacciones con España, en 2014 adquirió 28,5 millones.

Antes de comenzar con la empresa, echaremos un vistazo a los totales, ya que es interesante compararlos con los totales provinciales vistos anteriormente.

Se podría decir que existen, además de las diferencias en los pesos lógicamente, diferencias en cuanto a su tendencia. En los años 2011, 2012 y 2013 la provincia de Alicante no dejó de incrementar su cuota exportadora. Con datos desde los 15,6 millones en 2011, pasando por los 17,2 millones en 2012 y alcanzando prácticamente los 21 millones de euros en 2013, traduciéndose en incrementos del 1,8%, 9,7% y 22% respectivamente. En cambio, esta tendencia por el aumento en sus compras es diferente en el caso nacional, comenzando justo donde acaba la provincial, en 2013. El sector nacional experimentó estos ascensos en sus compras hasta el periodo 2015 detallados de la siguiente forma: 2013 variación del 22%, 2014 variación del 6% y en 2015 variación del 9%, con un total de 315 mill. de €.

Ahora es el turno para la sociedad. Como se puede apreciar en el cuadro 14, es una empresa la cual más de la mitad de sus ventas proceden de las exportaciones. Por ello, aunque a nivel nacional no pueda tener unas cuotas de mercado muy altas debido al gran número de empresas que integran nuestro sector, es una de las sociedades de más importancia en nuestro país, y sobre todo, en la provincia de Alicante.

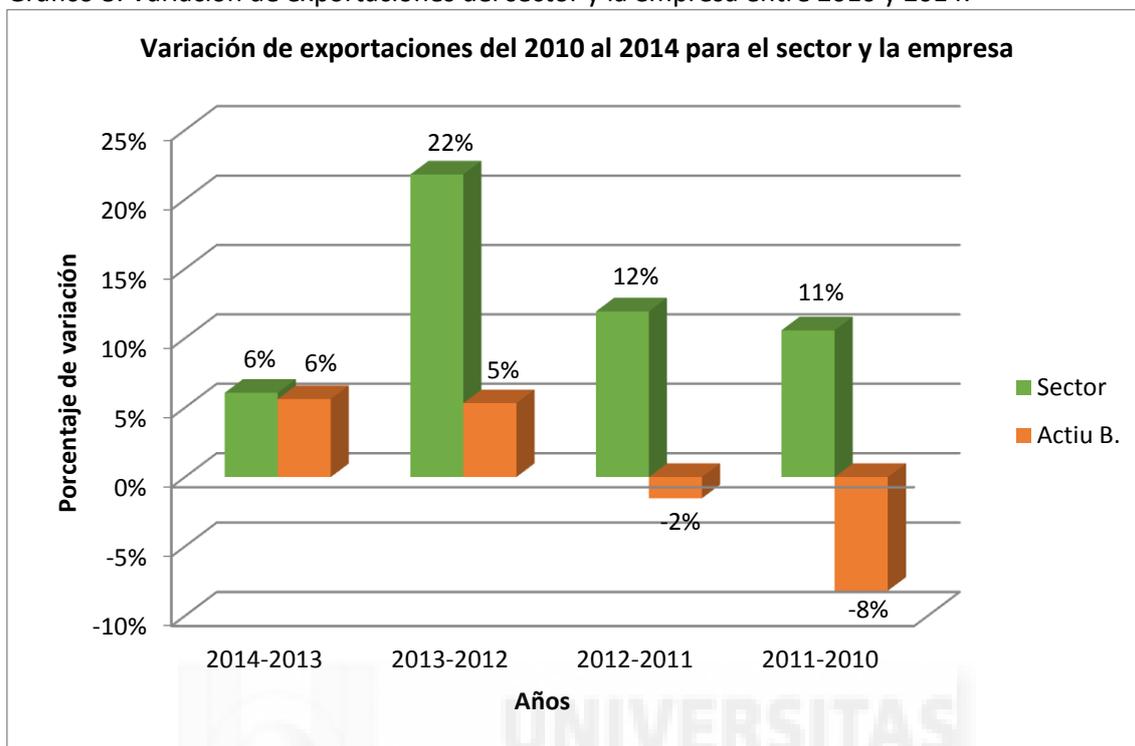
Sus exportaciones suponen varios millones de euros. Se mantienen a lo largo del tiempo estables, con crecidas máximas del 5,62% en 2014 y disminuciones del 8,19% en 2011, compensando en 2012 y 2013 con variaciones del -1,53% y del 5,32% respectivamente.

El peso que tienen en el sector establece que en 2010 poseían el 15,97%, en 2011 el 13,26%, en 2012 el 11,67%, en 2013 el 10,09% y en 2014 el 10,05%. Aunque poco a poco sus exportaciones hemos visto anteriormente que en los años 2013 y 2014 se habían visto levemente recuperadas, al ponerlas cara a cara frente al sector la comparación revela que pierden fuerza con el paso de los años.

Este resultado es motivado porque el conjunto de empresas españolas que exportan sus productos no deja de incrementar sus ventas fuera de las fronteras de nuestro país.

El gráfico 8 muestra las variaciones entre 2010 y 2014:

Gráfico 8: Variación de exportaciones del sector y la empresa entre 2010 y 2014.



Fuente: DataComex, elaboración propia.

En cuanto a las importaciones, el cuadro 15 muestra algunos de los países tratados en el marco provincial los cuales repiten de nuevo, aunque con otras posiciones que los hacen a algunos ascender y a otros bajar a puestos inferiores.

Cuadro 15: Principales países de destino de las importaciones españolas referidas al sector de la fabricación de muebles de oficina entre los años 2010 y 2015 y sus respectivas variaciones.

