



**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE  
EMPRESAS**

**CURSO ACADÉMICO 2014-2015**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

Mención en Contabilidad

**ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DEL SECTOR  
TEXTIL**

**ECONOMIC AND FINANCIAL ANALYSIS OF THE  
TEXTILE INDUSTRY**

AUTOR: MIGUEL FERNÁNDEZ LASO

TUTORA: RAQUEL MEDRANO PASCUAL

FECHA: SEPTIEMBRE DE 2015

## ÍNDICE

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. RESUMEN .....                                                                | 3  |
| 2. ABSTRACT .....                                                               | 4  |
| 3. PRESENTACIÓN.....                                                            | 5  |
| 4. EL SECTOR TEXTIL .....                                                       | 6  |
| 4.1 SITUACIÓN INTERNACIONAL .....                                               | 6  |
| 4.1.1 Países que más exportan o proveedores mundiales de textiles y prendas.... | 6  |
| 4.1.2 Países que más gastan o principales mercados de textiles y prendas.....   | 8  |
| 4.2 SITUACIÓN Y ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO EN ESPAÑA .....                   | 10 |
| 4.2.1 Metodología empleada .....                                                | 10 |
| 4.2.2 Estudio de la muestra y situación en España .....                         | 16 |
| 4.2.3 Análisis de los ratios económico financieros .....                        | 22 |
| 5. CONCLUSIONES .....                                                           | 44 |
| 6. BIBLIOGRAFÍA .....                                                           | 45 |

## 1. RESUMEN

En la situación internacional cambiante en las exportaciones e importaciones de textiles, el consumo de prendas en España está decreciendo. Las compañías necesitan exportar a otros países para continuar incrementando sus ventas. El principal objetivo de este trabajo es conocer más el sector textil español y su situación para alcanzar el gran reto de continuar ampliando su internacionalización.

El análisis financiero que he llevado a cabo cuenta del estudio de una muestra de 252 empresas españolas de la Base de datos de SABI. He analizado varias partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias y ratios: el fondo de maniobra, el ratio de liquidez inmediata, el ratio de liquidez general, el ratio de prueba ácida, el ratio de solvencia, el ratio de autonomía financiera, el ROE, ROA y el apalancamiento financiero. He dividido mi estudio en las siguientes cuestiones:

Situación internacional.

Situación y análisis económico financiero en España

Y conclusiones.

Dentro del análisis económico financiero en España se encuentra el estudio de la muestra, primero la utilizo para analizar la situación en España y luego divido los ratios en 4 partes en las que en cada una busco una conclusión:

Análisis financiero a corto plazo que se centra en el estudio de la liquidez.

Análisis financiero a largo plazo que se centra en el estudio de la solvencia.

Análisis de los resultados que se centra en las ventas, beneficios antes de intereses y amortizaciones.

Análisis de las rentabilidades que estudia el ROA, ROE y el apalancamiento financiero.

## 2. ABSTRACT

The textile sector is important in the development of countries because it can be the way to get out of the agriculture sector and improve in the manufacturing industry. Nevertheless, the growth rates of developed countries have slowed down. Generally, the cost of production in developed countries is higher and as a result offshoring of the textile industry in cheaper neighboring countries occurs. Emerging economies such as China, India, Bangladesh, Vietnam or Pakistan are the key drivers of growth. China is the world leader of textile exports but it is losing global competitiveness and part of its production is being replaced to other developing countries. In this changing International situation, the consumption of clothes and garments in Spain is decreasing. Companies need to become internationalized in order to increase their sales. I want to analyze the economic and financial situation of the textile sector so as to assess the capacity to reach the challenge of internationalization and in order to learn more about the textile sector.

The process begins with SABI database's sample of balance sheets and income statements of 252 Spanish companies.

The financial analysis carried out is based on the study of several loss and profit records and 9 ratios: working capital, instant liquidity, general liquidity, acid test, solvency rate, financial autonomy, return on equity, return on assets and financial leverage. I have organized my financial and economic study in the followings points:

- International situation.
- Economic and financial situation in Spain.
- And Conclusion.

Inside the point of the economic and financial situation in Spain we can find the study of the 252 companies' sample. First, I analyze the situation of the Spanish textile industry. Later, I settle the 9 ratios and 4 main parts with their own sum up:

Short term financial analysis whose main idea is the liquidity.

Long term financial analysis whose main idea is the evaluation of the solvency.

Profit analysis, which focuses on sales, earnings before interest depreciation and amortization as well as net earnings.

Profitability analysis which studies ROA, ROE and the financial leverage.

To continue, I will start with the preface.

### **3. PRESENTACIÓN**

El objetivo de este trabajo es el análisis del sector textil. El sector textil tiene una influencia en el PIB español que supera el 2% en 2013, es un sector relevante e importante en la economía. Además es un mercado que refleja bien la actitud de gasto de la población de un determinado país. Durante mis años de estudio en la facultad de empresas de la Universidad de Cantabria, a nivel contable y financiero hemos visto algunas de las principales peculiaridades de sectores arriesgados como la construcción y de sectores defensivos como los energéticos. Mi curiosidad me hace plantearme, ¿cuáles son las peculiaridades del sector textil? Y lo que puede ser más importante en una primera toma de contacto ¿Qué engloba el sector textil?

## 4. EL SECTOR TEXTIL

### 4.1 SITUACIÓN INTERNACIONAL

El sector textil es importante en el desarrollo de los países porque puede servir de puente para salir de la agricultura y entrar en el mundo de la industria o manufactura. Sin embargo la tendencia de crecimiento del textil y confección en los países desarrollados disminuye con el tiempo. Generalmente los costes de producción en países desarrollados suelen ser más altos y se produce, incluso, deslocalización de esta industria en países cercanos donde la producción es más barata. Economías emergentes como China, India, Bangladés, Vietnam o Pakistán son conductores claves del crecimiento del sector (Tot, 2014). Estos países son los países con más industria textil, los que mayor peso tiene respecto a los demás sectores de su economía y los que más mano de obra emplean. Muchos están en vías de desarrollo y es difícil conseguir datos estadísticos fiables para el análisis de su producción y mano obra. En aquellos con menos desarrollo incluso son cuestionadas las condiciones y situación de mano de obra.

Sin embargo otros datos como las exportaciones o el gasto quedan registrados en las aduanas, en los comercios e incluso en los impuestos y cuentas de muchos países. La Organización Mundial del Comercio (OMC), los institutos de estadística nacionales o el eurostat son fuentes que ofrecen datos acerca de estas variables.

A continuación en enclave internacional me voy a centrar en las siguientes cuestiones:

- Países que más exportan o proveedores mundiales de textiles y prendas.
- Países que más gastan o principales mercados de prendas.

#### 4.1.1 Países que más exportan o proveedores mundiales de textiles y prendas

En 2013 en el mundo se exportaron un total de 766 miles millones de dólares de textiles y prendas de vestir. Para hacerse una idea de la relevancia aproximadamente el 4,2% de las exportaciones mundiales fueron de este tipo de manufactura. Además es un sector en el que cada vez se exporta más, en 2013 hubo un 17% más de exportaciones que en 2012.

Unidades: en miles de millones de dólares y en porcentajes

| Exportaciones mundiales de mercancías en 2013 por grandes grupos de productos. | Valor         | Parte en las exportaciones mundiales de mercancías | Variación porcentual anual |      |      |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------|----------------------------|------|------|
|                                                                                | 2013          |                                                    | 2011                       | 2012 | 2013 |
| <b>TOTAL EXPORTACIONES</b>                                                     | <b>18.301</b> | <b>100%</b>                                        |                            |      |      |
| <b>Manufacturas</b>                                                            | 11.848        | 64,7%                                              | 15%                        | 0%   | 3%   |
| Hierro y acero                                                                 | 454           | 2,5%                                               | 25%                        | -8%  | -6%  |
| Productos químicos                                                             | 2.001         | 10,9%                                              | 17%                        | -2%  | 2%   |
| Equipo para oficina y telecomunicación                                         | 1.750         | 9,6%                                               | 4%                         | 0%   | 4%   |
| Productos de la industria del automóvil                                        | 1.348         | 7,4%                                               | 17%                        | 1%   | 4%   |
| Textiles                                                                       | 306           | 1,7%                                               | 17%                        | -3%  | 8%   |
| Prendas de vestir                                                              | 460           | 2,5%                                               | 18%                        | 1%   | 9%   |

Tabla 4.1: Exportaciones mundiales de mercancías, 2008-2013.

Fuente: (Organización Mundial del Comercio, 2014).

De ese 4,2% de las exportaciones mundiales de mercancía o de esos 766 miles de millones de dólares en 2013 China aportó el 37%, 284 miles de millones de dólares. Es el mayor proveedor o exportador de textiles y prendas de vestir. Mientras que EEUU, en segunda posición, aportó 269 miles de millones. En tercer lugar está Europa, hay que tener en cuenta que la mayor parte de las exportaciones europeas son intracomunitarias, las exportaciones europeas al resto del mundo son 53 miles de millones de dólares. He incluido en la tabla a España, gracias a los datos de CITYC, en las exportaciones españolas están incluidas las exportaciones intracomunitarias al resto de países europeos.

En cuanto a las variaciones en exportaciones, en 2008 China a pesar de ser el tercer país con más exportaciones las incrementó en 2013 un 53% y se ha convertido en el líder mundial de exportaciones textiles. Tal y como he dicho anteriormente países en vías de desarrollo como Bangladés, Vietnam o India lideran el crecimiento de exportaciones mundial. Mientras que países desarrollados como Europa, Japón o Canadá tienen crecimientos cada vez más lentos o incluso crecimientos negativos de sus exportaciones de prendas y textiles.

| <b>EXPORTACIONES DE TEXTIL Y PRENDAS DE VESTIR</b>               |              |               |                  |
|------------------------------------------------------------------|--------------|---------------|------------------|
| Unidades: millones de dólares y %                                | <b>2008</b>  | <b>2013</b>   | <b>Variación</b> |
| Global                                                           | 612.086      | 766.166       | 25,17%           |
| China c                                                          | 185.234      | 284.013       | 53,33%           |
| EEUU                                                             | 227.202      | 269.539       | 18,63%           |
| Europa                                                           | 192.582      | 190.109       | -1,28%           |
| exportaciones intra UE(28/27)                                    | 140.693      | 136.678       | -2,85%           |
| exportaciones extra UE(28/27)                                    | 51.889       | 53.430        | 2,97%            |
| <b>España</b>                                                    | <b>7.048</b> | <b>12.799</b> | <b>81,60%</b>    |
| India                                                            | 21.121       | 35.750        | 69,26%           |
| Bangladés a,b                                                    | 12.010       | 25.394        | 111,44%          |
| Vietnam a,b                                                      | 10.610       | 22.016        | 107,50%          |
| Corea del Sur                                                    | 12.112       | 14.143        | 16,77%           |
| Pakistán                                                         | 11.092       | 13.890        | 25,23%           |
| Japón                                                            | 7.931        | 7.328         | -7,60%           |
| Emiratos Árabes Unidos a,b                                       | 8.382        | 4.335         | -48,28%          |
| Canadá                                                           | 3.296        | 3.182         | -3,46%           |
| Singapur                                                         | 2.442        | 2.162         | -11,44%          |
| Perú                                                             | 1.948        | 1.857         | -4,68%           |
| Brasil                                                           | 1.554        | 1.112         | -28,42%          |
| Rusia                                                            | 786          | 1.000         | 27,21%           |
| Sudáfrica a                                                      | 420          | 928           | 120,75%          |
| Israel                                                           | 828          | 857           | 3,54%            |
| a Las cifras corresponden al año fiscal.                         |              |               |                  |
| b Incluye estimaciones de la Secretaría de la OMC.               |              |               |                  |
| c Incluye importantes exportaciones de las zonas de elaboración. |              |               |                  |
| *En 2008 Europa contaba con 27 miembros y en 2013 28. (Croacia)  |              |               |                  |

*Tabla 4.2: Exportaciones de textiles y prendas de determinadas regiones y economías, por destino, 2013 y 2008.*

*Fuente:* (Organización Mundial del Comercio 2009, 2014) (CITYC, 2014).

#### 4.1.2 Países que más gastan o principales mercados de textiles y prendas

Los países anteriores son los que proveen al mundo de textiles, pero ¿En qué países se consumen más? ¿Qué países son los mejores mercados a los que exportar?

| GASTO EN PRENDAS DE VESTIR MUNDIAL EN ALGUNAS ECONOMÍAS |         |         |           |
|---------------------------------------------------------|---------|---------|-----------|
| Unidades:<br>millones de € y %                          | 2008    | 2013    | Variación |
| Global                                                  | 808.583 | 960.943 | 18,84%    |
| Américas                                                | 286.605 | 352.698 | 23,06%    |
| Europa                                                  | 293.031 | 322.474 | 10,05%    |
| EEUU                                                    | 227.202 | 269.539 | 18,63%    |
| Asia y Pacífico                                         | 206.660 | 249.297 | 20,63%    |
| China                                                   | 73.646  | 110.335 | 49,82%    |
| Japón                                                   | 83.082  | 76.492  | -7,93%    |
| Alemania                                                | 54.199  | 57.611  | 6,30%     |
| Italia                                                  | 49.927  | 46.361  | -7,14%    |
| Brasil                                                  | 27.155  | 45.452  | 67,38%    |
| Rusia                                                   | 30.886  | 44.933  | 45,48%    |
| Reino Unido                                             | 38.447  | 43.869  | 14,10%    |
| Francia                                                 | 35.842  | 37.014  | 3,27%     |
| Corea del Sur                                           | 14.934  | 21.867  | 46,42%    |
| Canadá                                                  | 17.810  | 21.839  | 22,62%    |
| <b>España</b>                                           | 18.288  | 15.990  | -12,57%   |
| Australia                                               | 10.628  | 13.171  | 23,93%    |
| Sudáfrica                                               | 5.166   | 7.627   | 47,64%    |
| Taiwán                                                  | 4.932   | 5.674   | 15,04%    |
| Arabia Saudita                                          | 3.243   | 4.808   | 48,26%    |
| Singapur                                                | 1.439   | 1.898   | 31,90%    |
| Israel                                                  | 1.476   | 1.866   | 26,42%    |

Las regiones que más gastan en ropa<sup>1</sup> son América y Europa. EEUU tiene un gasto anual superior a Asia y el Pacífico.

Llama la atención la evolución del consumo negativa de España, Italia y Japón, aunque tiene sentido por el estrangulamiento financiero del consumo en esos años.

Por otro lado los mayores aumentos se deben a países en crecimiento (los conocidos BRICS, excepto India que no se encuentra en la tabla)

*Tabla 4.3: Gasto en prendas de vestir de algunas economías mundiales.  
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de La revista Línea Perspectivas El sector textil y el gasto de prendas de vestir en España (EAE, 2014).*

<sup>1</sup> En la anterior tabla se muestran consumos en millones de euros de prendas confeccionadas industrialmente, por tanto no incluye, las prendas hechas a medida ni otro textil que no sea prendas de vestir. Los datos proceden de la base de datos Datamonitor, he accedido a ellos a través de su publicación en una revista y los he adaptado para que la mayoría sean los que aparecen en el apartado anterior en el mismo periodo de años. Los datos de 2013 son una estimación del estudio de la revista hechos por el EAE.



Si dividimos el gasto en prendas de cada país entre el total de población<sup>2</sup> obtenemos el consumo medio anual en euros de prendas por persona. Este cálculo nos proporciona una perspectiva diferente. Los mejores mercados de prendas o los países que más consumen por persona son EEUU, Italia, Alemania, los países desarrollados. Y en el otro extremo de la tabla está el país que menos consume por persona y a la vez el que más exporta, China. Sin embargo la evolución indica que el gasto en prendas de la población china está aumentando y que puede convertirse en un potencial mercado muy interesante para las empresas de prendas.

| GASTO MEDIO ANUAL EN PRENDAS DE VESTIR PER CAPITA |        |        |           |
|---------------------------------------------------|--------|--------|-----------|
| En €                                              | 2008   | 2013   | Variación |
| Global                                            | 120,68 | 134,64 | 11,57%    |
| China                                             | 55,60  | 81,29  | 46,21%    |
| Asia y Pacífico                                   | 95,03  | 110,87 | 16,67%    |
| Sudáfrica                                         | 104,69 | 143,48 | 37,05%    |
| Arabia Saudita                                    | 123,00 | 166,78 | 35,59%    |
| Brasil                                            | 141,61 | 226,85 | 60,20%    |
| Israel                                            | 201,95 | 231,53 | 14,65%    |
| Américas                                          | 203,78 | 237,80 | 16,69%    |
| Rusia                                             | 216,38 | 313,11 | 44,71%    |
| España                                            | 397,96 | 342,99 | -13,81%   |
| Singapur                                          | 297,35 | 351,53 | 18,22%    |
| Corea del Sur                                     | 305,09 | 435,43 | 42,72%    |
| Francia                                           | 556,80 | 561,50 | 0,84%     |
| Australia                                         | 500,16 | 569,54 | 13,87%    |
| Japón                                             | 648,76 | 600,70 | -7,41%    |
| Canadá                                            | 535,71 | 621,16 | 15,95%    |
| Europa                                            | 583,83 | 636,61 | 9,04%     |
| Reino Unido                                       | 622,05 | 684,31 | 10,01%    |
| Alemania                                          | 660,08 | 714,37 | 8,23%     |
| Italia                                            | 848,71 | 733,17 | -13,61%   |
| EEUU                                              | 673,38 | 766,34 | 13,81%    |

*Tabla 4.4: Gasto medio anual per cápita en prendas de vestir de algunas economías.*

*Fuente: Elaboración propia a partir de gasto en prendas de vestir de algunas economías mundiales Tabla 4.1 y datos de la población de World Bank Data.*

<sup>2</sup> Datos de la población que podemos obtener gracias al Banco Mundial.  
<http://data.worldbank.org/> (Indicators, 2015)

## 4.2 SITUACIÓN Y ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO EN ESPAÑA

Esta parte del trabajo contiene el análisis de una muestra de empresas del sector textil en España a través de los datos de sus cuentas anuales. Las tablas de datos utilizadas han sido de panel o longitudinales porque contenían información de muchas empresas de un mismo sector, el textil, en varios periodos del tiempo. Al coger diferentes ejercicios sociales se evita el riesgo de verse muy influenciado por un periodo puntual de la coyuntura económica. El objetivo es analizar cómo es y como se ha comportado el sector textil en los últimos 6 años.

