

TRABAJO FIN DE GRADO EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS

*COMPARATIVA DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES ENTRE LA
COMUNIDAD DE MADRID Y CATALUÑA DURANTE LOS AÑOS 2004-2015*

*COMPARATIVE OF THE TELECOMMUNICATION'S SECTOR BETWEEN
MADRID AND CATALUÑA REGIONS DURING THE YEARS 2004-2015*

AUTOR: JAVIER ANSORENA GONZALEZ

DIRECTORA: MARIA CANTERO SAIZ

3-4-5 JULIO 2017



INDICE

Resumen Trabajo Fin de Grado	2
Summary – University Final Project	3
Presentación / Introducción	4
Análisis Descriptivo del Sector de las Telecomunicaciones	6
Cifras de Mercado y Evolución de la Crisis	7
Desarrollo	11
Ratios de liquidez y solvencia	14
Liquidez inmediata	15
Test ácido	16
Solvencia	17
Fondo de maniobra	18
Comparación entre test ácido y solvencia	19
Comparación entre liquidez inmediata y solvencia	20
Autonomía financiera y endeudamiento	21
Autonomía financiera	22
Endeudamiento	23
Endeudamiento a corto plazo	24
Endeudamiento a largo plazo	25
Apalancamiento Financiero	26
Comparación entre endeudamiento a corto plazo y a largo plazo	27
Rentabilidad	28
Rentabilidad Financiera	29
Rentabilidad Económica	30
Margen	31
Rotación	32
Comparación entre rentabilidad económica y margen	33
Estrategia Competitiva	34
Estrategia Competitiva en el sector a través de una comparativa de los ratios de rotación y de margen	35
Conclusión	37
Bibliografía	38

RESUMEN TRABAJO FIN DE GRADO

El trabajo fin de grado (en adelante, TFG) que presento consiste en un profuso estudio de la evolución del sector de las telecomunicaciones en España, tomando como referencia las comunidades autónomas de Madrid y Cataluña, a partir de los ratios económicos obtenidos de distintas variables dadas entre los años 2005 y 2015, periodo marcado especialmente por una crisis económica global.

Para llevarlo a cabo, me he servido del programa informático SABI, herramienta proporcionada por la Universidad de Cantabria que permite conocer los datos económicos de todas las empresas que actúan en el sector analizado, tanto en España como en Portugal.

Los datos económicos arrojados por dicho programa pueden ser comparados entre sí, puesto que, en ambos se estudian las mismas variables. Al tratarse de una comparativa entre empresas del mismo sector, el resultado es totalmente válido, siendo la única diferencia la comunidad autónoma en la que las empresas analizadas operan.

Dado que programa SABI utilizado devuelve cientos de datos del sector, se ha aplicado una mediana del conjunto de años de cada periodo analizado, con el objetivo de que los resultados no se vean afectados por cifras extremadamente altas o bajas.

El desarrollo del trabajo se basa en doce ratios, englobados en los siguientes tres grandes grupos:

- Ratios de liquidez y solvencia,
- Ratios de autonomía financiera y endeudamiento,
- Ratios de rentabilidad.

Cada apartado de este TFG consta de la oportuna explicación del ratio obtenido y analizado, acompañándose de un gráfico con su desarrollo temporal, los valores en los que debería moverse y una interpretación de dichos resultados.

Así, a modo de introducción, se realiza un análisis descriptivo del sector analizado, el de las telecomunicaciones en las comunidades autónomas de Madrid y Cataluña, para proseguir con el estudio de las cifras de dicho mercado durante la crisis sufrida por la economía española en los años referidos. Además se estudia la estrategia competitiva del sector en función del margen y rotación.

Como no puede ser de otra manera, este TFG concluye con una valoración realizada por mi parte de los ratios analizados.

Finalmente, se acompaña el detalle de la bibliografía consultada para la realización del presente proyecto, así como un anexo con las fórmulas utilizadas para el cálculo de cada ratio estudiado.

SUMMARY – UNIVERSITY FINAL PROJECT

This university final degree report (hereinafter, FDR) comprises a detailed study of the evolution of the telecom sector in Madrid and Cataluña regions, based on ratios which are the result of different economic variables during the 2005-2015 period, in which a huge global economic crisis came about.

In order to fulfill the FDR, SABI, a software provided by the University of Cantabria, has been used. This tool allows you to procure economic fundamentals for all the companies operating in the sector, both in Spain and Portugal.

Economic information provided by SABI can be compared between companies, since same key performance indicators are considered. Results are completely valid, the only difference is the region in which these companies operate.

Due to the fact that the software provides huge amount of sectorial data, a median for the concerned periods of time has been applied so that the results are not affected by extremely high and low figures.

The FDR analysis is based in twelve ratios, which are included in the following groups:

- Liquidity and solvency ratio
- Financial autonomy and debt/equity ratio
- Profitability ratio

Each part of this FDR includes the explanation of the ratio, a graphic which shows the ratio's temporal evolution, the expected value range and the outcome break down.

As an introduction, a descriptive sectorial and regional assay is done, followed by the analysis of the telecom data during the Spanish economic crisis that occurred at that time. In addition, a short comment about the competitive strategy of the sector, in terms of margin and rotation, is carried out.

This FDR ends up with the author's personal assessment about the analyzed ratios.

Bibliography consulted and the formula used for calculate the studied ratios are issued as an addendum to the FDR.

PRESENTACION / INTRODUCCIÓN

El estudio de la evolución del sector de las telecomunicaciones en España, tomando como referencia las Comunidades Autónomas de Madrid y de Cataluña, en el periodo de 2004 a 2015, a través del análisis de distintos ratios económicos y financieros, es una elección personal surgida a partir del indudable interés que genera conocer cómo ha afectado la crisis vivida en España en el periodo estudiado, a un sector en auge como es el de las telecomunicaciones, obligado a permanecer en constante innovación. Así, mientras los consumidores demandan un producto “a la última”, los operadores mercantiles que conforman el sector de las telecomunicaciones se ven limitados a la hora de realizar inversiones, principalmente en materia de innovación, por causas como pueden ser la falta de liquidez y las restricciones al crédito, lo que incide inevitablemente en el desarrollo del sector.

La elección de las localizaciones en las que se concreta el presente estudio (Comunidades Autónomas de Madrid y Cataluña), responde a la relevante concentración de empresas existente en dichas regiones autónomas. Así, el programa SABI confirma que las Comunidades Autónomas de Madrid y Cataluña poseen casi la mitad del total de las empresas del país (2.134 empresas de un total de 4.483, lo que representa un 47,6% de la muestra total).

El número de empresas que la herramienta informática SABI devuelve al introducir los filtros de localización y actividad delimitados (esto es, sector de telecomunicaciones en las Comunidades Autónomas de Madrid y Cataluña), es de 674 en el caso de Cataluña y de 1.460 en el caso de la Comunidad de Madrid.

Para que los datos obtenidos de SABI sean fiables y no se vean muy condicionados por datos excesivamente altos o bajos se usará la mediana.

Una vez introducidos los filtros de localización y actividad en el programa, partimos para nuestro estudio de los balances de situación y las cuentas de pérdidas y ganancias de los años 2004 a 2015 de las empresas estudiadas.

A partir de aquí, aplicamos filtros más específicos que nos acerquen al resultado final que estamos interesados en estudiar. Para ello, eliminamos aquellas empresas cuya información no ofrece datos de las siguientes partidas:

- Activo Circulante
- Activo total
- Otros Activos Líquidos
- Existencias
- Fondos propios < 0
- Pasivo líquido
- Pasivo fijo
- Ventas
- Resultado del ejercicio
- EBIT (beneficio antes de intereses e impuestos.)
- Ingresos de explotación
- Número de empleados.

Después de aplicar estos filtros la muestra se redujo, devolviendo el siguiente

Para este estudio se han usado diferentes tipos de ratios, haciendo hincapié en los ratios que se refieren a la liquidez y solvencia, a la autonomía financiera y al endeudamiento o a las rentabilidades por ser los ratios más representativos o los que mejor van a reflejar la realidad empresarial de las entidades del sector de las telecomunicaciones.

En este sentido, se entiende por ratio el cociente que nos devuelve una información numérica y nos sirve para analizar la situación actual de una empresa, comunidad, país, sector, etc...

Cabe advertir, de hecho, que sobre estos ratios se basa la toma de decisiones empresariales tanto a nivel interno como externo. Así, los ratios resultan ser parámetros utilizados tanto por directivos, como por inversionistas o acreedores, entre otros.

Los ratios se expresan en unidades numéricas, ya sea en forma entera, decimal o porcentual, y son básicos para realizar comparativas en diferentes ámbitos dentro de, por ejemplo, las empresas, ya sea internamente a lo largo del tiempo, o para servir de comparativa de la evolución a lo largo de un periodo de una determinada empresa en relación con otras de su sector.

Para obtener un resultado veraz y fiable, estas comparaciones deben hacerse entre empresas lo más parecidas posibles, como por ejemplo empresas que comercialicen el mismo producto o servicio. Teniendo siempre en cuenta que cuanto más se asemejen los elementos comparados entre sí, más certero será el resultado de la comparativa.

Finalmente debemos señalar que la presencia de otros factores externos pueden incidir en mayor o menor medida a la hora de establecer un ratio, como puede ser la evolución de la economía, el período usado para el análisis o la interpretación que podamos realizar de los resultados.

ANALISIS DESCRIPTIVO DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

En el año 2002, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo económicos (en adelante, OCDE) propuso una nueva definición del sector TIC (tecnologías de la información y las comunicaciones), en el que se enmarca el mercado de las telecomunicaciones, que tras sucesivas revisiones, fue finalmente aprobada en 2007, entrando en vigor en 2009, fecha en la que ha sido adoptada como oficial tanto por la OCDE como por Eurostat. El proceso de redefinición de este sector surge como consecuencia de la revisión de la clasificación de actividades económicas dada por la División de Estadística de Naciones Unidas.

Así como hemos señalado, la Clasificación Europea de Actividades Económicas, y por ende la versión nacional, siguen estas recomendaciones adoptadas por la Comisión de Estadística de Naciones Unidas. Por este motivo, en España, el Ministerio de Economía y Hacienda aprobó la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE 2009), concretando el sector de las telecomunicaciones en el código 61, incluido en el sector TIC, que comprende aquellas empresas cuyos productos (bienes y servicios) tengan por objeto desempeñar o permitir el procesamiento de la información y su comunicación por medios electrónicos, incluyendo su transmisión y presentación visual. Según la OCDE, esta clasificación supone un impulso en los esfuerzos por modernizar la producción de las estadísticas nacionales al adecuarse a la realidad actual, y permite que las empresas, las entidades financieras, los gobiernos y los demás operadores del mercado dispongan de datos fiables y comparables.

A este respecto, la OCDE presenta el sector de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (en adelante, TIC) dividido en dos grandes áreas de actividad: fabricación y servicios. En general, los principios para la clasificación de una rama de actividad del sector TIC son los siguientes: en el caso del área de fabricación, los productos deben estar orientados a procesar y comunicar información, incluyendo la transmisión y presentación. En el caso de los servicios, deben permitir el proceso y comunicación de la información por medios electrónicos.

Debemos advertir que el sector de las telecomunicaciones es un sector muy intenso en capital, donde los operadores tienen que invertir no sólo en el despliegue de red, sino también en la captación de clientes (inversión en publicidad) para poder amortizar la tecnología en el menor tiempo posible. Como en toda estrategia empresarial, los operadores cuando invierten han de tener en cuenta el ciclo de vida del producto. En un sector como el de las telecomunicaciones, donde la tecnología se queda obsoleta rápidamente, las estimaciones sobre el comportamiento esperado de la demanda no resultan fáciles de hacer, debido a la gran cantidad de factores y variables que pueden influir sobre las mismas.

La clave de las telecomunicaciones está en la cadena de valor establecida entre diversos tipos de empresas que, vinculadas unas a otras, permiten disfrutar de servicios al usuario final, sea persona o empresa: telefonía móvil, Internet, TDT, etc.

CIFRAS DE MERCADO Y EVOLUCION DE LA CRISIS

El sector de las Telecomunicaciones, en noviembre de 2016, suponía un 4,9% del Producto Interior Bruto (PIB) nacional, aportando el 6,1% del empleo (llegando a 453.575 puestos de trabajo, entre directos e indirectos) y siendo una de las plataformas gracias a la cual el resto de sectores de actividad (construcción, turismo, banca, distribución, etc...) funcionan con normalidad. (EP, 2016)

Aquí, me permito señalar un dato curioso: la velocidad de conexión a internet está relacionada con el crecimiento del PIB. Así, se estima que multiplicar por 2 la velocidad de la conexión a internet, supone un aumento del PIB del 0,3%.

