



universidad
de león
Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de León

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Curso 2013/2014



ANÁLISIS ECONOMICO-FINANCIERO DE LA EMPRESA

“FERRALLA Y FORJADOS SANTA CRUZ S.L.”

COMPARACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DEL MISMO SECTOR Y TERRITORIO

“ FERRALLA Y FORJADOS SANTA CRUZ S.L.”

ECONOMIC AND FINANCIAL ANALYSIS.

COMPARATIVE STUDY WITH OTHER COMPANIES IN THE SAME SECTOR AND
TERRITORY

Realizado por el alumno D. Javier Cabero Amez

Tutelado por la Profesora D^a. Alicia Rodríguez Pérez

León - Julio 2014

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.	RESUMEN DEL TRABAJO / ABSTRACT	4
2.	INTRODUCCIÓN	4
3.	OBJETIVOS.....	5
4.	METODOLOGÍA UTILIZADA	5
5.	ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL DE LA EMPRESA.....	7
5.1.	FACTORES POLÍTICOS	7
5.2.	FACTORES ECONÓMICOS.....	9
5.3.	FACTORES TECNOLÓGICOS	11
5.4.	FACTORES SOCIO-CULTURALES	11
6.	ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO DEL SECTOR DE LA FERRALLA....	12
6.1	MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER	12
7.	ANÁLISIS FINANCIERO.....	15
7.1	ANÁLISIS FINANCIERO A CORTO PLAZO	17
7.2	ANÁLISIS FINANCIERO A LARGO PLAZO	21
7.3	COMPARATIVA CON FERRALLA SEVANE & CASTRO SL.....	23
7.4	COMPARATIVA CON FERRALLAS GONZÁLEZ S.L.	27
7.5	COMPARATIVA CON JUAMBA MATERIALES DE CONSTRUCCION Y FERRALLAS SL.....	31
8.	ANÁLISIS ECONÓMICO.....	35
8.1	COMPARATIVA CON FERRALLA SEVANE & CASTRO SL.....	40
8.2	COMPARATIVA CON FERRALLAS GONZÁLEZ S.L.	42
8.3	COMPARATIVA CON JUAMBA MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y FERRALLAS S.L.	44
9.	COMPARATIVA GRÁFICA DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS ANALIZADAS.	46
9.1	COMPARATIVA DEL ANÁLISIS FINANCIERO.....	46
9.2	COMPARATIVA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO.....	52
10.	CONCLUSIONES.....	57
11.	BIBLIOGRAFIA.....	59
	ANEXOS.....	61
	ANEXO I Balances de situación.....	62
	ANEXO II Cuentas de Pérdidas y Ganancias	70

1. RESUMEN DEL TRABAJO / ABSTRACT

En este trabajo se pretende realizar un análisis de la situación económico-financiero de una parte del sector de la construcción, en concreto de las empresas de suministro de forjados y ferralla. Para ello, nos hemos centrado en la empresa `` Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.`` que tiene su sede en la provincia de León, concretamente en la localidad de Laguna de Negrillos situada a cincuenta kilómetros al sur de la capital de la provincia. Es una empresa de carácter familiar, pero que desde su creación en 2003 se ha ido consolidando en la provincia hasta ser una de las principales en su sector. Para contrarrestar dicha información se efectúa un análisis comparativo con otras empresas del mismo sector, cuya sede social está en la Comunidad Autónoma de Castilla y León, lo que permite, al mismo tiempo, comprobar la posición que ocupa con relación a las mismas.

This paper is intended to analyze the economic and financial situation of part of the construction sector, in particular the supply companies and forged ironwork. To do this, we focused on the company `` Ferralla and Santa Cruz Forged SL" which is based in the province of León, specifically in the town of Laguna de Negrillos located thirty miles south of the capital of the province. It's a family business, but since its inception in 2003 has been consolidating in the province to be a top in its sector. To counteract such information a comparative analysis with other companies in the same sector, whose headquarters is in the Autonomous Community of Castilla y León, allowing at the same time, check its position in relation to them is made.

2. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, después de unos años inmersos en una fuerte crisis, vemos los efectos que ha producido en nuestro país, en el que cada día nuevas empresas se ven obligadas a liquidar sus negocios o a practicar reestructuraciones importantes a través de expedientes de regulación de empleo (ERE). De todos es sabido que una de las causas originales de la crisis que afecta a nuestro país fue el estallido de la burbuja inmobiliaria. Por ello, es en el sector de la construcción en el que grandes empresas con grandes volúmenes de negocio, que daban empleo a muchas personas, han tenido que cerrar debido a sus deudas y a la falta de liquidez que les permita afrontar sus pagos en el día a día.

En consecuencia, en un país en el que se había apoyado en el sector de la construcción como impulsor de la economía aún se nota más la crisis. No obstante, queremos demostrar que, siendo muy cauteloso y aprovechando las pocas oportunidades que ofrece el mercado es posible desarrollar una empresa, que incluso estando vinculada al sector de la construcción, pueda subsistir en el entorno actual.

3. OBJETIVOS

De acuerdo con lo expuesto, el objetivo de este trabajo consiste en analizar el sector de la ferralla y los forjados en la comunidad autónoma de Castilla y León, comprobando la existencia de un posible negocio dentro de ésta, así como las posibilidades que habría dentro de este mercado. Al mismo tiempo el proceso analítico que se lleva a cabo pretende poner de manifiesto técnicas de gestión que se deben adoptar para conseguir la supervivencia a largo plazo.

En consecuencia, con este trabajo se busca asesorar y poner a disposición de la dirección de la empresa estudiada, toda la información y conclusiones a las que se llegue, con el fin de ayudar a la hora de tomar decisiones, ver las diferentes oportunidades de negocio que existan para ella y comprobar la posición competitiva que ocupa respecto a otras de su mismo sector en Castilla y León.

4. METODOLOGÍA UTILIZADA

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros. Consiste, pues, en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas a los estados y datos financieros, con el fin de obtener de ellos medidas y relaciones que sean significativas y útiles para la toma de decisiones. Así, el análisis de estados financieros cumple, en primer lugar y sobre todo, la función esencial de convertir los *datos*, que en esta era de los ordenadores existen en desconcertante cantidad y variedad, en *información útil*, que es siempre un bien escaso. (Fernández Fernández, J.M.; Rodríguez Pérez, A.; 2012)

La disciplina del análisis de estados financieros descansa en dos bases principales de conocimiento:

La *primera* se refiere al conocimiento profundo del modelo contable, así como del lenguaje, sentido, significación y limitaciones de los informes financieros, tal como se reflejan habitualmente en los estados publicados.

Requisito previo para una toma de decisiones eficaz es «conocer los hechos».

Pero los hechos relacionados con la situación financiera y los resultados de las operaciones de una empresa rara vez aparecen expresados en lenguaje llano. Primero se recopilan, y a continuación se resumen y presentan, en un lenguaje especializado: el de la contabilidad. Además, nos enfrentamos a un complejo sistema de medida que es necesario conocer. Por tanto, el primer paso esencial para «conocer los hechos» es comprender ese lenguaje y traducir a partir de él el sentido de «los hechos».

Una comprensión completa de los estados financieros es condición previa para la utilización válida e inteligente de las herramientas de análisis.

La *segunda* base, que inevitablemente se apoya sobre la primera, es el dominio de las herramientas de análisis financiero que permiten identificar y analizar las relaciones y factores financieros y operativos más importantes, para llegar a conclusiones fundamentadas.

El proceso analítico que conduce a las conclusiones de los analistas, hace uso de un amplio abanico de hechos, informaciones y datos, económicos, sociales, políticos y de otro tipo. Sin embargo, los datos cuantitativos más importantes utilizados por los analistas son los datos financieros que se obtienen del sistema contable de las empresas. Estos datos figuran entre los elementos cuantificados más importantes de todos los utilizados por los responsables de la toma de decisiones (Bernstein L.A. 1990).

En el dominio de los datos disponibles para un análisis útil, los estados financieros son importantes porque son objetivos, en cuanto que reflejan hechos reales que ya han sucedido; son concretos, porque son cuantificables; y, al ser cuantificables, pueden medirse, lo que es tal vez más importante. El atributo de mensurabilidad dota a los estados financieros de otra importante característica: puesto que se expresan en el común denominador del dinero, podemos sumar y combinar los datos, relacionarlos con otros y realizar con ellos diversas operaciones aritméticas.

Los atributos anteriores explican la enorme importancia que tienen los datos de contabilidad financiera, tanto si son históricos como si están constituidos por proyecciones, para el proceso de toma de decisiones. (Fernández Fernández, J.M. y Rodríguez Pérez, A. 2012)

Para realizar el análisis económico-financiero ha sido necesario obtener los estados contables de Ferralla y forjados Santa Cruz S.L. además de recopilar a través de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) los Balances de Situación y las Cuentas de Pérdidas y Ganancias, correspondientes al periodo comprendido entre 2009 y 2012, de una serie de empresas del mismo sector con el fin de comprender la situación de cada una de ellas y su posición relativa en el conjunto del sector.

No ha sido posible recoger los datos del 2013 ya que aún no han sido publicados y por otro lado hemos tomado los datos a partir del 2009 para que la información recogida en las citadas cuentas anuales sea comparativa ya que es a partir de 2008 cuando entra en vigor el actual plan de contabilidad lo que conlleva cambios muy importantes en los Principios Contables Generalmente Aceptados.

5. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL DE LA EMPRESA

5.1. FACTORES POLÍTICOS

- **Estabilidad política y social.**

En la actualidad, el entorno político y social no es el que había hace unos años. La crisis está afectando a todos los sectores. Pese a ello, se puede decir que hay estabilidad social en nuestro país.

- **Política gubernamental**

En relación con la construcción, como paso previo a la realización de cualquier tipo de edificación (viviendas, puentes, edificios...) son necesarios una serie de trámites legales y administrativos que implican un coste para la empresa.

Asimismo, la obligación de proyectos para todo tipo de obra en la que intervienen profesionales como aparejadores, arquitectos, estudios de impacto medio

ambiental, todo ello conlleva costes que pueden contribuir a desincentivar la demanda de construir en condiciones normales.

A su vez, también existen otras normas que desestimulan la construcción, el gobierno ha adoptado unas medidas que pueden influir negativamente en la demanda a la hora de comprar viviendas como la que ha entrado a comienzos del 2013 relativa a la supresión de la deducción por compra de vivienda en el impuesto sobre la renta.

En consecuencia de esto, en los últimos años la obra civil ha disminuido hasta ser casi nula o por iniciativa privada a través de concesiones. Esta circunstancia hace que la demanda se vea contraída aún más.

- **Legalidad aplicable**

En la actualidad, las construcciones que se inician deben pasar todo tipo de estudios sobre el impacto medioambiental y contraste ecológico. En esta organización afecta de forma importante, ya que va a influir directamente en la demanda del output al ser la materia prima de la mayoría de las construcciones que se realizan.

Igualmente, en el tema de los riesgos laborales, la construcción sigue siendo unos de los sectores donde más siniestros ocurren. Debido a ello, las medidas de prevención son muy rigurosas, lo que implica que los costes relacionados con el personal (bajas, prendas, herramientas, etc.) sigan subiendo.

- **Fiscalidad Empresarial.**

En España un empresario para abrir un negocio tiene que esperar alrededor de 93 días mientras que en otros países de la Unión Europea basta con 3. Evidentemente, esta circunstancia perjudica a una gran cantidad de pequeños autónomos, que soportan una fuerte carga impositiva antes de tener ningún ingreso. Es por ello que la empresa objeto de estudio, puede verse afectada si estos pequeños autónomos se vieran obligados a cerrar, puesto que son unos de sus principales clientes.

Otro tema muy importante es la regularización de IVA (impuesto sobre el valor añadido), que en el periodo de estudio tenía un sistema de recaudación en el que se obligan a adelantar la parte del IVA correspondiente al trimestre facturado pese a no haber recibido el ingreso de esa factura. Actualmente el gobierno está trabajando en una

medida para solucionar este problema, con la aprobación a partir del 1 de enero de 2014 el IVA de caja.

Los trámites legislativos en España pueden llegar a durar grandes periodos de tiempo. En casos de impagos, la empresa deberá tener la capacidad tanto para soportar la tardía en el pago como su posible pérdida definitiva.

5.2. FACTORES ECONÓMICOS

Como ya se ha indicado, nuestro país y más en concreto el sector de la construcción está inmerso en una grave crisis que ya lleva más de cinco años entre nosotros.

Según las cifras que presenta el Banco de España en su publicación del Boletín Económico mensual de septiembre de 2013, la caída del PIB se ha visto moderada, pero analizando sus componentes vemos que el consumo privado no varió con respecto al primer trimestre, el consumo público creció un 0,9 % y la inversión en bienes de equipo repuntó un 2,9 %, mientras que la inversión en construcción intensificó su perfil contractivo, descendiendo un 4,5%, (Boletín Económico del Banco de España, 09/2013).

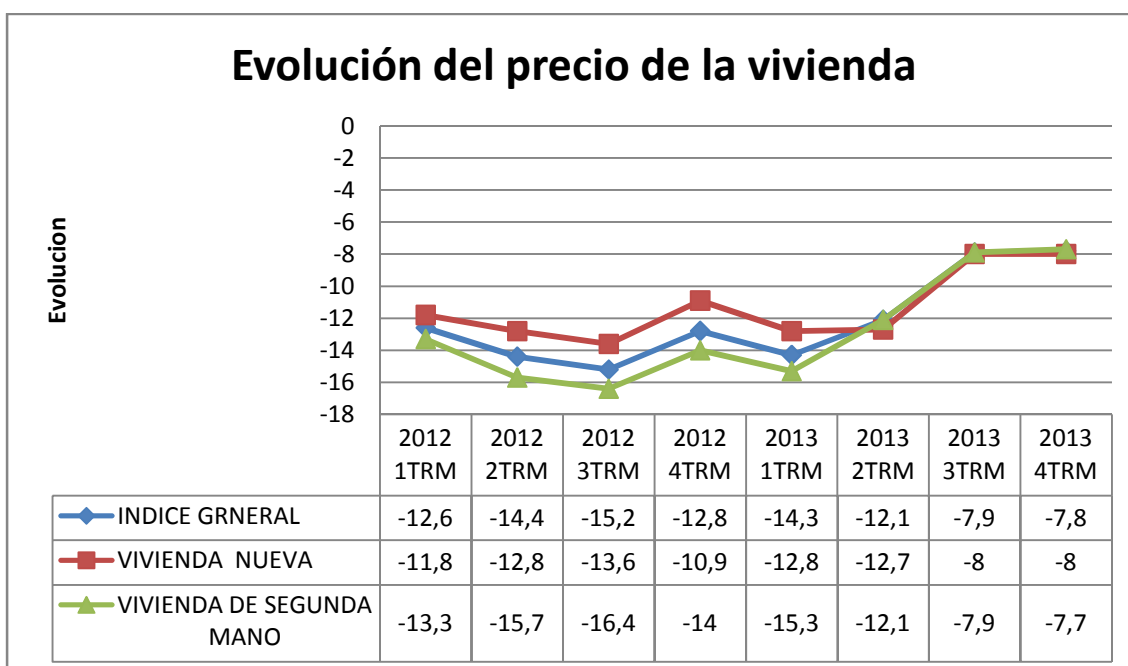
A su vez, también se puede comprobar que la tendencia que se viene observando desde el inicio del 2013 es hacia una evolución menos negativa de la actividad. La confianza de los hogares y de los comerciantes minoristas mejora en los meses de verano respecto a los anteriores meses.