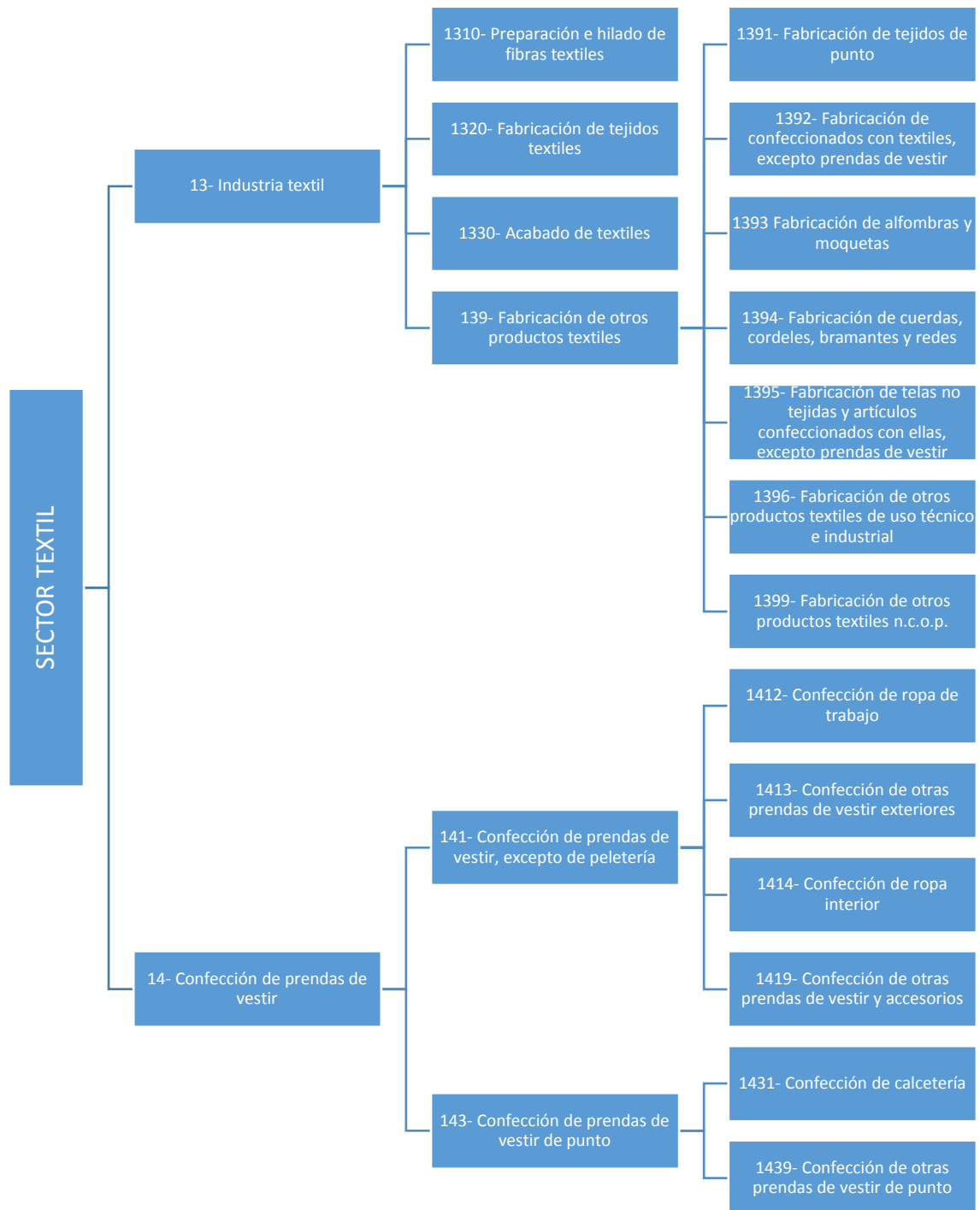
### 4.2.1 Metodología empleada

A continuación explico la problemática del proceso de recogida de información y tratamiento de los datos:

Gracias a que la Universidad de Cantabria mantiene una licencia con Informa para que los alumnos y docentes puedan utilizar la base de datos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). Se pueden conseguir gran cantidad de datos de las cuentas anuales del sector textil o de cualquier otro sector. De otra forma, el proceso de recogida de los datos en los distintos Registros Mercantiles y su recopilación en un mismo programa para su tratamiento hubiera sido tremendamente más laborioso y problemático. A pesar de tener SABI la tarea no es fácil porque hay que saber qué se quiere analizar y cómo utilizar la base de datos.

El primer problema es que el sector textil es muy variado. Para saber qué empresas son objeto de mi estudio he acudido a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) 2009.

El siguiente esquema recoge todos los epígrafes que he utilizado en el presente trabajo para analizar el sector textil:



*Cuadro 4.1: Epígrafes del sector textil utilizados en el análisis.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (INE, 2012)*

Hay otros epígrafes relacionados con el textil pero no los he incluido en la búsqueda de la muestra. Por ejemplo un epígrafe relacionado con el textil sería el “74.10 Actividades de diseño especializado”; observé una muestra de empresas en SABI que operan en esta actividad y me dí cuenta de que muchas se dedican al diseño de prendas de vestir u otros textiles, ya sea en alta costura o diseño de prendas al alcance de muchos. Pero también aparecen compañías que diseñan bienes que poco tienen que ver con el textil, pueden ser joyas, interiores o edificios. Incluir este epígrafe en la muestra podría ser un error y separar de este epígrafe las empresas textiles, inviable (hay empresas en este sector que diseñan ropa pero también otro tipo de prototipos industriales por ejemplo). La decisión por la que me decanto en la muestra de trabajo es enfocar más la clasificación de actividades a los códigos 13 y 14. Las notas explicativas de los epígrafes CNAE 2009 publicadas por el INE permiten leer la definición de cada epígrafe e ir descartando los que contemplan actividades poco relacionadas con el textil, a la vez que definen que es lo que se analiza. Esta labor es importante, sino cometería muchos errores sin tan siquiera empezar el análisis. Los epígrafes que decidí incluir en el análisis son los siguientes:

### **13 INDUSTRIA TEXTIL**

*Se considera en este epígrafe la industria manufacturera cuyo output o producto elaborado es un producto textil que puede utilizarse por ejemplo para la fabricación de prendas de vestir, clasificándose la parte de la industria manufacturera cuyo output es una prenda de vestir en el grupo 14.*

#### **1310 Preparación e hilado de fibras textiles**

*Las empresas comprendidas en esta parte de la manufactura del textil utilizan como input diversas materias primas como seda, lana u otras fibras animales, vegetales o artificiales y sintéticas. Y obtienen como output fibras preparadas para convertirse en textiles y fibras textiles hiladas.*

#### **1320 Fabricación de tejidos textiles**

*Las empresas que comprenden esta parte de la manufactura del textil utilizan como input diversas materias primas como seda, lana u otras fibras animales, vegetales o artificiales y sintéticas. Y obtienen como output tejidos textiles fabricados.*

#### **1330 Acabado de textiles**

*Comprende empresas que utilizan como input tejidos textiles y obtienen como output un textil más elaborado mediante blanqueo, teñido, apresto y actividades similares como impermeabilización, engomado o serigrafiado.*

#### **139 Fabricación de otros productos textiles**

*Este grupo no comprende la confección de prendas de vestir, se refiere a productos como alfombras y moquetas, cuerda, cintas tejidas o artículos textiles industriales.*

## **14 CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR**

*Incluye todo tipo de confección (en serie o a medida), en cualquier tipo de material y de todo tipo de prendas y accesorios. No hace distinción entre prendas para adultos y para niños, o entre prendas de trabajo y de calle e informal. Además incluye la industria peletera. No incluye la reparación de prendas de vestir.*

*14.1 Confección de prendas de vestir, excepto de peletería*

*14.11 Confección de prendas de vestir de cuero*

*14.12 Confección de ropa de trabajo*

*14.13 Confección de otras prendas de vestir exteriores*

*14.14 Confección de ropa interior*

*14.19 Confección de otras prendas de vestir y accesorios*

*14.20 Fabricación de artículos de peletería*

*14.3 Confección de prendas de vestir de punto*

*14.31 Confección de calcetería*

*14.39 Confección de otras prendas de vestir de punto*

*\*No incluyo los epígrafes 1411 ni 1420 porque SABI no ha encontrado ninguna empresa en mi búsqueda que se dedique a la industria de esos epígrafes.*

*Cuadro 4.2: Explicación epígrafes del sector textil utilizados en el análisis.*

*Fuente: Elaboración propia a partir de (INE, 2012)*

La decisión de escoger los epígrafes 13 y 14 no ha sido una decisión trivial sino que muy pensada y contrastada. No quería mezclar empresas comerciales con industriales porque son empresas con balances muy distintos, en los ratios no iba a conseguir resultados claros, por eso decidí centrarme en el sector textil industrial y descartar los epígrafes 46 y 47 que se centran en el comercio.

Pero en este punto pensé en diferentes opciones como coger un apartado específico del código CNAE con suficientes empresas. Los candidatos eran el 1320 Fabricación de tejidos textiles o el 14 Confección de prendas de vestir.

Pero estos apartados no me parecían representativos porque me interesaba la industria textil completa no el fabricado de textiles o la confección de prendas por separado.

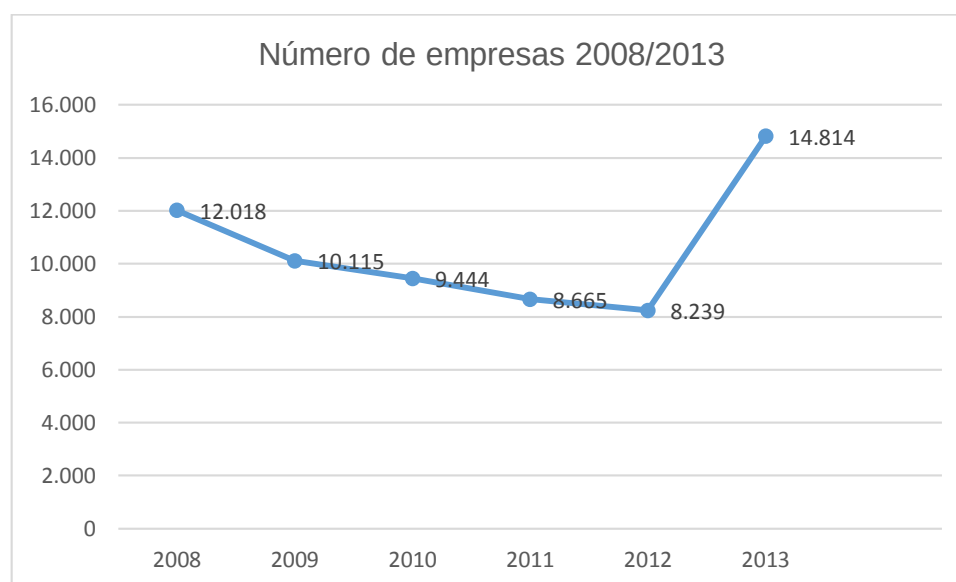
Otra opción era centrar mi análisis a la Comunidad Autónoma de Cantabria y conseguir una muestra de empresas razonable de los epígrafes 13 y 14 sin necesidad de sesgarla. Pero comprobé en SABI que Cantabria no es una comunidad con muchas empresas del sector textil, en España más bien de las que menos<sup>3</sup>. Y la muestra era de menos de 100 empresas y algunas contaban con pocos datos, es decir excesivamente pequeña.

<sup>3</sup> Se puede comprobar en la página 16 de este trabajo, "4.2.2.1 Localización de las empresas".

Después de darle vueltas a estos asuntos que he explicado en el párrafo anterior me encontraba siendo participe de la opinión de que la mejor muestra estaba compuesta por los epígrafes 13 y 14 de las actividades CNAE 2009 a nivel nacional. El problema era que la muestra era demasiado grande. En España del 2008 a 2013 ha habido más de 8000 empresas que se dedicaban a algún apartado de los epígrafes 13 y 14 de las cuales unas 5000 podría obtener la mayoría de sus datos en SABI de los años 2008 a 2013.

| Número de empresas por sectores de actividad<br>Unidades: Empresas                                             | Total        |              |             |             |             |              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
|                                                                                                                | 2008         | 2009         | 2010        | 2011        | 2012        | 2013         |
| Preparación e hilado de fibras textiles (CNAE 13.1)                                                            | 520          | 403          | 386         | 331         | 318         | 410          |
| Fabricación de tejidos textiles (CNAE 13.2)                                                                    | 407          | 334          | 331         | 327         | 308         | 342          |
| Acabado de textiles (CNAE 13.3)                                                                                | 633          | 547          | 502         | 447         | 460         | 770          |
| Fabricación de tejidos de punto y productos a partir de textiles, excepto prendas de vestir (CNAE 13.91,13.92) | 2621         | 2167         | 2087        | 2012        | 1954        | 3104         |
| Otras industrias textiles (CNAE 13.93,13.94,13.95,13.96,13.99)                                                 | 801          | 760          | 738         | 647         | 656         | 1161         |
| <b>SUMA CNAE 13 INDUSTRIA TEXTIL</b>                                                                           | <b>4982</b>  | <b>4211</b>  | <b>4044</b> | <b>3764</b> | <b>3696</b> | <b>5787</b>  |
| Confección de prendas de vestir (CNAE 14.1)                                                                    | 6254         | 5178         | 4796        | 4356        | 4062        | 8221         |
| Fabricación de artículos de peletería (CNAE 14.2)                                                              | 179          | 169          | 125         | 107         | 82          | 203          |
| Confección de prendas de vestir de punto (CNAE 14.3)                                                           | 603          | 557          | 479         | 438         | 399         | 603          |
| <b>SUMA CNAE 14 CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR</b>                                                            | <b>7036</b>  | <b>5904</b>  | <b>5400</b> | <b>4901</b> | <b>4543</b> | <b>9027</b>  |
| <b>SUMA 13 Y 14</b>                                                                                            | <b>12018</b> | <b>10115</b> | <b>9444</b> | <b>8665</b> | <b>8239</b> | <b>14814</b> |

*Tabla 4.5: Número de empresas por sectores de actividad 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (INE DIRCE, 2015) (IDEPA, 2014).*



*Gráfico 4.1: Evolución número de empresas por sectores de actividad 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (INE DIRCE, 2015).*

Trabajar con varias partidas del balance de una muestra de tantas empresas iba a complicarme mucho tratar los datos. Quería una muestra de 200 o 300 empresas porque a partir de esas cifras los datos iban a dejar de ser significativos en la muestra y resulta más difícil detectar empresas con datos muy extremos para eliminarlas. Pensé en agrupar todas esas empresas atendiendo a criterios como volumen de ingresos o volumen de activos pero me encontraba en la misma situación y las empresas con menos activos o ingresos las iba a tener que eliminar porque son las que menos datos tienen disponibles en SABI. Buscaba un criterio que me sirviese para reducir la muestra y que fuese coherente para no “maquillarla” involuntariamente. Por eso se me ocurrió eliminar todas las empresas que no superasen de 2008 a 2013 todos los criterios para ser denominada microempresa en España. Por eso este análisis no incluye ni es aplicable a ninguna microempresa en ese periodo.

A efectos contables en España una microempresa es aquella que durante dos ejercicios consecutivos cumple al menos dos de las siguientes circunstancias:

- Que el total de las partidas del activo no supere el millón de euros.
- Que el Importe Neto de la Cifra de Negocio no rebase los 2 millones de euros.
- Tener 10 o menos trabajadores.

Por eso introduje en SABI el criterio de búsqueda para mí muestra que se puede ver en la tabla 4.5. Una vez dado al INTRO apareció una muestra de 388 empresas de las cuales después de escoger los ratios tuve que eliminar, una por una, aquellas que no tenían datos en alguna partida necesaria para elaborar los ratios de mi análisis. La muestra final cuenta con 252 empresas.

| <i>Unidades: empresas</i>                |                                                                                                                                             | Resultado etapa | Resultado búsqueda |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------|
| 1.                                       | <b>CNAE 2009(Sólo códigos primarios): 13 - Industria textil, 14 - Confección de prendas de vestir</b>                                       | <b>11.974</b>   | <b>11.974</b>      |
| 2.                                       | <b>Número empleados: 2013, 2012, 2011, 2010, 2009, 2008, min=10, para todos los periodos seleccionados</b>                                  | <b>57.525</b>   | <b>886</b>         |
| 3.                                       | <b>Importe neto de la cifra de negocios (mil EUR): 2013, 2012, 2011, 2010, 2009, 2008, min=2.000, para todos los periodos seleccionados</b> | <b>37.135</b>   | <b>399</b>         |
| 4.                                       | <b>Total Activo (mil EUR): 2013, 2012, 2011, 2010, 2009, 2008, min=1.000, para todos los periodos seleccionados</b>                         | <b>117.848</b>  | <b>388</b>         |
| <b>Búsqueda booleana : 1 Y 2 Y 3 Y 4</b> |                                                                                                                                             | <b>TOTAL</b>    | <b>388</b>         |

*Tabla 4.6: Criterio de búsqueda de SABI y número de empresas resultantes.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).*

Posteriormente termina el trabajo de elegir criterios y tomar decisiones para la muestra y empezaba la parte laboriosa de este análisis. Cuenta de las siguientes fases:

1º Exportar a un excel las partidas contables necesarias de los balances de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias para elaborar los ratios de cada empresa una por una.

2º Calcular los ratios y asegurarse de que están correctamente calculados, razonando posibles valores extremos

3º Agrupar el número de empresas según los resultados, elaborar tablas, gráficos e interpretarlos.

### 4.2.2 Estudio de la muestra y situación en España

Esta parte contiene datos previos al análisis económico financiero que presentan la muestra de 252 empresas. A través de ellos obtengo más información de las empresas que analizo. La información que he obtenido la considero destacable para explicar la situación en España. Este estudio de la muestra está organizado en los siguientes apartados:

- La localización de las empresas.
- Forma jurídica.
- Empresas que cotizan, no cotizan o cotizaron.
- Último número de empleados en plantilla.
- Códigos primarios CNAE 2009.
- Empresas importadoras o exportadoras.