Principales países de los que se importa	2015	Var.	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010
Alemania	21.096	-37%	33.561	137%	14.177	-27%	19.541	20%	16.315	36%	12.008
Portugal	13.879	3%	13.427	12%	12.001	3%	11.610	-3%	11.976	7%	11.183
Italia	12.241	-5%	12.858	14%	11.244	-21%	14.304	-21%	18.037	-42%	30.981
Francia	9.398	27%	7.404	-33%	11.002	-24%	14.411	1%	14.292	18%	12.102
China	7.366	-19%	9.052	84%	4.910	-42%	8.431	5%	7.997	-45%	14.519
Países Bajos	5.897	75%	3.376	33%	2.541	-21%	3.210	10%	2.916	-15%	3.428
Reino Unido	4.553	-1%	4.618	8%	4.266	34%	3.190	-1%	3.224	12%	2.870
Lituania	3.922	5%	3.718	94%	1.921	95%	984	248%	283	554%	43
Polonia	2.042	-40%	3.394	26%	2.684	22%	2.193	-30%	3.124	712%	385
México	1.999	4046%	48	-15%	57	101%	28	212%	9	-92%	112
Resto del mundo	11.839	21%	9.749	27%	7.687	-37%	12.215	5%	11.615	-15%	13.716
TOTAL	94.231	-7%	101.205	40%	72.489	-20%	90.119	0%	89.789	-11%	101.347

Fuente: DataComex, elaboración propia. Datos en miles de euros

Cuadro 16: Importaciones de la empresa del 2010 al 2014.

	Actiu Berbegal y Formas S.A.								
	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010
Importaciones	234,84	7,25%	218,97	11,56%	196,29	-10,80%	220,07	-7,43%	237,74

Fuente: SABI, elaboración propia. Datos en miles de euros.

Esta vez, el sector nacional se nutre del mobiliario alemán en primera instancia. A nivel provincial ya comentamos que se hallaba en la quinta posición, y en esta ocasión se distingue del resto de países a partir del año 2012. Es en ese periodo cuando se obtuvo importaciones por valor de diecinueve millones y medio de euros, lo equivalente al 21,68% del total. A raíz de ahí, se hizo que Alemania experimentara dos fuertes descensos: uno cuando en 2013 se prescindió de sus productos en un 27% (14,2 mill. €) y otro el pasado año 2015 en un 37% (21,1 mill. €). Pero por suerte para Alemania, en 2014 el sector del mueble adquirió un 137% más que en el año anterior, consiguiendo la increíble cifra de 33,5 millones de euros, un dato que equivale a algo más del 33%% del total de las importaciones.

El siguiente país más reclamado es Portugal. Si nos fijamos bien, cuando se hablaba de él en las importaciones que había hecho la provincia de Alicante ni si quiera se mencionó, y esto fue debido a que no aparecía entre los principales países. Siempre se sitúa con valores superiores a los 10 millones de euros, alcanzando el máximo en el periodo 2015 con 13,9 millones, un 14,7%

Por otro lado observamos que Italia ocupaba la primera posición en el 2010 con casi 31 millones de €. Actualmente su cifra es mucho menor, perdiendo 18,7 millones en 2015.

Ahora que se poseen las importaciones nacionales, pueden realizarse comparaciones frente a las provinciales como en el caso de las exportaciones.

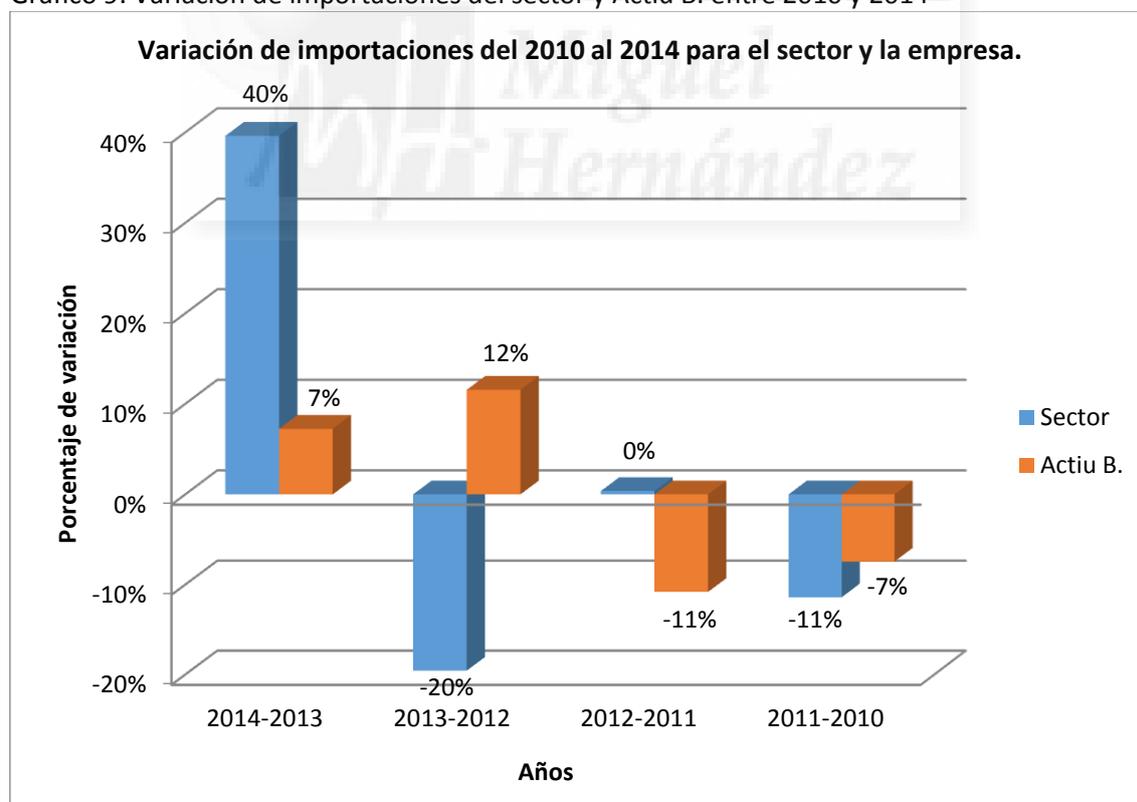
En 2013 la demanda alicantina ascendió un 160,7%, encontrándonos con el caso contrario en la nacional, para la cual ese año fue negativa en un 20%. Por otro lado, mientras que la provincia de Alicante en 2014 disminuía sus compras fuera del territorio español, las nacionales se incrementaron en un 40%. Justo lo contrario ocurría para el 2015, revirtiéndose de nuevo esta situación, donde en España su vertiente era decreciente en un 7% respecto al año anterior y en cambio en la provincial crece de 1,7 a 1,8 millones de euros.