Con relación a la producción de materiales de construcción, ésta se mantuvo estable en julio de 2013 en términos intermensuales y el consumo aparente de cemento aumentó en junio del mismo año por tercer mes consecutivo. No obstante, la afiliación media a la Seguridad Social del sector, corregida de efectos estacionales, descendió en agosto un 0,5 % intermensual, ritmo de caída similar al que se viene observando desde abril. Además, la confianza del sector registró un nuevo deterioro en agosto, hasta alcanzar su menor nivel en la historia del indicador. Los visados de obra nueva continuaron mostrando una notable atonía en mayo, situándose, como en los dos meses anteriores. Por otro lado, la licitación de obra civil, que se caracteriza por su gran volatilidad, avanzó casi un 36% en términos interanuales en junio, precedido de las

fuertes caídas de los meses precedentes (Boletín Económico del Banco de España, 09/2013).

Según los datos publicados por el INE, la variación anual del Índice de Precios de Vivienda (IPV) en el cuarto trimestre de 2013 aumenta una décima y se sitúa en el -7,8%. Por tipo de vivienda, la tasa anual del precio de la vivienda nueva se sitúa en el -8,0%, una décima por debajo de la del trimestre anterior. Por su parte, la variación anual de la vivienda de segunda mano aumenta tres décimas, hasta el -7,7%.

Tabla 5.1: Evolución del precio de la vivienda 2012/2013



Fuente: www.ine.es

Así pues parece ser que en la actualidad estamos en un entorno dentro de la construcción con mucha incertidumbre. Aunque aún se sigue construyendo, es a pequeña escala principalmente.

5.3. FACTORES TECNOLÓGICOS

Si bien, la actividad que trabaja el hierro corrugado cada vez se encuentra más automatizada, aún es escaso el grado de automatización si se compara con otros sectores industriales, con lo cual el factor de trabajo humano sigue siendo elevado.

Por otro lado, dado que los avances tecnológicos evolucionan de forma muy rápida, siempre es necesario tener en cuenta todas las innovaciones si se quiere mantener o incrementar la competitividad de la empresa.



Estribadora automática

5.4. FACTORES SOCIO-CULTURALES

Los componentes formados por ferralla o hierro corrugado, están presentes en prácticamente todas las edificaciones que se realizan en nuestro país y, en concreto, en la zona, objeto de estudio, tanto si se trata de obra pública, como la edificación privada puesto que en ambas se utilizan dicho producto.

Actualmente existen nuevas tendencias dentro de la construcción en las cuales se sustituyen los forjados por encofrados más complejos en los cuales la cantidad de corrugado es mayor.

Las tendencias existentes respecto a la población son de un envejecimiento progresivo y un éxodo a las poblaciones urbanas. Son tendencias que no benefician a la empresa Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. puesto que actualmente, su principal negocio es el que se lleva a cabo en el entorno rural y construcciones a menor escala.

6. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO DEL SECTOR DE LA FERRALLA.

Tradicionalmente este sector ha estado compuesto por muchas empresas de pequeña o mediana dimensión, empresas de carácter familiar y con poco capital invertido. Durante el boom de la construcción invirtieron y se ampliaron con la intención incrementar su producción. Muchas de ellas en la actualidad han desaparecido o se han visto obligadas a reestructurarse con el fin de ajustar su tamaño a la demanda existente.

Para encontrar una forma de estudiar cómo funciona el entorno más cercano a la empresa se puede aplicar el modelo de las 5 fuerzas de Porter.

6.1 MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

El Análisis de las cinco fuerzas de Porter es un modelo elaborado por Michael Porter, economista y profesor de la universidad de Harvard. Las cinco fuerzas (competidores potenciales, competidores del sector, productos sustitutivos, clientes y proveedores) forman un modelo que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. (Guerras Martín, L.A. y Navas López, J.E; 2007)

6.1.1. Competidores Potenciales

Estar en una situación de mucha incertidumbre, sobre todo en relación con el cobro y la seguridad de suministrar los productos, hace que se busque clientes y proveedores conocidos y que transmitan seguridad a la hora de cumplir lo que se les propone. Puede actuar como una barrera de entrada a nuevos competidores.

Por otro lado no es un sector que requiera una gran inversión pero si son sectores en los que el pago se puede retrasar, lo que obliga a hacer frente a retrasos en los cobros y dada la legislación empresarial vigente, en algunos casos poder soportar impagos.

6.1.2 Competidores del sector.

Con relación a los competidores del sector, hay muchas empresas que aún contando con años de experiencia en el sector, han dado quiebra debido a las grandes inversiones realizadas en los años anteriores, que no han podido ser amortizadas como

consecuencia de los efectos de la crisis del ladrillo, y otras muchas, debido a la caída de grandes constructoras que les han arrastrado a la quiebra con ellas.

En consecuencia, se ha reducido en una gran proporción el número de competidores. Los principales factores que determinan que una empresa se sobreponga a otra es principalmente el precio pero también influyen de manera muy importante los plazos pactados de entrega y de pago, el traslado y la calidad del producto (esta suele ser muy parecida entre las empresas).

6.1.3 Productos Sustitutivos

En cuanto a productos sustitutivos, es un producto que no tiene sustitutos prácticamente. Todas las estructuras realizadas con hormigón necesitan una consistencia de corrugado para ser fuertes y resistir en el tiempo.

Si bien es cierto, que a la hora de adquirir una vivienda existe la posibilidad de encargar viviendas prefabricadas con distintos materiales a los que habitualmente se utilizan, así como las viviendas compuestas de madera o pvc, pero los cimientos para esas viviendas siguen necesitando una base de hormigón con su parte de hierro.

Actualmente existe una ligera tendencia a sustituir los forjados tradicionales, compuestos por viguetas de hormigón y un tipo de ladrillo conocido como bovedillas, por unos forjados reticulares que van compuestos por hierro corrugado y hormigón únicamente. Lo que puede ayudar a la comercialización del principal output de la empresa estudiada.



Ejemplo de forjado reticular

6.1.4. Clientes

En los últimos años, la empresa estudiada ha sufrido un cambio en relación con sus clientes. Antes del estallido de la crisis del ladrillo muchos de los clientes eran grandes constructoras que realizaban obras importantes, edificios o urbanizaciones. Sin embargo, la mayor parte de esas constructoras han cerrado y en muchos casos han arrastrado con ellas a otras del mismo sector que el de la estudiada. Entre los clientes también estaban muchos pequeños albañiles de la zona que se dedicaban a hacer reformas en hogares o la construcción de viviendas a pequeña escala.

A día de hoy, la mayoría de los clientes son los pequeños constructores que aportan una cierta seguridad en el cobro. No se realizan grandes facturaciones, pero son las empresas que menos índice de morosidad tienen y son, las que en caso de impago, se podría soportar, sin que la empresa se viera abocada a la desaparición.

Esta característica de los clientes, a su vez, actúa como una fuerte barrera de entrada a otros competidores.

6.1.5. Proveedores

Son proveedores de hierro principalmente y una pequeña parte son proveedores de componentes para la transformación de los productos como pueden ser el hilo de soldar, gas y cuchillas para cortar.

Los proveedores de materia prima (hierro corrugado), actualmente lo son empresas nacionales como Juan José Giménez Izquierdo S.L. (hierros Giménez) en la provincia de Burgos y Marceliano Martín S.A. en la provincia de Salamanca principalmente. También se cuenta con alguna empresa en León y en Bragança (norte de Portugal) que suministra dichos productos.

Por tanto, se puede comprobar que existen suficientes empresas con las que el riesgo de paralización de la producción es prácticamente nulo. Pero también existe la posibilidad de realizar una integración vertical con éxito.

Respecto al otro producto, forjados, a 15km de la empresa, está situada una fábrica que ha sido una de las que tiene mayor capacidad de fabricación de ladrillos del norte de España durante los últimos años (Ceranor S.A.). Así mismo, a una distancia similar pero en otra localidad, podemos encontrar otra empresa de la misma actividad

con la que se puede contar para obtener suministros (Cerámica Villacé S.L.) en cuanto a las viguetas, en el último año la compañía ha trabajado con una empresa de Covilha (Portugal), la cual es capaz de suministrar dicha mercadería.

7. ANÁLISIS FINANCIERO.

En este apartado, el propósito es realizar un análisis detallado de los libros de cuentas de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. posteriormente se efectuará un análisis comparativo con algunas de sus empresas competidoras directas. Para ello, utilizaremos un balance resumido en el que solo aparecen reflejadas las grandes masas y submasas patrimoniales para facilitar su comprensión. No obstante, los balances completos, tanto de nuestra empresa como del resto de las estudiadas, se pueden consultar en el Anexo I. ``Balances de Situación``.

Cabe considerar que la visión estática del patrimonio ofrece siempre un equilibrio cuantitativo que es representado con la ecuación $A = P + N$. Este equilibrio se puede observar en los balances adjuntos, pero el análisis dinámico exige un estudio más detallado de las variaciones que, partiendo de esta situación estática, se hayan producido en el periodo estudiado.

El equilibrio expresado en la ecuación anterior se basa en el principio fundamental de la Partida Doble, pero no refleja necesariamente un equilibrio económico entre las partidas que integran el patrimonio. Para que se dé dicho equilibrio es necesario que se den unas determinadas condiciones y proporciones entre las distintas masas y elementos que consistirán en:

- Equilibrio en la estructura financiera: que exige una determinada proporcionalidad entre las masas que integran el Pasivo y los fondos propios del Balance; proporcionalidad que estará en función del objeto y dimensión de la unidad económica y que supone una adecuada relación no sólo entre la financiación propia y ajena, sino también entre los recursos a corto y largo plazo.
- Equilibrio en las inversiones: Una relación óptima entre los elementos que forman el capital económico de la unidad económica, principalmente entre el activo fijo y circulante, atendiendo a los fines de la empresa, capacidad del mercado, etc.

- Correlaciones patrimoniales: exige que las fuentes de financiación sean adecuadas a las inversiones y éstas se coordinen y sean correlativas con aquéllas, de manera que dentro del proceso de gestión no se produzcan desajustes que provoquen situaciones anormales.

El análisis financiero tiene como fin la investigación de los recursos financieros y su grado de adecuación a las inversiones. Este análisis permitirá comprobar si la financiación es correcta para mantener un desarrollo estable y, en condiciones de rentabilidad, adecuada por razón de su coste.

En las siguientes tablas (tabla 7.1, Activo del Balance de Situación resumido de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L., y tabla 7.2, Pasivo del Balance de Situación resumido de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.) podemos ver los datos que ha presentado la empresa objeto de estudio en su Balance de Situación a 31 de diciembre de los cuatro años estudiados. Estos datos son los que vamos a utilizar para calcular los ratios que forman permiten realizar este análisis financiero

Tabla 7.1. Activo del Balance de Situación resumido de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.

	2012	2011	2010	2009
Activo fijo	200.968,23	197.196,03	211.068,59	222.628,59
Inmovilizado inmaterial				
Inmovilizado material	200.968,23	197.196,03	211.068,59	222.628,59
Otros activos fijos				
Activo Circulante	467.889,95	778.810,16	933.718,32	822.918,21
Existencias	197.085,14	530.757,43	549.475,57	537.420,8
Deudores	217.789,56	205.807,02	210.935,7	230.520,38
Otros activos circulante				
Tesorería	53.015,25	42.245,71	173.307,05	54.977,03
TOTAL ACTIVO	668.858,18	976.006,19	1.144.786,91	1.045.546,8

Fuente: Elaboración propia con información de las cuentas anuales

Tabla 7.2. Pasivo del Balance de Situación resumido de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L

	2012	2011	2010	2009
Fondos Propios	202.787,3	198.383,68	192.669,81	186.129,29
Capital suscrito	93.000	93.000	93.000	93.000
Otros fondos propios	109.787,3	105.383,68	99.669,81	93.129,29
Pasivo Fijo	328.500	606.500	715.000	646.000
Acreedores a L.P.	328.500	606.500	715.000	646.000
Otros pasivos fijos				
provisiones				
Pasivo Circulante	137.570,88	171.122,51	237.117,1	213.417,51
Deudas financieras		24.000	48.000	48.000
Acreedores comerciales	137.570,88	147.122,51	189.117,1	165417,51
Otros pasivos circulante				
TOTAL PASIVO	668.858,18	976.006,19	1.144.786,91	1045546,8

Fuente: Elaboración propia con información de las cuentas anuales

7.1 ANÁLISIS FINANCIERO A CORTO PLAZO

- **Capital circulante = Activo circulante – Pasivo circulante**

<i>Act circ – pas circ</i>	2012	2011	2010	2009
Capital circulante	330.319,07	607.687,65	696.601,22	609.500,70

En análisis financiero denominamos capital circulante a la parte del activo circulante requerido para mantener un determinado nivel de producción y venta, que no puede ser financiado de manera espontánea por agentes que intervienen en el ciclo de explotación de la empresa (Fernández Fernández, J.M. y Rodríguez Pérez, A.; 2012). También se podría definir como la parte del Activo circulante que no está financiada con Pasivo circulante, sino con pasivos permanentes, ya sean Fondos Propios o Pasivo fijo. Este término, también es conocido como *Fondo de maniobra*, *Fondo de rotación*, etc.

El capital circulante, desde un punto de vista financiero, y con la consideración de perspectivas temporales diferentes, se podría definir:

- En una visión a corto plazo, como los elementos de activo circulante que no son financiados con pasivo circulante.
- En una visión a largo plazo , en su doble vertiente:
 - En relación al capital circulante como los elementos de esta masa patrimonial que son financiados con capitales permanentes.
 - En relación al inmovilizado, como la parte de los capitales permanentes que no financian al activo fijo neto.

Desde un punto de vista económico, se podría definir como los elementos patrimoniales de activo que están participando de forma directa en el ciclo de explotación, productivo y comercial de la empresa (no sirviendo como soporte o sustento de la actividad –capacidad instalada– sino como partícipe directo en la misma –capacidad de actividad–), que requiere un soporte financiero que, en parte, lo proporcionan los créditos que surgen como consecuencia del funcionamiento del propio ciclo.

Así pues, el capital circulante o fondo de maniobra está constituido por activos sujetos a transformaciones cíclicas y, por tanto, sometidos a un proceso continuo de rotación. La definición de fondo de maniobra o fondo de rotación tiene una estrecha relación con los conceptos de liquidez de los activos y de exigibilidad de los pasivos.

El fondo de rotación necesario (FRN) vendrá determinado por aquel volumen de activo circulante requerido para lograr el nivel de producción y venta objetivo, fundamentado en la política de la empresa. Por tanto, se deberán financiar los factores productivos que participan en el ciclo de explotación, hasta que sean vendidos y cobrados a los clientes (el stock medio de materias primas, productos en curso y productos terminados, el nivel medio de derecho de cobro permanente –nivel medio de clientes– y el nivel medio de tesorería). Los recursos necesarios para financiar todas las anteriores fases se verían reducidos ante la existencia de pasivo circulante permanente, esto es, la deuda media permanente con los proveedores, empleados y derivada de costes financieros y fiscales. (Rivero Torre, P. 2012, p.149-150)

Así, desde un punto de vista financiero, en el caso de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L, vemos que presenta un capital circulante positivo. En un principio se tratará

de que esta magnitud sea siempre positiva y pueda ser una garantía de equilibrio financiero de la empresa.

- **Solvencia = Activo circulante / Pasivo circulante**

$\frac{Act\ circ}{Pas\ circ}$ Solvencia	2012	2011	2010	2009
	3,401	4,551	3,938	3,856

Este ratio, conocido como ratio de solvencia a corto plazo, mide el grado en el cual una empresa es capaz de hacer frente a sus pagos en el corto plazo. Es decir, si una empresa tuviese que pagar todas sus deudas en un momento dado, determina si tendría activos para hacer frente a esos pagos. La importancia de la solvencia a corto plazo puede apreciarse mejor examinando las repercusiones que pueden derivarse de la incapacidad para cumplir las obligaciones a corto plazo.