#### 4.2.2.1 La localización de las empresas

| Comunidades Autónomas | Nº de empresas | %              |
|-----------------------|----------------|----------------|
| Andalucía             | 17             | 6,75%          |
| Aragón                | 6              | 2,38%          |
| Asturias              | 1              | 0,40%          |
| Baleares              | 1              | 0,40%          |
| Cantabria             | 1              | 0,40%          |
| Castilla y León       | 8              | 3,17%          |
| Castilla-La Mancha    | 5              | 1,98%          |
| Cataluña              | 105            | 41,67%         |
| Comunidad Valenciana  | 59             | 23,41%         |
| Galicia               | 21             | 8,33%          |
| La Rioja              | 2              | 0,79%          |
| Madrid                | 15             | 5,95%          |
| Murcia                | 5              | 1,98%          |
| País Vasco            | 6              | 2,38%          |
| <b>Total general</b>  | <b>252</b>     | <b>100,00%</b> |

*Tabla 4.7: Localización de las empresas*  
*Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015)*

Tal y como indica la tabla y la gráfica según mi muestra la mayor parte del tejido industrial textil se concentra en la Comunidad Autónoma de Cataluña, seguido de la Comunidad Valenciana y Galicia. En el lado opuesto las Comunidades Autónomas con menos industria textil son Asturias, Baleares y Cantabria.



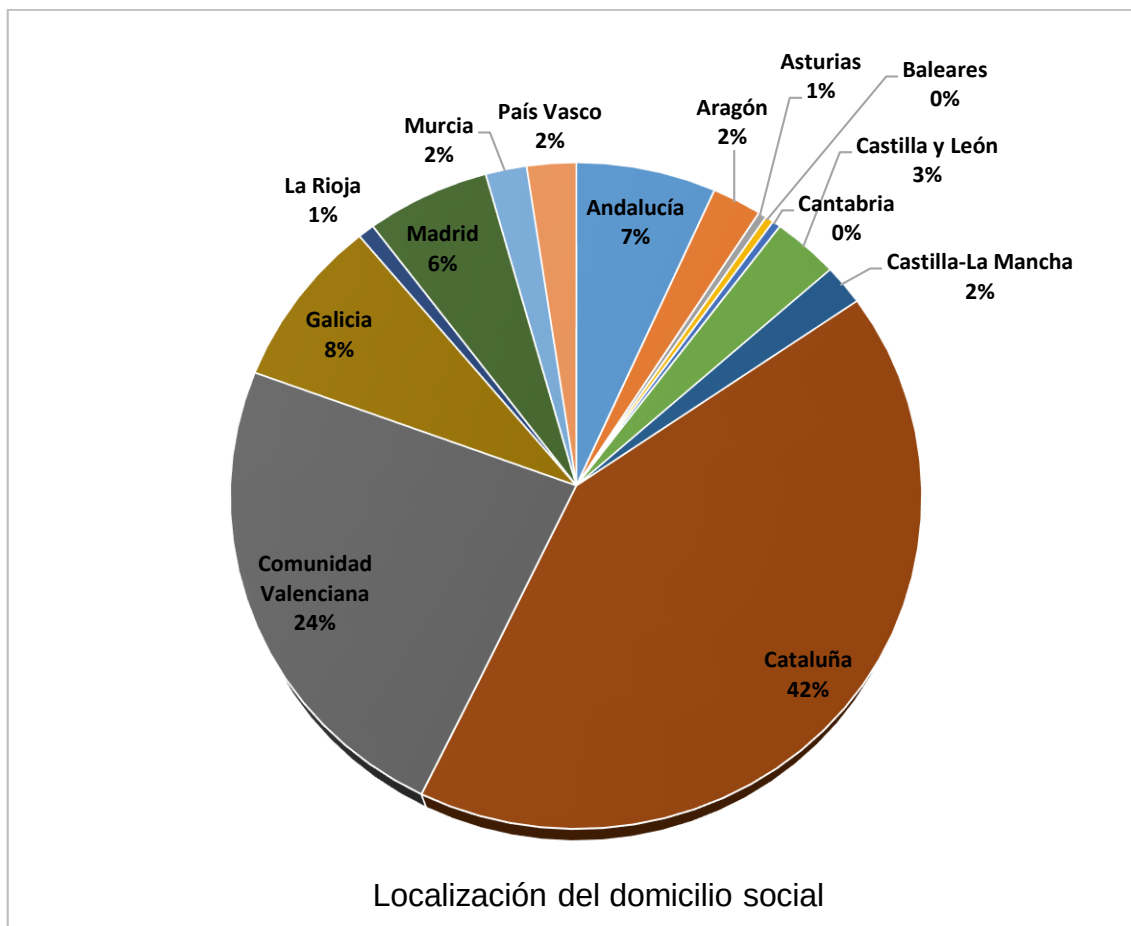
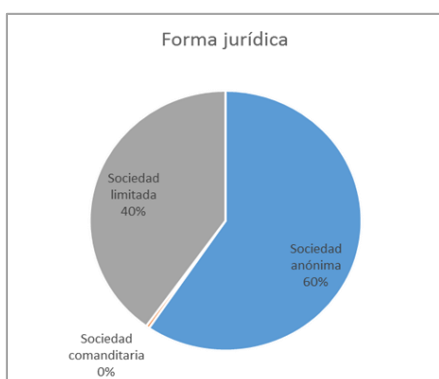


Gráfico 4.2: Localización del domicilio social de las empresas de la muestra.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

#### 4.2.2.2 Forma jurídica

| Forma jurídica        | Nº de empresas | %       |
|-----------------------|----------------|---------|
| Sociedad anónima      | 150            | 59,52%  |
| Sociedad comanditaria | 1              | 0,40%   |
| Sociedad limitada     | 101            | 40,08%  |
| Total general         | 252            | 100,00% |

Tabla 4.8: Forma jurídica de las empresas  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015)



La forma jurídica dominante en las empresas del sector textil es la sociedad anónima con un 59,52%. El resto son sociedades limitadas excepto una sociedad comanditaria que es Freudenberg.

Gráfico 4.3: Forma jurídica.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

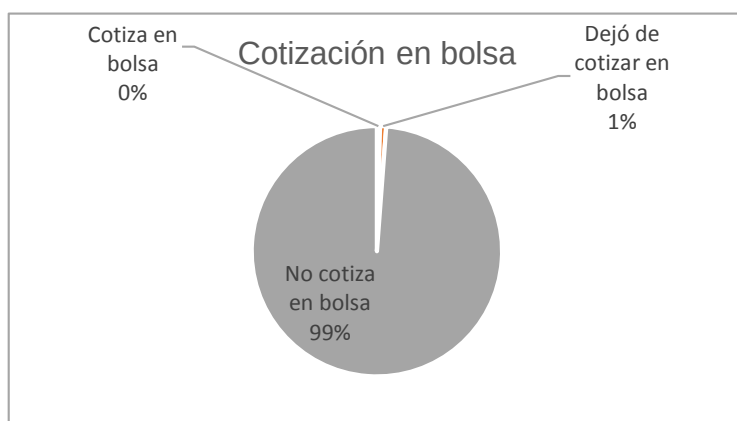
#### 4.2.2.3 Empresas que cotizan no cotizan o cotizaron en bolsa

| Cotización               | Nº de empresas | %              |
|--------------------------|----------------|----------------|
| Cotiza en bolsa          | 1              | 0,40%          |
| Dejó de cotizar en bolsa | 2              | 0,79%          |
| No cotiza en bolsa       | 249            | 98,81%         |
| <b>Total general</b>     | <b>252</b>     | <b>100,00%</b> |

Prácticamente todas las empresas industriales del sector textil optan por no cotizar en bolsa.

Tabla 4.9: Cotización en bolsa.

Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015)



De la muestra, la única empresa que cotiza se llama LIWE ESPAÑOLA SA una de las marcas más famosas con la que comercializa es INSIDE. Las empresas que dejaron de cotizar en bolsa son la vasca GRUPO TAVEX SA y la catalana INDUSTRIAS DEL ACETATO DE CELULOSA, SA.

Gráfico 4.4: Cotización en bolsa.

Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

#### 4.2.2.4 Número de asalariados

| Último nº de empleados en plantilla | Nº de empresas | %              |
|-------------------------------------|----------------|----------------|
| 1-10                                | 1              | 0,40%          |
| 11-20                               | 42             | 16,67%         |
| 21-30                               | 48             | 19,05%         |
| 31-40                               | 34             | 13,49%         |
| 41-50                               | 38             | 15,08%         |
| 51-60                               | 10             | 3,97%          |
| 61-70                               | 15             | 5,95%          |
| 71-80                               | 11             | 4,37%          |
| 81-90                               | 5              | 1,98%          |
| 91-100                              | 4              | 1,59%          |
| >101                                | 44             | 17,46%         |
| <b>Total general</b>                | <b>252</b>     | <b>100,00%</b> |

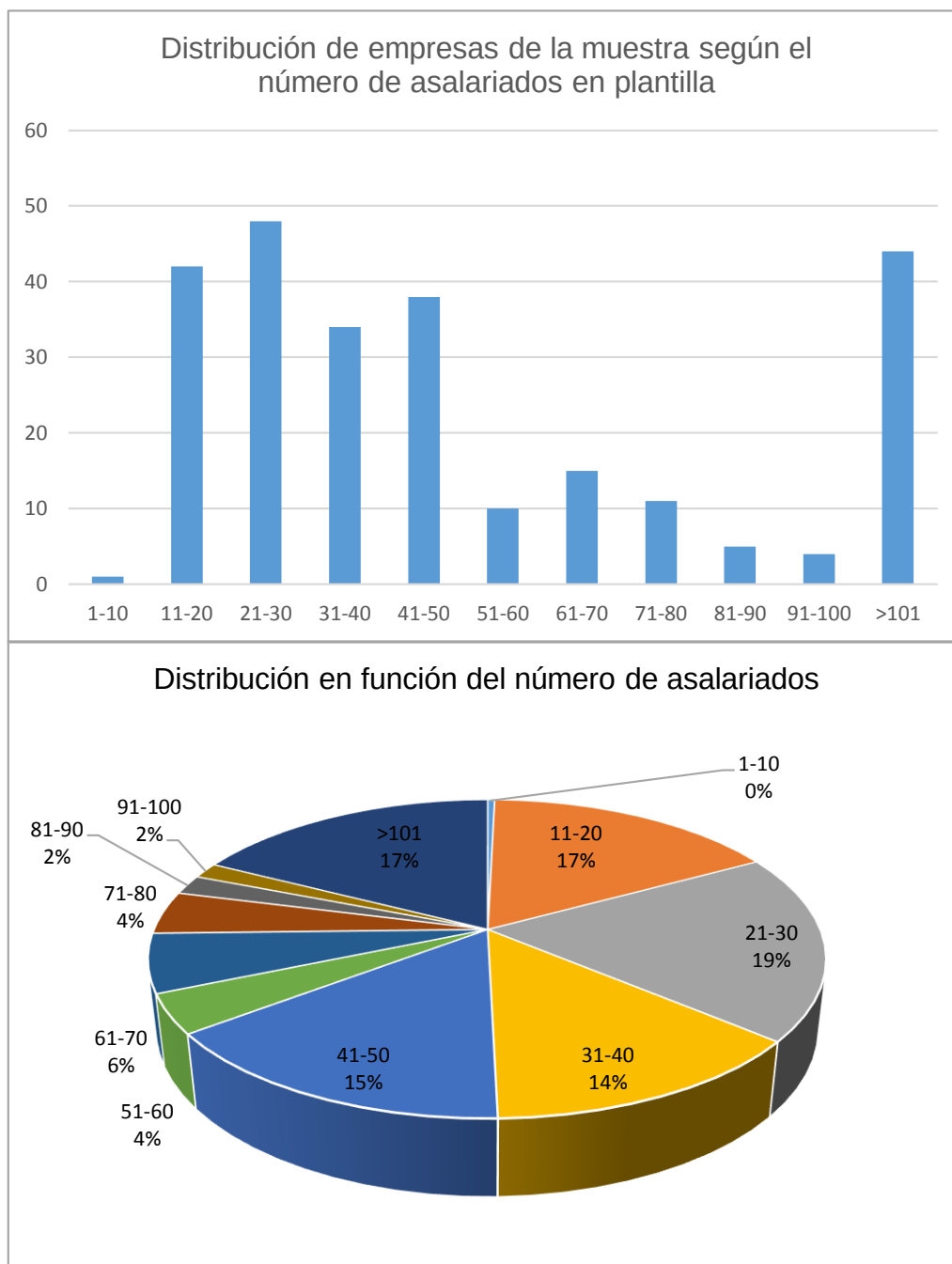
Según los datos de la muestra de SABI las empresas que contaron con más empleados en su último ejercicio económico (ejercicio 2014) fueron SOCIEDAD TEXTIL LONIA SA que contó con 1790 empleados y que comercializa bajo el nombre de Purificación García, seguida de LIWE ESPAÑOLA, SA de la que ya hemos hablado anteriormente y contó con 1392 empleados y la tercera en el ranking MARIE CLAIRE SA que contó con 667.

(Es lógico pensar que no haya muchas empresas que tengan de 1 a 10 empleados porque era criterio de búsqueda que las empresas en todos los años tuvieran 10 o más empleados y por tanto las empresas con menos de 10 empleados no se encuentran en esta muestra)

Tabla 4.10: Último número de empleados <sup>4</sup>  
Fuente: elaboración propia a partir de (SABI 2015)

<sup>4</sup> La mayoría de las empresas tiene de 1 a 100 empleados por eso he elaborado la tabla de 1 a 100 de 10 en 10 para ver mejor la distribución.

Lo más común es que las empresas cuenten con un rango de 21 a 30 empleados o de 11 a 20. El 83% de las empresas tiene menos de 100 empleados y el 17% tiene más de 100. El sector textil está compuesto por un gran número de empresas pequeñas y un 17% de empresas grandes respecto a empleados.



*Gráfico 4.5: Número de empresas según asalariados en plantilla.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).*

#### 4.2.2.5 Códigos primarios CNAE 2009

En la tabla y en el siguiente gráfico vemos como se distribuyen las 252 empresas de la muestra según su actividad principal del código CNAE 2009.

| CNAE 2009                                                                                            | Nº de empresas | %           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------|
| 1310 Preparación e hilado de fibras textiles                                                         | 37             | 15%         |
| 1320 Fabricación de tejidos textiles                                                                 | 41             | 16%         |
| 1330 Acabado de textiles                                                                             | 24             | 10%         |
| 1391 Fabricación de tejidos de punto                                                                 | 10             | 4%          |
| 1392 Fabricación de artículos confeccionados con textiles, excepto prendas de vestir                 | 15             | 6%          |
| 1393 Fabricación de alfombras y moquetas                                                             | 3              | 1%          |
| 1394 Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes                                             | 8              | 3%          |
| 1395 Fabricación de telas no tejidas y artículos confeccionados con ellas, excepto prendas de vestir | 4              | 2%          |
| 1396 Fabricación de otros productos textiles de uso técnico e industrial                             | 5              | 2%          |
| 1399 Fabricación de otros productos textiles n.c.o.p.                                                | 24             | 10%         |
| 1412 Confección de ropa de trabajo                                                                   | 4              | 2%          |
| 1413 Confección de otras prendas de vestir exteriores                                                | 36             | 14%         |
| 1414 Confección de ropa interior                                                                     | 6              | 2%          |
| 1419 Confección de otras prendas de vestir y accesorios                                              | 30             | 12%         |
| 1431 Confección de calcetería                                                                        | 1              | 0%          |
| 1439 Confección de otras prendas de vestir de punto                                                  | 4              | 2%          |
| <b>Total general</b>                                                                                 | <b>252</b>     | <b>100%</b> |

Tabla 4.11: Códigos primarios CNAE 2009.  
Fuente: elaboración propia a partir de (SABI 2015).

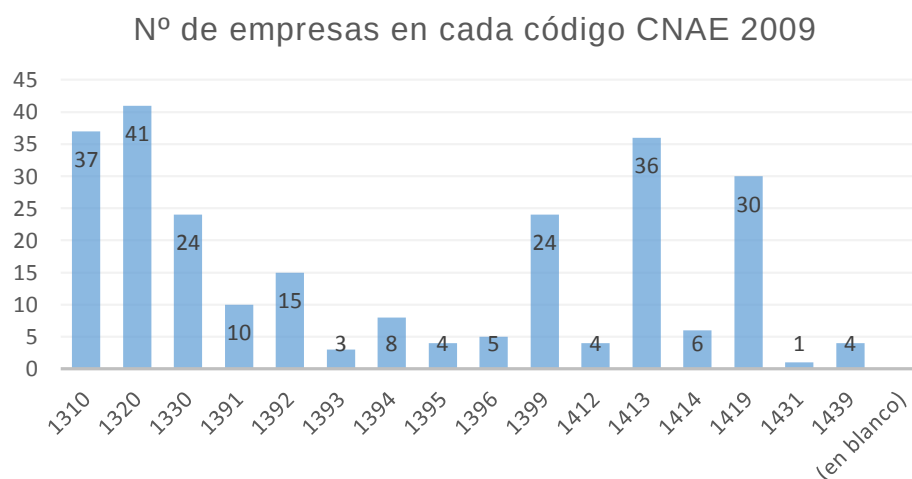
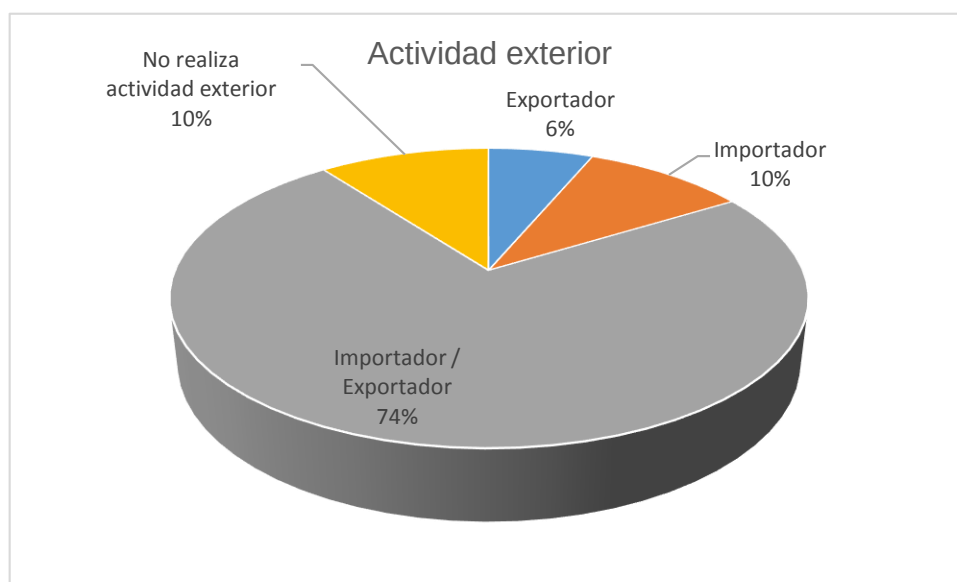


Gráfico 4.6: Número de empresas en cada código de actividad CNAE.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

#### 4.2.2.6 Actividad exterior

| Actividad exterior            | Nº de empresas | %              |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| Exportador                    | 16             | 6,35%          |
| Importador                    | 25             | 9,92%          |
| Importador / Exportador       | 185            | 73,41%         |
| No realiza actividad exterior | 26             | 10,32%         |
| <b>Total general</b>          | <b>252</b>     | <b>100,00%</b> |

*Tabla 4.12: Actividad exterior.  
Fuente: elaboración propia a partir de (SABI 2015).*



*Gráfico 4.7: Actividad exterior.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).*

De las 252 empresas el 73,41% son tanto importadoras como exportadoras, sin embargo el 10,32% sólo realizan la actividad dentro de España. El 6,35% sólo realizan exportaciones y ventas en España y el 9.92% de las empresas importan y venden dentro de España.