A modo de resumen, veamos también los totales nacionales enfrentados a la empresa en el cuadro 16. Su vertiente dinámica indica un leve descenso en sus ventas fuera del país pero también su correspondiente recuperación, ya que del 2010 al 2015 sus cantidades son muy similares. En 2010 se puede observar como las importaciones de la empresa eran de 238 mil euros. Un año después, esa cantidad descendía unos 18.000 euros, suponiendo un 7% menos, pero todavía por encima de los doscientos mil. Poco a poco, a la par que sus exportaciones del 2013 y 2014, en ese periodo volvieron a incrementar sus importaciones hasta alcanzar los 235 mil euros.

Su cuota respecto del total de las importaciones nacionales asciende a un 0,23% en 2010, un 0,25% en 2011, un 0,22% en 2012, un 0,30% en 2013 y un 0,23% en 2014, datos apreciables en el cuadro 18 de la siguiente página.

El gráfico 9 muestra las variaciones entre 2010 y 2014 para las importaciones de la empresa y el conjunto donde se halla.

Gráfico 9: Variación de importaciones del sector y Actiu B. entre 2010 y 2014



Fuente: DataComex, elaboración propia.

Para terminar con el comercio exterior, finalmente obtendremos la balanza comercial nacional.

Cuadro 17: Balanza comercial sobre el sector del mueble en España entre los años 2010 y 2015 y sus variaciones.

Balanza comercial	2015	Var.	2014	Var.	2013	Var.	2012	Var.	2011	Var.	2010
CNAE (3101)	220.804	18%	186.663	-6%	198.905	50%	132.702	21%	109.282	39%	78.697
Actiu Berbegal y Formas S.A.			28.686	6%	27.163	5%	25.803	-1%	26.184	-8%	28.522

Fuente: DataComex y SABI, elaboración propia. Datos en miles de euros.

Al igual que pasaba con la balanza del sector del mueble en Alicante vemos reflejado en el cuadro 17 un superávit en todos los años. De la misma manera, ocurre que cada periodo es mejor que el anterior, mostrándose una única disminución en estos 6 años en el 2014 del 6%.

A continuación, se muestra un resumen con los datos anteriormente redactados en el cuadro 18 en lo referente a las exportaciones e importaciones de la empresa.

Cuadro 18: Peso de las exportaciones e importaciones de la empresa frente al total de España de los años 2010 al 2014.

Actiu B. y F./Sector	Vertiente estática				
	2014	2013	2012	2011	2010
Exportaciones	10,05%	10,09%	11,67%	13,26%	15,97%
Importaciones	0,23%	0,30%	0,22%	0,25%	0,23%
Balanza comercial	15,37%	13,66%	19,44%	23,96%	36,24%

Fuente: SABI, elaboración propia. Datos en miles de euros.

7. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

En el siguiente epígrafe se realiza un análisis de la sociedad objeto de estudio, además del sector en el que se haya incluida el cual se corresponde con el CNAE 3101: Fabricación de muebles de oficina y de establecimientos comerciales.

Como datos previos necesarios para la realización de este diagnóstico se han utilizado dentro de la plataforma SABI la información referente a un top 15 de empresas incluidas en el sector del mueble de oficina. Esta información proviene de sus respectivos balances, Cuentas de Pérdidas y Ganancias y sus Estados de Flujos de Efectivo. La gran función de este estudio recae sobre la necesidad de saber la situación en la que se encuentra nuestra empresa, el sector, y sus posibles comparaciones entre ellos.

A continuación, se expone un listado con el “top 15” de empresas seleccionadas para el cálculo de los ratios en este estudio, siendo el total de sociedades proporcionado por SABI y situadas a lo largo de todo el territorio nacional.

- Yudigar S.L.
- AF Steelcase S.A.
- Actiu Berbegal y Formas S.A.
- Fabricación asientos vehículos industriales S.A.
- Novadis Real Estate S.L.
- Dynamobel S.A.
- Zedis S.L.
- Mobel Linea S.L.
- Noa Madera Creativa S.L.
- Carpintería Cerqueiro S.L.
- Dula Ibérica S.A.
- Industrias Disme S.A.
- Forma 5 S.A.
- JG Group Buro S.A.
- Gesab Sau.