Algunas de las razones para el amplio uso que se hace del coeficiente de solvencia son evidentes:

1. Mide el grado en el que el activo circulante cubre el pasivo circulante. Cuanto más alto sea el importe de activos circulantes en relación con los pasivos circulantes, mayor garantía hay de que pueden pagarse los pasivos con los activos.

2. El exceso de activo circulante sobre el pasivo circulante proporciona un colchón frente a las pérdidas que puedan producirse en la enajenación o liquidación de los activos circulantes distintos de tesorería. Cuanto más sustancial sea ese colchón, mejor para los acreedores. Así pues, el coeficiente de solvencia mide el margen de seguridad disponible para cubrir posibles mermas en el valor del activo circulante.

3. Mide la reserva de fondos líquidos por encima de las obligaciones corrientes que está disponible, como margen de seguridad, frente a las incertidumbres y sacudidas fortuitas a las que están sujetos los flujos de fondos en una empresa. Acontecimientos imprevisibles como huelgas, pérdidas extraordinarias y otras incertidumbres pueden detener o reducir temporalmente la entrada de fondos.

El resultado a partir del cual no debemos preocuparnos es 1,5. Esto quiere decir que por cada euro de pasivo a corto plazo que posee la empresa, ésta a su vez tiene 1,5 euros en el activo a corto plazo para afrontar dichas obligaciones. En nuestro caso, la

empresa estudiada, como vemos en la tabla anterior, tiene unos valores muy superiores a 1,5 por lo tanto vemos que no corre peligro de insolvencia a corto plazo.

- **Ratio de liquidez a C/P = Activo Circulante – Existencias / Pasivo Circulante**

$\frac{AC - Exist}{PC}$ Liquidez	2012	2011	2010	2009
	1,968	1,50	1,620	1,338

Este ratio también es conocido como "Prueba Ácida". Es un indicador de la capacidad inmediata que tiene la empresa para atender las deudas a su vencimiento. En este caso, se excluyen las existencias del activo circulante. La razón por la que se excluyen las existencias, es porque se supone que la empresa no debe estar supeditada a la venta de sus existencias para poder pagar sus deudas. Esto es especialmente importante en aquellas empresas en la que sus output no son de fácil realización o en empresas en decaimiento comercial, que por su situación no pueden garantizar una oportuna venta, por lo que tampoco podrán garantizar un oportuno pago de sus deudas si están "garantizadas" con sus existencias.

En nuestro caso, el resultado del análisis a corto plazo es que Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. en ninguno de los años estudiados ha dependido de dar salida a sus existencias para afrontar sus pagos. Esta situación favorecerá a nuestra empresa a la hora de llegar a acuerdos con acreedores y prestamistas ya que está lejos de correr peligro por impagos. Sí vemos una ligera tendencia al aumento de este ratio que se ha visto incrementado hasta 1,968, esto implica una mejora para los datos de esta empresa.

- **Ratio de Tesorería = Tesorería y equivalentes / Pasivo Circulante**

$\frac{Tesorería}{PC}$ Tesorería	2012	2011	2010	2009
	0,385	0,247	0,731	0,258

El ratio de tesorería o ratio de liquidez inmediata, solo tiene en cuenta la parte del activo circulante que corresponde a los activos más líquidos, es decir, se incluye sólo las partidas del Activo Circulante que ya son disponibilidades o que precisan únicamente de la última fase del ciclo de explotación (el cobro) para transformarse en disponibilidades.

Pretende medir la tesorería disponible para atender las obligaciones corrientes de la empresa. A su vez, indica la capacidad de respuesta inmediata para atender los compromisos de pago de las deudas corrientes.

En nuestro caso, los valores obtenidos están dentro de los óptimos para una empresa. Cabe destacar la gran diferencia que hay en el año 2010 en el cual este ratio aumento mucho, pero vemos que fue algo puntual. Se considera que el valor ideal debe estar entre 0,2 y 0,3.

7.2 ANÁLISIS FINANCIERO A LARGO PLAZO

La estructura de capital de una empresa se compone básicamente de fondos propios y deuda. La estabilidad financiera inherente a una empresa, y el riesgo de insolvencia al que está expuesta, depende en gran medida de los orígenes de sus fondos, así como del tipo de activos que posee y de la magnitud relativa de cada categoría de activos.

Tanto la deuda a corto plazo como la deuda a largo plazo deben, a diferencia del capital propio, ser reembolsadas. Cuanto más a largo plazo sea la deuda y menos onerosas sus cláusulas de reembolso, más fácil resultará para la empresa atender el pago de la misma.

Por otro lado, cuanto mayor es la proporción de deuda en la estructura de capital total de una empresa, más altos son los gastos fijos y compromisos de pago derivados, y mayor la probabilidad de que se desencadenen una serie de hechos que impidan pagar los intereses y el principal a su vencimiento.

De los indicadores existentes para realizar un análisis financiero a largo plazo, se ha tomado la decisión de estudiar el ratio de garantía y los ratios de endeudamiento y autonomía financiera.

- **Ratio de Garantía = Activo / Pasivo Exigible**

$\frac{\text{Activo}}{\text{PE}}$ Garantía	2012	2011	2010	2009
	1,435	1,255	1,202	1,217

El ratio de garantía se utiliza como indicador de la garantía que la empresa ofrece a sus acreedores para el cobro de sus créditos.

Puede establecerse que la unidad es el límite inferior en una empresa en actividad normal, ya que si es más bajo que esta cifra expresará que se consumió el capital propio y la Empresa estará actualmente en situación de quiebra de hecho si no es posible la recuperación, bien por los beneficios que proporcione la misma actividad en períodos futuros, bien por nuevas aportaciones de fondos propios; de aquí que también a este índice se le llame "distancia a la quiebra".

En nuestro caso, podemos ver que Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. posee suficientes activos para afrontar sus compromisos asumidos y que el riesgo a los impagos escaso.

La empresa tiene unos valores por encima de uno y aunque en el año 2010 disminuye ligeramente, la tendencia es estable y ligeramente creciente dentro de los años estudiados.

- **Ratio de Endeudamiento = Fondos ajenos / Fondos propios**
- **Ratio de Autonomía Financiera = Fondos propios / Fondos ajenos**

$\frac{FA}{FP}; \frac{FP}{FA}$	2012	2011	2010	2009
Endeudamiento	2,298	3,920	4,942	4,617
Autonomía	0,435	0,255	0,202	0,217

Se analizarán los ratios de endeudamiento y autonomía financiera conjuntamente debido a que son contrapuestos, estos ratios, como sus nombres indican, nos van a indicar por un lado, el nivel de endeudamiento y por otro lado, el nivel de autonomía financiera que tiene la empresa estudiada.

Sabiendo que, cuanto mayor es la proporción de deuda, mayores son los cargos por intereses y reembolsos de la deuda, y más alta es la probabilidad de insolvencia en periodos prolongados de declive de beneficios u otras circunstancias adversas a la empresa, un valor, para el ratio de endeudamiento, inferior a la unidad sería lo más recomendable. Por encima de este valor aumentaría el riesgo de la empresa.

En nuestro caso, el ratio de endeudamiento es muy superior a 1, lo que implica que nuestra empresa está fuertemente endeudada. Este dato sí podría representar una

desventaja competitiva para Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. ya que en el caso de necesitar financiarse, por medio de agentes externos a la empresa, podría verse aumentado el coste de éste o mayor dificultad para obtenerlo.

Esta es una empresa joven con alrededor de diez años de vida y en el momento de la creación se financió, en mayor parte, a través de financiación ajena, con lo cual es lógico que su nivel de endeudamiento sea alto. Cabe destacar la fuerte tendencia que tiene a disminuir esta financiación ya que entre el 2009 y el 2012 este ratio se ha visto reducido en la mitad de su valor, lo que es positivo para esta empresa.

Lo mismo nos ocurre con el ratio de autonomía financiera. Vemos que siendo su valor ideal igual o superior a uno, en el caso de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. es inferior pero que la tendencia es en aumento.

En resumen, vemos que esta empresa depende mucho de financiación ajena y que el nivel de activos circulantes es muy grande respecto al del activo fijo lo que influye en que su fondo de maniobra sea positivo. Pese a ello, la empresa se encuentra en una situación de estabilidad financiera, con buena solvencia y capacidad de liquidez, como nos han indicado los ratios analizados a corto y a largo plazo.

7.3 COMPARATIVA CON FERRALLA SEVANE & CASTRO SL

Ferrallas Sevane & Castro son los herederos de Castro Ferralla Los Poulones, empresa perteneciente al grupo Castro Uría de Ponferrada. Cuentan con una antigüedad de más 60 años en el sector de la ferralla y al que siguen ligados. La empresa está ubicada en Ponferrada (León).

Actualmente ofrecen a sus clientes la fabricación de pernos de anclaje roscados para cimentaciones, de estructuras metálicas y bulones para sujeción de taludes y bóvedas de túneles. También realizan algunos pequeños trabajos de estructura metálica ligera en obras de edificación con estructuras mixtas de acero y hormigón.

Se dedican a la fabricación de ferrallas, en cualquiera de sus formas, en barras sueltas o armada en conjuntos, incluso montadas en obra, cuando es preciso.

Tabla 7.3: Activo del Balance de Situación resumido de Ferralla Sevane & Castro S.L.

	2012	2011	2010	2009
Activo fijo	122.083	132.806	150.757	194.208
Inmovilizado inmaterial				
Inmovilizado material	119.379	130.101	147.803	191.503
Otros activos fijos	2.705	2.705	2.954	2.705
Activo Circulante	938.507	891.105	747.641	700.686
Existencias	230.813	277.943	193.718	155.154
Deudores	698.543	603.971	546.429	514.342
Otros activos circulantes				
Tesorería	8.666	8.707	7.010	30.706
TOTAL ACTIVO	1.060.590	1.023.911	898.398	894.893

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la base de datos SABI

Tabla 7.4: Pasivo y Patrimonio Neto resumido del Balance de Situación de Ferralla Sevane & Castro S.L.

	2012	2011	2010	2009
Fondos Propios	228.366	227.841	227.002	229.949
Capital suscrito	3.006	3.006	3.006	3.006
Otros fondos propios	225.360	224.835	223.996	226.943
Pasivo Fijo	253.566	285.299	276.059	293.947
Acreedores a L.P.	253.566	285.299	276.059	293.947
Otros pasivos fijos				
Provisiones				
Pasivo Circulante	578.658	510.771	395.336	370.997
Deudas financieras	65.267	89.946	90.660	100.426
Acreedores comerciales	513.391	420.826	304.676	270.571
Otros pasivos circulantes				
TOTAL PASIVO	1.060.590	1.023.911	898.398	894.893

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la base de datos SABI

- **Capital circulante = Activo circulante – Pasivo circulante**

<i>Act circ – pas circ</i>	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	330.319	607.687	696.601	609.500
Sevane & castro	359.849	380.334	346.355	329.689
Diferencia	- 29.530	227.353	350.246	279.811

La situación de la empresa Ferralla Sevane & Castro S.L. con respecto al capital circulante, es que posee un fondo de maniobra positivo con el cual podría hacer frente a sus pasivos a corto plazo. Podemos observar que entre las dos empresas existe una diferencia sustancial entre una y la otra respecto a la variable que estudiamos, esto es así salvo en el año 2012. La mayor parte de esa diferencia proviene de la cantidad de Pasivo circulante de cada una, que en el caso de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. es mucho menor que en Feralla Sevane & Castro S.L.

- **Solvencia = Activo circulante / Pasivo circulante**

$\frac{Act\ circ}{Pas\ circ}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	3,401	4,551	3,938	3,856
Sevane & castro	1,622	1,745	1,891	1,889
Diferencia	1,779	2,806	2,047	1,967

En el ratio de solvencia vemos que Feralla Sevane & Castro S.L posee la capacidad suficiente para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Como se puede comprobar en el cuadro, su valor sigue una ligera tendencia a disminuirse, pero aún esta en unos valores de solvencia óptimos. Ha pasado de tener 1,889€ de activo por euro de deuda en el 2009 a tener 1,622€ de activo por euro de deuda en el 2012.

- **Ratio de liquidez a C/P = Activo Circulante – Existencias / Pasivo Circulante**

$\frac{AC - Exist}{PC}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	1,968	1,50	1,620	1,338
Sevane & castro	1,223	1,200	1,386	1,470
Diferencia	0,745	0,3	0,234	- 0,132

El ratio de liquidez de Feralla Sevane & Castro S.L es positivo dando unos valores que muestran su capacidad para atender sus obligaciones, incluso sin tener en cuenta sus existencias. Por otro lado, vemos que en los tres últimos años estudiados,

esta capacidad es mayor en el caso de Ferralla Y Forjados Santa Cruz S.L., cosa que no es así en el 2009. En ambas empresas los valores son muy parecidos salvo en el último año (2012) en el que esta diferencia aumenta.

- **Ratio de Tesorería = Tesorería y equivalentes / Pasivo Circulante**

$\frac{\text{Tesorería}}{\text{PC}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,385	0,247	0,731	0,258
Sevane & castro	0,399	0,544	0,490	0,418
Diferencia	- 0,014	- 0,297	0,241	- 0,16

Podemos ver que en ambos casos, sus ratios de tesorería son buenos y que en el caso de Feralla Sevane & Castro S.L. suele ser algo mayor. Los valores de ésta son más constantes que en el caso de Ferralla Y Forjados Santa Cruz S.L. y se encuentran entre un 39,9% del Pasivo circulante en el 2012 al 54,4% en el año anterior. Estos son unos valores optimistas a la hora de confiar en esta empresa en relación al cumplimiento de sus pagos a corto plazo, o en el caso de su liquidación.

- **Ratio de Garantía = Activo / Pasivo Exigible**

$\frac{\text{Activo}}{\text{PE}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	1,435	1,255	1,202	1,217
Sevane & castro	1,274	1,286	1,338	1,346
Diferencia	0,161	- 0,31	- 0,136	- 0,129

En el caso del ratio de garantía o distancia a la quiebra, vemos que la empresa estudiada tiene un ratio positivo, pero que ha sufrido en los últimos años una pequeña disminución. Para este ratio, un valor superior a la unidad e inferior a 1,5, será lo óptimo para la empresa. Dicho ratio indica el nivel de garantía que la empresa ofrece a sus prestamistas y acreedores para el cobro de sus créditos. Los datos de la tabla muestran que la diferencia entre Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. y Feralla Sevane & Castro S.L es a favor de la primera en el último año estudiado, aunque son muy próximos en todos los ejercicios con lo cual no puede determinar una ventaja competitiva para ninguna de ellas.

- **Ratio de Endeudamiento = Fondos ajenos / Fondos propios**

$\frac{FA}{FP}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	2,298	3,920	4,942	4,617
Sevane & castro	3,643	3,494	2,958	2,892
Diferencia	1,345	- 0,426	- 1,984	- 1,725

- **Ratio de Autonomía Financiera = Fondos propios / Fondos ajenos**

$\frac{FP}{FA}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,435	0,255	0,202	0,217
Sevane & castro	0,274	0,286	0,338	0,346
Diferencia	0,161	- 0,031	- 0,136	- 0,129

En los dos ratios anteriores vemos claramente dos tendencias, la empresa Ferralla Sevane & Castro S.L está, en los últimos años, aumentando su financiación ajena por encima de su financiación propia, lo cual a largo plazo puede ser algo negativo para la empresa. Ambas utilizan gran proporción de recursos ajenos para financiarse lo cual deberían disminuir en un futuro no muy lejano para no llegar a tener problemas de financiación, en el caso de que se de la dificultad de aplazar pagos o buscar financiación a través de entidades bancarias.