### 4.2.3 Análisis de los ratios económico financieros

#### 4.2.3.1 Análisis financiero a corto plazo

El análisis sobre la situación financiera de las empresas depende de la duración de su ciclo económico funcional<sup>5</sup>. El ciclo económico funcional de las empresas que se dedican a la venta y fabricación de prendas de vestir puede ser primavera, verano, otoño e invierno porque fabrican productos distintos para cada estación que deben venderse antes de empezar la siguiente. Sin embargo las empresas toman como referencia en sus cuentas el año natural para separar entre partidas corrientes y no corrientes. Por eso en este análisis se utiliza el año natural para clasificar los activos y los pasivos en el corto o en el largo plazo.

##### 4.2.3.1.1 Fondo de maniobra

El fondo de maniobra es el resultado de la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. Un fondo de maniobra negativo indica que las necesidades de financiación a corto plazo son mayores que los activos a corto plazo. También indica que hay activo no corriente financiado a corto, esto conlleva riesgo de que estos activos no generen la tesorería necesaria para pagar su financiación a tiempo. La situación ideal es que el fondo de maniobra sea positivo porque un activo que genera tesorería a corto plazo, si se ha financiado a largo, da a la empresa un “colchón” de tiempo para rentabilizar más ese dinero. Si bien, hay que tener en cuenta lo siguiente:

Hay empresas que se pueden permitir fondos de maniobra negativos por su capacidad para generar tesorería.

Puede ser que un fondo de maniobra positivo no sea suficiente para hacer frente a grandes contingencias que sufran las empresas en su ciclo de explotación.

| FONDO DE MANIOBRA  | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Unidades: Empresas | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| <0                 | 30   | 12%  | 31   | 12%  | 27   | 11%  | 19   | 8%   | 19   | 8%   | 22   | 9%   |
| >0                 | 222  | 88%  | 221  | 88%  | 225  | 89%  | 233  | 92%  | 233  | 92%  | 230  | 91%  |
| Total general      | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.13: Fondo de maniobra.  
Fuente: elaboración propia a partir de (SABI 2015).

El fondo de maniobra de más del 80% de las empresas de la muestra es positivo lo que indica buena situación de liquidez. Además en los 6 años se ha mantenido estable y ha aumentado el número de empresas con fondo de maniobra positivo de 222 en 2008 a 230 en 2013.

<sup>5</sup> El ciclo económico funcional es el periodo de tiempo que transcurre entre que las empresas compren las materias primas hasta que cobran de sus clientes. Permite diferenciar el corto plazo del largo plazo.

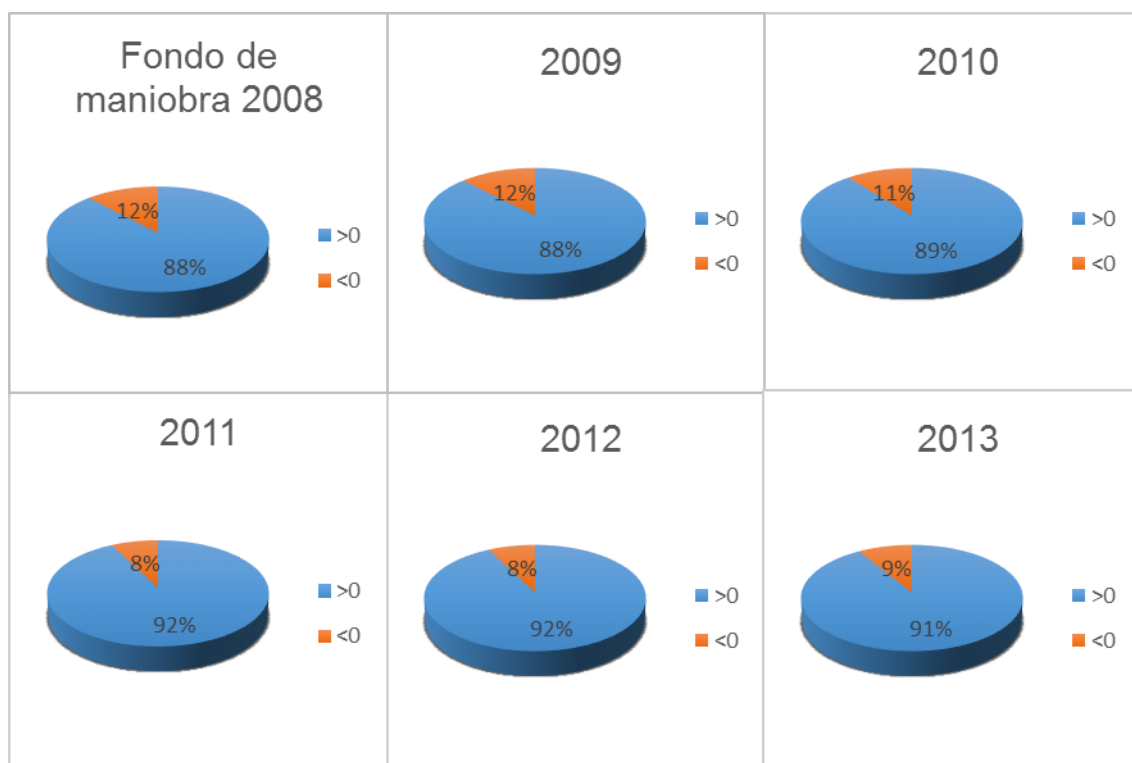


Gráfico 4.8: Fondos de maniobra.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

Como se puede ver en el gráfico la tendencia general es que están aumentando las empresas con fondos de maniobra positivos, aunque sea lentamente y haya ligeras fluctuaciones.

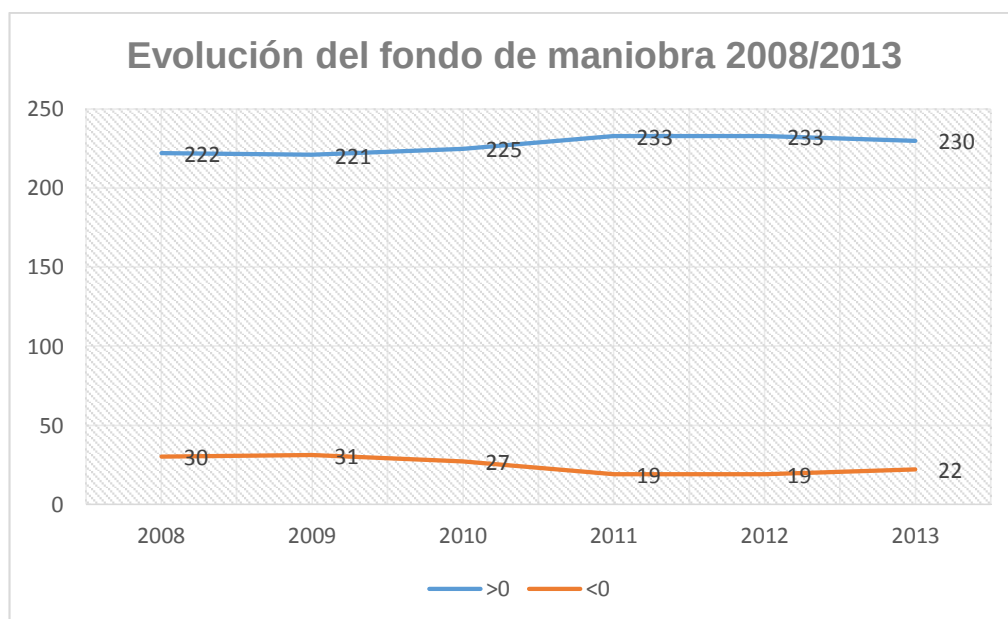


Gráfico 4.9: Evolución fondo de maniobra 2008-2009.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

#### 4.2.3.1.2 Ratio de liquidez inmediata

El ratio de liquidez inmediata se calcula como el cociente entre la partida del balance efectivo y otros activos líquidos equivalentes, y el pasivo corriente. Este ratio representa la capacidad de las empresas para liquidar sus deudas a corto plazo con sus activos más líquidos.

La finalidad de este ratio en este análisis es cuantificar de alguna manera el nivel de tesorería que las empresas mantienen en este sector.

Valores superiores a 1 indicarían que la tesorería que mantienen las empresas es superior a sus deudas a corto plazo e indican una gran cantidad de activos líquidos sin invertir que podrían generar un mayor rendimiento.

Valores inferiores a 1 sería la cantidad acertada. No existe una cantidad óptima sino que esta cantidad depende del riesgo del sector o de las probabilidades de contingencias en cada empresa. Si las empresas conocen una alta probabilidad de contingencias que las obliguen a hacer grandes pagos inesperados deberán mantener los activos líquidos necesarios para poder cubrirla y no verse expuestos al riesgo financiero de impago.

| R. LIQUIDEZ<br>NMEDIATA | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Unidades:<br>Empresas   | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| 0-0,25                  | 196  | 78%  | 175  | 69%  | 186  | 74%  | 187  | 74%  | 183  | 73%  | 181  | 72%  |
| 0,25-0,5                | 26   | 10%  | 34   | 13%  | 33   | 13%  | 28   | 11%  | 30   | 12%  | 28   | 11%  |
| 0,5-0,75                | 7    | 3%   | 19   | 8%   | 12   | 5%   | 16   | 6%   | 13   | 5%   | 19   | 8%   |
| 0,75-1                  | 10   | 4%   | 9    | 4%   | 6    | 2%   | 8    | 3%   | 10   | 4%   | 7    | 3%   |
| 1-1,25                  | 3    | 1%   | 5    | 2%   | 6    | 2%   | 4    | 2%   | 3    | 1%   | 4    | 2%   |
| 1,25-1,5                | 0    | 0%   | 0    | 0%   | 2    | 1%   | 3    | 1%   | 5    | 2%   | 2    | 1%   |
| >1,5                    | 10   | 4%   | 10   | 4%   | 7    | 3%   | 6    | 2%   | 8    | 3%   | 11   | 4%   |
| Total<br>general        | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.14: Ratio de liquidez inmediata.

Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015)

La liquidez inmediata de más del 90% de la muestra en los 6 años es menor que 1, esto puede indicar que valores inferiores a 1 es la cantidad acertada para este sector. Sin embargo también puede indicar una falta de liquidez en efectivo por parte de las empresas pero esto no parece ser así. El ratio se ha mantenido estable y no ha habido variaciones importantes de las estrategias del nivel de efectivo disponible por las empresas. Merece comentario el hecho de que las empresas con menores cantidades de efectivo han disminuido desde 2008 y han tendido a aumentar el número de empresas con mayor efectivo. Lo cual puede ser un síntoma no muy positivo porque las empresas tienen activos sin invertir o porque pueden que esperen tener que hacer grandes pagos.



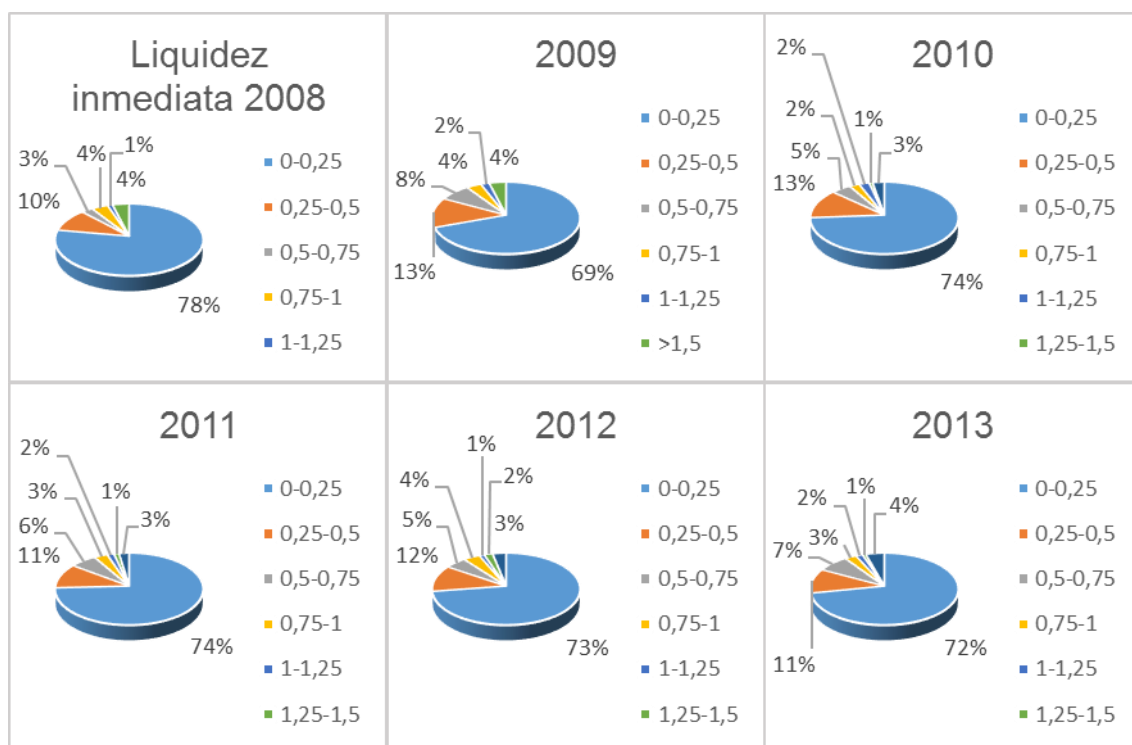
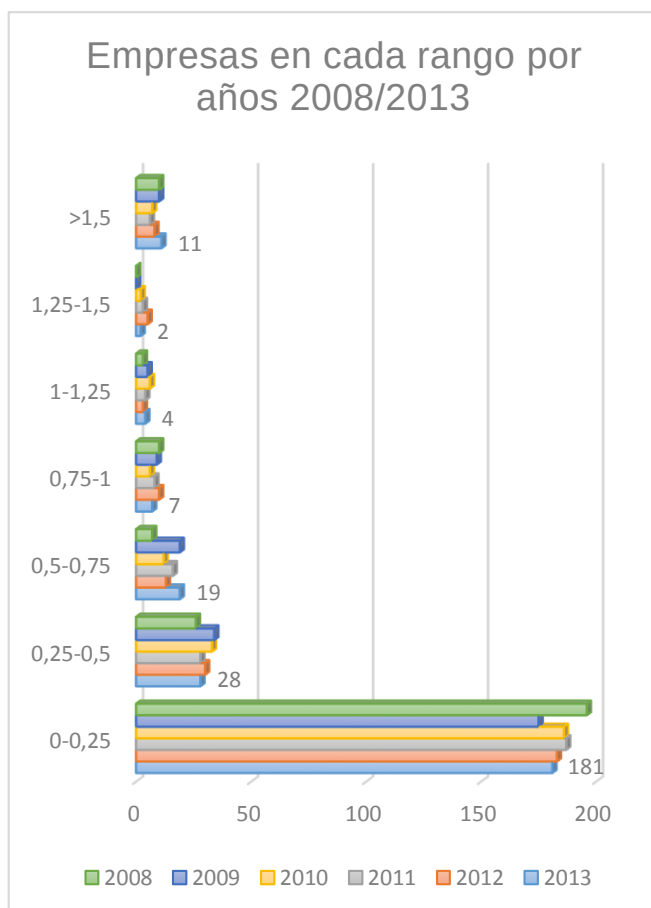


Gráfico 4.10: Gráficos del ratio de liquidez inmediata 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).



En este gráfico se pueden observar el número de empresas en cada año agrupado por rangos según el ratio de liquidez inmediata. El mayor aumento de liquidez inmediata ha sido de 2008 a 2009 y luego ha habido fluctuaciones.