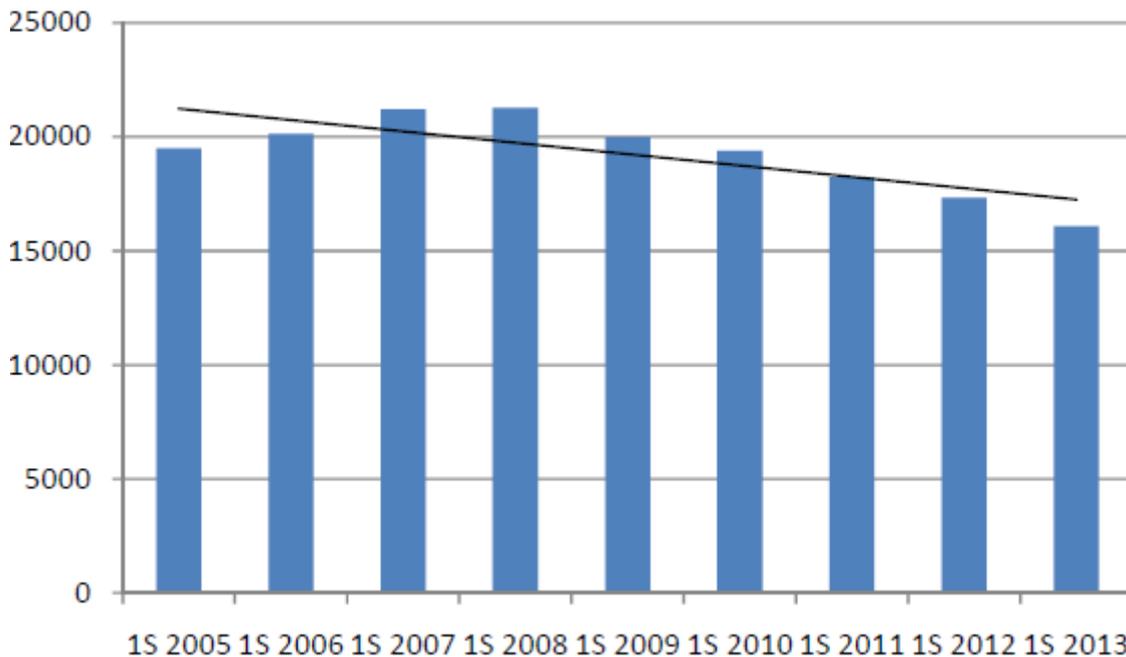
Dentro de los subsectores del ecosistema digital en España, el sector de las telecomunicaciones e infraestructura aportan el 88% de la inversión y del impuesto de sociedades y generan el 73% del empleo, con una inversión de 25.000 millones en los últimos seis años y con tendencia creciente, a pesar de la crisis económica.

España es, además, líder europeo en la cobertura de redes fijas y móviles de nueva generación. Y este hecho tiene un impacto directo en el PIB del 1%, según el Estudio ICTNET (2013, 2014, 2015 y 2016) elaborado por la OCDE. La principal contribución proviene del despliegue de la fibra óptica, donde Telefónica es líder con su presencia en veinte millones de hogares.

Por un lado, tenemos a las operadoras de telecomunicaciones, Telefónica, Orange, Vodafone y Yoigo, de las que Telefónica/Movistar es la más exitosa, innovadora y vanguardista. Al mismo tiempo, es la empresa que más aporta al PIB nacional, aunque está presente en docenas de países, tanto en Europa como Iberoamérica.

Menos conocidas que las operadoras, son las compañías de gestión de infraestructuras de telecomunicaciones inalámbricas. El líder europeo de este sector que hace posible que las operadoras y otras empresas puedan funcionar es una compañía con sede en Barcelona y en Madrid llamada Cellnex Telecom, empresa cotizada desde mayo de 2015 y miembro del IBEX-35 desde hace unos pocos meses.

Por su parte, la facturación en el sector de las telecomunicaciones entre los años 2005 a 2013 fue el siguiente



En el gráfico se puede apreciar una disminución de la facturación del sector a partir de 2009, previsiblemente como consecuencia de la coyuntura en la economía española.

Como se puede ver el valor máximo de facturación se alcanzó a comienzos del año 2008 y los efectos de la crisis económica podrían haber sido la causa que ha lastrado los resultados desde entonces, dada su coincidencia en el tiempo.

Así, según las fuentes consultadas, como datos de referencia a lo largo de este periodo, el gasto en los servicios de telefonía fija, telefonía móvil, televisión de pago e internet llegó hasta los 13.308 millones de euros en 2012, cayendo un 1% respecto del año anterior. (Ministerio de Industria y Turismo, 2013). El gasto en teléfono descendió desde aproximadamente los 3.700 millones en 2011 hasta 3.600 en 2012. Según la CMT (Comisión de Mercado de las Telecomunicaciones) la facturación total del sector alcanzó los 35.228,3 millones de euros lo que supuso una disminución del 7,2% respecto del año 2011. (CMT, 2012).

La disminución de la facturación se ha desarrollado en un clima de reducción de la economía general en España que desde el año 2008 se ha visto dañada. En la actualidad, la economía presenta un incipiente crecimiento que invita al optimismo en años venideros.

Es por todos conocido que el alto nivel de endeudamiento de las empresas, la recesión técnica del país desde el año 2008 y la muy disminuida capacidad de consumo de las economías domésticas son factores fundamentales en el desarrollo de la industria.

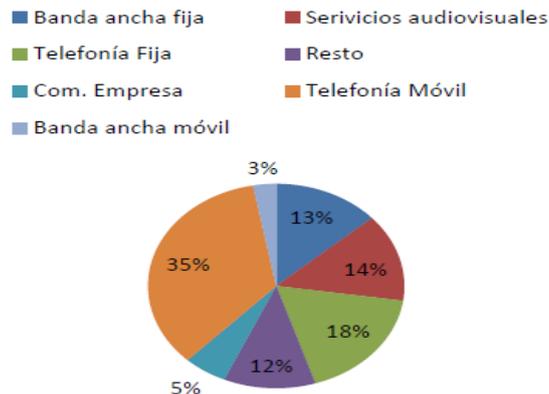
Según un estudio elaborado por la EAE Business School, la crisis económica en España, unida a la aceleración en la evolución tecnológica, provocó una reducción de los ingresos de las compañías de telecomunicaciones del 13% desde 2012, al pasar de los 29.260 millones de euros a los 25.358 facturados en 2015.

Sin embargo, las compañías, para hacer frente a los cambios en la demanda, incrementaron un 28% su inversión desde 2012, al pasar de los 4.056 millones de euros a los 5.608 de 2015, centrados principalmente en tecnologías de acceso (fibra óptica y 4G) y desarrollo de nuevos servicios (televisión, vídeo *on demand*, etc.).

Entre 2012 y 2015, se modificó el esquema de negocio tradicional: los ingresos de voz cayeron un 42%, desde los 14.318 a los 8.272 millones de euros, mientras que crecieron los de banda ancha (de los 6.425 millones de euros de 2012 han pasado a los 7.810 de 2015, un 22% más) y los de servicios audiovisuales (crecimiento del 12%, al pasar de 3.761 a 4.222 millones de euros).

Así, tres de cada cuatro hogares españoles tenían acceso a Internet en 2015, el 97% disponía de telefonía móvil, el 83% aún mantenía acceso a telefonía fija y el 31% estaba abonado a la televisión de pago, el canal que más crece en los últimos años.

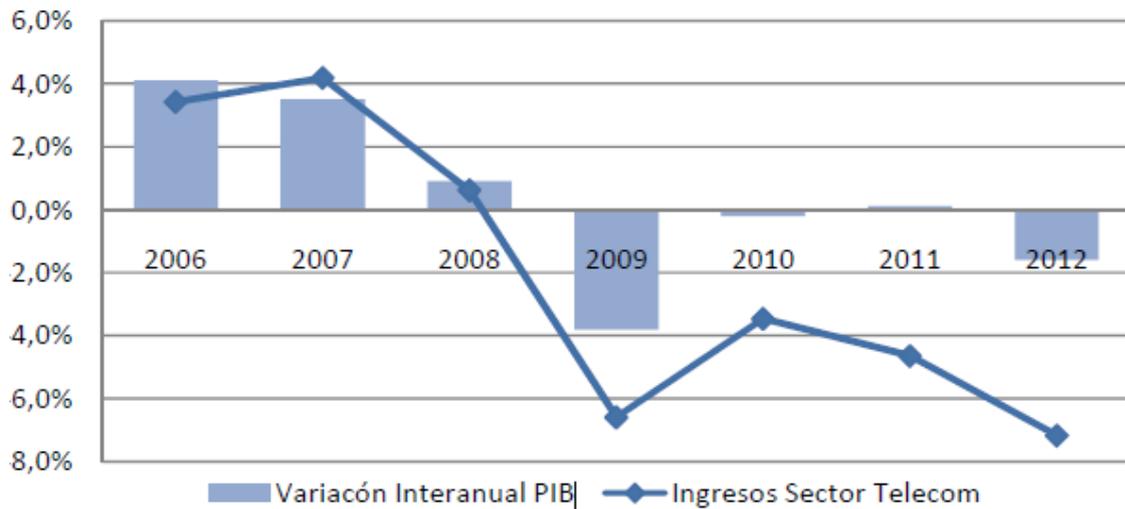
REPARTO POR INGRESOS DE LOS SERVICIOS



El gráfico muestra la distribución de los servicios de telecomunicaciones en función de los ingresos.

Así la telefonía móvil acapara más de un tercio de los ingresos anuales de las empresas de telecomunicación, mientras que la banda ancha móvil, sólo representa el 3% de dichos ingresos, situándose como el dato más bajo de los servicios.

En el gráfico que se puede ver a continuación se puede observar la relación existente entre la situación que atraviesa la economía y el nivel de facturación del mercado de las telecomunicaciones.



Así, se puede concluir que si bien la tendencia negativa de la economía, y el PIB como su indicador más representativo, ha influido a la baja en la facturación, una eventual remontada de la economía haría lo propio con el sector.

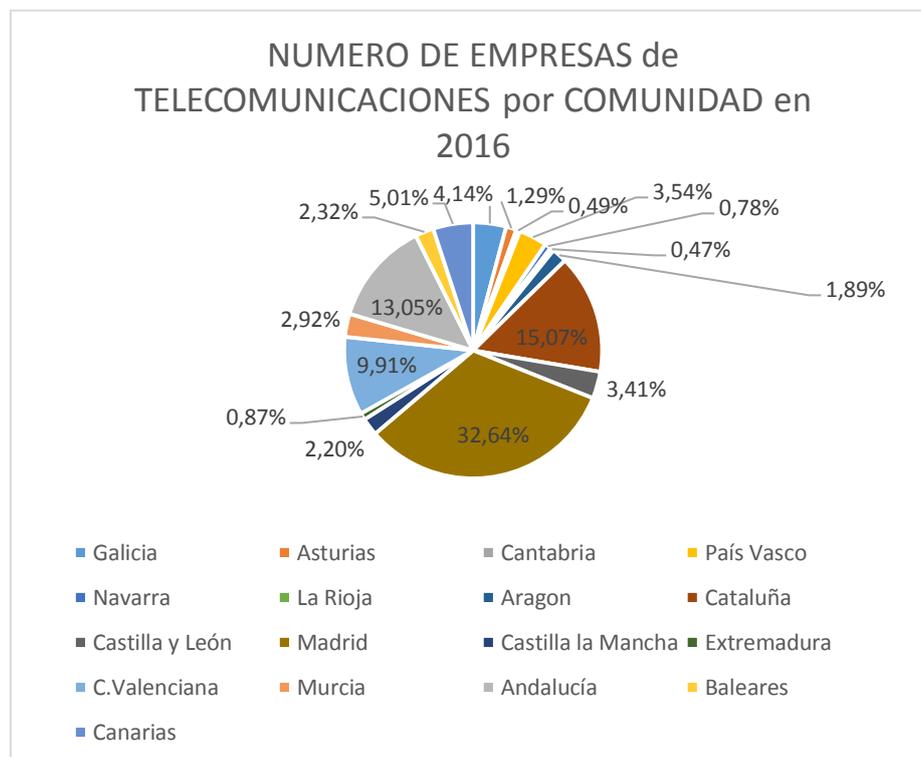
DESARROLLO

NÚMERO DE EMPRESAS PARA CADA AÑO Y REGIÓN

	Comunidad de Madrid	Cataluña	TOTAL
2004	106	46	152
2005	101	51	152
2006	107	57	164
2007	105	59	164
2008	108	63	171
2009	104	62	166
2010	127	74	201
2011	136	69	205
2012	117	59	176
2013	108	67	175
2014	148	60	208
2015	79	43	122

Como se puede ver, el año en el que más empresas se muestran en activo es 2014, y el año que menos, 2015.

El reparto de empresas por comunidad en el último año 2016 es el siguiente:



El gráfico mostrado, con el total del número de empresas que opera en el sector distribuido por cada comunidad autónoma, ha sido elaborado con el programa SABI.

Esta información fue de gran ayuda a la hora de escoger que comunidades autónomas eran las que más actividad registraban y así poder declinarlo por hacer el Trabajo Fin de Grado con estas localizaciones.

En el gráfico se observa que las tres comunidades autónomas más pobladas (Andalucía, Cataluña y la Comunidad de Madrid) aglutinan más del 60% del sector mientras que las tres más despobladas (La Rioja, Cantabria y Navarra) no llegan al 1,75% de las mismas

RATIOS DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

Según el diario Expansión, podemos definir el ratio de liquidez y solvencia como el conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad es capaz de generar tesorería o convertir sus activos en liquidez a través de su ciclo de explotación.

Es decir, este ratio nos va a ofrecer información acerca de si el elemento sujeto a estudio es apto para obtener dinero a través de lo que ya posee.