Los indicadores utilizados para el análisis se calcularon para el periodo 2011 – 2014, y además, se dividirán en cuatro bloques. El primero de ellos se corresponderá con el análisis de liquidez, después el de solvencia, posteriormente será el turno para el análisis económico y finalmente el de rentabilidades.

7.1 ANÁLISIS DE LIQUIDEZ.

Este primer análisis se basa en analizar la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a sus obligaciones lo más próximas en el tiempo, o sea, en el corto plazo. Para ello existen numerosos indicadores que nos ayudarán a conocer la calidad de la liquidez. Ésta supone para la empresa la capacidad de convertir sus activos en tesorería a través de su ciclo de explotación.

El primer ratio de todos ellos es el de liquidez, pudiéndose definir de la siguiente manera:

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

Prueba ácida o acid-test

$$\text{Ratio prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El siguiente ratio es el de tesorería.

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Rotación de clientes

$$\text{Rotación de clientes} = \frac{\text{INCEN}}{\frac{\text{Si}_{cl} + \text{Sf}_{cl}}{2}}$$

Plazo de clientes

$$\text{Plazo de clientes} = \frac{360}{\text{Rotación de clientes}}$$

Rotación de proveedores

El objetivo de este indicador es decirnos el número de veces que se genera la deuda comercial obtenida contra los proveedores y se paga en un periodo determinado.

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Compras a crédito}}{\frac{Si_{pr} + Sf_{pr}}{2}}$$

Plazo de proveedores

$$\text{Plazo de proveedores} = \frac{360}{\text{Rotación de proveedores}}$$

Y por último, entre los más destacados tenemos el ratio de la capacidad de devolución de la deuda financiera a corto plazo. Antes de mostrarlo, debemos hacer uso del Estado de Flujos de Efectivo (EFE) para poder calcular su relación.

$$\text{Cap. dev. deuda financiera }_{c/p} = \frac{\text{Deudas financieras }_{c/p}}{\text{FEAE}}$$

A continuación, se exponen en forma de tabla los ratios definidos para una mejor visualización de sus resultados y posterior redacción.

Cuadro 19: Ratios de liquidez de la empresa frente al top 15 del año 2011 al 2014.

RATIOS	2011		2012		2013		2014	
	Top 15	Actiu B.						
Ratio de liquidez	2,11	4,47	1,70	5,11	1,59	5,80	1,47	4,65
Prueba ácida	1,77	3,72	1,45	4,19	1,44	4,78	1,28	3,82
Ratio de tesorería	0,19	0,38	0,08	0,41	0,15	0,37	0,22	0,35
Cap. dev. deuda finan. c/p	0,32	0,78	0,47	0,47	0,50	0,95	0,63	0,63
Rotación de clientes	3,01	2,69	3,05	3,46	3,27	3,27	3,59	2,82
Plazo de clientes	119,64	134,04	118,09	104,08	110,08	110,08	100,22	127,53
Rotación de proveedores	2,09	4,68	1,50	5,04	2,09	6,48	1,84	6,18
Plazo de proveedores	163,77	76,88	153,24	71,42	161,10	55,52	136,62	58,29

Fuente: SABI, elaboración propia.

Como se puede observar en el cuadro 19, el primero de los ratios ofrece tanto para el sector como para la empresa valores superiores a 1. La empresa en todos los años posee entre 4 y 6, lo cual nos hace constar que tiene Activo de

sobra para hacer frente a sus pagos de inmediato. Si se atiende a la comparación con el top 15, se observa que la sociedad alcanza valores que se sitúan entre el doble y el triple de la mediana. Esto nos quiere decir que tiene bastante más activo corriente en relación a su pasivo corriente que las 15 mejores empresas del sector.

En cuanto al ratio de la prueba ácida, aunque en menor medida, ocurre exactamente lo mismo en todos los años, situándose siempre la empresa muy por encima al dato del sector. Es normal que ocurra más o menos algo similar en este indicador, ya que simplemente se anulan las existencias para su cálculo, haciendo que el numerador sea en este caso menor. Por lo tanto, como ejemplo para 2014, sin tener que echar mano de la venta de existencias, por cada euro en deudas ya poseen 3,82 €, mientras que el grupo base se queda en tan solo 1,28 €

El ratio de tesorería en cambio, tiene valores más próximos a los del sector, ya que sus cantidades son cercanas a 0.40, con lo cual se puede afirmar que por cada euro de sus obligaciones a corto plazo la empresa ya posee casi la mitad a modo de posible respuesta a sus proveedores y acreedores. El sector en cambio, sí que alcanza unas cifras próximas a 0, sobretodo en el año 2012 con un valor de 8 céntimos por euros adeudado.

El ratio de la capacidad de devolución de la deuda financiera a c/p nos muestra como en los años 2011 y 2013 la empresa posee el doble que el grupo base. Esto quiere decir que aun tardando menos de un año al igual que el sector, tardaría más tiempo en devolver la deuda que éste gracias a sus flujos de efectivo de las actividades de explotación.

Entre los más destacados también se incluye el ratio del plazo de clientes, calculado a través de su rotación. Este ratio muestra como el plazo medio de cobro es similar en ambos casos. Mientras que la empresa en el último periodo estudiado cobra sus ventas a partir de los 127 días, en el top 15 este plazo se reduce, quedando en 100 días, un 27,3% menos.