Gráfico 4.11: Evolución ratio de liquidez inmediata 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

#### 4.2.3.1.3 Ratio de liquidez general

El ratio de liquidez general se obtiene dividiendo el activo corriente y el pasivo corriente. También se conoce como ratio de solvencia porque expresa la capacidad de la empresa para hacer frente a los pagos que exige el pasivo corriente o dicho de otra forma la capacidad para hacer pagos a corto plazo. Este ratio no indica el nivel de efectivo como el ratio anterior ya que al incluir todo el activo corriente también incluye existencias, deudores y otras inversiones a corto plazo. Por tanto valores inferiores a 1 indican niveles de falta de liquidez más gravosos que en el apartado anterior. Los valores deseables oscilan entre 1,3 y 2. Sin embargo como en el ratio anterior valores por encima de 2 reflejan ociosidad de los activos, es decir activos que no generan rentabilidad.

| R. Liquidez general | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Unidades: Empresas  | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| 0-0,5               | 4    | 2%   | 2    | 1%   | 3    | 1%   | 3    | 1%   | 1    | 0%   | 2    | 1%   |
| 0,5-1               | 26   | 10%  | 29   | 12%  | 24   | 10%  | 16   | 6%   | 18   | 7%   | 20   | 8%   |
| 1-1,5               | 88   | 35%  | 74   | 29%  | 74   | 29%  | 74   | 29%  | 68   | 27%  | 64   | 25%  |
| 1,5-2               | 60   | 24%  | 52   | 21%  | 59   | 23%  | 59   | 23%  | 64   | 25%  | 60   | 24%  |
| >2                  | 74   | 29%  | 95   | 38%  | 92   | 37%  | 100  | 40%  | 101  | 40%  | 106  | 42%  |
| Total general       | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.15: Ratio de liquidez general.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

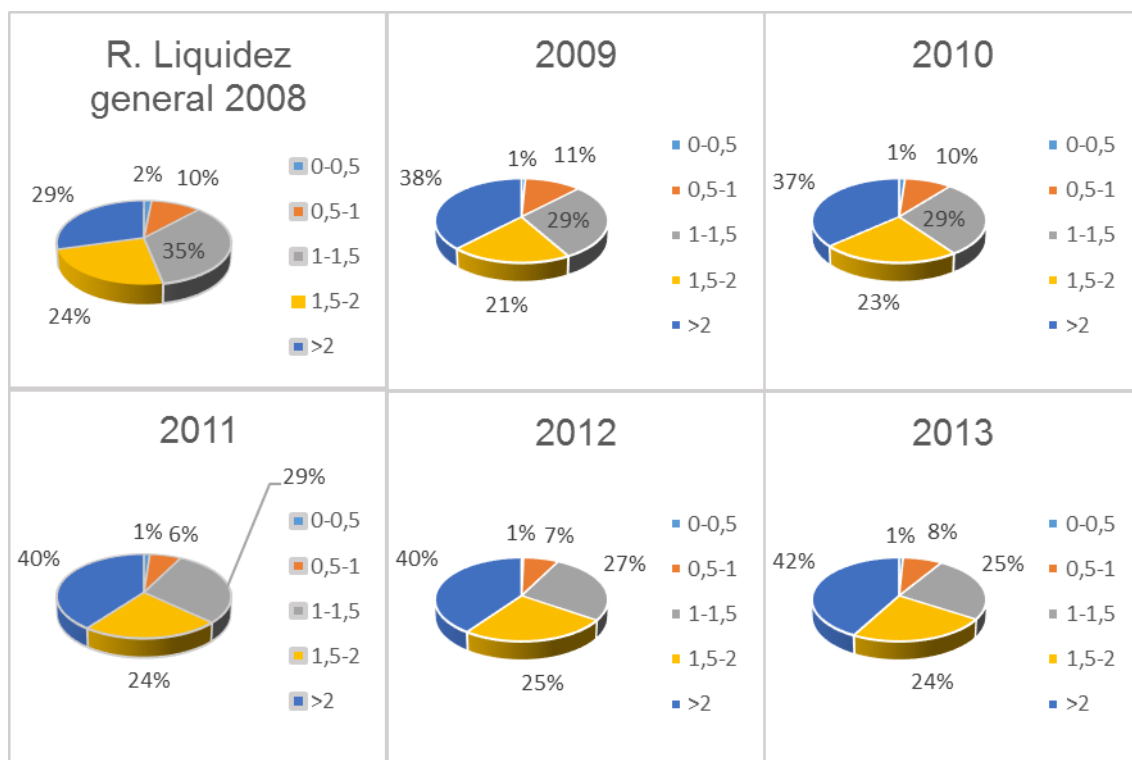
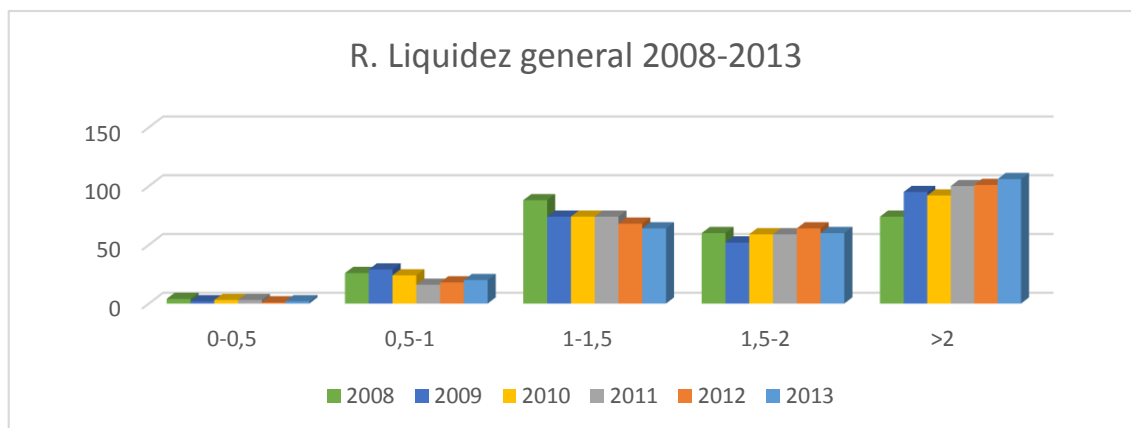


Gráfico 4.12: Ratio de liquidez general 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).



*Gráfico 4.13: Evolución ratio de liquidez general 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).*

#### 4.2.3.1.4 Ratio de prueba ácida

El ratio de prueba ácida se obtiene dividiendo el activo corriente sin las existencias entre el pasivo corriente. Es un ratio muy similar al anterior de liquidez general, con la diferencia de que este ratio resta las existencias. El objetivo de este ratio en este análisis es el estudio de la liquidez de las empresas sin tener en cuenta las existencias como activos líquidos. El sector textil está bastante relacionado con el de la moda y por tanto hay empresas que sus existencias o sus textiles pueden llegar a devaluarse incluso por debajo del precio de coste si no salen del almacén de un ejercicio para otro por eso he considerado importante incluir este ratio en el análisis para estudiar el efecto de las existencias en la liquidez.

| Ratio de prueba ácida | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Empresas              | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| 0-0,5                 | 31   | 12%  | 18   | 7%   | 21   | 8%   | 25   | 10%  | 27   | 11%  | 24   | 10%  |
| 0,5-1                 | 109  | 43%  | 104  | 41%  | 99   | 39%  | 103  | 41%  | 95   | 38%  | 89   | 35%  |
| 1-1,5                 | 55   | 22%  | 62   | 25%  | 66   | 26%  | 59   | 23%  | 59   | 23%  | 63   | 25%  |
| 1,5-2                 | 20   | 8%   | 30   | 12%  | 25   | 10%  | 19   | 8%   | 24   | 10%  | 30   | 12%  |
| >2                    | 37   | 15%  | 38   | 15%  | 41   | 16%  | 46   | 18%  | 47   | 19%  | 46   | 18%  |
| Total general         | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

*Tabla 4.16: Ratio de prueba ácida.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).*

Como se puede observar y acorde con el resto de ratios de liquidez por lo general las empresas con valores para la prueba ácida menores de 1 han ido descendiendo y aumentando las que registraban valores mayores que 1 en especial las que tenían valores mayores de 2. Esto indica una situación de mejora en cuanto a la situación de liquidez de las empresas de la muestra.

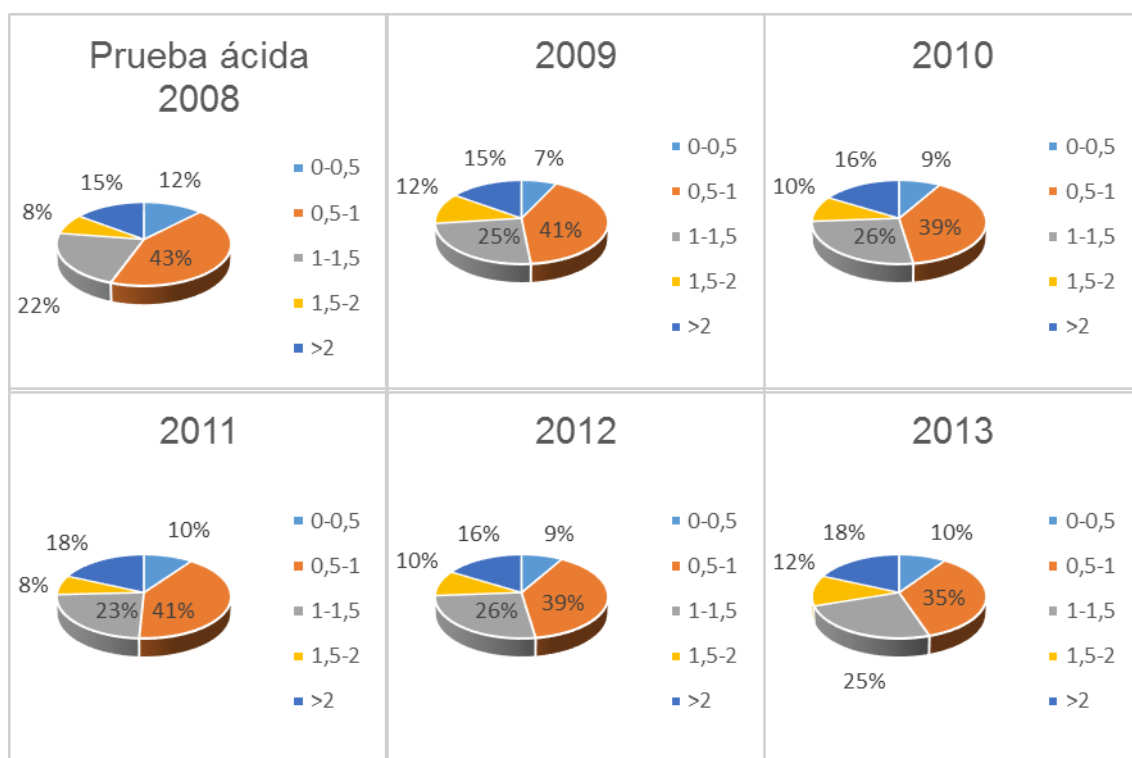


Gráfico 4.14: Ratio prueba ácida 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

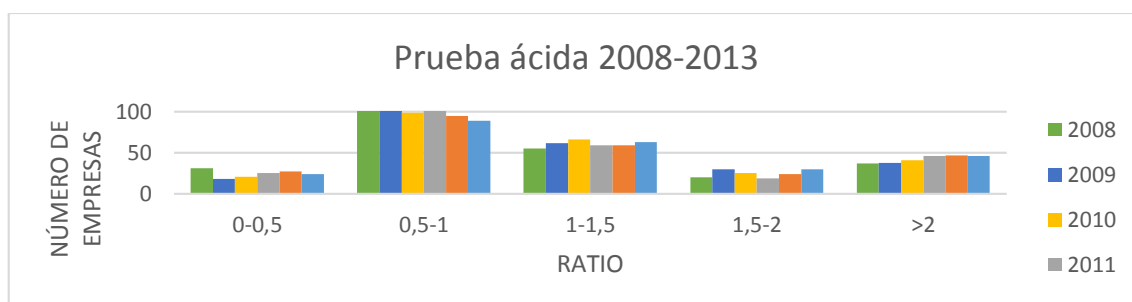


Gráfico 4.15: Ratio de evolución prueba ácida 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

Para valorar el efecto de las existencias en la liquidez de las empresas he restado al porcentaje de las empresas en cada grupo de prueba ácida el porcentaje de las empresas en cada grupo de liquidez general. De esta manera se ve como las existencias afectan en los ratios de liquidez de las empresas<sup>6</sup>. De forma que con el efecto de restar existencias en 2013 hay un 36% de empresas menos que tienen un ratio de liquidez general mayor a 1,5 y en su lugar sus ratios son menores que 1. Las existencias aunque el efecto que causan en los ratios en este sector se mantiene en el tiempo tienen un efecto relevante. El año en que más efecto han tenido las existencias en la liquidez de las empresas ha sido en 2011.

<sup>6</sup> Además así sé que estos dos ratios están bien calculados porque la suma de las variaciones da 0.

| Delta P. Acida/Liquidez. General | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Unidades:<br>% Empresas          | %    | %    | %    | %    | %    | %    |
| 0-0,5                            | 10%  | 6%   | 7%   | 9%   | 10%  | 9%   |
| 0,5-1                            | 33%  | 30%  | 29%  | 35%  | 31%  | 27%  |
| 1-1,5                            | -13% | -5%  | -3%  | -6%  | -4%  | 0%   |
| 1,5-2                            | -16% | -9%  | -13% | -16% | -16% | -12% |
| >2                               | -14% | -23% | -21% | -21% | -21% | -24% |
| Total general                    | 0%   | 0%   | 0%   | 0%   | 0%   | 0%   |

*Tabla 4.17: Tabla de diferencia entre prueba ácida y liquidez general.  
Fuente: Elaboración propia.*

#### *¿Tienen liquidez las empresas del sector textil?*

Más del 90% de las empresas tienen un efectivo en caja menor que su pasivo corriente, aproximadamente el 70% de estas empresas su efectivo no llega al 25% de su pasivo. Por otro lado hay un 10% que tienen un efectivo excesivo. La liquidez en el sector ha mejorado de 2008 a 2013. La mitad se sitúan en valores deseables de los ratios de liquidez incluso no contando las existencias como activos líquidos. En resumen es un sector que tiene liquidez porque más de la mitad de las empresas se sitúan en valores deseables del ratio de liquidez en los 6 años.

#### *4.2.3.2 Análisis financiero a largo plazo*

##### *4.2.3.2.1 Ratio de solvencia global*

El ratio de solvencia global se obtiene dividiendo el activo total entre el pasivo exigible<sup>7</sup>. Como la propia fórmula indica, este ratio muestra si los activos de las empresas son mayores que las deudas. Es decir, el porcentaje de deuda que podría pagar una empresa con todos sus activos en un momento hipotético del tiempo.

Los valores de este ratio más representativos son:

Menores que 1, indican un patrimonio neto negativo y por tanto una situación de pérdidas grave.

Entre 1 y 1,5, indican una situación normal de la estructura del balance de las empresas.

Entre 1,5 y 2, sería la situación recomendada donde la empresa podría pagar con sus activos sus deudas sin tener excesos.

Valores superiores a 2 suponen demasiado activo. Estos valores pueden indicar excesos de existencias o un gran número de clientes que no pagan en efectivo y que además tardan en pagar.

<sup>7</sup> Pasivo exigible es la suma del pasivo no corriente y el pasivo corriente.

| SOLVENCIA GLOBAL   | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Unidades: Empresas | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| <1                 | 0    | 0%   | 0    | 0%   | 1    | 0%   | 2    | 1%   | 1    | 0%   | 2    | 1%   |
| 1-1,5              | 80   | 32%  | 80   | 32%  | 71   | 28%  | 59   | 23%  | 59   | 23%  | 53   | 21%  |
| 1,5-2              | 66   | 26%  | 66   | 26%  | 75   | 30%  | 74   | 29%  | 72   | 29%  | 78   | 31%  |
| >2                 | 106  | 42%  | 106  | 42%  | 105  | 42%  | 117  | 46%  | 120  | 48%  | 119  | 47%  |
| Total general      | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.18: Ratio de solvencia global.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

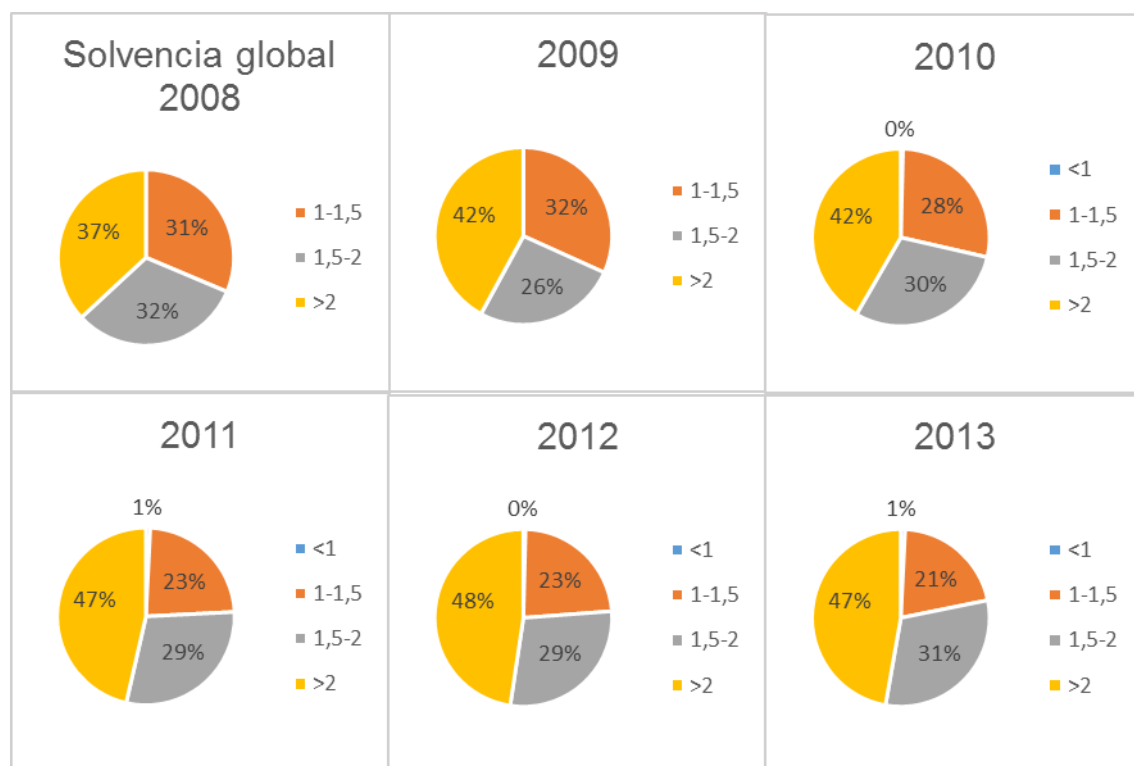
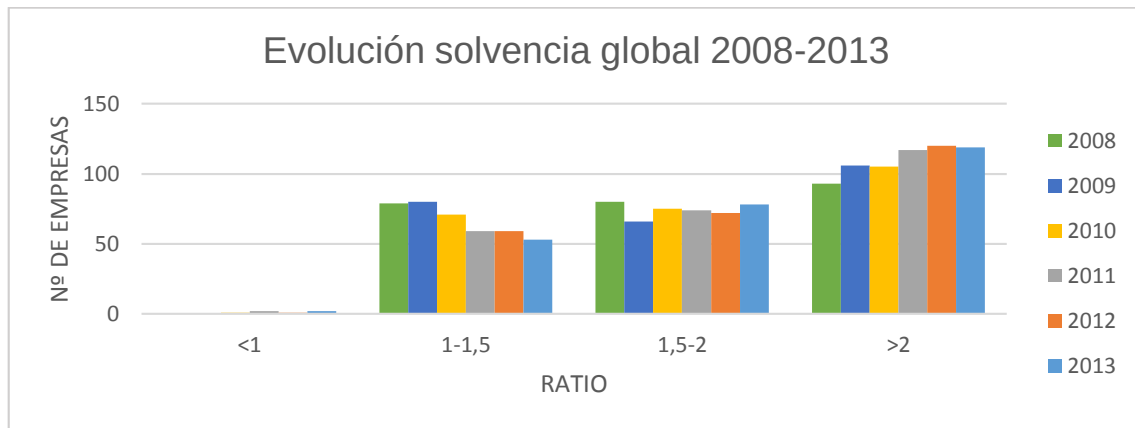


Gráfico 4.16: Ratio de solvencia global 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

El porcentaje de empresas en este sector con patrimonio neto negativo, es decir, con un ratio de solvencia global menor que 1, es insignificante en los 6 años. Porcentajes que rondan el 0 y el 1%, de hecho en la muestra en 2008 y 2009 no ha habido ninguna empresa con un valor de ratio menor que la unidad. Quizás los criterios de la muestra dificulten que haya empresas que arrastren la situación del ratio de alerta<sup>8</sup> por eso todas las empresas con ratio en alerta menor que 1 sólo lo han estado en un momento puntual. Según los resultados es un sector que puede hacer frente a sus deudas con sus activos sobradamente.