Los elementos usados por el estudio realizado son:

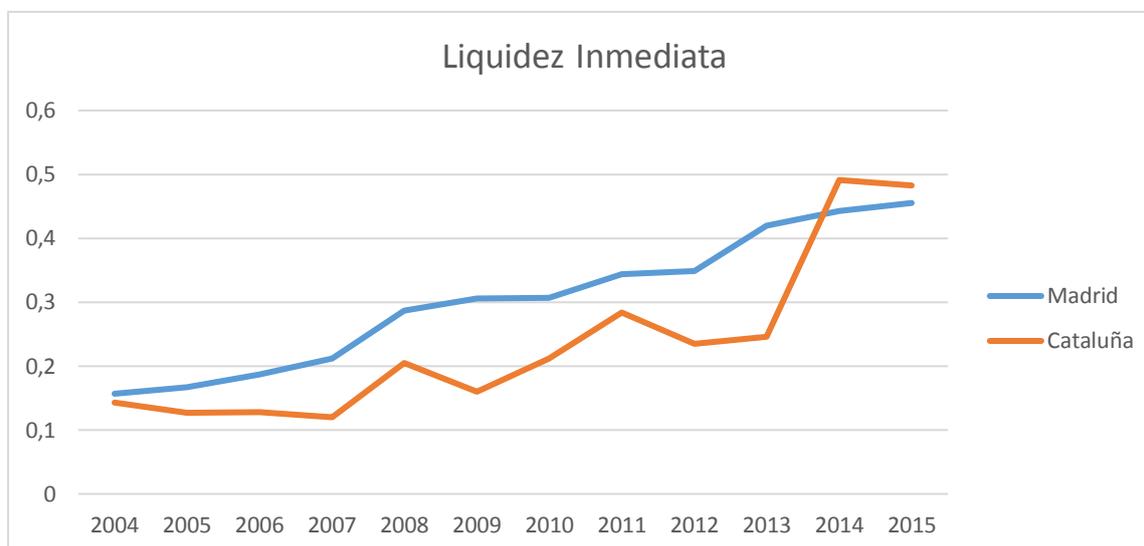
- Liquidez inmediata
- Test Ácido
- Solvencia
- Fondo de maniobra

Estos cocientes tienen siempre en cuenta el activo circulante y el pasivo líquido. Es decir, va a relacionar el dinero que tiene una empresa disponible en un momento dado con las deudas y obligaciones que tienen una duración menor a un año

Al usar el activo circulante nos está dando la idea que lo busca es indagar en los elementos más líquidos de la empresa, y cuanto mayor sea esta cantidad, más alto va a ser el resultado que nos ofrezca, es decir más capacidad de liquidez tendrá la empresa.

LIQUIDEZ INMEDIATA

El ratio de liquidez inmediata, como su propio nombre indica, nos ofrece información del sujeto a estudio sobre su capacidad de hacer frente a sus compromisos económicos a corto plazo sirviéndose de su tesorería.



Si uno de estos indicadores estuviese por debajo del 0,1, se podría interpretar como que la mediana de las empresas del sector podría tener problemas de liquidez. Mientras que los resultados superiores a 0,4 nos refieren a la idea de que estas empresas no están invirtiendo bien sus recursos, ya que podrían estar aprovechándolos para un fin más productivo.

Como valor medio óptimo se podría indicar para este ratio el de 0,3 aproximadamente (Espinosa, 2011). Observamos que en la Comunidad de Madrid el 75% de los resultados se encuentran próximo al valor deseado, mientras que en Cataluña este porcentaje aumenta hasta situarse en el 83.33%.

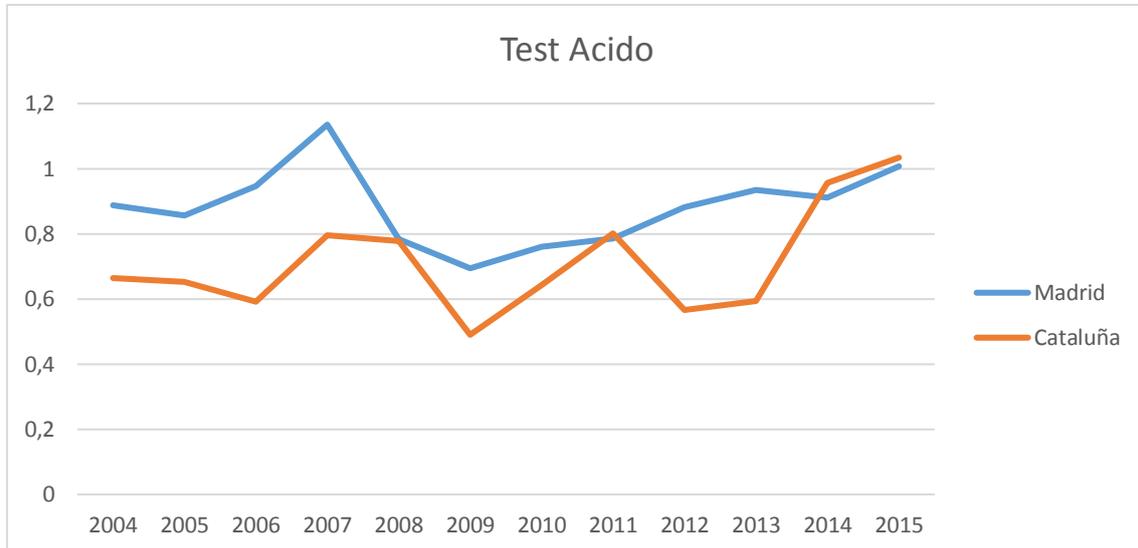
A pesar de la crisis, el ratio de liquidez no se ha visto excesivamente afectado, aunque en el año 2014 en Cataluña el indicador haya bajado, puede responder a una buena decisión financiera porque su cupo de liquidez inmediata ya está cubierto. Las empresas prefieren guardar liquidez frente a la no financiación bancaria que sufrió España entre los años mas fuertes de la crisis.

Entre los años 2007-2014, coincidiendo con los peores años de la economía nacional el gráfico muestra para Cataluña un desarrollo lineal menos uniforme, aunque en cómputo global la tendencia es positiva.

En el caso de la Comunidad de Madrid el desarrollo del ratio es más lineal. El mal menor de no estar invirtiendo sus recursos en otras actividades más productivas parece que no les afecta y la tendencia de dicho ratio es que siga creciendo

TEST ÁCIDO

Con este ratio obtenemos información de la calidad de la solvencia de las empresas a corto plazo. Se calcula como el cociente entre, el activo corriente menos las existencias, dividido del pasivo corriente.



La diferencia entre el ratio de liquidez inmediata y el test ácido reside en que el test ácido tiene también en cuenta el realizable, esto quiere decir que se excluyen las existencias del activo corriente.

El test ácido, también conocido como Quick ratio o como ratio corriente, es conocido por ser un ratio estático, es decir, no tiene en cuenta la variable tiempo.

Este baremo debe situarse en torno a uno. Por encima de uno el ratio indica una buena capacidad para hacer frente a los pagos a corto plazo, mientras que por debajo del uno indica debilidad para hacer frente a pagos a corto plazo, y por lo tanto, el mercado no tardará en penalizarlo. (Peiro, 2015).

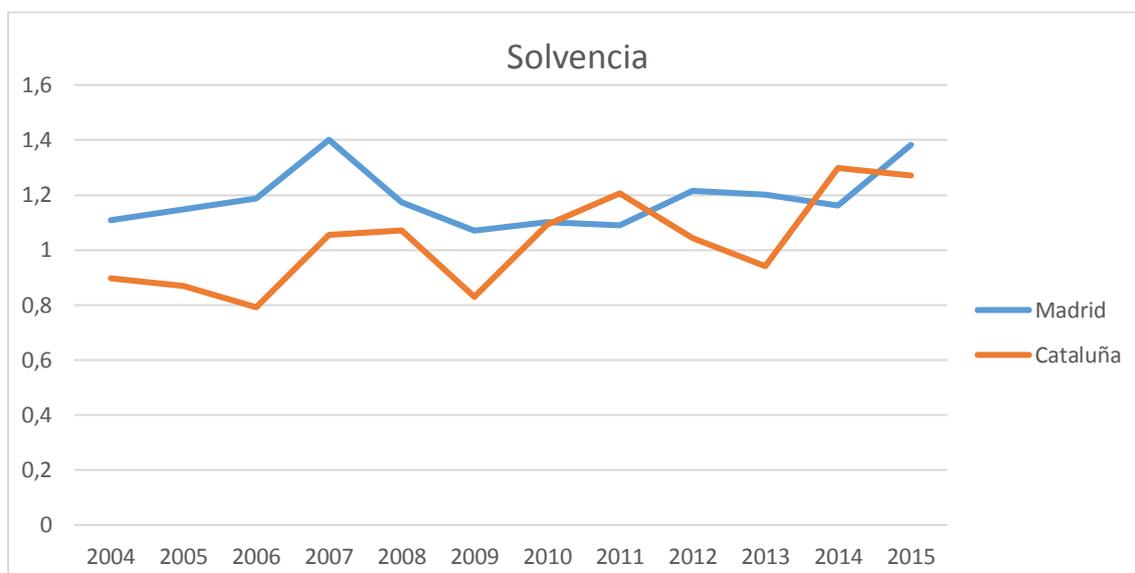
En el caso que tratamos, podemos observar que en la Comunidad de Madrid este valor en los años 2004-2007 y 2012-2015 se acercan al valor deseado, mientras que en Cataluña, hasta el año 2014 no representa un estado óptimo en la mediana de las empresas que operan en el sector de las telecomunicaciones.

La crisis económica si influyó en este ratio, ya que tomando como inicio el año 2007 se observa que el valor obtenido no alcanza un valor óptimo hasta 2014 en la Comunidad de Madrid. La crisis tuvo una incidencia especial en Cataluña, donde la coyuntura económica no permitió alzar el test ácido hasta que no se asentó la recuperación económica.

Según un informe de 2011, publicado en la página web www.axesor.com el 44% de las empresas españolas están por debajo del valor óptimo. Es decir, 11 de cada 25 empresas españolas tienen problemas para hacer frente a sus pagos a corto plazo si por alguna razón tuviese que afrontarlos de forma inminente.

SOLVENCIA

El ratio de solvencia mide el grado de liquidez de la empresa para hacer frente a los pagos de sus acreedores a corto plazo con su activo circulante. Nos da una idea de cómo la empresa compromete sus inversiones realizadas y su patrimonio empresarial. La operación que nos da este valor viene de dividir el activo circulante y el pasivo líquido. En este caso el valor óptimo estará en torno a 1,5. (debitoor.es, 2017)



Se observa en el gráfico que en ningún periodo entre las dos comunidades autónomas se alcanza el 1,5 lo que significa que las empresas prefieren poder hacer frente a sus compromisos más próximos.

La crisis económica actuó en este ratio de las empresas de telecomunicación en tanto que no permitía llegar al nivel óptimo de solvencia, viéndose que en los años de recuperación de la recesión (2013), aunque aún no se conseguía el objetivo, ya se apreciaba una proyección a la alza, ligada al resarcimiento de la economía. También la crisis está presente si nos fijamos en que el año 2007, inicio de la misma, los valores arrojados por el estudio eran superiores a la mayoría de los que nos muestra el gráfico entre los años 2007 y 2013.

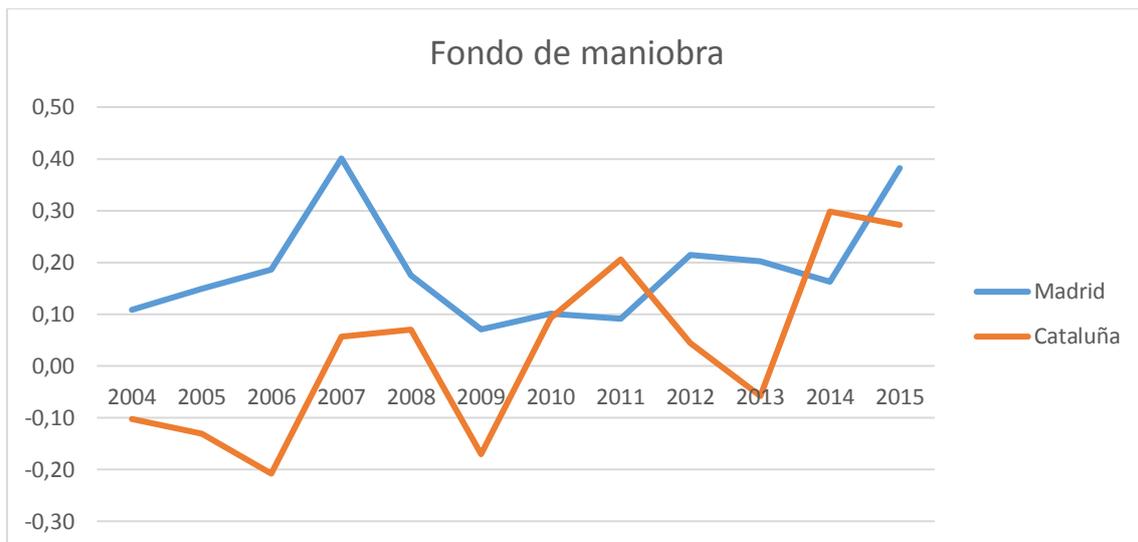
Aunque una empresa tenga un ratio de solvencia inferior a 1,5 no implica que la empresa esté en una situación delicada de inestabilidad, cada empresa puede escoger una forma de negocio.