Por último en este apartado, otros ratios muy importantes vistos en el cuadro 19 son los de la rotación de proveedores y su plazo. Si se mira al sector en la rotación, veremos que sus valores respecto a este ratio rondan siempre

cantidades entre 1,50 y 2. Pero la empresa va más allá, duplicando sus valores en el año 2011, e incluso triplicándolos en los siguientes. Por lo tanto, puede presumir de pagar a sus proveedores mucho más rápido que el grupo base. Pero en términos de disponibilidad, cuanto más tiempo retrase el pago a sus proveedores mejor para el tema de la liquidez, ya que mientras tanto les permiten financiarse. En este sentido, el sector debido a su reducida rotación posee un plazo mucho más amplio que la empresa, rondando los 150 días de retraso, o sea, unos 5 meses de demora.

7.2 ANÁLISIS DE SOLVENCIA.

Este segundo análisis trata de analizar la capacidad que tiene una empresa de generar recursos para hacer frente a sus obligaciones, pero no en el corto plazo como en el caso del diagnóstico de la liquidez, sino en el largo plazo. Por este motivo de amplitud temporal, la empresa debe ser capaz de crear compromisos con sus acreedores al mismo tiempo que debe lograr convencerlos sobre el cobro de sus créditos.

Este plazo temporal que los distingue contribuye a pensar que cualquier empresa puede responder de sus deudas en el presente o en un futuro próximo. Pero esto no tiene por qué suceder en un futuro mucho más alejado en el tiempo, por lo tanto, pueden existir empresas muy líquidas actualmente y no ser solventes en años posteriores. También puede suceder el caso contrario, ya que muchas empresas deciden no solicitar créditos en la actualidad y recurrir a sus fondos propios reduciendo su liquidez, asegurándose así una estructura más solvente de cara a las próximas décadas.

Además de tener un plazo temporal distinto, se diferencia de la liquidez en las variables utilizadas. En esta ocasión, variables como el Patrimonio Neto y los diferentes activos toman protagonismo para el cálculo de sus correspondientes indicadores.

El primer ratio estudiado es el mismo que le da nombre a este apartado, y es el ratio de solvencia a largo plazo, también denominado de garantía o distancia a la quiebra.

$$\text{Ratio de solvencia } l/p = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

El siguiente indicador hace referencia a la autonomía, hablamos del ratio de autonomía financiera.

$$\text{Ratio de autonomía financiera} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Pasivo}}$$

Ratio de endeudamiento.

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

Como último indicador de este análisis de solvencia se presenta el ratio del grado de capitalización (total).

$$\text{Ratio del grado de capitalización} = \frac{\text{Reservas}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

A continuación, se muestra en el cuadro 20 los ratios definidos con anterioridad.

Cuadro 20: Ratios de solvencia de la empresa frente al top 15 del año 2011 al 2014.

RATIOS	2011		2012		2013		2014	
	Top 15	Actiu B.						
Ratio de solvencia	1,99	2,70	1,79	2,98	2,06	3,43	2,22	3,39
Ratio autonomía financiera	0,99	1,70	0,79	1,98	1,06	2,43	1,22	2,39
Ratio de endeudamiento	0,68	0,59	0,70	0,51	0,83	0,41	0,70	0,42
Ratio del grado de capitalización	0,88	0,95	0,80	0,93	0,89	0,89	0,86	0,86

Fuente: SABI, elaboración propia.

El primer ratio del cuadro 20 es el de solvencia. Este indicador debe ser como mínimo de la unidad, y la empresa supera a la mediana por más del triple. En el año 2011, por cada euro de pasivo total ya disponía en su activo de 2,70 €, mientras que en 2013, su valor alcanzado es de 3,43 €. Además, nuestra empresa se encuentra siempre en una situación mejor que la del sector, ya que éste obtiene su resultado máximo en el último periodo, siendo de 2,22 €.

La autonomía financiera también se resume en positividad para la sociedad. Como podemos observar, la solvencia también es uno de los puntos fuertes de la sociedad, ganando distancia incluso al sector. En estos cuatro años de estudio puede además presumir de superar la unidad, alejándose cada vez más de tener que recurrir en exceso a fondos ajenos para su financiación. A modo de ejemplo, en 2014, mientras que el grupo base tiene 1,22 € por cada

euro que debe la empresa ya tiene 2,39 €, siendo éste un dato bastante positivo y estando siempre por encima del sector. En el top 15 lo que sucede es que al rondar siempre el 1 podemos deducir que el pasivo prácticamente iguala al patrimonio neto, es decir, que la financiación está al 50% entre recursos propios y deuda.

El ratio de endeudamiento por el contrario se sitúa por debajo de la unidad para ambos, ya que es el lado opuesto de la moneda al anterior indicador. Éste nos muestra como el top 15 de sociedades supera el 0,6 el cual señala que el volumen de deudas es excesivo, en cambio, la empresa aunque se aproxima no lo supera en ninguno de los periodos.

Para terminar con la solvencia la discusión se centra en su grado de capitalización.

Esta vez, se observa como los valores del sector y de la sociedad son bastante más similares que en otras ocasiones. Sus valores máximos y mínimos son de 0,95 y 0,80. El primero corresponde con Actiu en el año 2011, y el segundo al “Top” en el periodo siguiente. Son datos bastante positivos los que poseen este grupo de sociedades, ya que este ratio nos desvela que sus reservas se mantienen en niveles muy altos.

7.3 ANÁLISIS ECONÓMICO.

Una vez descrito y calculado los análisis de liquidez y solvencia de la empresa y su sector, en el que se estudiaba la capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago tanto a corto como a largo plazo, éste es el turno del análisis económico.

Este diagnóstico incluye el análisis de la estructura y evolución de los ingresos y gastos de la empresa y encargándose de estudiar los componentes del resultado, analizando sus variaciones y las múltiples relaciones que pueden existir para explicar el comportamiento de la empresa.