7.4 COMPARATIVA CON FERRALLAS GONZÁLEZ S.L.

Ferrallas González se fundó en 1986 por Saturnino González y Marcelino González como una empresa familiar en Iscar (Valladolid).

Ferrallas González empezó con la producción de ferralla armada (pilares, vigas), pero hace siete años que se dedica a los prefabricados de hormigón. Hacen sus propios cálculos y su empresa se caracteriza por hacer trabajos a medida, no se rigen por medidas estándar, sino que miden en obra para después fabricar.

Entre sus productos se encuentran ferrallas, forjados, mallazos, prefabricados, barras en rama, bovedillas, tapas de bovedilla y complementos.

Tabla 7.5. Activo del Balance de Situación resumido Ferrallas González S.L

	2012	2011	2010	2009
Activo Fijo	1.430.307	1.539.288	1.668.759	1.729.352
Inmovilizado inmaterial				
Inmovilizado material	1.414.647	1.524.755	1.654.422	1.715.015
Otros activos fijos	15.660	14.533	14.338	14.338
Activo Circulante	1.988.761	1.818.818	1.937.177	1.227.088
Existencias	667.135	497.044	245.566	109.081
Deudores	1.154.518	1.281.462	1.561.072	988.622
Otros activos circulante	167.108	40.312	130.540	129.385
Tesorería	159.861	34.408	107.550	113.269
TOTAL ACTIVO	3.419.068	3.358.105	3.605.937	2.956.440

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la base de datos SABI

Tabla 7.6: Pasivo y Patrimonio Neto del Balance de Situación resumido de Ferralla González S.L.

	2012	2011	2010	2009
Fondos Propios	1.485.059	1.470.518	1.375.329	1.180.779
Capital suscrito	36.061	36.061	36.061	36.061
Otros fondos propios	1.448.998	1.434.457	1.339.268	1.144.718
Pasivo Fijo	730.858	785.657	843.380	942.734
Acreedores a L.P.	660.713	719.215	783.528	888.683
Otros pasivos fijos	70.145	66.441	59.852	54.050
provisiones				
Pasivo Circulante	1.203.151	1.101.931	1.387.227	832.928
Deudas financieras	71.739	80.065		
Acreedores comerciales	1.131.411	1.021.866	1.387.227	832.928
Otros pasivos circulante				
TOTAL PASIVO	3.419.068	3.358.105	3.605.937	2.956.440

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la base de datos SABI

- **Capital circulante = Activo circulante – Pasivo circulante**

<i>Act circ – pas circ</i>	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	330.319	607.687	696.601	609.500
González	785.610	716.887	549.950	394.160
Diferencia	- 455.291	- 109.200	146.651	215.340

La situación que presenta Ferrallas González S.L. en relación con su equilibrio financiero es que presenta un fondo de maniobra positivo. Existen unas diferencias, principalmente en la tendencia de ambas empresas. De estos resultados no podemos sacar una ventaja competitiva para ninguna de ellas respecto de la otra.

- **Solvencia = Activo circulante / Pasivo circulante**

$\frac{Act\ circ}{Pas\ circ}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	3,401	4,551	3,938	3,856
González	1,653	1,651	1,396	1,473
Diferencia	1,748	2,9	2,542	2,383

La solvencia a corto plazo muestra unos datos superiores de uno, con lo cual, la empresa no debería tener problemas a la hora de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Este valor se ha mantenido constante a lo largo de los años estudiados. Dicho valor es sensiblemente menor que el de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. que en los años estudiados ha estado por debajo de la mitad.

- **Ratio de liquidez a C/P = Activo Circulante – Existencias / Pasivo Circulante**

$\frac{AC - Exist}{PC}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	1,968	1,50	1,620	1,338
González	1,098	1,20	1,219	1,342
Diferencia	0,87	0,30	0,401	- 0,004

El indicador de capacidad inmediata que posee Ferrallas González S.L. es inferior al de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. en todos los años menos en el 2009. Pese a ello, los datos que aporta el análisis son buenos para ella, ya que podría afrontar sus obligaciones a corto plazo con sus activos a corto plazo a parte de las existencias.

- **Ratio de Tesorería = Tesorería y equivalentes / Pasivo Circulante**

$\frac{\text{Tesorería}}{\text{PC}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,385	0,247	0,731	0,258
González	0,139	0,037	0,094	0,155
Diferencia	0,246	0,21	0,637	0,103

En cuanto a la tesorería disponible para atender las obligaciones corrientes, la compañía estudiada presenta unos valores por debajo de lo que cabría esperar. Esto implica que, con respecto a este ratio, el peligro de pérdida de valor en caso de liquidación es muy alto dada la prácticamente inexistencia de efectivo en esta empresa.

- **Ratio de Garantía = Activo / Pasivo Exigible**

$\frac{\text{Activo}}{\text{PE}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	1,435	1,255	1,202	1,217
González	1,766	1,779	1,505	1,665
Diferencia	- 0,331	- 0,524	- 0,303	- 0,448

El nivel de garantías que ofrece Ferrallas González a sus acreedores y prestamistas para el cobro de sus créditos es positivo, por otro lado puede considerarse muy amplio ya que lo ideal es que este entre 1 y 1,5. Ambas empresas tienen un ratio de garantía positivo para ellas en los años estudiados. A si mismo, puede observarse la existencia de una gran diferencia en algunos de los ejercicios comparados.

- **Ratio de Endeudamiento = Fondos ajenos / Fondos propios**

$\frac{\text{FA}}{\text{FP}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	2,298	3,920	4,942	4,617
González	1,302	1,284	1,622	1,478
Diferencia	- 0,996	- 2,636	- 3,32	- 3,139

- **Ratio de Autonomía Financiera = Fondos propios / Fondos ajenos**

$\frac{\text{FP}}{\text{FA}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,435	0,255	0,202	0,217
González	0,768	0,779	0,617	0,677
Diferencia	- 0,333	- 0,524	- 0,415	- 0,46

En cuanto a su situación financiera, podemos observar que mayoritariamente utiliza fondos ajenos para financiarse en contra de los fondos propios, pero aun así,

utiliza mayor financiación propia que Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. Los niveles en el ratio de endeudamiento y autonomía financiera, se están acercando a la unidad lo que sería bueno para la empresa, dependiendo menos de financiación ajena para realizar sus operaciones diarias.

7.5 COMPARATIVA CON JUAMBA MATERIALES DE CONSTRUCCION Y FERRALLAS SL

Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L. es una empresa constituida el 01/04/1999 dedicada a ofrecer materiales de construcción. Están situados en Salas de los Infantes, provincia de Burgos.

Está inscrita en el Registro Mercantil de Burgos. EL capital social de esta empresa está en el tramo de más de 100.000€, con una cantidad de empleados entre 11 y 50 y una facturación de 1.500.001€ - 3.000.000€.

En Juamba se dedican a:

- La venta de todo tipo de materiales de construcción: ladrillos, cementos, morteros, cola, tejas, cerámicas y de hormigón, bloques, viguetas de hormigón, bovedilla, azulejos y gres, entre otros.
- La venta de hierros: elaboración de ferralla, malla electrosoldada y perfiles laminados, IPN.
- Servicios de transportes: transportes de camión con grúa, con camión tráiler, transportes por carretera, cargas completas, transportes nacionales.

Tabla 7.7: Activo del Balance de Situación resumido de Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.

	2012	2011	2010	2009
Activo fijo	531.365	563.612	456.024	493.346
Inmovilizado inmaterial				
Inmovilizado material	127.021	160.734	46.417	74.779
Otros activos fijos	391.357	400.317	409.277	418.237
Activo Circulante	804.898	804.376	1.081.308	1.023.552
Existencias	111.337	105.687	83.386	81.385
Deudores	503.544	546.709	632.688	703.766
Otros activos circulantes				
Tesorería	190.017	151.980	365.234	238.402
TOTAL ACTIVO	1.336.263	1.367.988	1.537.332	1.516.899

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la base de datos SABI

Tabla 7.8: Pasivo y Patrimonio Neto del Balance de Situación resumido de Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.

	2012	2011	2010	2009
Fondos Propios	1.063.127	1.094.232	1.101.306	1.058.496
Capital suscrito	240.120	240.120	240.120	240.120
Otros fondos propios	823.007	854.112	861.186	818.376
Pasivo Fijo	37.453	73.887	109.166	152.267
Acreedores a L.P.	37.453	73.718	108.871	151.617
Otros pasivos fijos		169	295	649
provisiones				
Pasivo Circulante	235.683	199.869	326.860	306.136
Deudas financieras				
Acreedores comerciales	222.342	184.758	249.405	228.680
Otros pasivos circulantes	13.341	15.111	77.456	77.456
TOTAL PASIVO	1.336.263	1.367.988	1.537.332	1.516.899

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la base de datos SABI

- **Capital circulante = Activo circulante – Pasivo circulante**

<i>Act circ – pas circ</i>	2012	2011	2010	2009
Santa cruz	330.319	607.687	696.601	609.500
Juamba	569.215	604.507	754.448	717.416
Diferencia	- 238.896	3.180	- 57.847	- 107.916

La situación que presenta Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L. con su capital circulante, pese a presentar una notable disminución de éste a lo largo del periodo analizado, sigue siendo positivo, lo que significa que la empresa estudiada se encuentra en principio, en una situación financiera a corto plazo estable. Vemos que salvo en el año 2011, los importes son superiores a los de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.

- **Solvencia = Activo circulante / Pasivo circulante**

$\frac{Act\ circ}{Pas\ circ}$	2012	2011	2010	2009
Santa cruz	3,401	4,551	3,938	3,856
Juamba	3,415	4,025	3,308	3,343
Diferencia	- 0,014	0,526	0,63	0,513

La solvencia a corto plazo de Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L. ha sido satisfactoria en los años estudiados, la tendencia que sigue es constante y muy similar a la de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. En el último año analizado, 2012, Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L. posee 3,415 € de activo circulante por euro de pasivo circulante y Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. 3,401€ por € de pasivo circulante.

- **Ratio de liquidez a C/P = Activo Circulante – Existencias / Pasivo Circulante**

$\frac{AC - Exist}{PC}$	2012	2011	2010	2009
Santa cruz	1,968	1,50	1,620	1,338
Juamba	2,943	3,496	3,053	3,078
Diferencia	-0,975	- 1,996	- 1,433	- 1,74

El indicador de la liquidez, o la capacidad inmediata para atender las obligaciones a corto plazo que posee la empresa, se mantiene dentro de unos niveles muy buenos para la empresa y superiores a los de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.

Asimismo, se puede afirmar que a pesar de la diferencia entre las empresas estudiadas en el indicador, ambas muestran una situación satisfactoria, tanto para los acreedores como para los prestamistas de la empresa.

- **Ratio de Tesorería = Tesorería y equivalentes / Pasivo Circulante**

$\frac{\text{Tesorería}}{\text{PC}}$	2012	2011	2010	2009
Santa cruz	0,385	0,247	0,731	0,258
Juamba	0,806	0,760	1,117	0,779
Diferencia	- 0,421	- 0,513	- 0,386	- 0,521

La empresa Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L. presenta una situación muy favorecedora para ella. Presenta unos resultados mucho más amplios que Ferralla y Forjados Santa Cruz, llegando en algún año a triplicarla.

El peligro de pérdida de valor en caso de liquidación es mínimo en ambas empresas, y sus periodos de espera para la conversión de estos activos en liquidez utilizable es prácticamente inexistente.

- **Ratio de Garantía = Activo / Pasivo Exigible**

$\frac{\text{Activo}}{\text{PE}}$	2012	2011	2010	2009
Santa cruz	1,435	1,255	1,202	1,217
Juamba	4,892	4,997	3,526	3,309
Diferencia	- 3,457	- 3,742	- 2,324	- 2,092

El ratio de garantía, muestra que Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L. poseen un nivel de garantía a sus prestamistas y a sus acreedores muy elevado, con valores que se han elevado en los años estudiados. Este ratio nos indica que en el periodo analizado pasa de tener 3,309€ de activo por cada euro de deuda a tener 4,892€ de activo por euro de pasivo. Estos resultados son demasiado altos para esta Empresa, lo que puede indicar una pérdida de rentabilidad debido a la excesiva inmovilización de recursos financieros.

- **Ratio de Endeudamiento = Fondos ajenos / Fondos propios**

$\frac{\text{FA}}{\text{FP}}$	2012	2011	2010	2009
Santa cruz	2,298	3,920	4,942	4,617
Juamba	0,257	0,251	0,396	0,433
Diferencia	- 2,041	- 3,669	- 4,546	- 4,184

- **Ratio de Autonomía Financiera = Fondos propios / Fondos ajenos**

$\frac{FP}{FA}$	2012	2011	2010	2009
Santa cruz	0,435	0,255	0,202	0,217
Juamba	3,891	3,997	2,525	2,309
Diferencia	- 3,456	- 3,742	- 2,323	- 2.092

Vemos que en cuanto a la financiación, Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L. presenta unos niveles de endeudamiento que se sustentan de financiación propia, con muy poca representación de financiación ajena.

8. ANÁLISIS ECONÓMICO.

Para proceder a la realización del análisis económico se examinan las cuentas de pérdidas y ganancias de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. así como las de sus competidores, obtenidas de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). Antes de proceder, se deben tener en cuenta ciertas caracterizaciones de la cuenta de resultados.

La cuenta de Perdidas y Ganancias presenta, de forma resumida, los resultados de las operaciones de una empresa. Esos resultados constituyen, por otra parte, la razón principal de la existencia de una entidad lucrativa, y son determinantes importantes de su valor y solvencia.

El beneficio neto no es una cantidad concreta ni un flujo específico a la espera de que se pueda medir con exactitud. Hay una serie de razones para ello:

1. La determinación del beneficio neto depende de estimaciones con respecto al resultado de hechos futuros, que entraña la evaluación de probabilidades basadas en datos y estimaciones. Expresado de otra forma, implica determinar la utilidad futura de muchas categorías de activos y costes no vencidos, así como la estimación de futuros pasivos y obligaciones.

2. Las normas de contabilidad que regulan la determinación y medición del resultado en un momento dado, son producto de la experiencia acumulada de la profesión contable, de los organismos reguladores, de los empresarios y otros. Reflejan un equilibrio momentáneo que se basa, en parte, en el conocimiento y la experiencia y, en parte, en el compromiso de interés y puntos de vista muy diferentes sobre los

métodos de medición. Si bien la profesión contable ha restringido la gama de principios de medición aceptables sigue habiendo alternativas; y no es probable que desaparezcan por completo en un futuro próximo.

3. Más allá del problema de las legítimas diferencias de estimación y opinión, así como de la diversidad de principios alternativos aceptables, está el problema derivado de las distintas formas de aplicación de esas opiniones y principios.

Además de las razones anteriores, inherentes al proceso de contabilidad, hay todavía otra razón que impide que exista una medida absoluta de los beneficios reales: los estados financieros son presentaciones generales destinadas a cubrir las necesidades de muchos usuarios. En consecuencia, es imposible que una única cifra de beneficio neto sea relevante para todos los usuarios, lo que significa que el analista debe usar esa cifra, y la información adicional recogida en los estados financieros y en otros documentos, como punto de partida y ajustarla para llegar a una cifra de beneficio neto que satisfaga sus intereses y objetivos concretos.