Más adelante compararemos la solvencia tanto con el test ácido como con la liquidez inmediata.

FONDO DE MANIOBRA

Este ratio nos informa de la parte de pasivo no corriente y patrimonio neto que pueden financiar tanto el activo no corriente como parte del activo corriente. Su cálculo es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo líquido. En esta muestra esta diferencia se ha dividido por el pasivo corriente para obtener datos más comparables entre empresas.

El fondo de maniobra se refiere a la capacidad de maniobrar para poder atender pagos a corto plazo, así como poder realizar las inversiones de cualquier actividad empresarial.



El resultado de la fórmula ha de ser positivo, ya que hay una parte del activo corriente (como el stock de seguridad o el saldo mínimo necesario de disponible) que, por su importancia en el proceso productivo, debe ser financiada con capitales permanentes, es decir, capitales que se encuentran durante un espacio de tiempo largo y la empresa no los necesita para hacer frente a sus necesidades financieras inmediatas o a corto plazo. Si el fondo de maniobra es negativo, parte del activo no corriente estará financiado con pasivos corrientes, lo que aumenta la probabilidad de entrar en concurso de acreedores) (BBVA, 2015):

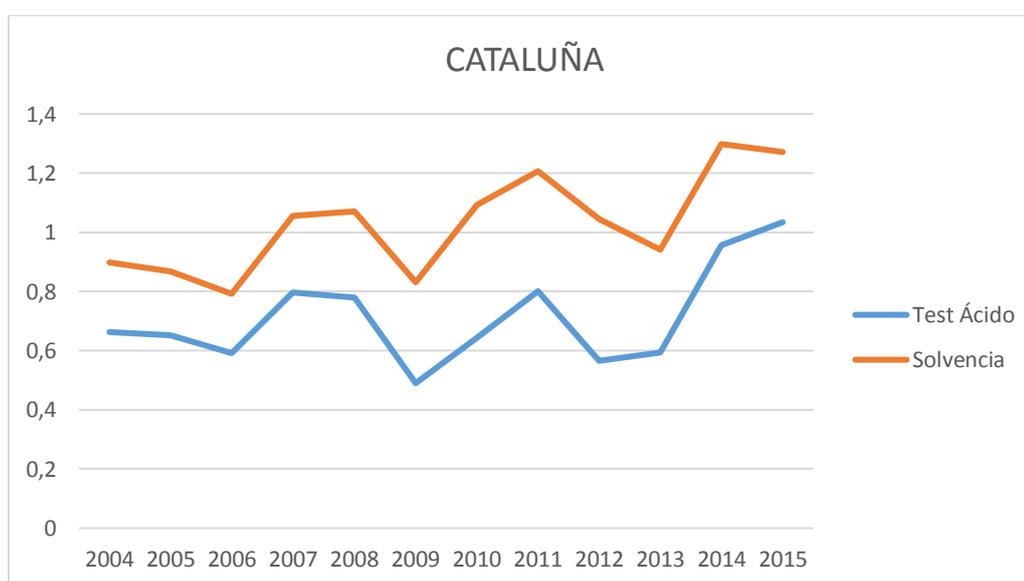
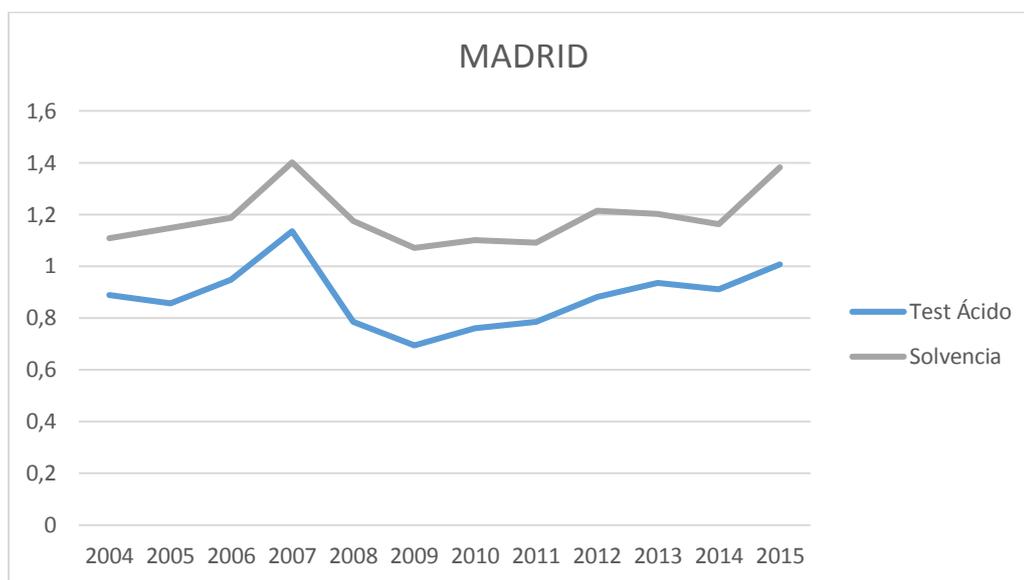
El gráfico muestra las dos realidades distintas en tanto a la interpretación de este ratio:

- Los datos positivos registrados en la Comunidad de Madrid y en 58% de los datos de Cataluña muestran que la mediana del pasivo corriente de las empresas ningún año fue mayor que el activo corriente, lo que es la situación ideal de equilibrio financiero porque los activos corrientes están financiados con recursos a largo plazo y de esta forma, la empresa será capaz de atender sus compromisos de pago en el corto plazo
- Cinco de doce datos aportados por Cataluña (2004, 2005, 2006, 2009 y 2013) son negativos que nos indica que durante estos años las empresas tenían parte del activo no corriente financiado con recursos a corto plazo. Se trata de una situación de desequilibrio financiero, ya que los activos corrientes son inferiores que el pasivo. La empresa podría tener, por lo tanto, problemas para pagar deudas y, como he señalado antes, podría declararse en suspensión de pagos.

Comparación entre Test Ácido y Solvencia

La diferencia de la fórmula entre el test ácido y la solvencia es que en la solvencia usamos el activo corriente y en test ácido al activo corriente le restamos las existencias.

He creado dos gráficos de la comparativa entre los test ácidos y la solvencia, los resultados devueltos demuestran que son dos ratios muy similares.

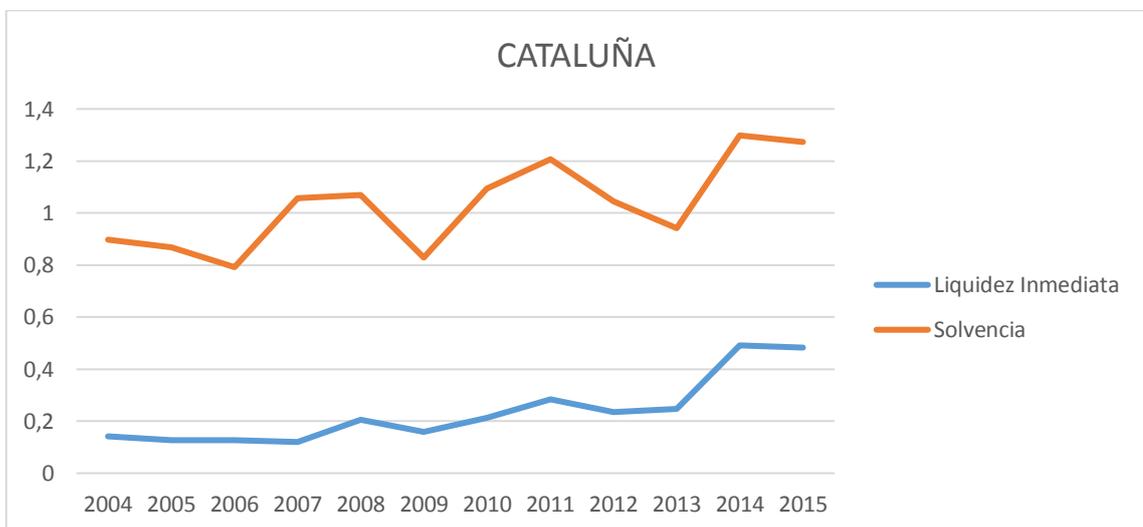
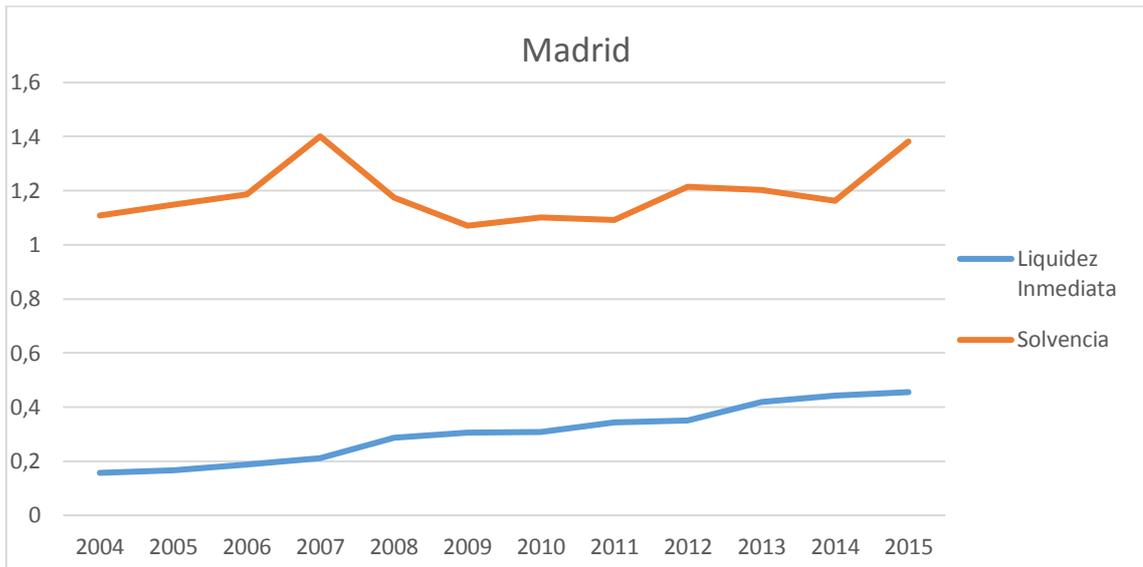


Se aprecia muy visualmente que los indicadores van de la mano, ya que son líneas “casi paralelas” y se comportan de modo similar a lo largo de los años.

Se puede asegurar que, por definición, la diferencia de nivel entre los datos de la solvencia y del test ácido se deben al nivel de existencias de las empresas de telecomunicaciones

Comparación entre Liquidez inmediata y Solvencia

Para una comparación en la que tome parte la liquidez inmediata he tomado la solvencia, debido a que con el test ácido restamos las existencias y sin embargo la solvencia usa la totalidad del activo corriente, siendo los tres ratios divididos por el pasivo corriente.



Ambas gráficas muestran una solvencia más elevada puesto que el sector de las telecomunicaciones ha optado por tener más recursos destinados a sus obligaciones a corto plazo que sus obligaciones inmediatas.

AUTONOMÍA FINANCIERA Y ENDEUDAMIENTO

Mientras la autonomía financiera relaciona los recursos propios netos con las deudas totales, el endeudamiento lo hace a la inversa, relacionando las deudas totales con los recursos propios netos.

En conjunto nos muestra la calidad y la cantidad de nuestras deudas, aunque por separado son ratios totalmente opuestos. Si la autonomía financiera ofrece un valor alto, nos está informando que la entidad posee una independencia financiera, mientras que, por el contrario, un endeudamiento es alto, nos informa que la entidad acude mayoritariamente a fuentes externas para sus inversiones.

Dentro del apartado de “Autonomía Financiera y Endeudamiento encontramos cuatro sub-apartados:

- Autonomía financiera
- Endeudamiento
- Endeudamiento a corto plazo
- Endeudamiento a largo plazo

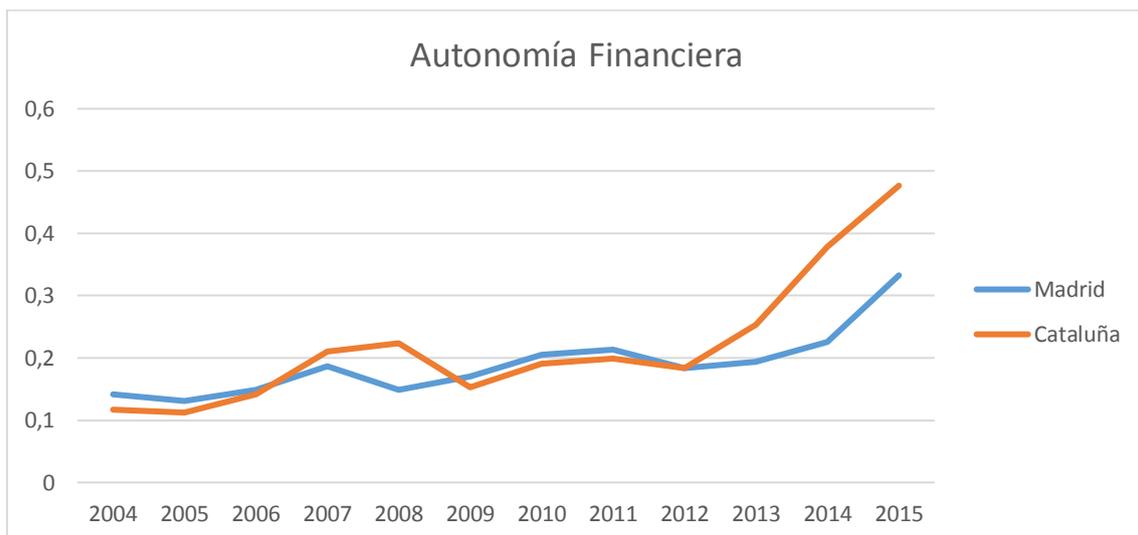
Siempre usa para sus operaciones los fondos propios y bien pasivo líquido en el corto plazo o pasivo fijo en el largo plazo o bien ambos a la vez.