El primero de los ratios que tratan de ayudar para su entendimiento es el margen económico de las ventas, también llamado margen de explotación o margen EBIT.

$$\text{Margen económico de las ventas} = \frac{EBIT}{INCN}$$

Otro ratio recae sobre la rotación del activo

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{INCN}{Activo}$$

Este indicador cuanto mayor sea su relación mejor, ya que cuantos más euros se generen por la inversión realizada en activo más beneficio se repercutirá a la sociedad.

Siguiente a este de la rotación viene el ratio de los gastos financieros sobre ventas:

$$\text{Ratio gastos financieros s/ventas} = \frac{\text{Gasto financiero por intereses}}{INCN}$$

Por último en este bloque, el ratio beneficios-efectivo generado se compone de la forma siguiente:

$$\text{Ratio beneficios – efectivo generado} = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{FEAE}$$

Con este ratio evaluamos si el beneficio contable ha sido cobrado por la empresa o no.

A continuación, se muestra haciendo uso del cuadro 21 los resultados de los ratios explicados.

Cuadro 21: Ratios económicos de la empresa frente al top 15 del año 2011 al 2014.

RATIOS	2011		2012		2013		2014	
	Top 15	Actiu B.						
Margen econ. de las ventas	0,02	0,14	0,00	0,10	0,00	0,15	0,00	0,14
Rotación del activo	0,92	0,47	0,83	0,47	0,87	0,47	0,86	0,44
Ratio de gastos fin. s/ ventas	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,03	0,00	0,01
Ratio ben.-efectivo generado	0,30	0,38	0,08	0,53	0,13	1,04	0,29	0,89

Fuente: SABI, elaboración propia.

El primero de los ratios de este cuadro alude al margen económico de las ventas. Al igual que pasaba con anteriores indicadores de solvencia y de liquidez, la empresa vuelve a presentar valores superiores a los del sector. Para el año 2011, mientras que el sector acumula tan solo 2 céntimos por cada euro de ventas la empresa conseguía 14. Este dato es el mismo que en

periodo de 2014, ya que en el año 2012 obtuvo una reducción del 30% quedando esta cifra reducida a 10.

A su vez, el ratio de la rotación del activo presenta valores superiores para el sector en estos cuatro años analizados. Como ya se comentaba, los valores para este ratio cuanto más elevados sean mejor. Significa que por cada euro invertido en Activo, la sociedad recauda una media de 47 céntimos por año, y el sector en este caso prácticamente lo llega a duplicar hasta en dos ocasiones.

El tercer indicador de este apartado es el correspondiente a los gastos financieros sobre ventas. Este ratio indica cuanto se destina de las ventas de la empresa a cubrir sus gastos financieros. Tal y como se muestra en el cuadro 21, tanto los valores del sector como los de nuestra empresa son muy reducidos, y cuanto menores sean estas cifras mucho mejor. Ambos solamente coinciden en 2012, donde de cada 100 € uno de ellos es para cubrir intereses. En cambio, en el periodo siguiente se aprecia como la empresa y su grupo base se distancian alcanzando ésta los 3 € destinados en intereses, siendo esta cifra el máximo valor de la tabla. El dato mínimo corresponde para el sector en 2014, el cual no alcanza el euro para cubrir sus gastos financieros.

Para terminar con este bloque se observa para el grupo base el ratio beneficios-efectivo generado, manteniéndose éste un poco más estable a lo largo del tiempo, pudiendo afirmar que todas las ventas están cobradas, pero no todas las compras están pagadas, algo que es positivo en términos de liquidez (c/p). Por el contrario, esto no sucede para nuestra empresa en todos los periodos. Si nos fijamos bien nos daremos cuenta que en el año 2013 muchas de las ventas se quedarían sin cobrar a expensas de que las compras realizadas también fueran por el mismo camino.

7.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.

Como último punto del análisis económico-financiero de Actiu Berbegal y Formas S.A. y su sector correspondiente al CNAE 3101: Fabricación de muebles de oficina y de establecimientos comerciales, tenemos la redacción del análisis de rentabilidades.

Este análisis trata de explicar la rentabilidad tanto económica como financiera de los capitales invertidos por las sociedades. El análisis de rentabilidad nos permite relacionar lo que se produce en la cuenta de pérdidas y ganancias para poder desarrollar una actividad empresarial.

Los indicadores objeto de estudio en este apartado se enuncian a continuación.

Rentabilidad Económica, más conocido como ROA:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Activo}} \times 100$$

El siguiente es la rentabilidad financiera, también conocido como ROE:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Y para terminar, se pone de manifiesto el Apalancamiento Financiero:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\frac{\text{RAI}}{\text{PN}}}{\frac{\text{EBIT}}{\text{Activo}}}$$

El cuadro 22 quedaría así:

Cuadro 22: Ratios de rentabilidad de la empresa frente al top 15 del año 2011 al 2014.

RATIOS	2011		2012		2013		2014	
	Top 15	Actiu B.						
Rentabilidad económica (%)	4,2%	6,6%	3,3%	4,6%	3,5%	6,8%	4,4%	5,9%
Rent. finan. desp. de imp. (%)	3,9%	6,3%	0,5%	8,2%	0,4%	8,0%	0,2%	11,9%
Apalancamiento financiero	1,64	1,29	1,83	2,46	1,43	1,65	2,32	2,84

Fuente: SABI, elaboración propia.