El segundo nivel está constituido por la aplicación de las herramientas adecuadas de análisis a los componentes de la cuenta de resultados, y la interpretación de los datos obtenidos con esas medidas analíticas. Con la aplicación de estas herramientas se pretende alcanzar objetivos de análisis de los resultados de las operaciones como la proyección de beneficio, la evaluación de su estabilidad y calidad, y la estimación de la capacidad de generación de beneficios. (Fernández Fernández, J. M. y Rodríguez Pérez, A. 2012).

Así pues, el análisis de la rentabilidad de una empresa pretende determinar la capacidad de la empresa para obtener beneficios, dicho análisis es de gran importancia, dado que si la empresa no alcanza unos niveles adecuados de rentabilidad, casi con seguridad tendrá un futuro con problemas de solvencia o liquidez.

La tabla 8.1. Cuentas de pérdidas y ganancias Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L., muestra los resultados contables que se tendrán en cuenta para el cálculo de los ratios económicos más significativos.

Tabla 8.1. Cuenta de Perdidas y Ganancias de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.

	2012	2011	2010	2009
OPERACIONES CONTINUADAS				
1.Importe neto de la cifra de negocios	915.511,74	876.204,16	853.415,53	517.207,07
a)Ventas	915.511,74	876.204,16	853.415,53	517.207,07
2.Variación de existencias de PT y en curso de fabricación				
3.Trabajos realizados por la empresa para su activo				
4. Aprovisionamientos	-644.726,58	-630.362,71	-688.238,33	-277.322,83
a) Consumo de mercaderías	635014,77	-616.612,8	-674.962,64	-267.720,09
b) Consumo de MP y otras materias consumibles	-9.711,81	-13.749,91	-13.275,69	-9.602,74
5. Otros ingresos de explotación				
b) Sub de explotación incorporadas al resultado del ejercicio			69.179,06	
6. Gastos de personal	-173.203	-168.716,51	-174.427,7	-165.167,01
a) Sueldos, salarios y asimilados	-173.203	-168.716,51	-174.427,7	-165.167,01
7.Otros gastos de explotación	-71.291,47	-58373,93	-37.923,17	-44.821,93
d) Otros gastos de gestión corriente	-71.291,47	-58373,93	-37.923,17	-44.821,93
8. Amortización de inmovilizado	-19.856,3	-13872,56	-11.560	-17.105,53
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras				
10. Exceso de provisiones				
11. Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado				
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio				
13. Otros resultados		4019,42		63
A1) RESULTADO DE EXPLOTACION	6434,39	8897,87	10.445,39	12.852,77
14. Ingresos financieros	24,65	29,32	2,44	72,55
15. Gastos financieros	-587,55	-1860,28	-2.174,16	-6.219,91
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros				
17. Diferencia de cambio				
18. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros				
A2) RESULTADO FINANCIERO	-562,9	-1.830,96	-2.171,72	-6.147,36
A3)RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	5.871,49	7.066,91	8.273,67	6.705,41
19. Impuesto sobre beneficios	-1467,87	-1766,73	-2.068,42	-1676,35
A4) RTDO DEL EJER. PROCEDENTE DE OPER. CONTINUADAS	4.403,62	5.300,18	6.205,25	5029,06
OPERACIONES INTERRUMPIDAS				
20. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos				
A5) RESULTADO DEL EJERCICIO	4.403,62	5.300,18	6.205,25	5.029,06

Elaboración propia a partir de información obtenida de la base de las cuentas anuales

- **Rentabilidad Económica;** $\frac{BAIT}{Activo}$

La rentabilidad económica se define como la relación entre el resultado antes de intereses e impuestos (BAIT) y el total de activo. Supone comparar la rentabilidad de la empresa antes de descontar la retribución de los recursos utilizados y el impuesto sobre el beneficio, con las inversiones reales utilizadas en su obtención, por lo tanto, es una medida de la rentabilidad de las inversiones totales al margen de la forma de financiación elegida. Cuanto más alto es el ratio mejor, el valor óptimo se podría fijar en torno al 10%.

$\frac{BAIT}{Activo}$	2012	2011	2010	2009
Rentabilidad económica	0,62%	0,78%	1,07%	1,93%

Dados los resultados, se comprueba que Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. presenta una rentabilidad económica positiva en los cuatro años analizados, el cual, ha ido disminuyendo en los años estudiados desde un 1,93% en el año 2009 al 0,62% del último año estudiado.

- **Rentabilidad de los Recursos Propios;** $\frac{beneficio\ neto}{Recursos\ Propios\ Medios}$

Mide el rendimiento de la inversión comprometida en la empresa por los propietarios. El cálculo de la rentabilidad de los recursos propios presenta un gran interés para los propietarios de la empresa al poner en relación por cociente el beneficio neto y el montante total de su aportación. Este ratio depende mucho de la forma a través de la cual la empresa se financia.

A la hora de tener en cuenta los recursos propios, se han tomado los datos que presenta la compañía a final de año durante los ejercicios analizados.

$\frac{beneficio\ neto}{Recursos\ Propios\ Medios}$	2012	2011	2010	2009
Rentab. Recursos Propios	2,17%	2,67%	3,22%	2,70%

La situación ideal sería que la empresa maximice este valor ya que lo que se pretende es obtener la mayor rentabilidad posible. En este caso los beneficios representan una pequeña parte de los recursos propios medios utilizados por la empresa para realizar su actividad económica. A su vez, podemos observar unos valores que se

pueden considerar constantes ya que entre el primer y último año estudiado existe entre ambos una diferencia de 0,5%.

- **Apalancamiento Operativo;** $\frac{\frac{\Delta BAIT}{BAIT}}{\frac{\Delta V}{V}}$

Se entiende por Apalancamiento Operativo, el impacto que tienen los costes fijos sobre la estructura general de costes de una empresa. Es deducible que ante cambios en el volumen de ventas (V) habrá un cambio proporcional sobre el beneficio antes de gastos financieros e impuestos (BAIT)

Los costes fijos de una empresa son la base del concepto de apalancamiento operativo. Mientras una empresa no desarrolle un volumen de ventas suficiente para cubrir sus costes fijos, estará sufriendo pérdidas. Una vez que haya cubierto los costes fijos, los posteriores aumentos de volumen de ventas darán lugar a aumentos más que proporcionales de la rentabilidad (Fernández Fernández, J.M. y Rodríguez Pérez, A. 2012).

$\frac{\frac{\Delta BAIT}{BAIT}}{\frac{\Delta V}{V}}$	2012	2011	2010
Apalancamiento operativo	- 6,163	- 5,451	- 0,295

Se dice que una empresa tiene un alto grado de apalancamiento operativo cuando un alto porcentaje de los costes totales son fijos. En el caso de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. ha pasado a tener un apalancamiento negativo. Este apalancamiento negativo tiene su explicación en que en los últimos años, debido a la crisis del ladrillo, pese a que se incrementaban las ventas del producto principal, los beneficios disminuían dado que los márgenes de beneficios por unidad del producto final se han reducido de forma considerable.

- **Margen económico de las ventas;** $\frac{BAIT}{Ventas Netas}$

Representa el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo, antes de descontar intereses, gastos extraordinarios e impuestos. Mide el beneficio obtenido en la actividad por cada unidad monetaria facturada.

$\frac{BAIT}{Ventas\ Netas}$ Margen de ventas	2012	2011	2010	2009
	0,7055%	1,019%	1,224%	2,499%

Se puede observar, como se indica en el apartado anterior, que los márgenes se han reducido en los últimos años considerablemente hasta ser menores de 1%.

- **Rotación de los activos;** $\frac{Ventas}{Activos\ medios\ totales}$

La rotación de los activos permite determinar la efectividad lograda por la empresa en la utilización de los activos, ya que mide el importe de ventas que se ha conseguido por cada unidad monetaria invertida en el activo (Fernández Fernández, J. M. y Rodríguez Pérez, A. 2012).

$\frac{Ventas}{Activos\ medios\ totales}$ Rotación de los activos	2012	2011	2010	2009
	1,37	0,897	0,745	0,495

Con el paso de los años, Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L., ha incrementado el valor de este ratio. Este incremento se debe principalmente a la disminución de sus activos.

8.1 COMPARATIVA CON FERRALLA SEVANE & CASTRO SL

Para realizar los cálculos presentados en este apartado se han utilizado los datos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa ``Ferralla Sevane & Castro S.L.`` que se presentan en en la tabla 8.2 adjunta en el anexo II.

- **Rentabilidad Económica;** $\frac{BAIT}{Activo}$

$\frac{BAIT}{Activo}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,62%	0,78%	1,07%	1,93%
Sevane & Castro	4,78%	3,16%	3,81%	4,75%
Diferencia	4,16%	2,38%	2,74%	2,82%

En relación con la rentabilidad económica, se puede comprobar que no es una rentabilidad muy grande. En comparación con Ferralla y Forjados Santa Cruz, se observa que es muy superior siendo hasta cuatro veces superior, sobre todo influido por las diferencias en sus beneficios.

- **Rentabilidad de los Recursos Propios;** $\frac{\text{beneficio neto}}{\text{Recursos Propios Medios}}$

$\frac{\text{beneficio neto}}{\text{Recursos Propios Medios}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	2,17%	2,67%	3,22%	2,70%
Sevane & Castro	0,23%	0,37%	- 1,33%	0,31%
Diferencia	1,94%	2,3%	4,55%	2,39%

En cuanto a la rentabilidad de los Recursos Propios vemos que ésta es muy inferior a la de Rentabilidad Económica obtenida en el ratio anterior. Esto es fundamentalmente debido a que los gastos financieros de Sevane & Castro S.L. son muy altos y en años como en el 2010 llegan a generar pérdidas.

- **Apalancamiento Operativo;** $\frac{\frac{\Delta BAIT}{BAIT}}{\frac{\Delta V}{V}}$

$\frac{\frac{\Delta BAIT}{BAIT}}{\frac{\Delta V}{V}}$	2012	2011	2010
Santa Cruz	-6,162	-5,451	-0,295
Sevane & Castro	0,940	0,115	0,849
Diferencia	7,102	5,566	1,144

El apalancamiento operativo es positivo a diferencia que Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. Éste es muy pequeño, el cual no llega en ningún caso a superar la unidad.

- **Margen Económico de las Ventas;** $\frac{BAIT}{\text{Ventas Netas}}$

$\frac{BAIT}{\text{Ventas Netas}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,70%	1,01%	1,22%	2,49%
Sevane & Castro	4,25%	4,41%	3,01%	2,91%
Diferencia	3,54%	3,4%	1,79%	0,42%

El margen económico de las ventas se observa que en los últimos años se ha diferenciado aun más. Sevane & Castro S.L. ha aumentado en más un punto porcentual desde el 2009, con ello ha conseguido mantener constante su apalancamiento operativo.

- **Rotación de los activos;** $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos medios totales}}$

$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos medios totales}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	1,37	0,897	0,745	0,495
Sevane & Castro	1,123	0,715	1,272	1,630
Diferencia	0,247	0,182	- 0,527	-1,135

Vemos que en, cuanto a la rotación de los activos, Sevane & Castro S.L. se mantiene prácticamente en los mismos niveles, los cuales no son muy distantes a los presentados por Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.

8.2 COMPARATIVA CON FERRALLAS GONZÁLEZ S.L.

Para el cálculo de los ratios se han utilizado los datos reflejados en la tabla 8.3. "Cuenta de Pérdidas y Ganancias Ferrallas González S.L." adjunta en el anexo II.

- **Rentabilidad Económica;** $\frac{\text{BAIT}}{\text{Activo}}$

$\frac{\text{BAIT}}{\text{Activo}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,62%	0,78%	1,07%	1,93%
González	3,28%	4,34%	2,45%	6,41%
Diferencia	-2,66%	- 3,56%	- 1,38%	- 4,48%

La capacidad de la empresa para generar beneficios se ha visto disminuida en los años estudiados al igual que Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L., pero existe una gran diferencia entre ambas rentabilidades siendo el valor del ratio para Ferrallas González S.L. en el 2012 más de cinco veces superior.

- **Rentabilidad de los Recursos Propios;** $\frac{\text{beneficio neto}}{\text{Recursos Propios Medios}}$

$\frac{\text{beneficio neto}}{\text{Recursos Propios Medios}}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	2,17%	2,67%	3,22%	2,70%
González	- 0,19%	1,51%	1,28%	6,97%
Diferencia	2,36%	1,16%	1,94%	- 4,27%

En cuanto a los recursos propios, estas rentabilidades dejan de ser tan grandes, como en otros casos, esto se debe a la introducción de los gastos financieros y los impuestos, lo que implica que, el beneficio neto disminuya notablemente y con ello la rentabilidad. Precisamente esta rentabilidad es la que para los accionistas más interesa

que vaya evolucionando positivamente ya que muestra la relación entre el dinero invertido y los beneficios obtenidos.

- **Apalancamiento Operativo;** $\frac{\Delta BAIT}{BAIT} / \frac{\Delta V}{V}$

$\frac{\Delta BAIT}{BAIT} / \frac{\Delta V}{V}$	2012	2011	2010
Santa Cruz	-6,162	-5,451	-0,295
González	0,966	2,345	15,989
Diferencia	- 7,128	- 7,796	- 16,284

Respecto al apalancamiento operativo, éste se ha visto muy reducido en los últimos años pero no ha llegado a ser negativo.

- **Margen económico de las ventas;** $Margen\ de\ ventas = \frac{BAIT}{Ventas\ Netas}$

$\frac{BAIT}{Ventas\ Netas}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,70%	1,01%	1,22%	2,49%
González	3,09%	3,06%	2,37%	4,91%
Diferencia	- 2,39%	- 2,05%	- 1,15%	- 2,42%

El margen económico de las ventas se ha visto reducido en los últimos años, pasando de ser en 2009 de 4,91% al 3,09% del año 2012. Pero por otro lado, vemos que la diferencia entre ambas empresas es prácticamente la misma en esos años.

- **Rotación de los activos;** $\frac{Ventas}{Activos\ medios\ totales}$

$\frac{Ventas}{Activos\ medios\ totales}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	1,37	0,897	0,745	0,495
González	1,058	1,419	1,035	1,305
Diferencia	0,312	- 0,522	- 0,29	- 0,81

La rotación de los activos de esta empresa es muy cercana a la unidad y más o menos constante, con fluctuaciones de medio punto aproximadamente. Además, ésta es superior a la de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. en todos los años salvo en el último.

8.3 COMPARATIVA CON JUAMBA MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y FERRALLAS S.L.

Para la realización de los ratios presentados en el presente apartado, se han utilizado los datos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa ``Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.`` que se presentan en la tabla 8.4 adjunta en el anexo II.

- **Rentabilidad Económica;** $\frac{BAIT}{Activo}$

$\frac{BAIT}{Activo}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,62%	0,78%	1,07%	1,93%
Juamba	- 2,94%	- 0,40%	3,96%	6,35%
Diferencia	3,56%	1,18%	- 2,89%	- 4,42%

En los cuatro años estudiados, se puede comprobar la tendencia que sigue la Rentabilidad Económica de ``Juamba Materiales de Construcción S.L.`` es claramente decreciente, llegando los dos últimos años a ser negativa.

- **Rentabilidad de los Recursos Propios;** $\frac{beneficio\ neto}{Recursos\ Propios\ Medios}$

$\frac{beneficio\ neto}{Recursos\ Propios\ Medios}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	2,17%	2,67%	3,22%	2,70%
Juamba	- 2,93%	- 0,65%	3,89%	6,12%
Diferencia	5,1%	3,32%	- 0,67%	- 3,42%

En cuanto a la Rentabilidad de los Recursos Propios, vemos que la tendencia es similar al del ratio anterior. Con respecto a las diferencias entre ambas empresas, se incrementan respecto a las obtenidas con la Rentabilidad Económica.