<sup>8</sup> Era criterio de búsqueda de SABI que las empresas permaneciesen en funcionamiento durante los 6 años.

Las empresas con un valor normal del ratio han ido disminuyendo a lo largo de los años siendo el 32% en 2008 y el 21% en 2013. Es un signo positivo para las empresas que han mejorado de un ratio normal a uno ideal. Pero no es un signo positivo para el sector que haya aumentado el porcentaje de empresas que tienen demasiados activos. Aunque la mayoría de las que tienen demasiados activos han mantenido estable este ratio durante los 6 años, no son situaciones puntuales. Parece que el sector textil tiende a mantener este ratio bastante alto, habría que hablar de cada empresa en particular para esclarecer si la ociosidad es una política normal de la empresa o una situación de desequilibrio.



*Gráfico 4.17: Evolución solvencia global 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).*

El valor de las empresas con ratios menores que 1 es insignificante en la muestra. Las empresas con valores normales del ratio se han ido reduciendo desde 2008 a 2013. Las empresas con valores ideales se han mantenido estables. Y, finalmente, las empresas con activo total demasiado alto han ido aumentando desde el 37% hasta el 47% casi la mitad de la muestra. Esto significa que las empresas de la muestra son cada vez más solventes a largo plazo porque van a acumulando más activos respecto a sus deudas.

#### 4.2.3.2.2 Ratio de autonomía financiera

El ratio de autonomía financiera se obtiene dividiendo el patrimonio neto<sup>9</sup> entre el pasivo exigible. Este ratio indica el grado de independencia de las empresas de financiación externa. Si el ratio es bajo o cercano a cero indica que las empresas acuden mucho a medios ajenos para conseguir financiación. En el caso contrario las empresas recurren más a la financiación de los socios o los propios resultados o simplemente no recurren a financiarse con medios ajenos.

| AUTONOMÍA FINANCIERA | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Empresas             | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| <0                   | 0    | 0%   | 0    | 0%   | 1    | 0%   | 2    | 1%   | 1    | 0%   | 2    | 1%   |
| 0-1                  | 159  | 63%  | 146  | 58%  | 146  | 58%  | 133  | 53%  | 131  | 52%  | 131  | 52%  |
| 1-2                  | 48   | 19%  | 60   | 24%  | 58   | 23%  | 65   | 26%  | 67   | 27%  | 66   | 26%  |
| 2-3                  | 22   | 9%   | 21   | 8%   | 18   | 7%   | 23   | 9%   | 22   | 9%   | 21   | 8%   |
| 3-4                  | 7    | 3%   | 13   | 5%   | 14   | 6%   | 10   | 4%   | 9    | 4%   | 7    | 3%   |
| >4                   | 16   | 6%   | 12   | 5%   | 15   | 6%   | 19   | 8%   | 22   | 9%   | 25   | 10%  |
| Total general        | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.19: Ratio de autonomía financiera.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

El número de empresas que más dependen de financiación externa o más endeudadas, es decir las que tienen un ratio de autonomía menor que 1, se ha reducido siendo en 2008 el 63% de la muestra y finalmente en 2013 el 52%. Este ratio indica un cambio en las políticas de financiación en estos 6 años. En 2008 la media del sector era que el patrimonio neto fuese el 136% del patrimonio neto y en 2013 casi es el doble. Indica que las empresas del sector textil acuden cada vez más a financiación propia, posiblemente porque en este periodo ha sido difícil acudir a financiación externa.

Como se puede observar, en la evolución de la media, la autofinanciación de las empresas ha aumentado de 2008 a 2013.

| Evolución de la media del ratio de autonomía financiera |      |      |      |      |      |      |
|---------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Años                                                    | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Media                                                   | 1,36 | 1,50 | 1,62 | 1,73 | 1,79 | 1,92 |
| Varianza                                                | 4    | 6    | 12   | 11   | 10   | 20   |
| Desviación                                              | 2    | 3    | 3    | 3    | 3    | 4    |

Tabla 4.20: Media y evolución del ratio de autonomía financiera.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

<sup>9</sup> \*No se considera contrastable el resultado de este ratio para aquellas empresas que tienen un patrimonio neto negativo.



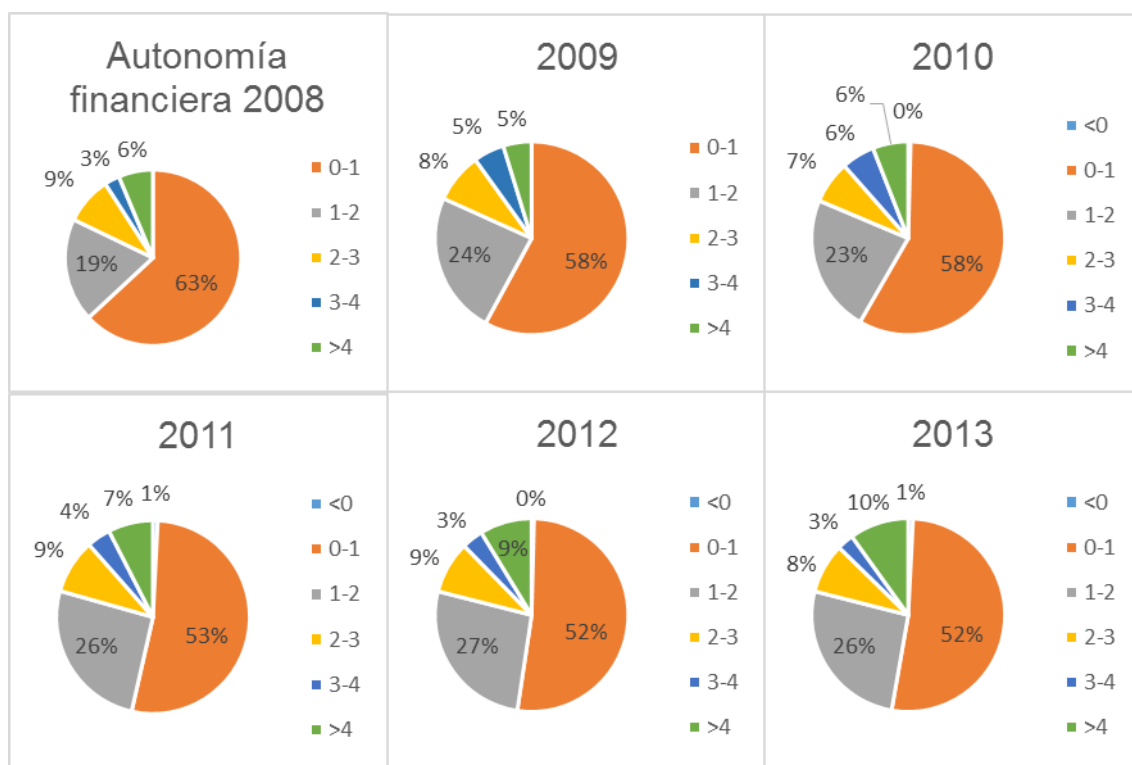


Gráfico 4.18: Ratio de autonomía financiera 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

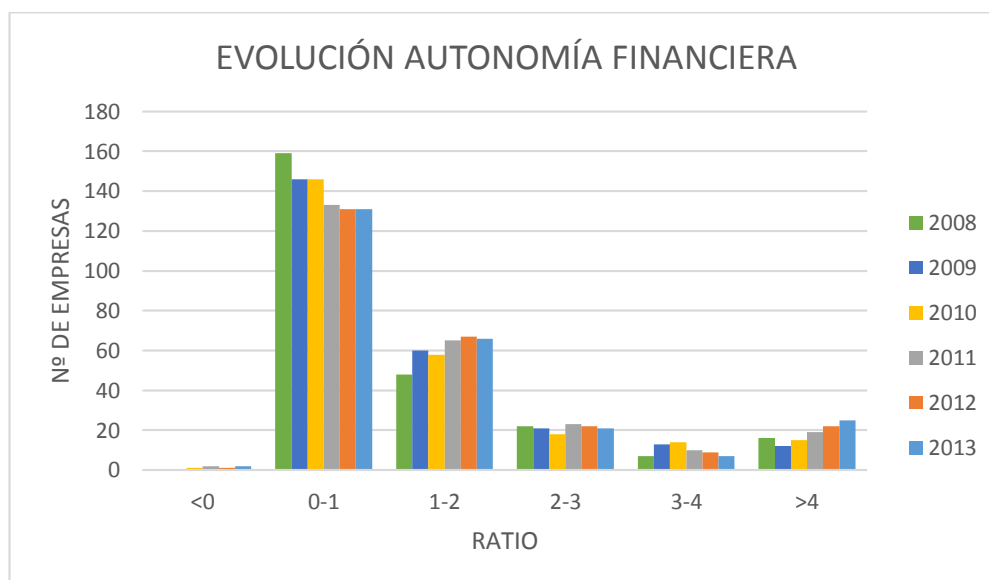


Gráfico 4.19: Evolución de autonomía financiera 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

¿Es un sector solvente?

A la vista de los datos y a mi juicio es un sector solvente y cada vez más. Aproximadamente el 40% de las empresas tiene un patrimonio neto superior a su pasivo, y un activo que es el doble de su pasivo exigible. El 60% de las empresas son las que más se ven afectada por la financiación externa en 2013, la media del sector es casi tener el doble de PN que de pasivo exigible, lo que demuestra mucha solvencia.

### 4.2.3.3 Análisis de los resultados

#### 4.2.3.3.1 Importe neto de la cifra de negocios

El importe neto de la cifra de negocios constituye el ingreso de explotación más común y principal que obtienen las empresas. También se le llama ventas del ejercicio.

No es fácil agrupar las empresas según sus ventas totales en una misma tabla porque hay unas pocas con unos ingresos muchos mayores que el resto del sector. Por eso las he agrupado en la tabla teniendo en cuenta que la muestra contiene empresas que tienen unas ventas superiores a 2 millones de euros anuales y que el máximo de ventas lo ha registrado sociedad textil Lonia SA con unas ventas de casi 252 millones de euros en 2013.

| INCEN miles de EUROS | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Empresas             | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| 2000-40000           | 232  | 92%  | 235  | 93%  | 236  | 94%  | 235  | 93%  | 234  | 93%  | 234  | 93%  |
| 40000-78000          | 13   | 5%   | 13   | 5%   | 9    | 4%   | 9    | 4%   | 10   | 4%   | 10   | 4%   |
| 78000-116000         | 3    | 1%   | 1    | 0%   | 4    | 2%   | 4    | 2%   | 3    | 1%   | 2    | 1%   |
| >116000              | 4    | 2%   | 3    | 1%   | 3    | 1%   | 4    | 2%   | 5    | 2%   | 6    | 2%   |
| Total general        | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.21: Ingresos netos de la cifra de negocios.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

En los 6 periodos, más del 90% de las empresas del sector tienen unas ventas que abarcan de 2.000 a 40.000 miles de euros. Y respecto a las empresas con más ventas, en 2008 el valor más alto fue 181.113 miles de euros y en 2013 fue 251.858 miles de euros. Cifras bastante elevadas que muestran que el mercado del sector textil de las empresas españolas esta afianzado y tiene fuerza.

El número de ventas de las empresas de la muestra se ha mantenido estable a lo largo de los años, de hecho la suma de las ventas de la muestra y el promedio de ventas no ha variado mucho.

| INCEN             | 2008       | 2009       | 2010       | 2011       | 2012       | 2013       |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unidades:         |            |            |            |            |            |            |
| miles de €        |            |            |            |            |            |            |
| SUMA VENTAS       | 3612192,74 | 3306197,58 | 3567318,15 | 3748379,19 | 3683842,29 | 3695288,46 |
| MÁXIMAS           | 181113,66  | 191473,34  | 204450,02  | 231064,99  | 253930,4   | 251858,62  |
| MÍNIMAS           | 2016,66    | 2046,02    | 2294,21    | 2116,66    | 2072,13    | 2138,09    |
| MEDIA             | 14334,1    | 13119,83   | 14156,02   | 14874,52   | 14618,42   | 14663,84   |
| DESVIACIÓN TÍPICA | 1,18E+10   | 1,08E+10   | 1,18E+10   | 1,39E+10   | 1,43E+10   | 1,46E+10   |

Tabla 4.22: Media ingresos netos de la cifra de negocios.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI 2015).

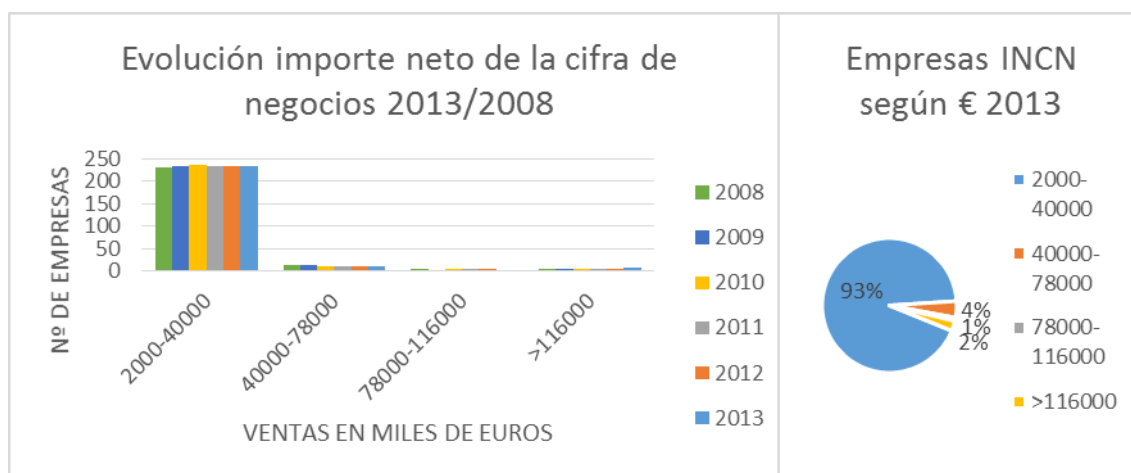


Gráfico 4.20: Resultados INCN y evolución 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

#### 4.2.3.3.2 Beneficio bruto operativo EBITDA

EBITDA significa literalmente en inglés “Earnings before interest taxes depreciation and amortization” es decir es un resultado intermedio de la cuenta de pérdidas y ganancias que muestra los beneficios antes de intereses impuestos y amortizaciones del inmovilizado material e inmaterial. Indica lo que la empresa gana o pierde en su negocio sin tener en cuenta los costes de las inversiones en activos depreciaciones o costes de capital.

Un EBITDA negativo es una muy mala noticia para las empresas puesto que sus operaciones dan pérdidas y aún tiene que hacer frente al coste de capital y depreciación de su inversión.

| EBITDA (euros)  | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Empresas        | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| <0              | 24   | 10%  | 24   | 10%  | 18   | 7%   | 19   | 8%   | 34   | 13%  | 28   | 11%  |
| 0-2500000       | 205  | 81%  | 209  | 83%  | 210  | 83%  | 207  | 82%  | 200  | 79%  | 203  | 81%  |
| 2500000-5000000 | 17   | 7%   | 13   | 5%   | 18   | 7%   | 19   | 8%   | 12   | 5%   | 14   | 6%   |
| >5000000        | 6    | 2%   | 6    | 2%   | 6    | 2%   | 7    | 3%   | 6    | 2%   | 7    | 3%   |
| Total general   | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.23: EBITDA.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI 2015).

El número de empresas en situación de alarma o con EBITDA negativo incluso se ha reducido en 2010 y 2011 pero ha aumentado en 2012 significativamente del 8 al 13% y parece que la tendencia es reducirse puesto que en 2013 ha vuelto a caer ligeramente. Dentro de las empresas con EBITDA positivos el rango con mayor número de empresas es el de 0 a 2,5 millones de euros. Seguido de este rango están las empresas que tienen un EBITDA entre 2,5 y 5 millones de euros y por último las que tienen más de 5 millones de euros. Por tanto el EBITDA más común del sector, que agrupa a más del 80% de las empresas oscila entre 2,5 y 5 millones de euros. Tal y como se ve en la gráfica inferior los EBITDA en los 6 años se han mantenido estables, el resultado en 2013 es similar al de 2008.