En este apartado haremos mención también al apalancamiento financiero, que juega un importante papel en el endeudamiento y autonomía financiera de las empresas.

AUTONOMÍA FINANCIERA

Es un ratio que mide la capacidad de la empresa para autofinanciarse. Este ratio se obtiene dividiendo los fondos propios entre la suma del pasivo fijo y el pasivo líquido. No existe un porcentaje idóneo para este ratio, ya que se deberían valorar aspectos como el sector, el contexto económico o el ciclo de producción en el que se encuentra la empresa. Las ratios de autonomía financiera y de endeudamiento guardan una estrecha relación (el de autonomía financiera se calcula de forma inversa al de endeudamiento), por lo que el cálculo de cualquiera de ellos permite evaluar el riesgo financiero que presenta una empresa respecto a su estructura financiera. (WikiFinanzas 2010)

Si obtenemos un valor alto, será un indicador de que los acreedores no tienen mucha influencia sobre la empresa. Sin embargo, un nivel bajo (alrededor de cero o incluso negativo) nos arroja la idea de que el sujeto a estudio está al borde de la quiebra técnica.



El resultado en el estudio de las empresas de telefonía es bastante desalentador.

Tomando 2007 como año de partida de la crisis sufrida por la economía española observamos que el indicador apenas rebasó el 0,2 en cada uno de las Comunidades Autónomas. El índice aumenta gradualmente a partir de 2012 pero aún en 2015 el índices muy pobre sin llegar a 0.5. Más adelante estudiaremos el concepto de apalancamiento financiero, para demostrar que cierto grado del mismo puede ser causante del bajo nivel de autonomía financiera y conllevar unos resultados beneficiosos para las empresas.

Durante la crisis, lo mejor hubiese sido tener un índice alto en este apartado ya que en épocas de crecimiento (que precederá a la crisis) las empresas tenderán a endeudarse más.

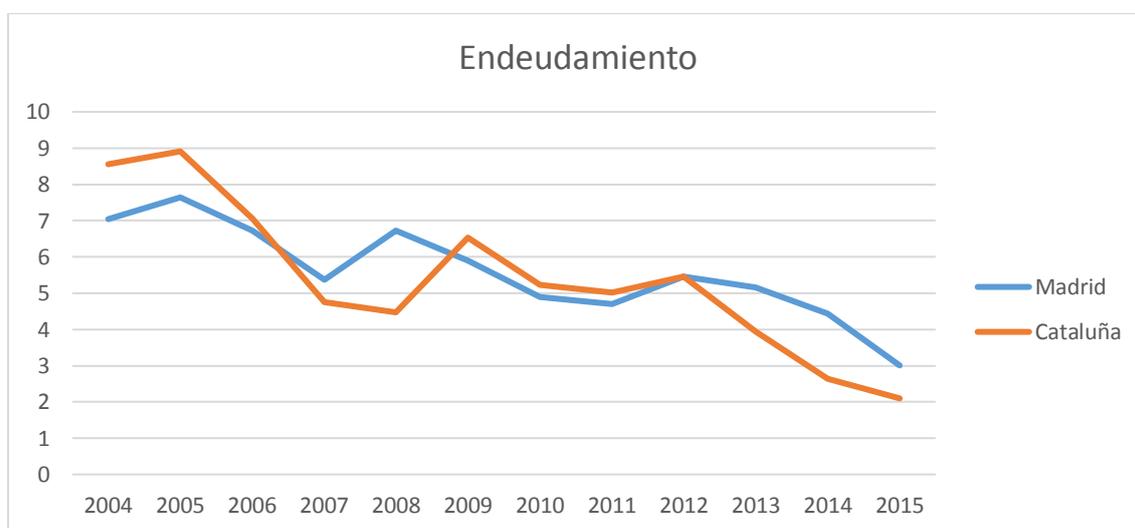
Observando la muestra, encontramos que 2005 fue el peor año en este sentido, ya que ambos índices rozaban el 0.1, así que muchas empresas poseían un pasivo superior a su activo y les era imposible hacer frente a las deudas.

ENDEUDAMIENTO

Este ratio expresa la relación existente entre los fondos propios y sus deudas así en el largo plazo como en el corto plazo.

Se calcula de forma inversa a la autonomía financiera, esto es: la suma de pasivo fijo y de pasivo líquido dividido de los fondos propios.

El ratio de endeudamiento óptimo está en torno a 4 y 6. Si es menor puede que tengamos recursos ociosos y, por consiguiente, estemos perdiendo rentabilidad. En el lado contrario, si se pasa de 6 tenemos un excesivo volumen de deuda. Una agravación de la situación nos llevaría seguramente a una descapitalización de la sociedad y nos conduciría a una pérdida de autonomía frente a terceros. (EmpresActual, 2016)



La tendencia de este indicador es, por definición, inversa a la de autonomía financiera.

Durante los años previos a la crisis (2004-2007) se observa un alto índice de endeudamiento, ya que era una época en la que se concedían todo tipo de facilidades para pagar deudas y las entidades financieras no dudaban a la hora de prestar dinero.

A partir de 2008, España vivió su peor crisis de crédito por la falta de liquidez de la banca, es lo que se conoce como "credit crunch" (contracción del crédito). (Segovia, 2012)

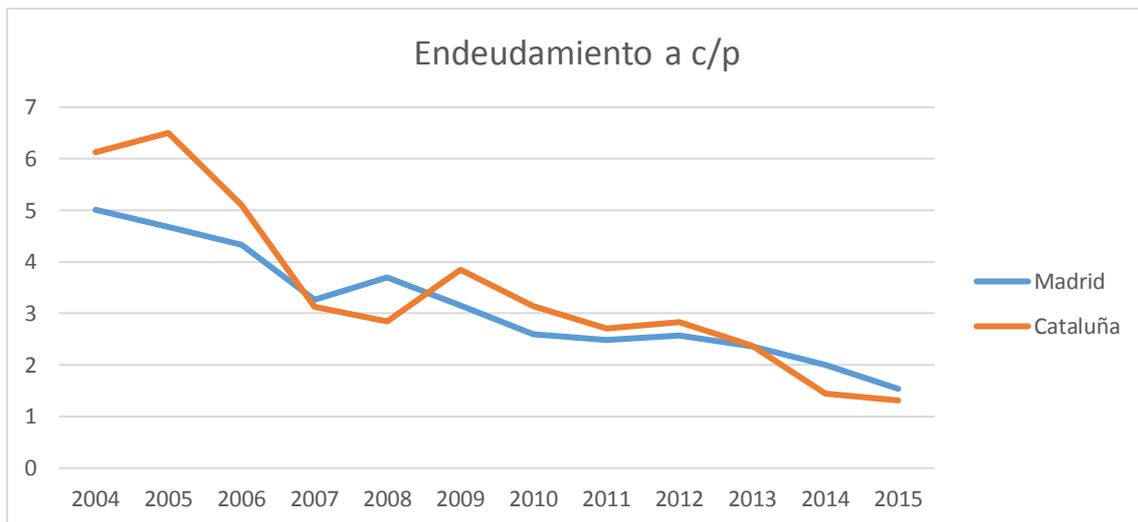
Hasta el año 2008 la negación de los créditos por parte de los bancos era a causa de los problemas individuales de las entidades financieras más débiles, pero más tarde el sistema en su conjunto renunció a dar crédito por falta de liquidez. El sector de las telecomunicaciones no ha sido una excepción en este ámbito de falta de crédito, debido a la coyuntura que atravesaba el país se "cerró el grifo" lo que dio paso a una falta de inversión que conllevó a una caída del endeudamiento.

Entre los años 2006 y 2015, la concesión de créditos se redujo de un 45% a un 30% y en las entidades financieras nacionalizadas apenas se concedían el 20% de los créditos.

En el sector de las telecomunicaciones el endeudamiento ha caído en más de 4 puntos en Madrid y en más de 6 puntos en Cataluña entre los años 2004 y 2015, sufriendo las peores caídas los años previos al estallido de la crisis (de 2005 a 2007)

ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO

Este ratio mide el endeudamiento menor al año, tiene la capacidad de poder reducir gastos como los intereses soportados, e incrementa el riesgo de refinanciación debido a que el tipo de interés puede ser variable de forma anual y se está expuesto a la no renovación o a la restricción de un crédito. La manera de obtener este ratio es dividiendo pasivo líquido entre fondo propios.



El buen uso de este ratio está determinado por el tiempo empleado entre que la empresa invierte una unidad monetaria, hasta que consigue recuperarla por medio de la liquidez que genera (lo que tarda un input en convertirse en output). Las empresas más solventes son las que más hacen referencia a este concepto de endeudamiento a corto plazo; porque pueden usar las ventajas del corto plazo sin asumir excesivo riesgo.

El punto óptimo de este ratio está entre 3 y 5 (EmpresActual, 2016). A partir de 2010 observamos que este dato desciende y ello es a causa de una situación económica que ahogó a las empresas del sector en ambas comunidades autónomas. Antes de la crisis, y tomando como año de la crisis 2008, observamos que las empresas gozaban de un buen endeudamiento a corto plazo, aunque en algunos casos excesivo dando lugar a recursos ociosos.

En el estudio de las empresas de telecomunicaciones observamos que la curva es descendente, consecuencia de factores como la solvencia y la flexibilidad financiera.

En este apartado hacemos referencia al pasivo líquido, es decir, al corto plazo, o expresado de otra forma, en este apartado sólo hacemos referencia al periodo de tiempo que no supera el ciclo de explotación, que generalmente suele ser de 12 meses.

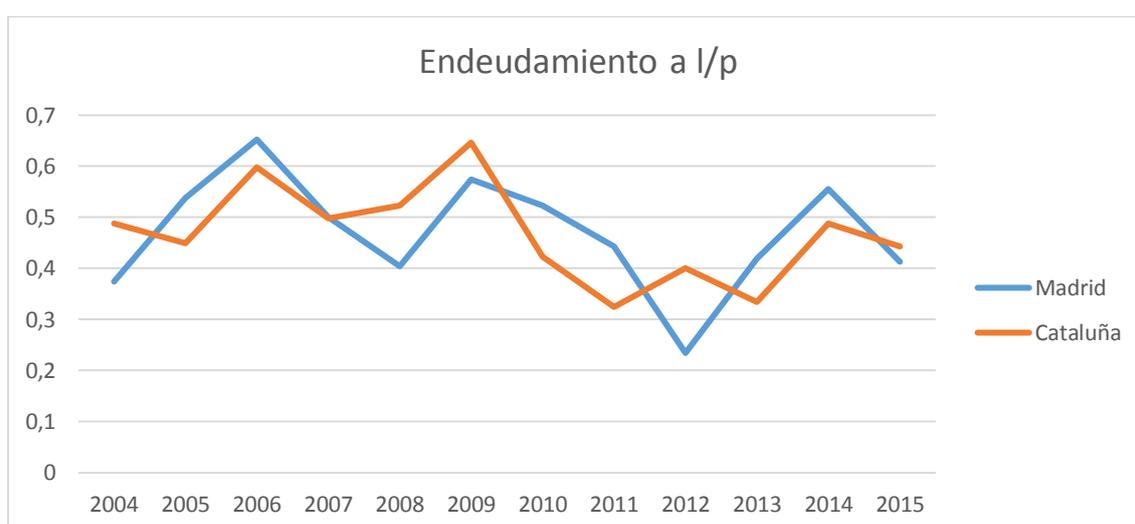
Como reflexión personal quisiera añadir que este es un indicativo del duro golpe que fue la crisis de 2008, debido a que las empresas cada vez son menos capaces de asumir sus deudas más inmediatas con sus fondos propios y los agentes indicados para cubrir estas necesidades tampoco son capaces de asumir este riesgo debido a la situación económica que presenta el país.

ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO

En este caso haremos referencia a todo el activo y el pasivo no corriente. Es la relación existente entre los fondos propios y las deudas a largo plazo que mantiene la empresa.

La ecuación que nos devuelve el ratio de endeudamiento a largo plazo es pasivo fijo entre fondos propios.