- **Apalancamiento Operativo;** $\frac{\frac{\Delta BAIT}{BAIT}}{\frac{\Delta V}{V}}$

$\frac{\frac{\Delta BAIT}{BAIT}}{\frac{\Delta V}{V}}$	2012	2011	2010
Santa Cruz	-6,162	-5,451	-0,295
Juamba	- 39,633	- 14,772	9,988
Diferencia	33,471	9,321	- 10,283

La tendencia anteriormente comentada se resalta con el Apalancamiento Operativo, ya que se observa que después de una baja disminución en el volumen de ventas, la empresa genera pérdidas lo que hace que este dato disminuya fuertemente en los dos últimos años.

- **Margen Económico de las ventas;** $Margen\ de\ ventas = \frac{BAIT}{Ventas\ Netas}$

$\frac{BAIT}{Ventas\ Netas}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,706%	1,019%	1,224%	2,499%
Juamba	- 2,624%	- 0,308%	3,214%	4,887%
Diferencia	3,33%	1,327%	- 1,99%	- 2,388%

El Margen Económico de las ventas se ha visto disminuido considerablemente pasando de estar próximo al 5% en 2009 a ser - 2,624% en el 2012.

Una compañía que presentara unos datos como los de "Juamba Materiales de Construcción S.L." no podría ser sostenible a largo plazo.

- **Rotación de los activos;** $\frac{Ventas}{Activos\ medios\ totales}$

$\frac{Ventas}{Activos\ medios\ totales}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	1,37	0,897	0,745	0,495
Juamba	1,125	1,302	1,235	1,304
Diferencia	0,245	- 0,405	- 0,49	- 0,809

La Rotación de de los activos presenta unos valores óptimos en todos los años estudiados. La empresa mantiene su nivel de ventas en estos años con respecto a sus activos medios totales.

9. COMPARATIVA GRÁFICA DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS ANALIZADAS.

En este apartado se pretende mostrar gráficamente los valores de los ratios analizados anteriormente. La finalidad de la representación grafica es mostrar los datos de forma más clara y que ayude a la obtención de conclusiones fácilmente.

Con la finalidad de facilitar el entendimiento del lector, se ha optado por graficos lineales en los cuales se pueda comparar las evoluciones y tendencias que sigue ``Ferralla y Forjado Santa Cruz S.L.`` respecto al resto de las empresas a lo largo de los años.

9.1 COMPARATIVA DEL ANÁLISIS FINANCIERO

El presente apartado se centra en el análisis de los ratios pertenecientes al análisis financiero llevado a cabo anteriormente.

- **Ratio de Solvencia.**

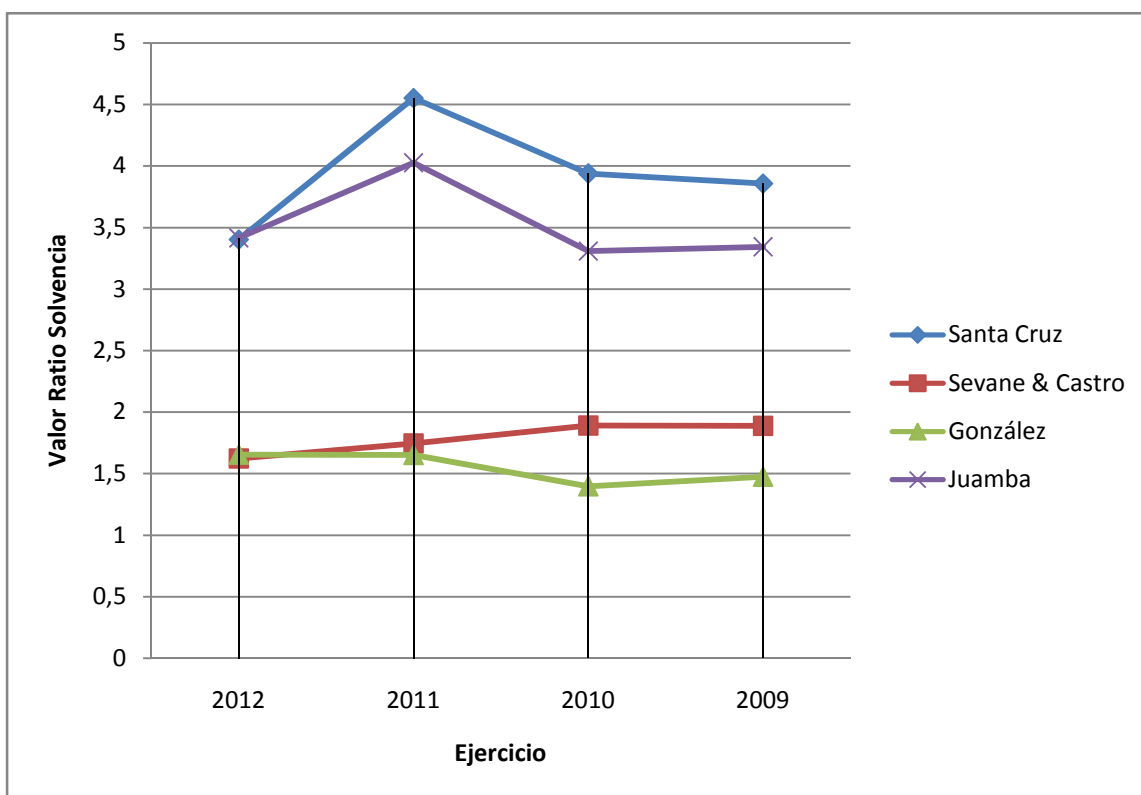


Tabla 9.1 Ratios de solvencia

$\frac{Act\ circ}{Pas\ circ}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	3,401	4,551	3,938	3,856
Sevane & Castro	1,622	1,745	1,891	1,889
González	1,653	1,651	1,396	1,473
Juamba	3,415	4,025	3,308	3,343

En el presente grafico se muestran los datos pertenecientes a la solvencia de los diferentes ejercicios para todas las empresas. Estas, muestran valores positivos para ellas y constantes a lo largo de los años. ``Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.`` y ``Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.`` , presentan los mejores valores para este ratio, los cuales son muy semejantes al igual que ocurre al analizar las otras dos entre ellas.

- **Ratio de Liquidez**

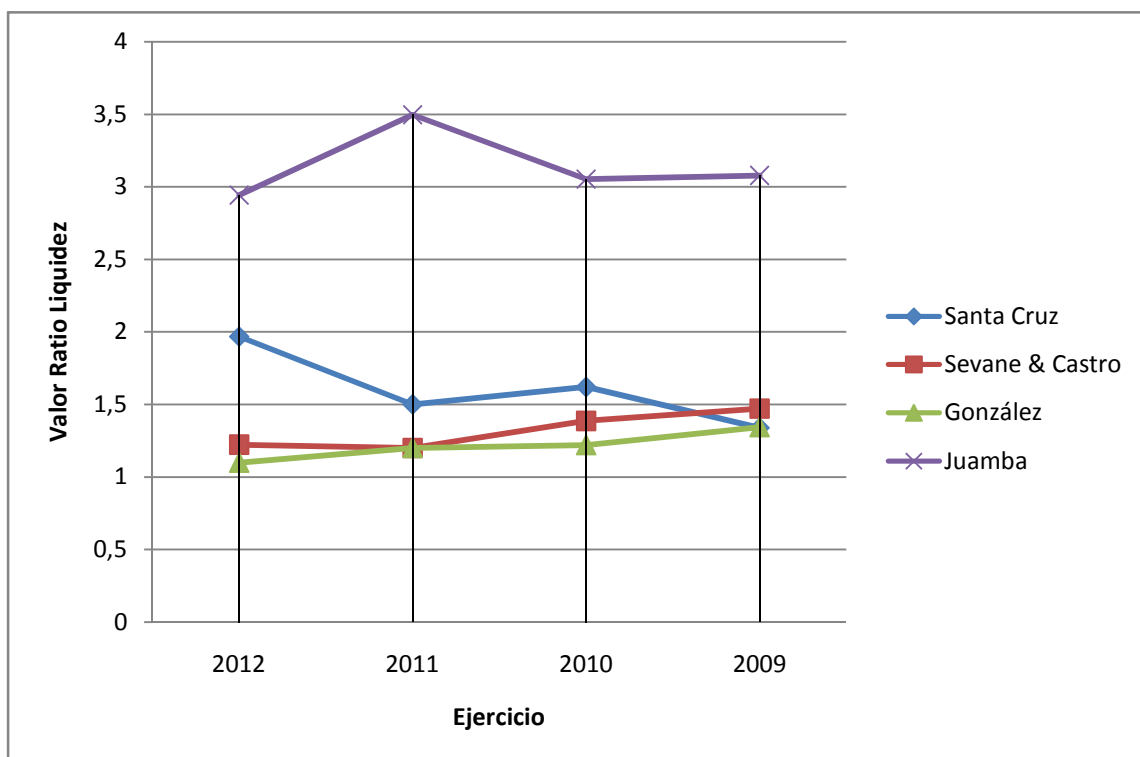


Tabla 9.2 Ratios de liquidez

$\frac{AC - Exist}{PC}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	1,968	1,5	1,62	1,338
Sevane & Castro	1,223	1,2	1,386	1,47
González	1,098	1,2	1,219	1,342
Juamba	2,943	3,496	3,053	3,078

Para realizar este gráfico se han utilizado los datos presentados en la tabla 9.2 ``Ratios de liquidez''. En él, se puede comprobar de forma grafica, cuales son los valores que representan la liquidez para todas y cada una las empresas estudiadas. Estos datos son constantes a lo largo de los ejercicios estudiados. Los valores de ``Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.'' son superiores al de ``Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.'', ``Ferrallas Sevane & Castro S.L.'' y ``Ferrallas González S.L.''.

- **Ratio de Tesorería.**

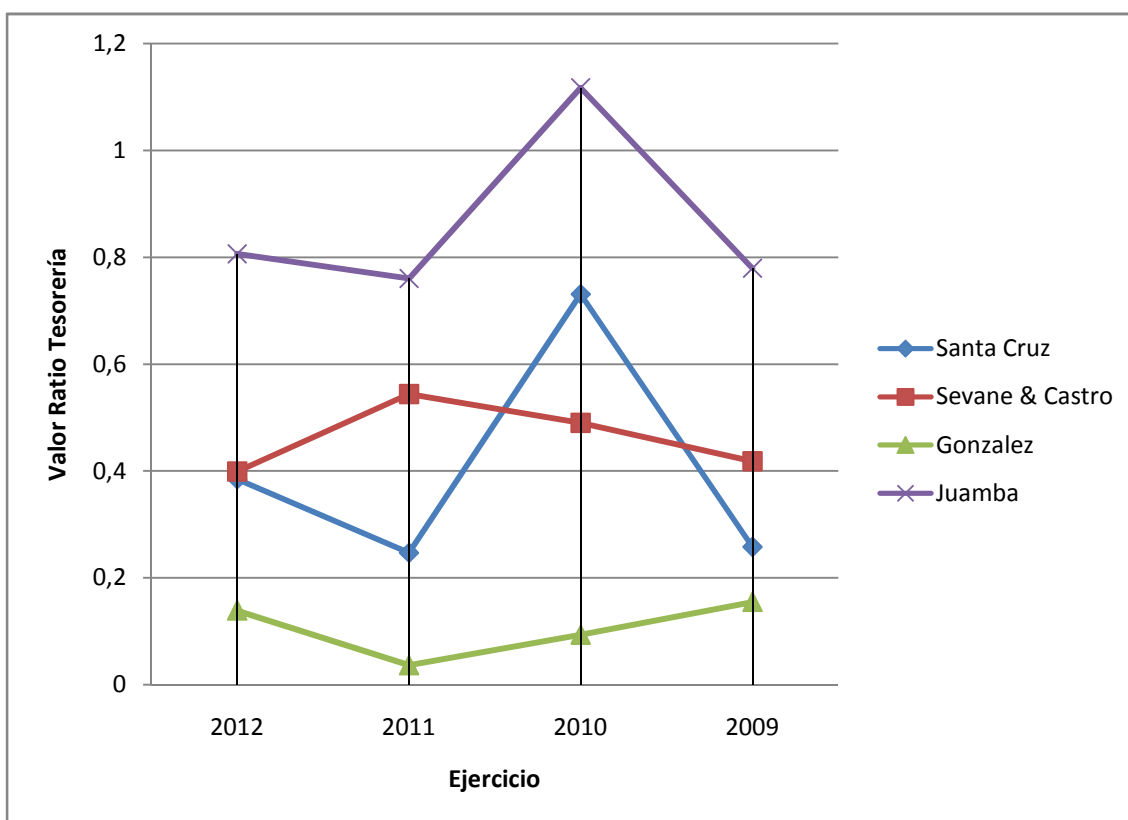


Tabla 9.3 Ratios de Tesorería

<i>Tesorería</i> <i>PC</i>	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,385	0,247	0,731	0,258
Sevane & Castro	0,399	0,544	0,49	0,418
González	0,139	0,037	0,094	0,155
Juamba	0,806	0,76	1,117	0,779

En el presente gráfico se representan los valores correspondientes al ratio de Tesorería que, a su vez, se encuentran en la tabla 9.3 ``Ratios de Tesorería. Estas empresas presentan unos valores óptimos en sus respectivos casos, salvo en el caso de

Ferrallas Gonzalez que es demasiado reducido siendo muy cercano a cero en el 2011 y 2010.

- **Ratio de Garantía**

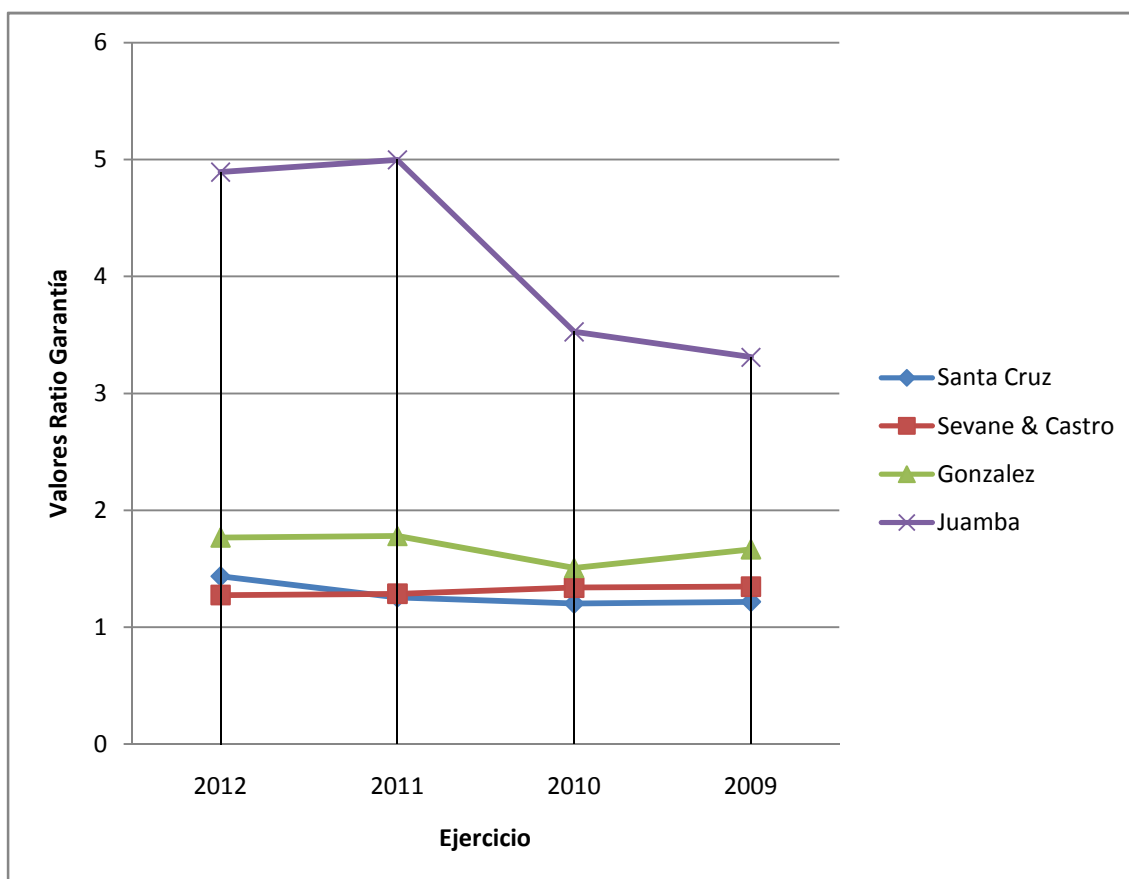


Tabla 9.4 Ratios de Garantía

<i>Activo</i> <i>PE</i>	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	1,435	1,255	1,202	1,217
Sevane & Castro	1,274	1,286	1,338	1,346
González	1,766	1,779	1,505	1,665
Juamba	4,892	4,997	3,526	3,309

Como se puede observar en la gráfica anterior, se representan los ratios de garantía obtenidos para las empresas estudiadas. Los datos que presentan las empresas son buenos en general, las dos primeras empresas presenta unos valores entre 1 y 1,5 lo cual es lo ideal, en cambio Ferrallas González S.L. y Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L. presentan unos valores más elevados, sobretudo en el caso de esta última que es debido al escaso nivel de financiación ajena que posee, lo que puede significar una pérdida de rentabilidad importante.