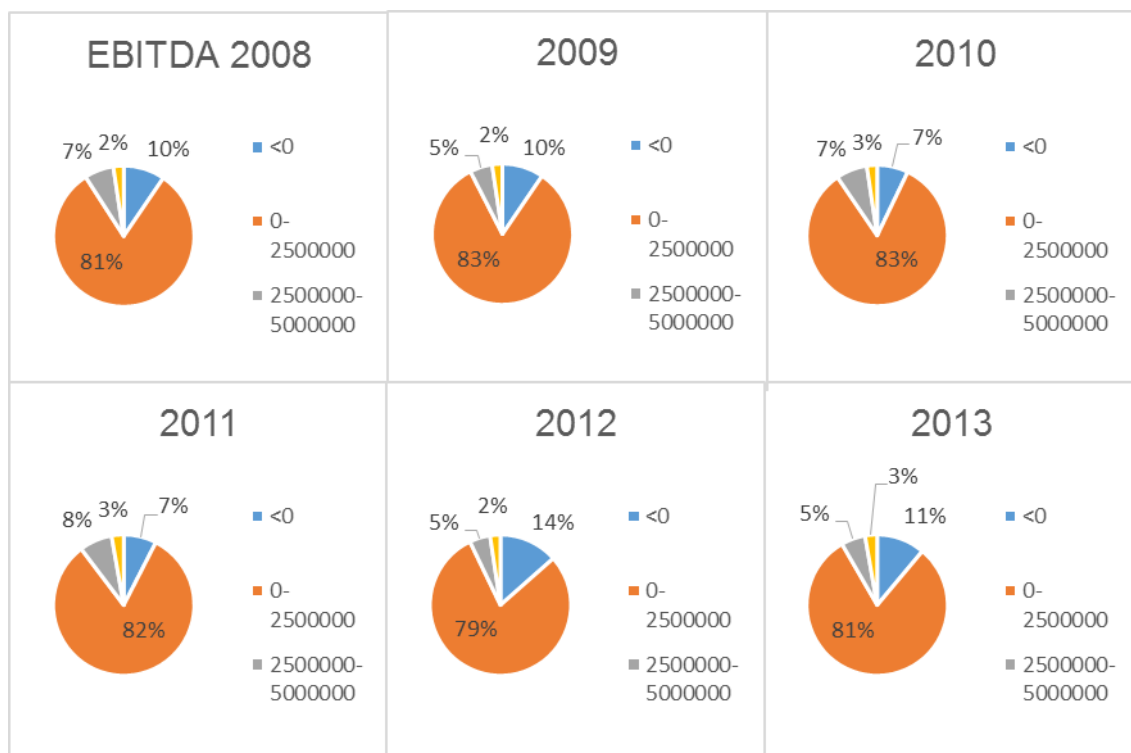


Gráfico 4.21: EBITDA 2008-2013.

Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

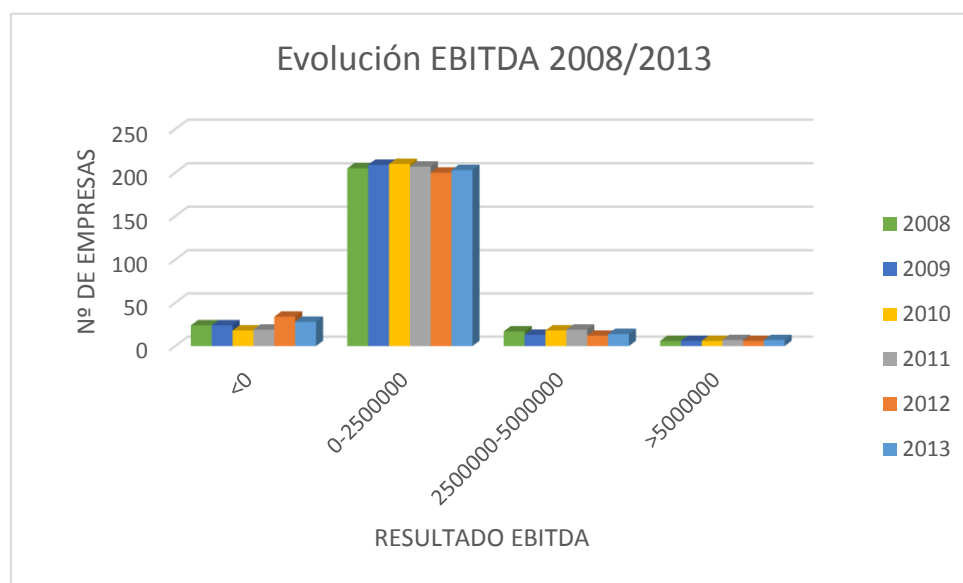


Gráfico 4.22: Evolución EBITDA 2008-2013.

Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

#### 4.2.3.3.3 Beneficio neto BN

Es el resultado último de la cuenta de pérdidas y ganancias. El destino de esta partida se suele decidir en la junta general de accionistas. Este destino puede ser a dividendos (reparto entre los socios) o que permanezca en la empresa en remanente o en alguna otra partida del balance de la empresa, comúnmente en el patrimonio neto. El hecho de que el beneficio neto de la empresa sea negativo es mala señal pero no tiene por qué significar que la empresa no sea rentable sino que puede ser causa de la estructura de costes de la empresa o alguna contingencia que provoque que el coste de la empresa sea demasiado alto.

| BN miles de EUROS | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Empresas          | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| <0                | 48   | 19%  | 62   | 25%  | 38   | 15%  | 44   | 17%  | 60   | 24%  | 56   | 22%  |
| 0-2500            | 198  | 79%  | 185  | 73%  | 207  | 82%  | 197  | 78%  | 184  | 73%  | 187  | 74%  |
| 2500-5000         | 2    | 1%   | 1    | 0%   | 4    | 2%   | 8    | 3%   | 5    | 2%   | 5    | 2%   |
| >5000             | 4    | 2%   | 4    | 2%   | 3    | 1%   | 3    | 1%   | 3    | 1%   | 4    | 2%   |
| Total general     | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.24: Beneficio neto.  
Fuente: elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

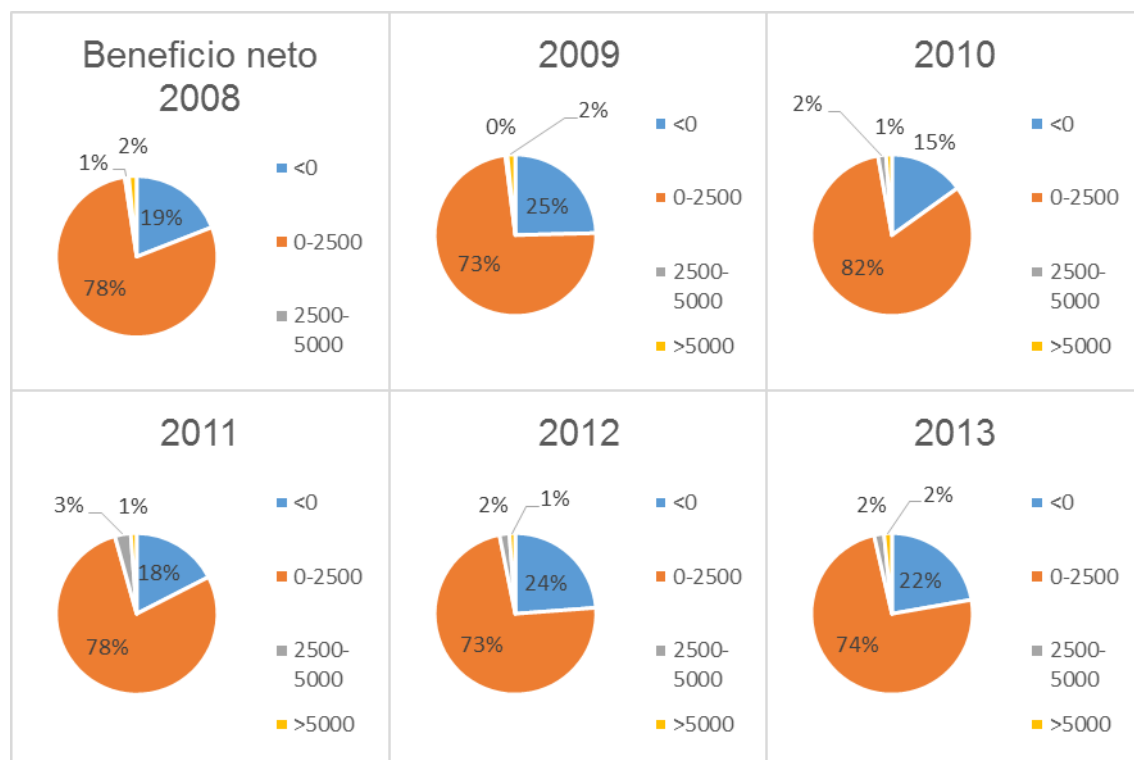


Gráfico 4.23: Beneficio neto 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

El número de empresas que han tenido más de 5 millones de euros de beneficios ha permanecido estable entre el 2 y el 1% de la muestra durante estos últimos 6 años. Sin embargo el resto de grupos de beneficios ha fluctuado a lo largo de los años. Por

ejemplo las empresas que han tenido pérdidas han aumentado en 2009 y han disminuido en 2010 para volver aumentar hasta 2012 y disminuir ligeramente en 2013. La variación de estas fluctuaciones no ha sido significativa, del 19 al 22%.

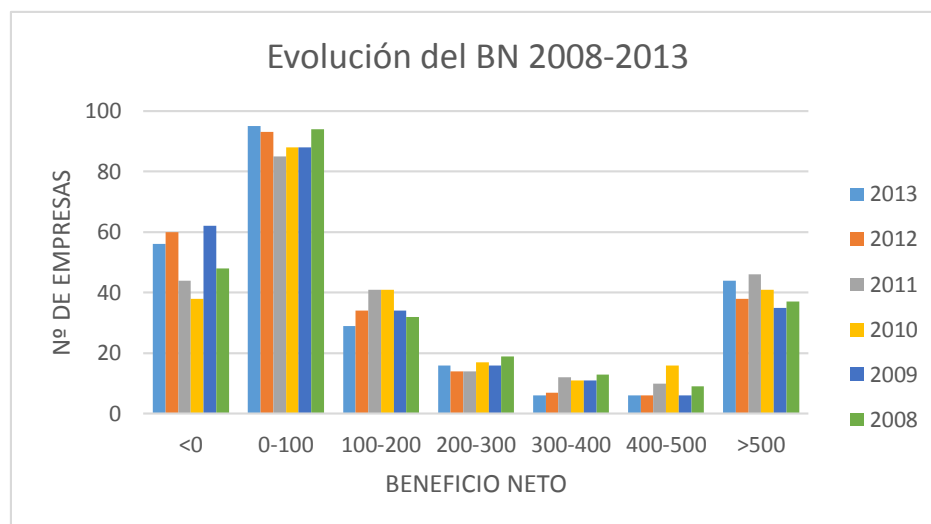


Gráfico 4.24: Evolución beneficio neto 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

¿Qué se puede decir de los resultados de las empresas del sector?

En cuanto a las ventas, se ve que es un sector afianzado que se ha mantenido estable los últimos 6 años y que tiene fuerza porque es un número de ventas alto. Prácticamente todas las empresas venden de 2 a 40 millones de euros y la media del sector ronda los 14 millones de euros por empresa. El EBITDA y el BN más común con aproximadamente el 80% de las empresas es de 0 a 2,5 millones de euros. Aproximadamente el 20% de las empresas muestran beneficios netos negativos y el 10% ya tenían un EBITDA negativo. Hay un 2% de la muestra, unas 4 empresas que despuntan y obtienen unos resultados mucho mayores que el resto de las empresas.

#### 4.2.3.4 Análisis de las rentabilidades

##### 4.2.3.4.1 Rentabilidad económica// Return on Assets ROA

La rentabilidad económica se obtiene dividiendo el BAI (Beneficio antes de Interés e Impuestos) entre el Activo total. También se puede obtener como el resultado de multiplicar otros dos ratios, el Margen y la Rotación.

$$\text{Margen} = \frac{\text{BAI}}{\text{Ventas}} \quad \text{Rotación} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

$$\frac{\text{BAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} = \frac{\text{BAI}}{\text{Activo}} \rightarrow \text{ROA}$$

El ROA representa la rentabilidad de las inversiones de las empresas, es decir la capacidad de remunerar de los activos de la empresa.

| ROA           | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Empresas      | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| <0            | 42   | 17%  | 50   | 20%  | 33   | 13%  | 39   | 15%  | 62   | 25%  | 53   | 21%  |
| 0-10          | 174  | 69%  | 171  | 68%  | 186  | 74%  | 184  | 73%  | 165  | 65%  | 172  | 68%  |
| 10-20         | 27   | 11%  | 21   | 8%   | 23   | 9%   | 20   | 8%   | 20   | 8%   | 22   | 9%   |
| >20           | 9    | 4%   | 10   | 4%   | 10   | 4%   | 9    | 4%   | 5    | 2%   | 5    | 2%   |
| Total general | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.25: ROA.

Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015)

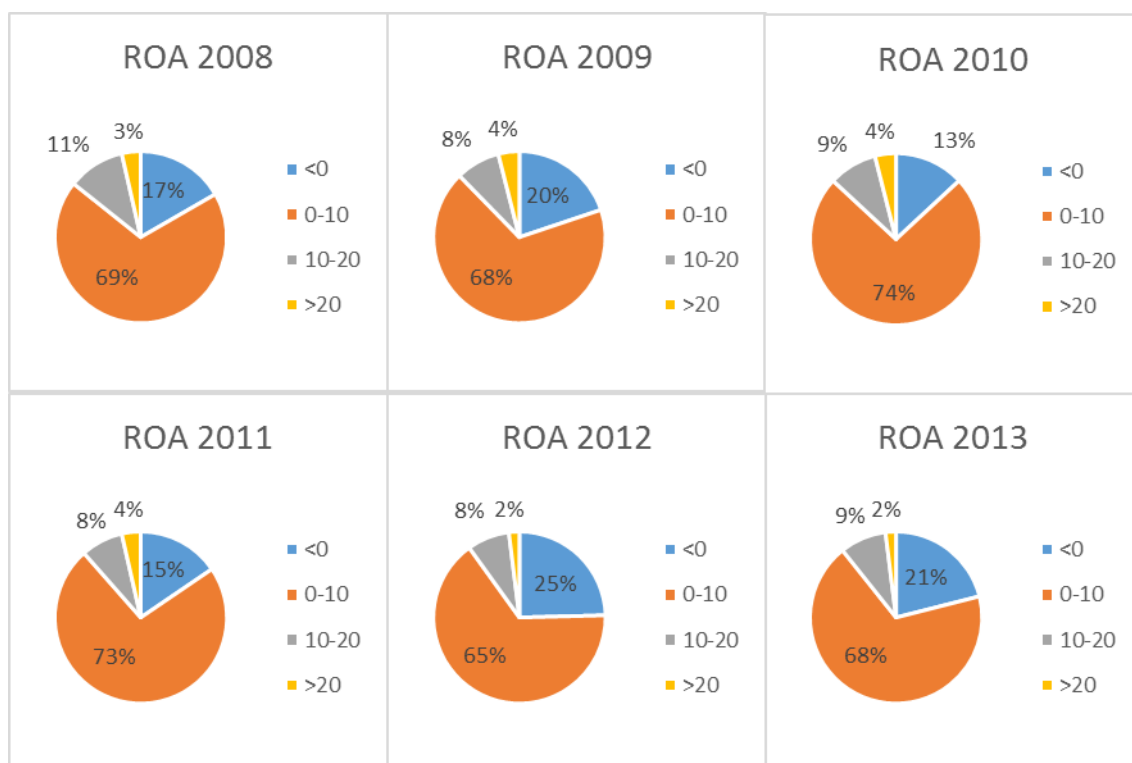


Gráfico 4.25: ROA 2008-2013.

Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

La variación de la rentabilidad económica de las empresas de la muestra en estos 6 años ha tenido dos direcciones opuestas.

De 2008 a 2010 generalmente ha mejorado la rentabilidad económica. Las empresas con rentabilidades negativas han disminuido del 17 al 13% de la muestra.

Sin embargo de 2010 a 2013 la dirección no ha sido positiva. El número de empresas con mayores rentabilidades económicas se ha reducido de 10 a 5 y las empresas con rentabilidades negativas han aumentado del 13% del 2010 al 25% de 2012. Únicamente en 2013 ha habido una ligera mejora en el descenso del número de empresas con rentabilidades económicas negativas. Esta previsión de 2013 indica un alivio y un posible cambio de tendencia de la baja al alta de las rentabilidades de los activos.

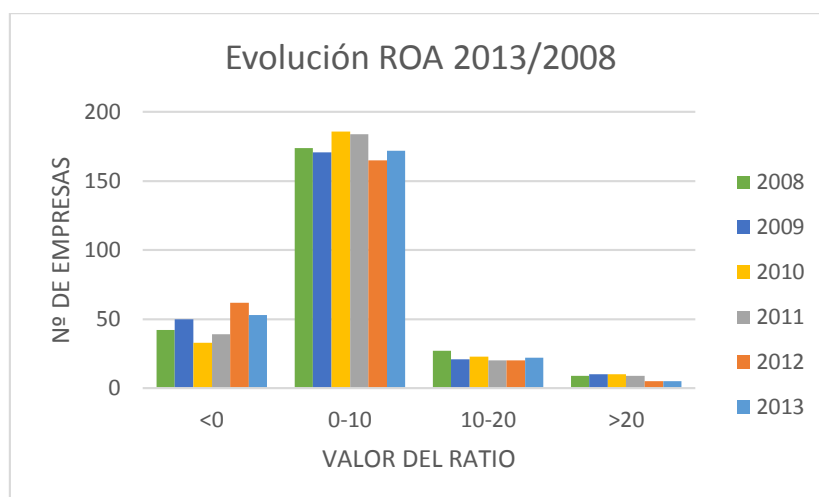


Gráfico 4.26: Evolución ROA 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

#### 4.2.3.4.2 Rentabilidad financiera// Return on Equity ROE

Se obtiene dividiendo el BN y el patrimonio neto. Es un indicador de la rentabilidad que pueden tener los socios si la empresa opta por repartir la totalidad del beneficios neto obtenido en el ciclo económico.

| ROE 2013      | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Empresas      | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| <0            | 51   | 20%  | 61   | 24%  | 38   | 15%  | 42   | 17%  | 60   | 24%  | 56   | 22%  |
| 0-25          | 173  | 69%  | 168  | 67%  | 184  | 73%  | 181  | 72%  | 174  | 69%  | 177  | 70%  |
| 25-50         | 18   | 7%   | 16   | 6%   | 25   | 10%  | 25   | 10%  | 15   | 6%   | 16   | 6%   |
| >50           | 10   | 4%   | 7    | 3%   | 5    | 2%   | 4    | 2%   | 3    | 1%   | 3    | 1%   |
| Total general | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

Tabla 4.26: ROE.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

Un dato curioso es que el grupo de empresas con mayores rentabilidades financieras, más del 50%, se ha ido reduciendo continuamente, del 4 al 1%, de 2008 a 2012. Únicamente en 2013 se ha mantenido estable.