El valor óptimo de este ratio se sitúa entre 0,4 y 0,6. En caso de ser superior a 0,6 indica que el volumen de deudas es excesivo y la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros. Si es inferior a 0,4 puede ocurrir que la empresa tenga un exceso de capitales propios. (EmpresActual, 2016)



El gráfico muestra que durante los años 2011, 2012 y 2013, años de recuperación económica, las empresas de telecomunicación en la Comunidad de Madrid y en Cataluña podían estar incurriendo en un exceso de capitales ociosos que conlleva una pérdida de la rentabilidad de los recursos, es decir, tenemos una serie de recursos parados que no están generando beneficios

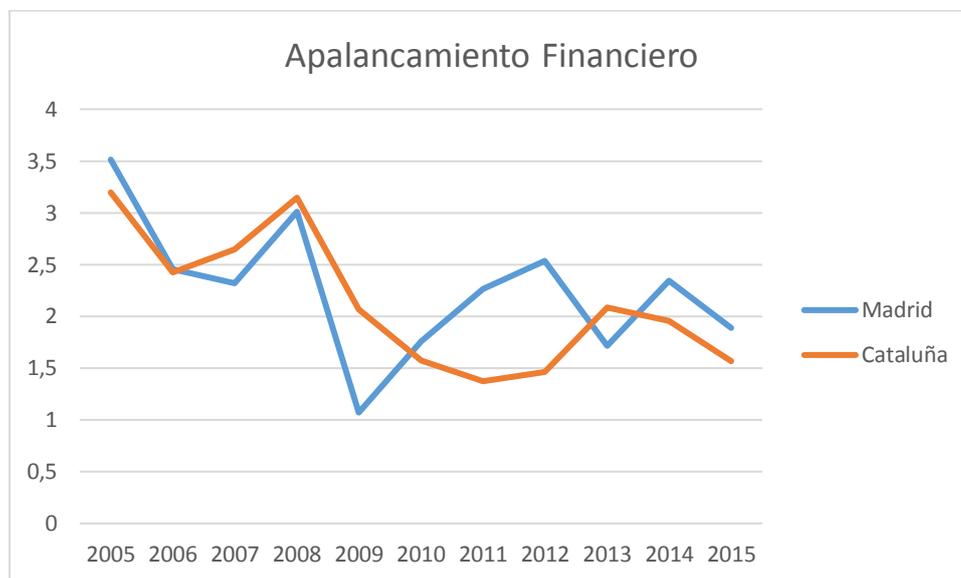
Por el lado contrario, en 2006 y 2009, comienzo de la crisis económica, las empresas del sector a estudio superaron el 0,6, que puede deberse a que estaban soportando un alto nivel de deuda que acarrea una descapitalización de las empresas y abre más la brecha de la autonomía entre las empresas más débiles y las más solventes.

Lo ideal sería que el grueso de la financiación se situase a largo plazo. Si el pasivo no corriente iguala al volumen y cuantía del patrimonio neto, entonces el ratio de endeudamiento sería de 1.

Por otra parte, otro buen indicador de este ratio sería que el pasivo corriente estuviese por debajo del 50% del patrimonio neto, entonces el coeficiente de endeudamiento no debería sobrepasar como máximo el 0,5.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Una de las principales razones de que la autonomía financiera nos devuelva un valor tan bajo y un endeudamiento aceptable en las empresas del sector de las telecomunicaciones puede ser debido al concepto del apalancamiento financiero, es decir, puede ser debido a que las empresas han adquirido deuda con el fin de aumentar el capital destinado a una inversión y tratar de aumentar la rentabilidad de una operación.



El gráfico muestra la evolución del endeudamiento financiero en el sector de las telecomunicaciones en las comunidades de Madrid y Cataluña.

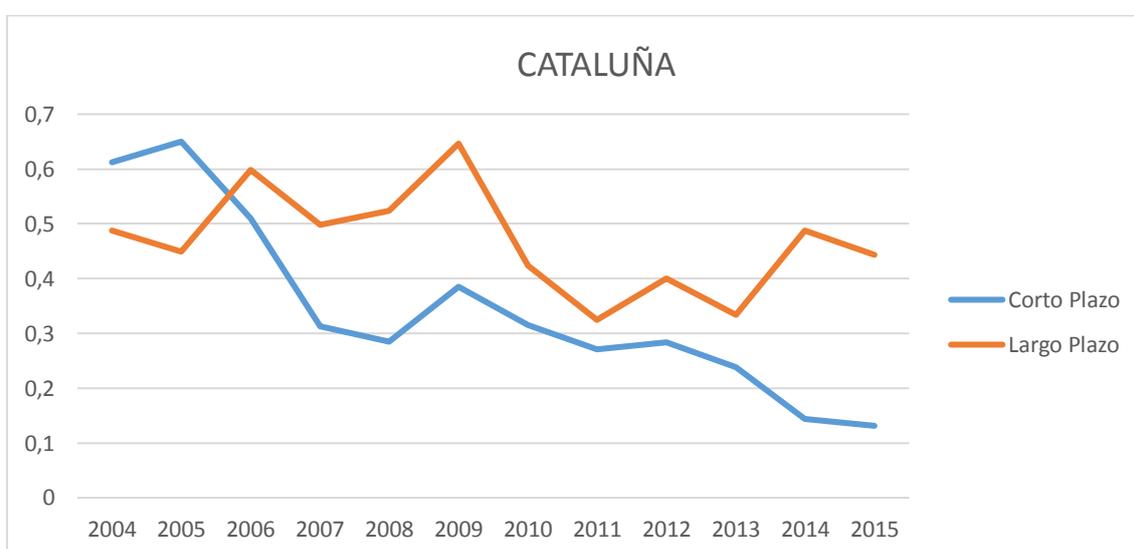
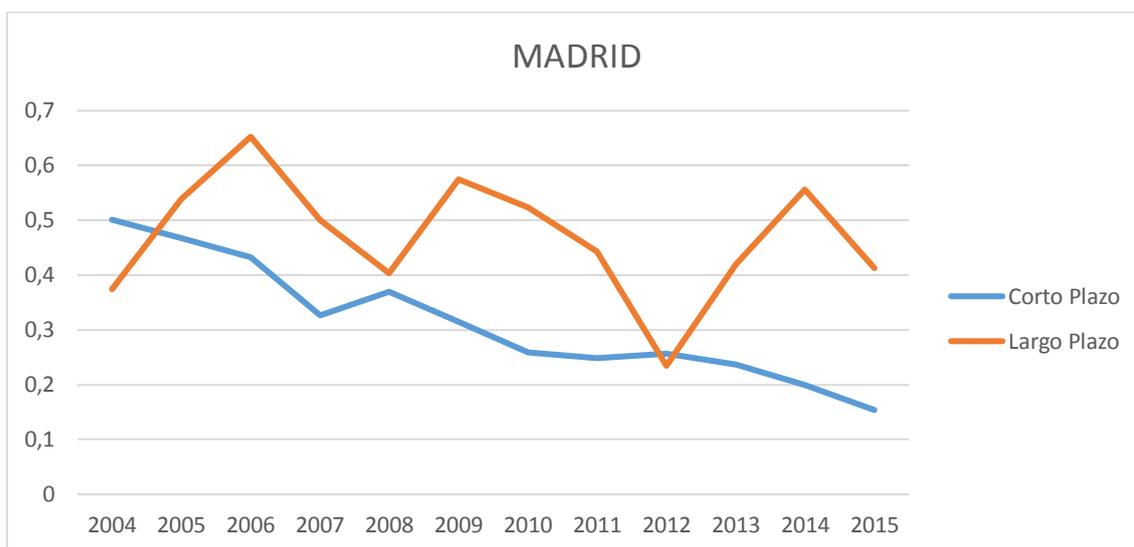
Desde 2007 la tendencia de este sector ha sido a la baja. La cota máxima se encuentra en 2005, dos años antes del inicio de la crisis económica española, donde el indicador de apalancamiento financiero en la Comunidad de Madrid era de 1:3,5 y en Cataluña ascendía hasta 1:3,2.

Desde entonces, y combinándolo con una realidad económica bastante desalentadora hasta 2013, este indicador ha sufrido una reducción situando 2009 en la comunidad de Madrid y 2011 en Cataluña como datos más bajos aunque las empresas de comunicación han mostrado durante todos los años del estudio un apalancamiento financiero positivo, lo que quiere decir que la tasa de rendimiento que alcanzamos con los activos de la empresa son mayores a la tasa de interés que pagamos por los fondos obtenidos de los préstamos.

Comparación entre endeudamiento L/P y endeudamiento C/P

En este apartado realizaré una comparación entre el endeudamiento a corto y a largo plazo.

Los datos en sí no son comparables, pero la tendencia si se puede comparar.



NOTA: Los datos ofrecidos para el endeudamiento a corto plazo han sido multiplicados por 0,1 para una mejor visualización de los gráficos.

Ambas tendencias son a la baja, mientras el corto plazo es más regular a lo largo del tiempo, la representación de las medianas a largo plazo ha sufrido más y más bruscos movimientos.

En el corto plazo, en 2004-2005 son los años en los que las empresas tenían más deuda a corto plazo, años donde empezaba la crisis y hasta el 2008 la creencia de que la causa principal de que la economía viviese un receso era problema de los bancos hizo muy difícil el acceso al crédito, dato que se ve reflejado en la caída de este indicador.

RENTABILIDAD

Los ratios de rentabilidad son un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera rentas suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, todas aquellas medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar plusvalías por parte de la entidad.

El análisis de la rentabilidad empresarial puede estructurarse en tres vertientes:

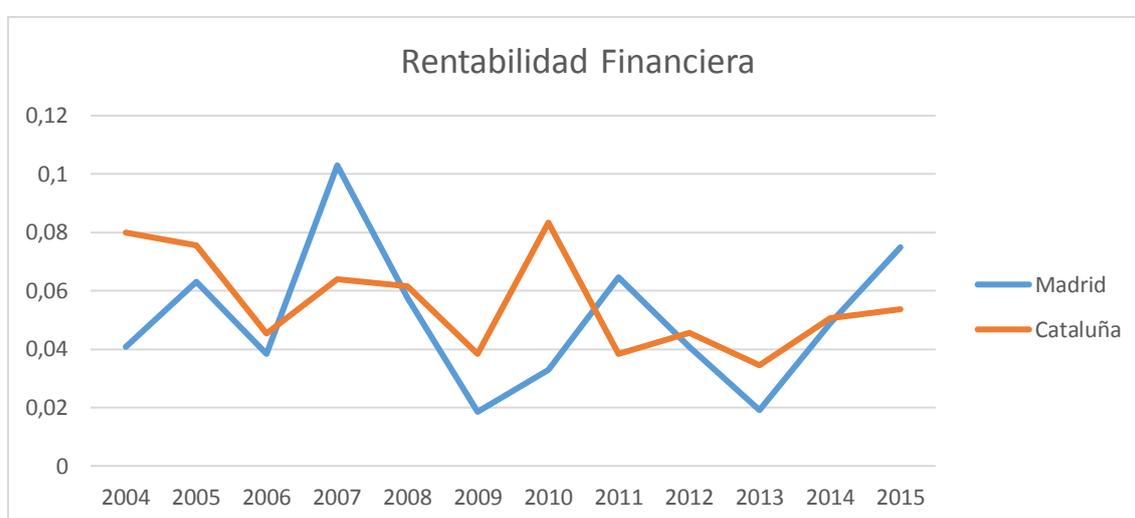
- **a)** Estudio de la composición de los elementos que generan la renta (generalmente los activos).
- **b)** Examen de las componentes de la renta generada. En términos absolutos viene expresada contablemente por el beneficio, por lo que se requiere un examen exhaustivo de su composición, ingresos y gastos.
- **c)** Uso de los ratios de rentabilidad y su desglose, que relacionan los dos aspectos anteriores. Existen fundamentalmente dos tipos de ratios, de la Rentabilidad Económica y los que representan a la Rentabilidad Financiera.

RENTABILIDAD FINANCIERA

Ratio también conocido como ROE (Return on Equity), mide el beneficio obtenido por los propietarios de una empresa comparando el beneficio neto con los fondos propios.

Por fondos propios entendemos las aportaciones hechas por los propietarios que no tengan la consideración de pasivos más los beneficios acumulados por las empresas que aún no se hayan repartido.

Cuanto mayor sea el valor de la rentabilidad financiera, mejor será para el empresario, que va a recibir amplios beneficios. Como mínimo, los accionistas van a exigir que este término sea positivo o igual o superior a las expectativas de los propietarios. (Espinosa, 2011)



Es un ratio que se refiere a los accionistas, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

Entre el inicio de la crisis económica en 2007 y el año 2009 la rentabilidad financiera sufrió la mayor bajada, mostrando los valores más bajos junto a 2013 en ambas comunidades, por el contrario, 2007 en la Comunidad de Madrid y 2010 en Cataluña son los años más óptimos de la rentabilidad financiera en las comunidades que nos ocupan.

La curva que describe este ratio en el estudio de las empresas de telecomunicaciones en Cataluña y la Comunidad de Madrid es bastante similar. Durante los 10 años que dura el estudio, sólo en la Comunidad de Madrid los accionistas esperaban recaudar 0,1 u.m por cada u.m.