En el primero de los indicadores es destacable como la sociedad pierde rentabilidad económica en los años 2012 y 2014. Aun así, a lo largo de los 4 periodos siempre es superior a la mediana del grupo base. Sus variaciones en los años 2012, 2013 y 2014 son de -30%, +46,9% y -13,2% respectivamente, aproximándose a las rentabilidades del sector hasta en dos ocasiones.

Los valores de las rentabilidades financieras se ven incrementados en relación a las económicas en nuestra sociedad. De tal modo que su valor más alto se haya en 2014 con un 11,9% para sus accionistas. Su resultado mínimo en cambio se sitúa en 2011 con un 6,3%, pero un año más tarde se coloca por

encima del 8%, muy por arriba del sector que desciende hasta el 0,5% en 2012, en incluso en 2014 cae hasta el 0,2%.

Sus accionistas están consiguiendo casi un 12% de rentabilidad en 2014 debido al apalancamiento financiero, ya que deberían tener un 5,9%. Éste, es el responsable de que su rentabilidad se distorsione al alza, situándose siempre por encima de la unidad, por lo tanto, la deuda posee un coste menor que la rentabilidad que le están sacando de su inversión.

Y para terminar, obtenemos de la empresa en el cuadro 23 los siguientes datos que nos permiten tener una visión más detallada de la misma.

Cuadro 23: Ratios de la empresa en el periodo 2011 al 2014

	2011	Var. 11/12	2012	Var. 12/13	2013	Var. 13/14	2014
Resultado del ejercicio	4.064,60	33,72%	5.435,03	10,41%	6.001,04	65,79%	9.949,07
Resultado de exp. (EBIT)	6.761,19	-31,30%	4.645,27	55,28%	7.213,35	-2,49%	7.033,80

Fuente: SABI, elaboración propia. Datos en miles de euros.

Como se aprecia, su resultado del ejercicio, además de ser siempre positivo, se muestra creciente en el tiempo. Su evolución se resume de la siguiente manera: un 33,72% más en 2012 que en 2011, crecimiento de un 10,41% en el año 2013, y casi un 66% de incremento en el último periodo, obteniendo unos resultados de 5,43, 6 y casi 10 millones de euros respectivamente.

En cuanto al resultado de explotación, se comporta en el primer periodo de una forma negativa, perdiendo un 31,3% en tan solo doce meses. Posteriormente, al igual que el resultado del ejercicio sube y se coloca por encima de él, con la cantidad de 7,2 millones, y para finalizar, vuelve a descender pero mucho más leve que en el año 2012, sin llegar a disminuir de los 7 millones de euros.

8. CONCLUSIONES

Gracias a este trabajo, se ha podido ver como el sector de la fabricación de muebles de oficina en los últimos cinco años ha sufrido como consecuencia de la crisis económica atravesada actualmente en nuestro país. Prueba de ello han sido las innumerables empresas que desaparecieron en este periodo, donde las más afectadas según nuestra información están siendo a día de hoy las sociedades que poseen entre 20 y 49 trabajadores a su disposición, ya sean personas físicas, sociedades anónimas o de responsabilidad limitada.

En otro análisis posterior también pudimos comprobar como las únicas empresas que se mantenían en este sector fueron las que tenían más de 20 años de antigüedad, pero además las que son de nueva creación conseguían aumentar su número aunque de forma más moderada.

Pero no todos los datos han sido negativos para el sector. Gracias al comercio exterior, muchas de ellas en este momento han podido estabilizar sus pérdidas, e incluso han visto un hueco que les proporciona beneficios. Esto, ha sucedido hasta tal punto, que más del 50% de las ventas de muchas de estas sociedades han acabado más allá de las fronteras de nuestro país, como en el caso de la empresa estudiada, haciendo que el conjunto del sector sea considerado exportador y tenga superávit año tras año. Por suerte, tanto para el conjunto nacional como para la provincia de Alicante, Francia ha sido un pilar fundamental para el peso de nuestras exportaciones.

De esta forma, queda demostrada una de las hipótesis enunciadas al comienzo de la investigación, en la que se hacía referencia a la pérdida de empresas sufrida en nuestro sector.

Además, también pudimos ver como algunas de las principales variables económicas nos dejaban una evolución negativa como el número de trabajadores empleados. Pero por otro lado, una de las hipótesis que decía que los resultados del ejercicio continuaban disminuyendo ha quedado desmentida, ya que en los últimos años se están reduciendo sus cantidades negativas, y en el 2014 ya vimos como la situación se revirtió logrando obtener casi 49 millones de euros en su conjunto.

Y para terminar, cuando estudiamos el análisis económico-financiero observamos como siguieron la misma tendencia algunos indicadores tanto de solvencia como de liquidez. A pesar de que nuestra empresa en la mayoría de casos siempre estuvo por encima de los valores del grupo base objeto de estudio, en esta parte pudimos comprobar que no eran resultados preocupantes en torno a lo que ya sabíamos del sector.

De los indicadores de solvencia obtuvimos datos bastante positivos. Un ejemplo de ello fue el ratio de autonomía financiera, que además de volver a poner de manifiesto a la empresa por delante de la mediana del sector nos reveló que no se requería de una excesiva financiación ajena. Sus valores en ciertas ocasiones llegaban a duplicar los del grupo base.

En cuanto a rentabilidades, en todos los años analizados la empresa siempre ha obtenido también valores superiores, tanto en la económica como en la financiera, y además, la financiera siendo más elevada que la económica. Esto es debido al apalancamiento financiero, el cual beneficia a sus accionistas.

Por lo tanto, en un comienzo se esperaba resultados mucho más negativos de los obtenidos, pero con el paso del tiempo las empresas que continúan en el mercado comienzan a ver la luz con sus negocios y a obtener beneficios que les ayuden a salir adelante, a ellas y por supuesto a sus trabajadores.