- **Ratio de endeudamiento**

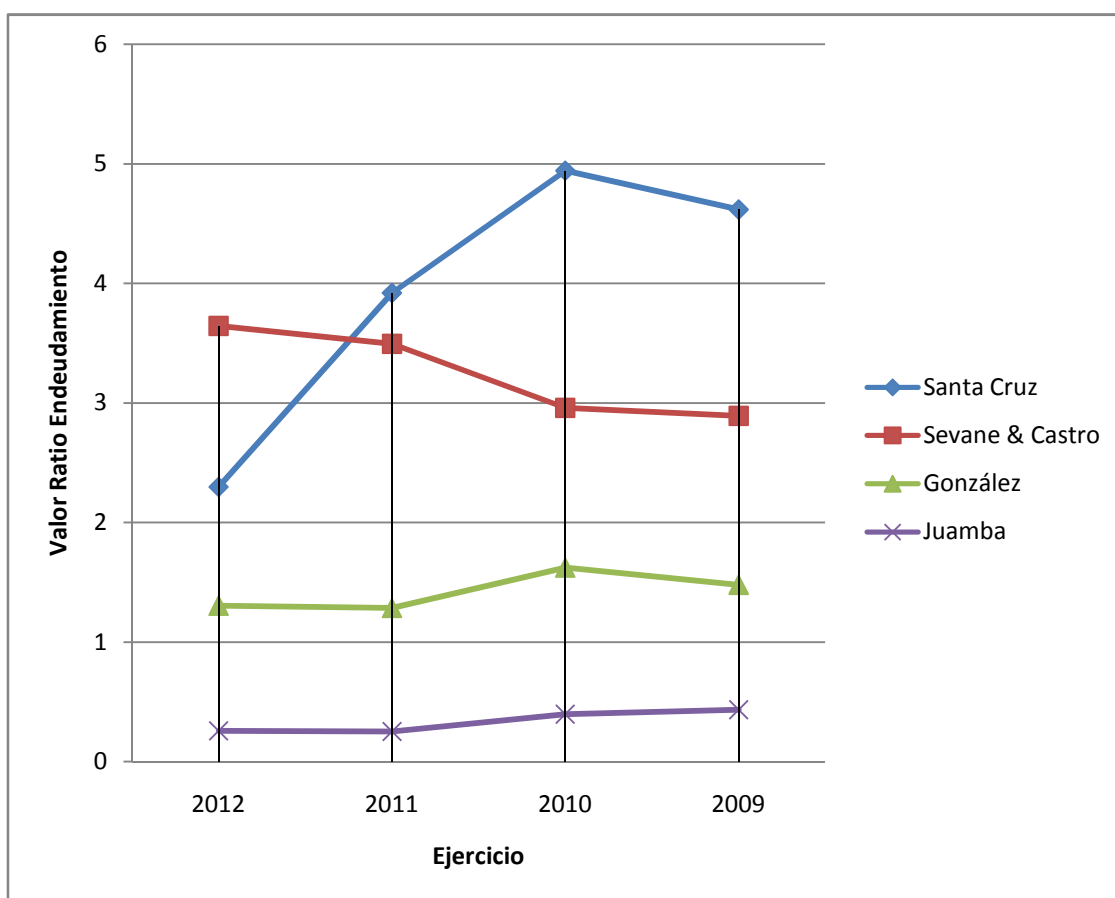


Tabla 9.5 Ratio de Endeudamiento

$\frac{FA}{FP}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	2,298	3,92	4,942	4,617
Sevane & Castro	3,643	3,494	2,958	2,892
González	1,302	1,284	1,622	1,478
Juamba	0,257	0,251	0,396	0,433

Respecto al ratio de Endeudamiento vemos como "Juamba Materiales de construcción y Ferrallas S.L." tiene un nivel de endeudamiento muy bajo. Por otro lado vemos la fuerte reducción del endeudamiento de "Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L." que en dos años se reduce en más de la mitad, algo necesario ya que podría convertirse en un punto débil para ella respecto a las demás. Ferrallas González S.L. mantiene un nivel constante y el caso de "Ferralla Sevane & Castro S.L." se ve incrementado ligeramente en los tres años.

- **Ratio de Autonomía Financiera**

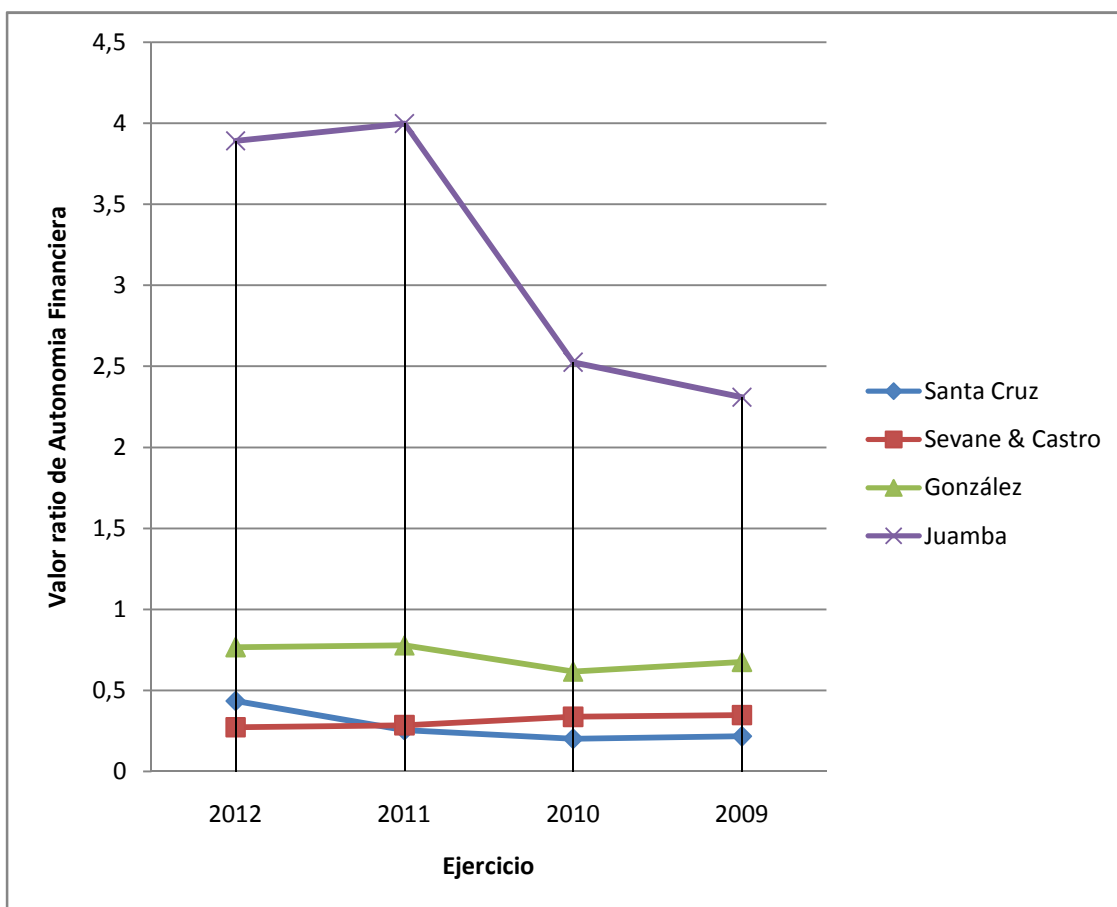


Tabla 9.6 Ratio Autonomía Financiera

$\frac{FP}{FA}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,435	0,255	0,202	0,217
Sevane & Castro	0,274	0,286	0,338	0,348
González	0,768	0,779	0,617	0,677
Juamba	3,891	3,997	2,525	2,309

En el presente gráfico se representa los valores del ratio de Autonomía Financiera que representa lo opuesto al ratio anterior de Endeudamiento. A excepción de "Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.", el resto de las empresas presentan unos niveles bajos de autonomía financiera, lo cual les puede perjudicar.

9.2 COMPARATIVA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

En este apartado nos centraremos en la comparativa, de manera gráfica, de los ratios realizados en el análisis económico de cada empresa.

- **Ratio de Rentabilidad Económica**

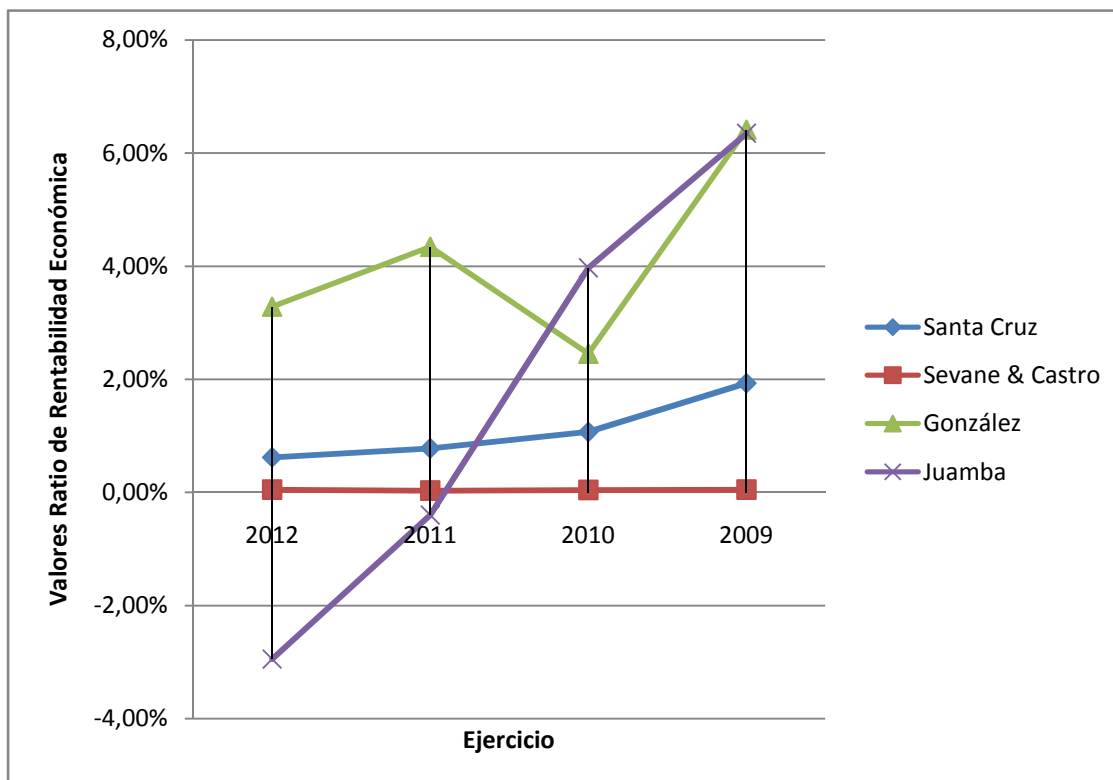


Tabla 9.7 Ratio Rentabilidad Económica.

$\frac{BAIT}{Activo}$	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,62%	0,78%	1,07%	1,93%
Sevane & Castro	0,05%	0,03%	0,04%	0,05%
González	3,28%	4,34%	2,45%	6,41%
Juamba	-2,95%	-0,40%	3,97%	6,35%

En cuanto a la Rentabilidad Económica vemos casos muy diferentes. ``Juamba Materiales de Construcción S.L.`` ha sufrido un fuerte descenso en cuanto a su rentabilidad llegando a ser negativa, es decir, tener pérdidas. El caso de Ferrallas González S.L es la empresa que más rentabilidad ha obtenido, pero también ha sufrido un fuerte descenso en esta magnitud, al igual que en el caso de Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. pero estas dos empresas no han llegado a tener pérdidas. Ferralla Sevane & Castro S.L. presentan las rentabilidades más bajas y muy cercanas a cero.

- **Ratio de Rentabilidad de los Recursos Propios.**

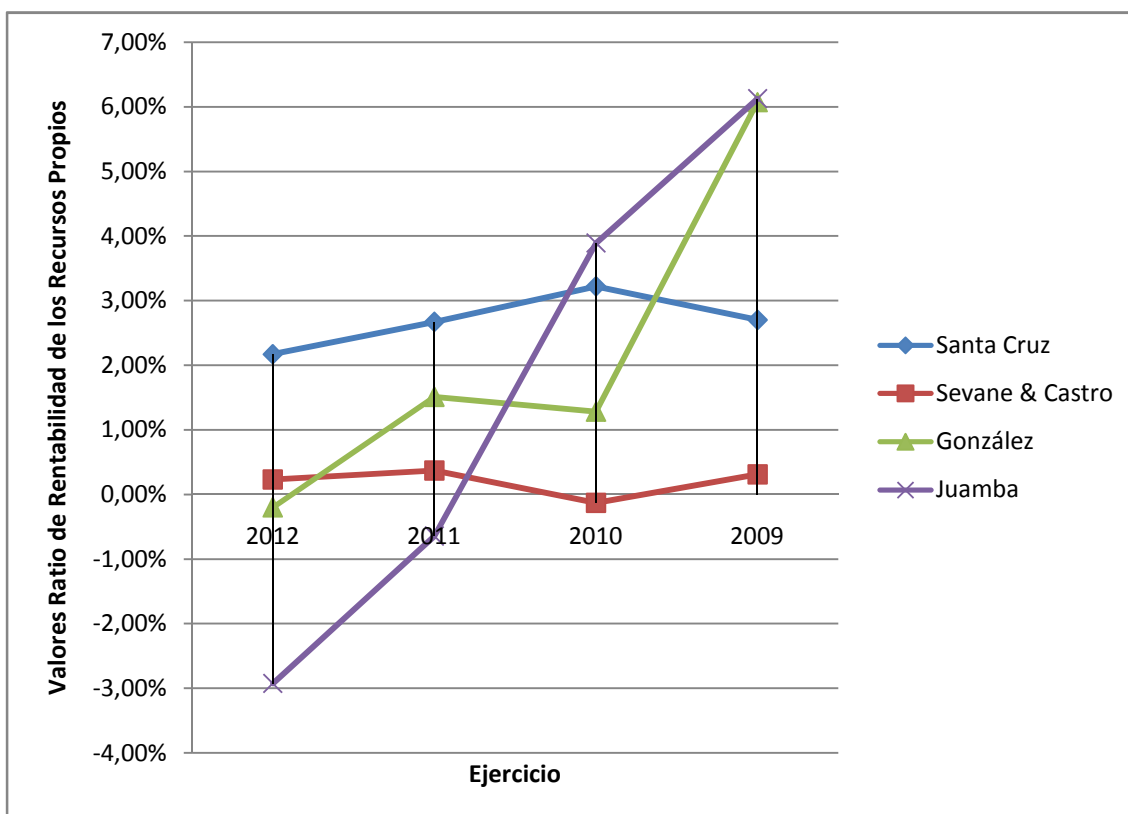


Tabla 9.8 Ratio Rentabilidad de los Recursos Propios.