A pesar de este dato la evolución de la rentabilidad financiera en estos 6 años no ha sido estrictamente decreciente. En 2010 hubo una importante mejora de las rentabilidades aunque en 2012 volviese otra vez a caer fuertemente parece que en 2013 ha vuelto a mejorar. Es un ratio que fluctúa bastante en este sector. Prácticamente el 60% de las empresas en los 6 años tiene una rentabilidad comprendida entre el 0 y el 25%.



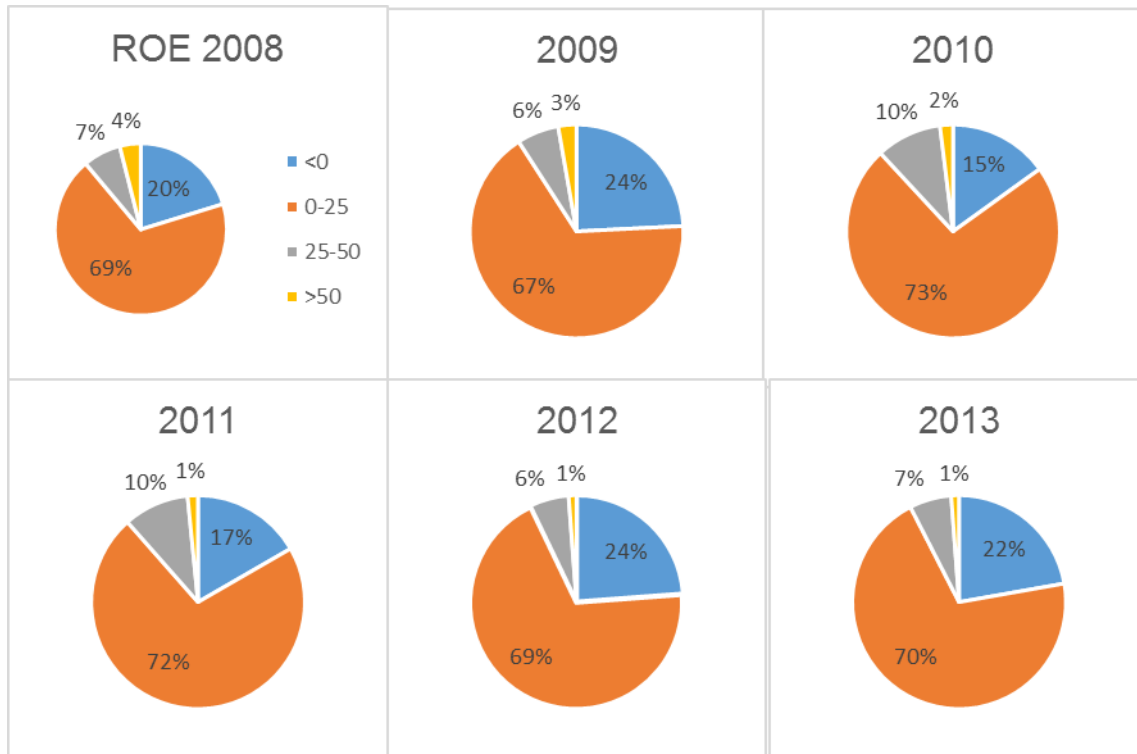


Gráfico 4.27: ROE 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

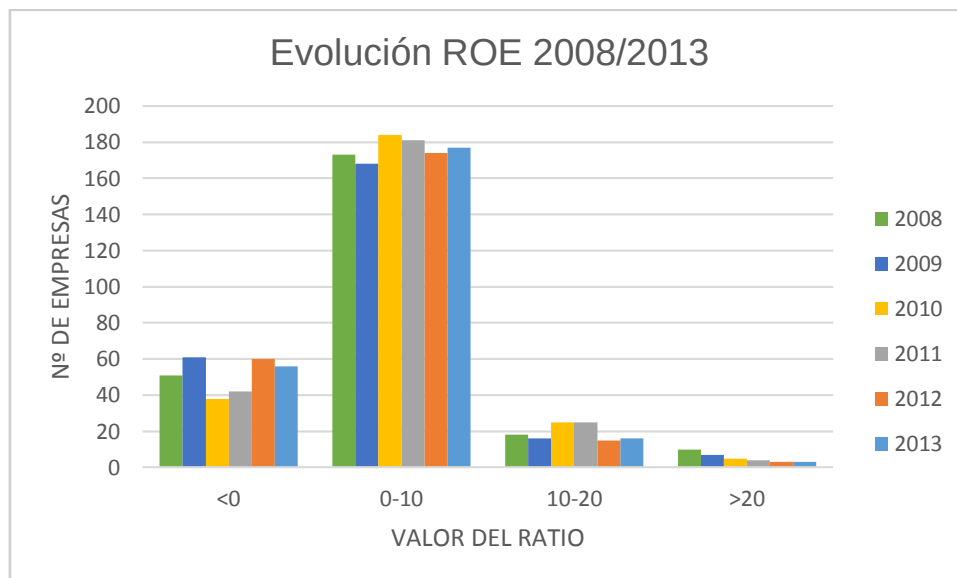


Gráfico 4.28: Evolución ROE 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

#### 4.2.3.4.3 Apalancamiento financiero// Financial leverage

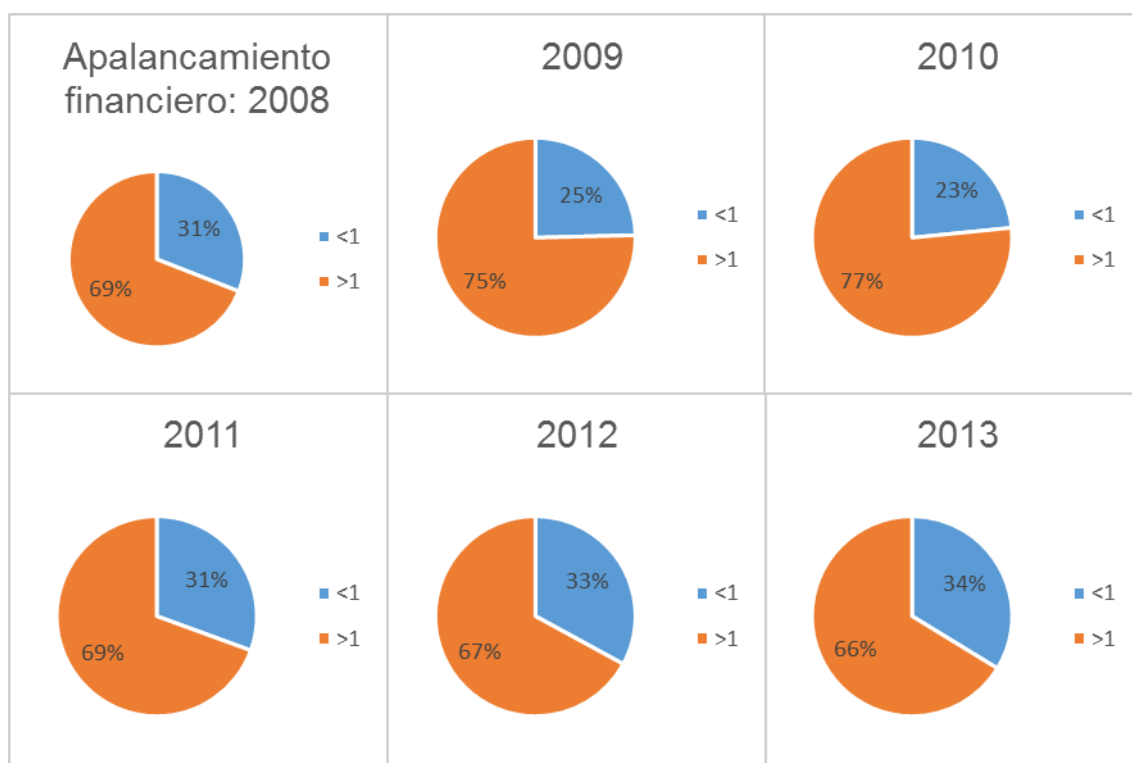
$$AF = \frac{ROE}{ROA} = \frac{\frac{BN}{PN}}{\frac{BAIT(BN \text{ sin intereses y tributos})}{ACTIVO}} = \frac{\frac{BN}{PN}}{\frac{BAIT}{PN + PC + PNC}}$$

Si razonamos la fórmula el apalancamiento financiero, mide la rentabilidad de los accionistas entre la rentabilidad para un acreedor externo. Por tanto, si el ratio es mayor que 1 significa que es preferible pedir financiación a acreedores antes que a los propietarios de la empresa y si el ratio es menor que 1 al contrario.

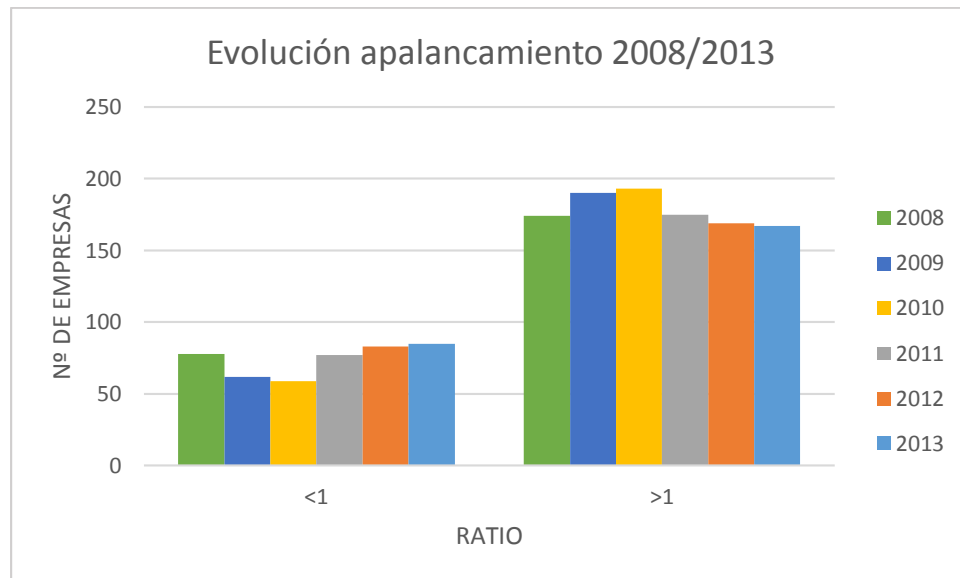
| Apalancamiento | 2008 |      | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |      | 2012 |      | 2013 |      |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Empresas       | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    | Nº   | %    |
| <1             | 78   | 31%  | 62   | 25%  | 59   | 23%  | 77   | 31%  | 83   | 33%  | 85   | 34%  |
| >1             | 174  | 69%  | 190  | 75%  | 193  | 77%  | 175  | 69%  | 169  | 67%  | 167  | 66%  |
| Total general  | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% | 252  | 100% |

*Tabla 4.27: Apalancamiento financiero.*  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).

En los 6 años que comprende este análisis más del 66% de las empresas del sector están apalancadas positivamente. Esto indica que el rendimiento que podría ofrecerse a los socios está por encima del coste de deuda externa. Por eso en el ratio de autonomía financiera más del 50% de las empresas tenían poco autonomía y dependían de deuda externa porque la rentabilidad que generan es mayor que la de la deuda. Por otro lado a lo largo de los 6 años ha aumentado el número de empresas en las que el ratio es menor que 1 es decir que el coste de la deuda externa es mayor que el rendimiento exigido por los socios.



*Gráfico 4.29: Apalancamiento financiero 2008-2013.*  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).



*Gráfico 4.30: Evolución apalancamiento financiero 2008-2013.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).*

¿Es un sector rentable?

Aproximadamente un 20% de las empresas del sector tienen una ROA y ROE negativa. Aproximadamente el 70% tiene ROA de 0 a 10 y ROE de 0 a 25. Estas rentabilidades son altas por tanto si es rentable. Además hay empresas con ROE superiores al 50% y casi el 60% están apalancadas positivamente, el rendimiento de sus inversiones está por encima del coste externo.

## 5. CONCLUSIONES

Como hemos visto en la situación internacional se ha reducido el consumo de prendas en España. Además en los últimos 6 años países en crecimiento<sup>10</sup> han aumentado mucho su consumo. China aunque es de los mayores exportadores también es un futuro gran mercado para textiles y prendas por su alta población. El sector textil español se tiene que adaptar a la evolución de los mercados y la internacionalización se presenta como un gran reto. Para internacionalizarse el sector necesita un tejido empresarial robusto, con buena liquidez, solvencia, autonomía financiera, y adecuada rentabilidad entre otros requisitos.

Según mi muestra de 252 empresas aunque no disponen de la liquidez en efectivo, porque esto reduciría la rentabilidad media de sus inversiones, sí que se encuentran concentradas en valores de los ratios deseables. Además las empresas muestran por lo general más liquidez en 2013 que la que mostraban en 2008.

También son solventes, es más, prácticamente el 40% de las empresas de la muestra tiene el privilegio de contar con un patrimonio neto superior a su pasivo y con unos activos que tienen un valor que duplica el de su deuda.

En cuanto a las rentabilidades, aunque algunas despuntan con rendimientos sorprendentemente altos, el 20% de las empresas no son rentables, la media del sector es una rentabilidad del 6% en caso del ROE y del 3,6 en caso del ROA.

| Ratio                       | Media | Desviación |
|-----------------------------|-------|------------|
| Ratio de liquidez inmediata | 0,3   | 1          |
| Ratio de liquidez general   | 2,39  | 3          |
| Ratio de prueba ácida       | 1,55  | 2          |
| Solvencia global            | 2,65  | 3          |
| Autonomía financiera        | 1,65  | 3          |
| ROE                         | 6,01  | 37         |
| ROA                         | 3,66  | 8          |
| Apalancamiento              | 3,2   | 41         |

*Tabla 5.28: Media de los ratios del sector textil en 6 años.  
Fuente: Elaboración propia a partir de (SABI, 2015).*

Los resultados se han mostrado estables en los 6 años. La muestra de empresas tiene unas ventas altas, rondando 3600 millones de euros el conjunto de las 252 empresas, pero que se han mantenido estables durante el periodo de análisis.

Por todo esto, a mi juicio y según mi muestra de empresas aunque en los últimos 6 años las exportaciones del sector textil español, tal y como he mencionado en el apartado de situación internacional, han aumentado un 81,6%, las empresas están preparadas económica y financieramente. Por eso merecen continuar y ampliar su expansión y competitividad internacional. Aunque como he dicho antes, para una internacionalización con éxito también son otros factores importantes, que no he analizado en este estudio, como por ejemplo, la capacidad de estas empresas a adaptarse a la innovación, marketing, logística, la liberalización de los mercados y nuevos canales de ventas como internet.

<sup>10</sup> Países en crecimiento como los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), aunque no he encontrado el consumo en prendas de india por lo que no aparece en la tabla.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

**ACOTEX. 2013.** *El comercio textil en cifras.* 2013.

**CESCE. 2014.** [http://www.saladeprensacesce.com/?attachment\\_id=22](http://www.saladeprensacesce.com/?attachment_id=22). [En línea] 2014. [http://www.saladeprensacesce.com/?attachment\\_id=22](http://www.saladeprensacesce.com/?attachment_id=22).

**CITYC. 2014.** <http://cityc.es/informacion/>. [En línea] 2014. <http://cityc.es/informacion/>.

**Duch, Emiliano. 2014.** China está rompiendo los esquema del sector textil. Octubre de 2014.

**Eurostat. 2014.** <http://ec.europa.eu/eurostat>. [En línea] 2014. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>.

<https://www.eae.es/>. **EAE. 2014.** 16 de Junio de 2014, Linea Perspectivas, págs. 1-25. ISSN: 1989-9580.

**IDEPA. 2014.** <http://www.idepa.es/>. [En línea] Diciembre de 2014. [Citado el: 29 de Enero de 2015.] [http://www.idepa.es/sites/web/idepaweb/productos/flashsectorial/Sector\\_Textil/Sector\\_Espania/index.jsp?csection=3&section=3](http://www.idepa.es/sites/web/idepaweb/productos/flashsectorial/Sector_Textil/Sector_Espania/index.jsp?csection=3&section=3).

**Indicators, World Development. 2015.** <http://data.worldbank.org/>. [Online] Agosto 6, 2015. <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL/countries?display=default>.

**INE DIRCE. 2015.** <http://www.ine.es/>. [En línea] 1 de 2015. [Citado el: 4 de Abril de 2015.] <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=298>.

**INE. 2012.** <http://www.ine.es/>. [En línea] 12 de Febrero de 2012. [Citado el: 29 de Enero de 2015.] <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t40/clasrev&file=inebase>.

**Organización Mundial del Comercio. 2009.** <https://www.wto.org/spanish/>. [En línea] 2009. [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/its2009\\_s/its09\\_merch\\_trade\\_product\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2009_s/its09_merch_trade_product_s.htm).

—. **2014.**

[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/its2014\\_s/its14\\_merch\\_trade\\_product\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2014_s/its14_merch_trade_product_s.htm). [En línea] 2014. [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/its2014\\_s/its14\\_merch\\_trade\\_product\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2014_s/its14_merch_trade_product_s.htm).

**SABI. 2015.** <https://sabi.bvdinfo.com/>. [En línea] 6 de Agosto de 2015. [Citado el: 6 de Agosto de 2015.] <https://sabi.bvdinfo.com/version-2015828/SSOLogin.serv?product=sabineo&loginpostback=true&ssotoken=QBiP8W%2bv%2ffkUmue4oalqzw%3d%3d>.

**Sáez, Jose Maria Alegria y Marta Pascual. 2009.** *Curso Básico de Estadística para Economía y Administración de Empresas.* Santander : PubliCan, 2009. ISBN: 978-84-8102-537-8.

**Tot, Bui Van. 2014.** <http://fpts.com.vn/>. [En línea] Abril de 2014. <http://fpts.com.vn/EN/Our-view/FPTS-reports/Sectors/>.