9. BIBLIOGRAFÍA

Como fuentes principales se han utilizado estas tres:

- SABI (Última visita: 01/06/2016)
- INE (Última visita: 24/04/2016)
- DATACOMEX (Última visita: 13/05/2016)

Además, se ha requerido del uso de las siguientes páginas web:

<http://www.actiu.com/es/empresa/nosotros> (Última visita: 03/03/2016)

https://www.unglobalcompact.org/system/attachments/8823/original/ACTIU_Info_rme_de_progreso_def.pdf?1292588761 (Última visita: 15/03/2016)

<http://www.definicionabc.com/general/mueble.php> (Última visita: 04/03/2016)

http://ccaa.elpais.com/ccaa/2014/03/04/valencia/1393956724_447409.html
(Última visita: 19/04/2016)

<http://www.interempresas.net/Madera/Articulos/126382-Diagnostico-del-sector-de-la-madera-en-Espana.html> (Última visita: 19/04/2016)

<https://inversorglobal.es/2015/09/estos-son-los-4-sectores-mas-beneficiados-por-la-crisis-financiera/> (Última visita: 04/05/2016)

<http://www.angelbonet.com/2010/11/situacion-del-sector-del-mueble-en-espana-una-industria-en-plena-transformacion/> (Última visita: 10/05/2016)

<http://www.levante-emv.com/mercantil-valenciano/2012/06/11/factura-crisis/912195.html> (Última visita: 23/05/2016)

ANEXO I: RELACIÓN DE INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS

Para añadir más información se incluye una lista de indicadores además de los ya vistos anteriormente.

Cuadro 24: Ratios de la empresa frente al grupo base del año 2011 al 2014

RATIOS	2011		2012		2013		2014	
	Top 15	Actiu B.						
Ratio de liquidez	2,11	4,47	1,70	5,11	1,59	5,80	1,47	4,65
Prueba ácida	1,77	3,72	1,45	4,19	1,44	4,78	1,28	3,82
Ratio de tesorería	0,19	0,38	0,08	0,41	0,15	0,37	0,22	0,35
Cap. Dev. deuda finan. c/p	0,32	0,78	0,47	0,47	0,50	0,95	0,63	0,63
Saldo medio clientes (miles €)	4.976,83	17.873,94	5.773,82	13.667,13	6.118,88	15.222,58	7.108,34	18.628,37
Rotación de clientes	3,01	2,69	3,05	3,46	3,27	3,27	3,59	2,82
Plazo de clientes	119,64	134,04	118,09	104,08	110,08	110,08	100,22	127,53
Saldo medio proveedores (miles €)	3.134,59	4.699,39	2.231,38	3.894,29	2.531,54	3.377,18	3.406,04	3.802,19
Rotación de proveedores	2,09	4,68	1,50	5,04	2,09	6,48	1,84	6,18
Plazo de proveedores	163,77	76,88	153,24	71,42	161,10	55,52	136,62	58,29
Porcentaje de deudas a c/p (%)	0,66	0,39	0,72	0,37	0,74	0,40	0,81	0,56
cap. dev. Pas. corriente	3,53	3,53	3,12	3,30	3,33	5,32	3,30	3,14
Ratio de solvencia	1,99	2,70	1,79	2,98	2,06	3,43	2,22	3,39
Ratio autonomía financiera	0,99	1,70	0,79	1,98	1,06	2,43	1,22	2,39
Ratio de endeudamiento	0,68	0,59	0,70	0,51	0,83	0,41	0,70	0,42
Ratio de cobertura de intereses	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ratio del grado de capitalización	0,88	0,95	0,80	0,93	0,89	0,89	0,86	0,86
Cap. Dev. deuda fin.	2,34	2,79	1,11	2,38	1,91	3,81	1,88	1,88
Capacidad devolución pasivo	3,53	3,53	3,12	3,30	3,33	5,32	3,30	3,14
Rentabilidad económica (%)	0,04	0,07	0,03	0,05	0,03	0,07	0,04	0,06
Rent. finan. antes de imp. (%)	0,08	0,09	0,07	0,11	0,04	0,11	0,12	0,17
Rent. finan. desp. de imp. (%)	0,04	0,06	0,01	0,08	0,00	0,08	0,00	0,12
Margen econ. de las ventas (%)	0,02	0,14	0,00	0,10	0,00	0,15	0,00	0,14
Rotación del activo	0,92	0,47	0,83	0,47	0,87	0,47	0,86	0,44
Apalancamiento financiero	1,64	1,29	1,83	2,46	1,43	1,65	2,32	2,84
Ratio de gastos fin. s/ ventas	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,03	0,00	0,01
Evolución de las ventas	0,91	0,92	0,78	0,98	1,04	1,05	1,05	1,05
Ratio ben.-efectivo generado	0,30	0,38	0,08	0,53	0,13	1,04	0,29	0,89
Cap. de generar ventas (miles €)	156,64	345,37	143,83	340,08	145,19	343,34	175,36	328,65
Cobertura gastos de personal	0,26	0,08	0,28	0,09	0,24	0,08	0,26	0,09
Coste medio por trab. (miles €)	38,06	29,33	40,37	29,26	39,80	28,87	40,58	30,40
Tipo impositivo	0,26	0,26	0,19	0,28	0,29	0,29	0,29	0,29
ROIC	0,04	0,05	0,04	0,04	0,01	0,05	0,03	0,05

Fuente: SABI, elaboración propia. Datos en miles de euros.