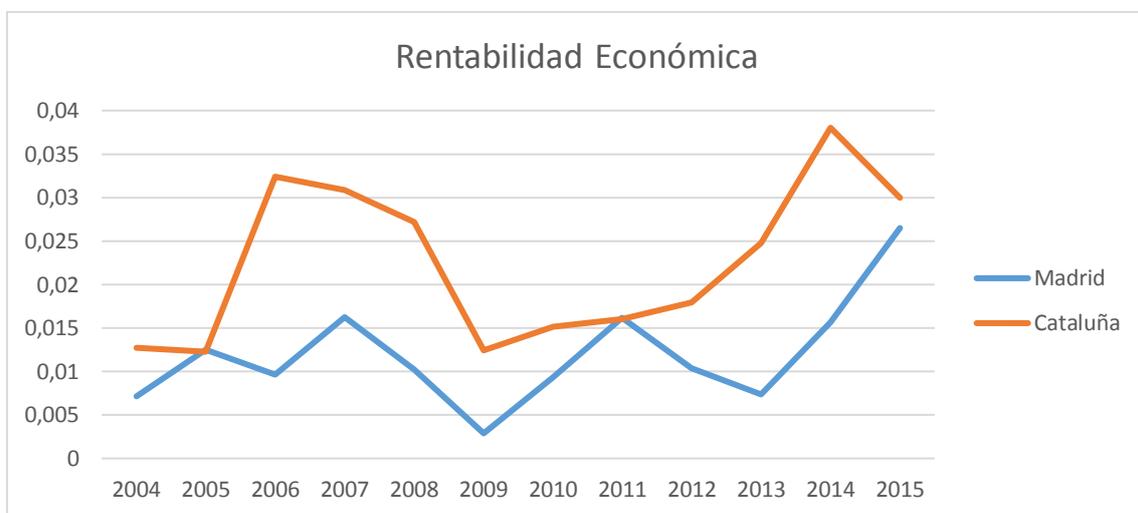
En un artículo publicado en www.economista.es datado de diciembre de 2014 se puede leer el titular: "La rentabilidad financiera de las pymes repunta tras varios años de caídas", tras seis años de crisis, 2013 marcó el inicio de la recuperación empresarial en términos de rentabilidad financiera. Si observamos la curva de las empresas del estudio vemos que las empresas de telecomunicaciones no han sido ajenas a este dato y que la tendencia futura de este sector es a la alza.

RENTABILIDAD ECONÓMICA

La rentabilidad económica (ROI, "Return On Investment") expresa la relación entre los BAII (Beneficios Antes de Intereses e Impuestos), que es la renta generada, con los activos, de los cuales se eliminan los activos incapaces de generar renta, como por ejemplo un equipo obsoleto, llamados activos anti funcionales.

Este ratio es difícil de medir cuál es el punto óptimo, si bien siempre se intentará que sea cuanto más mayor (**David Espinosa, 2011**), debemos tener en cuenta que no todos los empresarios van en busca del mismo nivel de rentabilidad para sus activos.

Es la relación entre el beneficio bruto y el activo total.



En el estudio realizado para este trabajo se puede observar, como viene siendo habitual en los ratios anteriores, que durante los peores años de la crisis (2007-2013) la rentabilidad de las empresas era muy baja, si bien es cierto que 2013 hay un repunte y la curva es ascendente con tendencia al alza.

Aunque también merece citar que dentro de este gráfico las diferencias son mínimas.

Si tenemos en cuenta que de las dos Comunidades Autónomas el valor más alto es 0,03802281 y el más bajo es de 0,00288184, en el momento más óptimo del estudio sólo se esperaba recibir 0,0351€ por euro invertido, y ciertamente no es un margen muy alto.

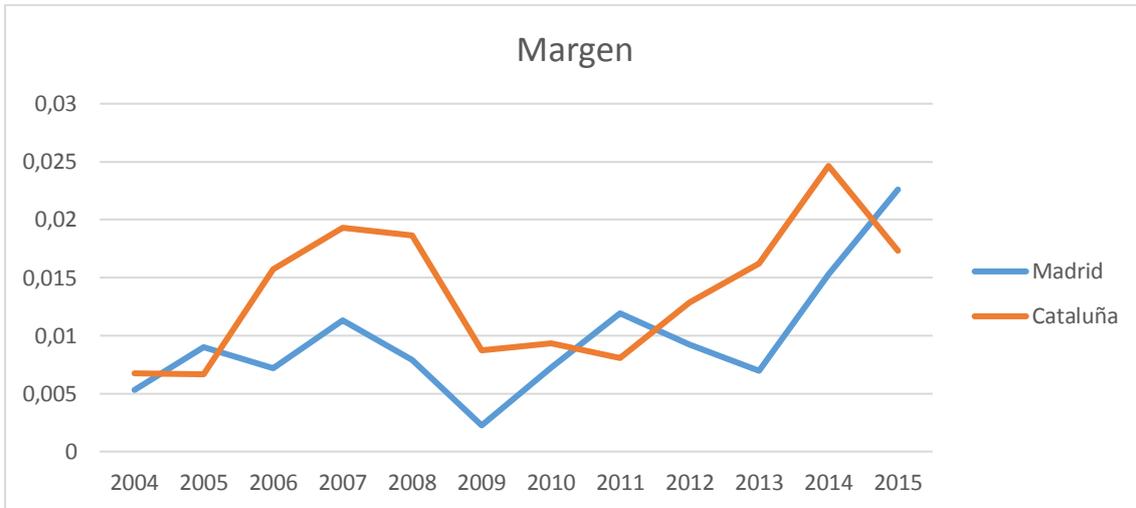
MARGEN

Ratio que hace referencia al margen neto de ventas relacionando los beneficios antes de intereses con el importe neto cifra de ventas.

Es un valor en relación directa al control de gastos, es decir, que por mucho que la empresa venda, si los gastos aumentan también, el resultado del ratio de margen no se verá incrementado debido a la subida de los gastos.

El concepto de margen nos ofrece la idea de cuánto beneficio se obtiene por cada u.m. invertida, es decir, cuánto gana la empresa por cada u.m. que vende.

El margen es un buen indicador de la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. También es una forma de evaluar los resultados económicos de la empresa.



El indicador financiero de margen bruto es calculado con base a los ingresos netos, mientras que el margen de rentabilidad es un dato señalado por el empresario y utilizado para fijar el precio de venta de los productos mediante el incremento del valor de compra.

Dentro de los márgenes encontramos dos grandes grupos: el margen bruto y el margen neto. En el estudio realizado sobre las empresas de telefonía en Cataluña y en la Comunidad de Madrid, he usado el margen neto debido a que es más específico que el anterior.

Desde 2007 el margen en las empresas de telecomunicaciones ha sido a la baja y desde 2011 en Cataluña y 2013 en la Comunidad de Madrid sufre un repunte y un cambio de tendencia.

Observamos en el estudio que la diferencia entre el mayor y el menos dato es bastante bajo (0,02 u.m). Durante el periodo del estudio los datos arrojados son muy pobres, ya que en el momento más óptimo (Cataluña, 2014), sólo se recibían 0,02463054 u.m. por unidad monetaria invertida.

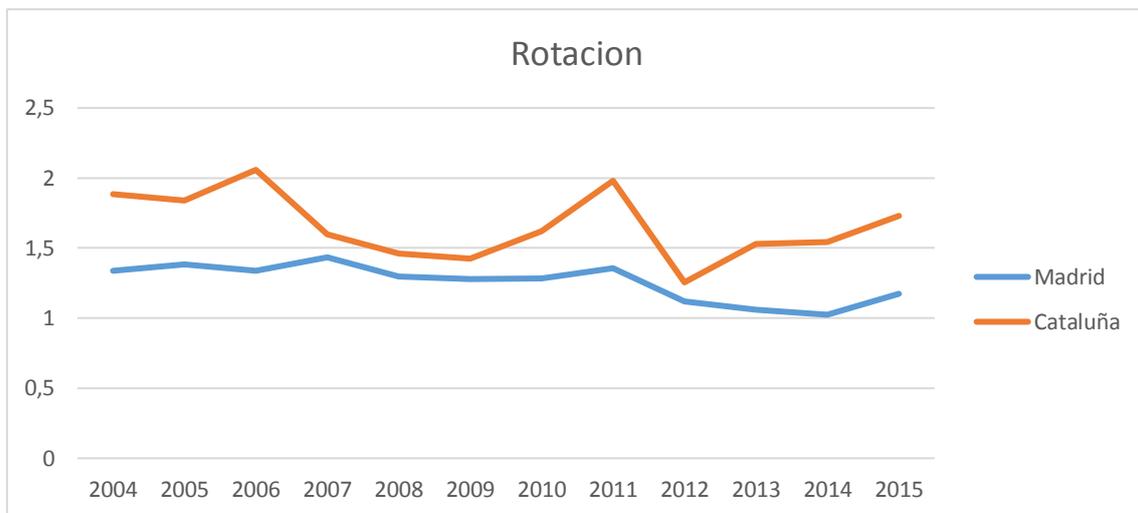
A pesar de que desde el primer año del estudio hasta el último la mejora visual es notable, no debe llevarnos a error, ya que las diferencias monetarias son ínfimas.

ROTACIÓN

Es la eficacia de la empresa en la gestión de sus activos para generar ventas.

Es un indicador ligado al margen, de tal forma que las empresas con un margen bajo de beneficios suelen tener un alto grado de rotación, y al contrario, las empresas con márgenes más altos lo tienen bajo.

Es un ratio que se mide en número de veces. En este caso mide le número de veces que los ingresos por ventas cubren las inversiones, o dicho en otras palabras, es el rendimiento que proporcionan los activos totales.



Este ratio debe estar siempre por encima de la unidad.

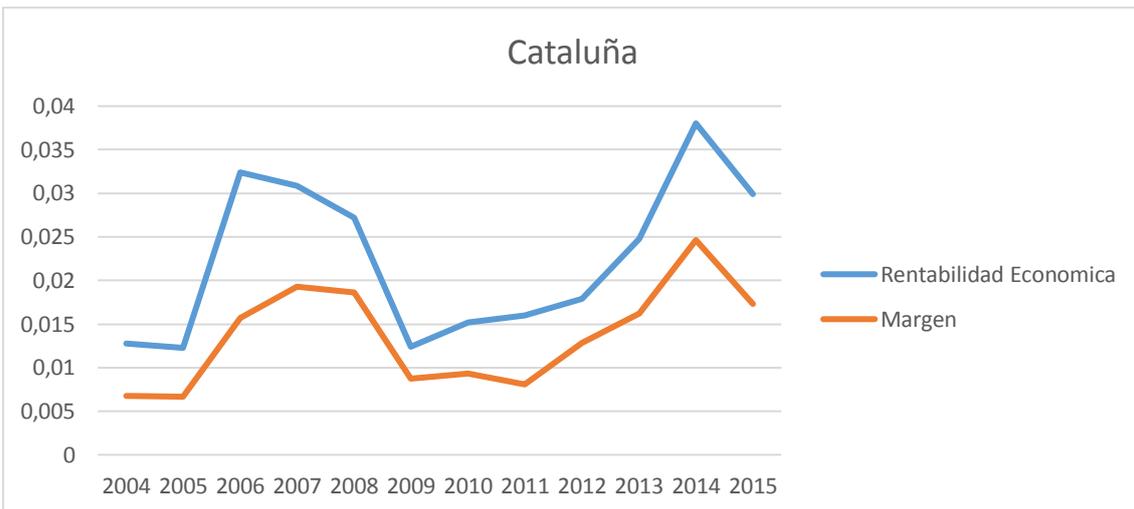
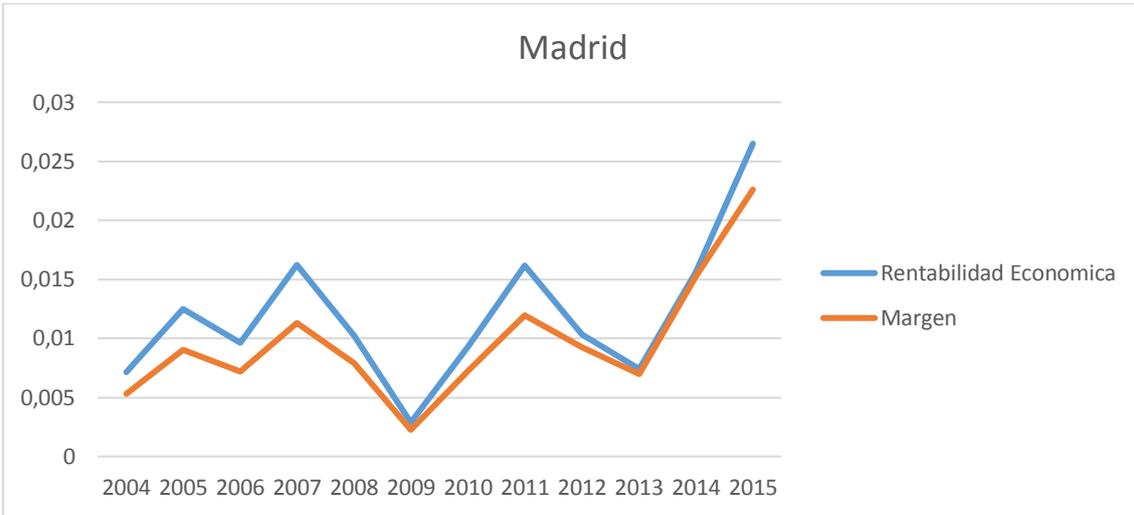
Este indicativo puede ayudarnos a implementar mejoras que permitan maximizar los recursos de la empresa. También es útil para descubrir ideas erróneas sobre medidas adoptadas en el tipo de producción escogida.

También es recomendable determinar la rotación de los activos fijos y de los activos corrientes, porque el ratio de rotación de activo total da un resultado muy generalista, y si disgregamos el cociente usando el activo corriente, el resultado debe dar una mayor rotación, ya que son activos destinados a la venta, lo que conlleva una mayor rotación posible.

En el gráfico mostrado, se observa como el peor año en Madrid es 2014 y en Cataluña es 2012.

El año 2006 en Cataluña es el más óptimo porque el activo total es capaz de cubrir las ventas más de dos veces. Este año fue en el que los activos tuvieron la mayor productividad para generar ventas y mayor fue la rentabilidad del negocio.

Comparación entre Rentabilidad Económica y Margen



Se observan dos gráficas muy similares, siempre con el margen por debajo de la rentabilidad económica.

Los puntos en que las dos líneas tienen el mismo valor (Comunidad de Madrid, 2009 y 2013-2014) se podría decir que en cuestión de la mediana del conjunto de empresas el activo total de los balances se correspondían al nivel de ventas en la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

En esta gráfica conjunta existe la relación que siempre se comparan los beneficios brutos con el total del activo (cajas, bancos, existencias, inversiones permanentes, etc...) en el caso de la rentabilidad económica y de las ventas con el ratio de margen.

Es decir, cuantas veces con nuestros beneficios antes de impuestos podemos abarcar el activo total y cuantas veces podríamos abarcar todas las ventas.

ESTRATEGIA COMPETITIVA

La estrategia competitiva es un campo de gran interés para los gerentes y se basa fundamentalmente en un profundo conocimiento de los sectores industriales, comercio y servicio, de sus competidores y entorno.

Un enfoque interesante para la planificación de la estrategia corporativa ha sido el propuesto por Michael E. Porter quien manifiesta que existen cinco fuerzas que influyen en la rentabilidad a largo plazo de un mercado:

- Amenaza de entrada de nuevos competidores
- Rivalidad entre los competidores
- Poder de negociación de los proveedores
- Poder de negociación de los compradores
- Amenaza de ingreso de productos sustitutivos

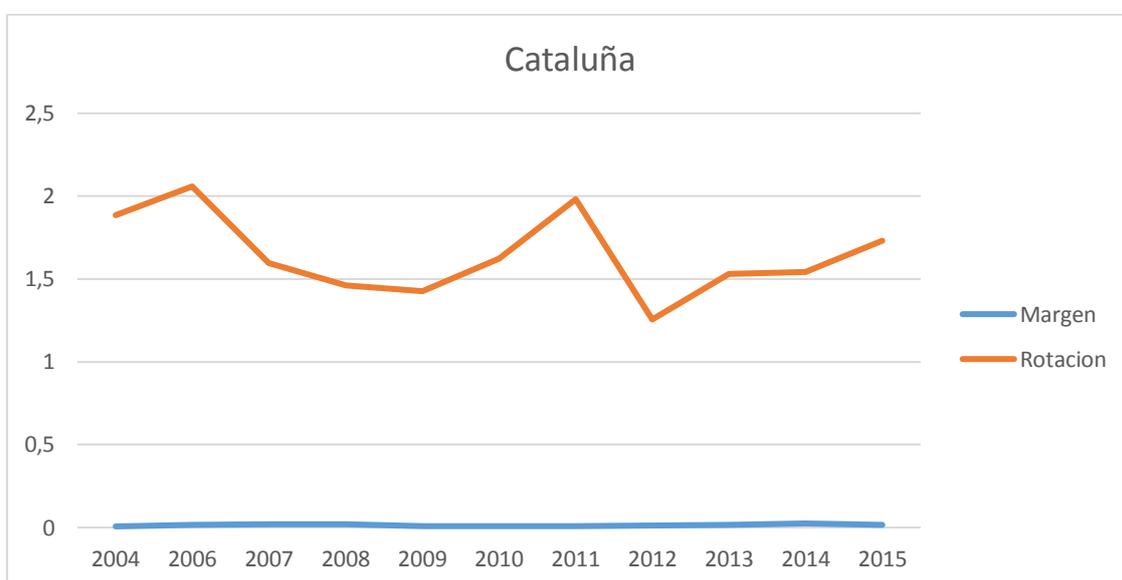
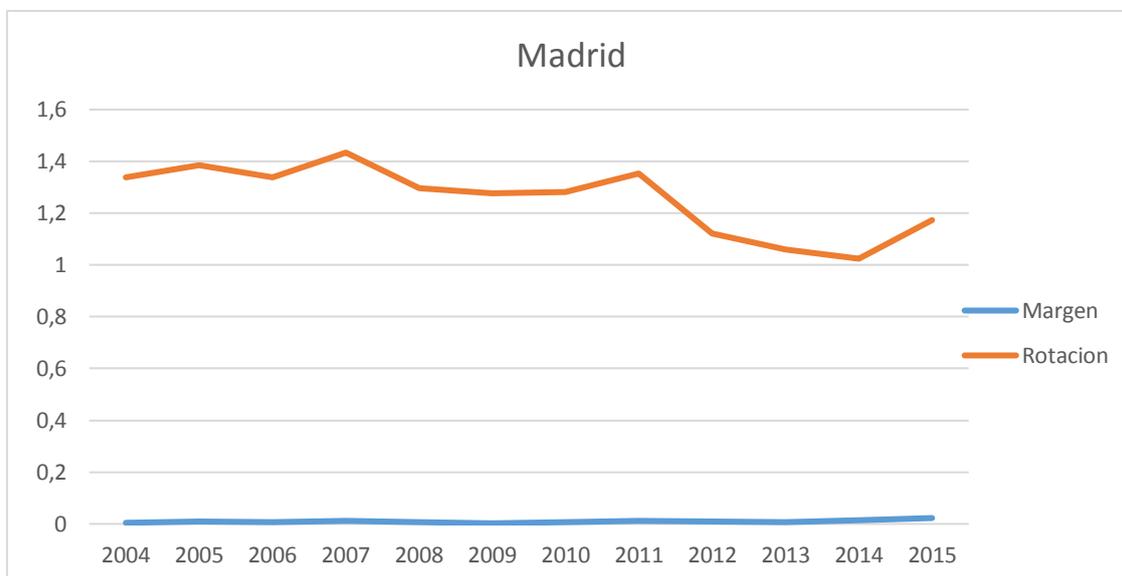
Porter identificó seis barreras de entrada que podían usarse para crearle a una corporación una ventaja competitiva:

- Economías de Escala
- Diferenciación del Producto
- Inversiones de Capital
- Desventaja en Costos independientemente de la Escala
- Acceso a los Canales de Distribución
- Política Gubernamental

En palabras de Porter:

“Una empresa tiene ventaja de costo si su costo acumulado de desempeñar todas las actividades de valor es menor que los costos de sus competidores. El mantenimiento de la ventaja competitiva estará presente si las fuentes de la ventaja de costo de una empresa son difíciles de replicar o imitar por los competidores” (Porter, 1989).

Estrategia competitiva en el sector de las telecomunicaciones en la Comunidad de Madrid y en Cataluña, a través de una comparativa de los ratios de rotación y de margen



En el mundo de las telecomunicaciones, y haciendo caso de los resultados ofrecidos por los ratios de Margen y Rotación (en los que los resultados obtenidos de estos ratios son mayores en el segundo) afirmo que este sector se mueve en la estrategia de liderazgo de costos, en el que se enfoca a un amplio rango de clientes e intenta ofrecer un servicio de bajo costo.

Las empresas de telecomunicaciones han trabajado con costes reducidos, que le permite obtener unos márgenes superiores, mantener guerras de precios que puedan producirse y emprender políticas agresivas de precios, ya que, si una empresa tiene éxito con esta estrategia, puede bajar los precios, para tratar de eliminar a la competencia.

El mundo de las telecomunicaciones sostiene también inconvenientes, ya que es una producción que normalmente es de gran volumen, lo que conlleva una infraestructura mayor que será más complicado de financiar. Requiere de conocimientos, experiencia e investigación para realizar una producción eficaz, es decir, con coste reducido; y se está expuesto, en uno de los márgenes más bajos, a que la competencia imite los sistemas de producción igualando la ventaja competitiva.

Además, hay que tener en cuenta que las empresas de telecomunicaciones pueden estar expuestas a una sospecha de mala calidad por su relación con el precio, debiendo realizar un esfuerzo extra para producir y divulgar la calidad de sus productos o servicios.

El sector de la telecomunicación es un sector de gran dinamismo, debido a varios factores como puede ser la irrupción con fuerza de Internet, el mercado móvil que ya ha dejado muy atrás al mercado de líneas fijas, la frecuencia de adquisiciones o fusiones o la innovación tecnológica.

CONCLUSION

Una vez realizado el estudio de la evolución del sector de las telecomunicaciones en la comunidad de Madrid y Cataluña entre los años 2004 y 2015, podemos afirmar que la crisis española sufrida en nuestro país no ha sido indiferente para nuestro sector a estudio. Dentro del sector de las telecomunicaciones se aglutinan varios subsectores, siendo el subsector de la telefonía móvil el más representativo, ya que representa el 35% de la facturación en el año 2016.

La facturación del sector subió entre los años previos a la recesión (período comprendido entre 2005 a 2007) y se vio mermada entre los años 2008 y 2013 debido a la situación precaria de la economía española.

Como conclusiones de los ratios en sí, sacamos varias ideas:

Los ratios de liquidez y solvencia nos ofrecen la idea de si una entidad empresarial puede generar tesorería y nos muestra la calidad de la misma.

Mientras que la liquidez inmediata y la mayoría de muestras del fondo de maniobra se han mostrado con buenos valores a la alza, tanto en Madrid como en Cataluña, el test ácido y el ratio de solvencia han devuelto unas cifras desalentadoras; el test ácido se ha visto muy influenciado por la crisis económica ya que hasta después de la recesión (año 2013) no mostró signos de presentar un valor óptimo, por su parte, la solvencia, muestra que las empresas de telecomunicaciones han preferido hacer frente a sus compromisos más inmediatos y la coyuntura económica lastró al sector.

Los ratios de autonomía financiera y endeudamiento relacionan los recursos propios netos y el endeudamiento, nos muestra una idea de la calidad y cantidad de nuestras deudas.

En este apartado hay que hacer mención al apalancamiento financiero, teniendo la idea que cierto apalancamiento financiero puede ser beneficioso para la empresa.

Así la autonomía financiera nos indicó valores muy bajos que pudieron ser justificados por el nombrado apalancamiento financiero, y el endeudamiento se ha visto afectado por la época de crisis debido que hasta el año 2007 las empresas gozaban de un buen nivel de endeudamiento que se desplomó a partir del año 2008.

También se puede concluir que las empresas son menos capaces de asumir sus deudas más inmediatas si utiliza sus fondos propios y que debido a la crisis económica los agentes encargados de asumir la prestación de dinero a las empresas con motivo de su necesidad de endeudamiento tampoco han podido asumir el riesgo.

En cuanto a la rentabilidad y como último grupo de ratios a estudio, nos informa de si la empresa genera renta suficiente para cubrir los costes que conllevan sus operaciones empresariales.

La rentabilidad financiera o ROE ha ido de la mano de la rentabilidad económica o ROI, ambas comunidades han tenido realidades muy parejas, aunque en ambos casos las diferencias entre el máximo y el mínimo de cada año era ínfimo.

En relación al margen y a la rotación, nos ha servido para introducir el concepto de la estrategia competitiva, y se ha visto claramente que este es un sector en el que se identifica el liderazgo de costes, que permite tener a las empresas de telecomunicaciones una cuota de mercado muy alta y obtener unos rendimientos superiores al promedio del sector

BIBLIOGRAFIA

BBVA

1 cita:

(2015) P12

Disponible en: <http://www.bbvacontuempresa.es/a/existe-valor-optimo-el-ratio-del-fondo-maniobra5>

Debitoor.es

1 cita:

(2017) P 11

Disponible en: <https://debitoor.es/glosario/definicion-ratio-de-solvencia>

EmpresActual

3 citas:

(2016) P 17

Disponible en: <http://www.empresaactual.com/escuela-financiera-ratio-de-endeudamiento/>

(2016) P 19

Disponible en: <http://www.empresaactual.com/escuela-financiera-ratio-de-endeudamiento/>

(2016) P 20

Disponible en: <http://www.empresaactual.com/escuela-financiera-ratio-de-endeudamiento/>

Espinosa, David

2 citas:

(2011) P 9

Disponible: http://www.davidespinosa.es/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=308:8ratios-de-liquidez&catid=143: analisis-economico-financiero-de-una-empresa

(2011) P24

Disponible en: <https://es.scribd.com/doc/32889464/RENTABILIDAD-ECONOMICA-Y-RENTABILIDAD-FINANCIERA>

el Mundo

1 cita:

(2016) p 4

Disponible en:

<http://www.elmundo.es/tecnologia/2016/11/29/583d5ea8e5fdea17728b463a.html>

Peiro, Alfonso

1 cita:

(2015) P10

Disponible en: <http://economipedia.com/definiciones/test-acido.html>

Segovia, Eduardo

1 cita:

(2012) P 17

Disponible en: http://www.elconfidencial.com/economia/2012-09-16/espana-vive-su-peor-crisis-de-credito-desde-2008-por-la-falta-de-liquidez-de-la-banca_374973/

WiKiFinanzas

1 cita:

(2010) P 16

Disponible en: <http://www.wiki-finanzas.com/index.php?seccion=Contenido&id=2012C0485>