<i>beneficio neto</i>	2012	2011	2010	2009
<i>Recursos Propios Medios</i>				
Santa Cruz	2,17%	2,67%	3,22%	2,70%
Sevane & Castro	0,23%	0,37%	-0,13%	0,31%
González	-0,20%	1,51%	1,28%	6,07%
Juamba	-2,93%	-0,65%	3,89%	6,12%

Los datos que representa este gráfico son los que muestran el porcentaje de beneficios respecto a la inversión realizada en Recursos Propios. En él se muestra que dos de las cuatro empresas analizadas han obtenido una rentabilidad negativa en el último año. Salvo Ferrallas Sevane & Castro S.L. que aún mantienen una rentabilidad positiva pero muy pequeña, y Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. siendo la que más rentabilidad obtiene de este tipo, aunque también se ha visto reducida en el periodo estudiado.

- **Apalancamiento Operativo**

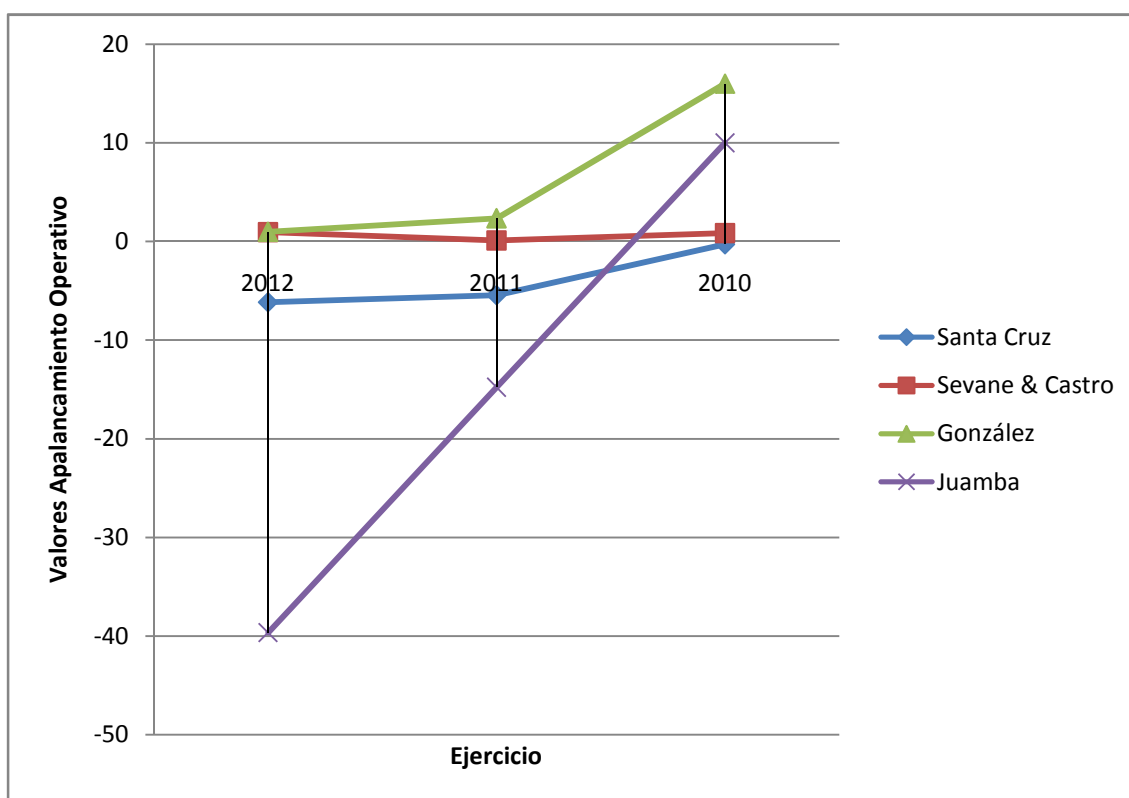


Tabla 9.9 Apalancamiento Operativo

$\frac{\Delta BAIT}{BAIT} / \frac{\Delta V}{V}$	2012	2011	2010
Santa Cruz	-6,163	-5,451	-0,295
Sevane & Castro	0,94	0,115	0,849
González	0,966	2,345	15,99
Juamba	-39,633	-14,772	9,988

En cuanto al apalancamiento operativo vemos más disparidad de tendencias y de valores. Los datos representados permiten observar que la mayoría de ellas han tenido apalancamientos negativos lo que quiere decir que a medida que se incrementa las unidades producidas, el coste unitario de éstas aumenta, cuando en teoría, para que fuera óptimo, debería disminuir este coste y con lo cual el valor del apalancamiento operativo aumentará.

- **Margen Económico de las ventas**

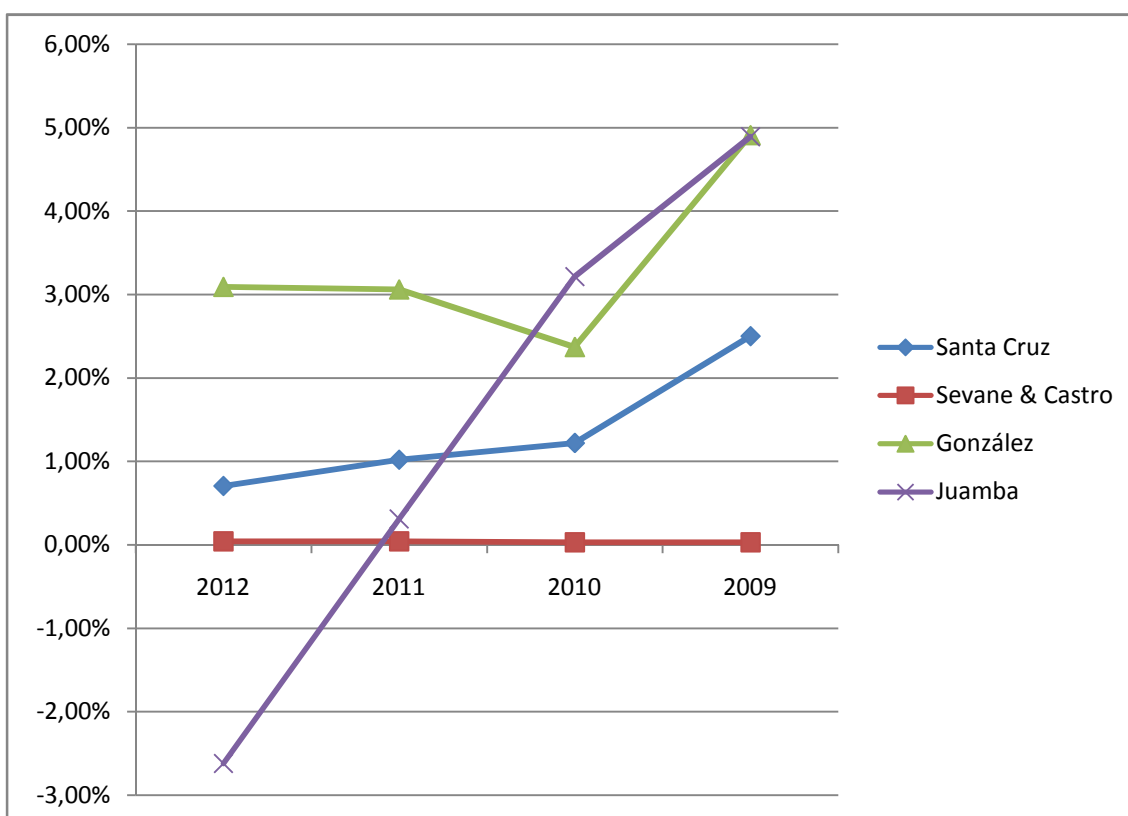


Tabla 9.10 Margen Económico de las ventas

<i>BAIT</i> <i>Ventas Netas</i>	2012	2011	2010	2009
Santa Cruz	0,71%	1,02%	1,22%	2,50%
Sevane & Castro	0,04%	0,04%	0,03%	0,03%
González	3,09%	3,06%	2,37%	4,91%
Juamba	-2,62%	0,31%	3,21%	4,89%

En este apartado se representa gráficamente los valores del Margen Económico de las ventas, los cuales relacionan el Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAIT) con el volumen de ventas que han tenido las empresas analizadas. Se comprueba que los márgenes de todas las empresas se han visto reducidos , incluso llegando a ser negativo en algunos casos.

- **Rotación de los Activos.**

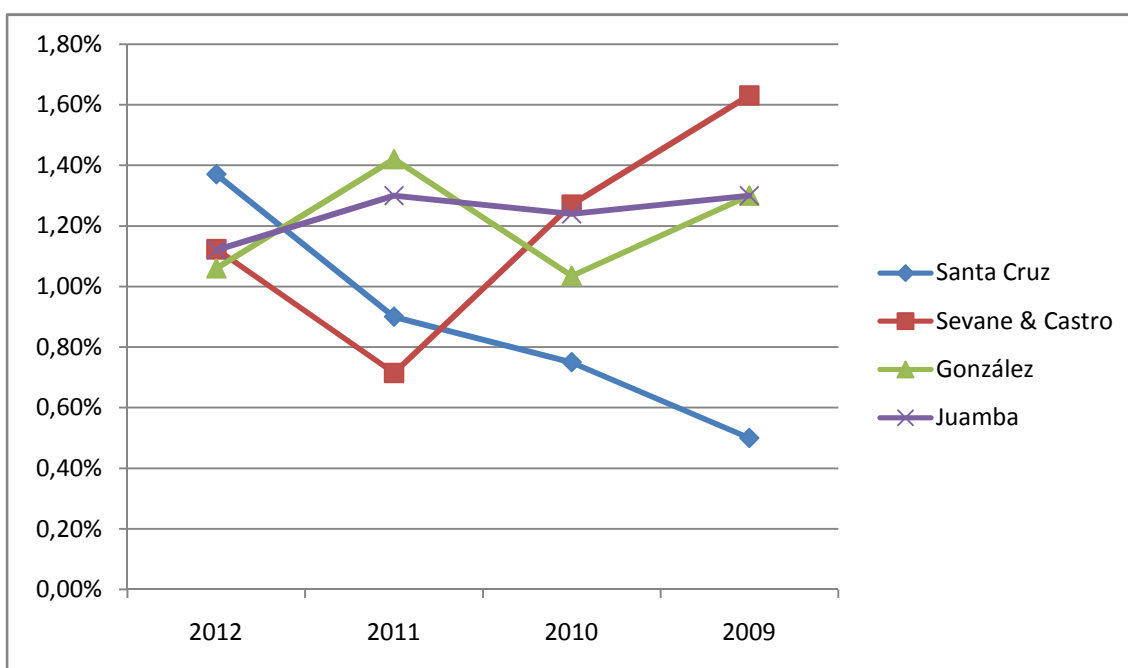


Tabla 9.11 Rotación de los Activos

<i>Ventas</i>	2012	2011	2010	2009
<i>Activos medios totales</i>				
Santa Cruz	1,37%	0,90%	0,75%	0,50%
Sevane & Castro	1,12%	0,72%	1,27%	1,63%
González	1,06%	1,42%	1,04%	1,30%
Juamba	1,12%	1,30%	1,24%	1,30%

En relación a la rotación de los activos, vemos unos niveles en torno al 1,5% y 1% para las empresas estudiadas. Todas siguen una tendencia decreciente de este valor, únicamente, Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L. sigue una tendencia muy positiva aumentando desde 0,50% hasta 1,37% en el último año analizado.

10. CONCLUSIONES

Uno de los aspectos que preocupa a los inversores y gestores de todas las compañías es el ritmo y las expectativas de crecimiento que tiene un sector dentro de la economía actual, puesto que son unos detalles que nos pueden servir de guía a la hora de hacer predicciones económicas a corto plazo. La idea que subyace es que a mayor crecimiento económico, mejores serán las expectativas de futuro para la actividad que la empresa realice, lo cual mejorará la riqueza de las empresas y de sus agentes económicos.

Dentro del análisis del entorno general, cabe destacar que el sector de la construcción, especialmente el de la producción de ferralla para la construcción, en el cual se basa nuestro trabajo, las expectativas de futuro a corto plazo que presenta no son las ideales. Después de una fuerte caída sufrida en los últimos años, vemos que actualmente la tendencia negativa se ha reducido y la caída se está estabilizando. Ello podría interpretarse como un momento en el cual este sector ha tocado fondo, pero aún así, este sector no muestra una tendencia positiva que pueda incentivar a nuevas empresas a entrar en él.

El sector de la construcción se ha visto obligado a una fuerte reestructuración para poder subsistir. La inmensa mayoría de las empresas que lo forman, tanto constructoras como proveedoras de materiales (el caso analizado), han tenido que adaptarse a las nuevas condiciones del mercado para no verse obligadas a desaparecer.

Respecto al entorno específico de ``Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.´´, se ha utilizado el modelo de las cinco fuerzas de Porter. Los principales aspectos que han sido analizados son: los competidores, tanto potenciales como actuales, los productos sustitutivos, clientes y proveedores, a través de los cuales, se han obtenido unas conclusiones que son positivas para la empresa en general, para cada uno de ellos. Cabe destacar que, en cuanto a los competidores, es donde más ventaja puede obtener esta empresa ya que la situación del sector puede actuar como barrera de entrada y, por otro lado, muchos de los actualmente instalados sufren una situación económica extremadamente delicada.

En cuanto al análisis económico-financiero realizado en el presente trabajo se analizó la situación para ``Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.`` tanto individualmente, como en comparación con sus más directos competidores (Ferralla Sevane & Castro S.L., Ferrallas González S.L., Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.)

En dicho análisis se ha podido comprobar que ``Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.`` es una sociedad madura dentro del sector y consolidada dentro del sector en la comunidad de Castilla y León, afirmación que se ha visto contrastada con los datos obtenidos en el presente estudio.

Del mismo modo, su posición económica presenta una tendencia positiva al compararla con los datos que presentan las demás compañías de que realicen su misma actividad. En un sector donde las rentabilidades actuales son muy escasas, ``Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L., ha sabido mantenerse y ser una de las pocas que no ha presentado resultados negativos en los ejercicios anteriores. Ello ha sido gracias a la precaución a la hora de tomar las decisiones de negocio, al trabajo y esfuerzo constante de sus gerentes.

Se podría resumir a partir del estudio realizado, que el sector de la producción de ferralla en su conjunto está en una situación límite y no es un sector que presente grandes oportunidades en el momento actual pero, que a pesar de ello, una sociedad ya instalada en el y que sea capaz de adaptarse a las condiciones del mercado puede ser capaz de subsistir y reportar rentabilidades óptimas.

11. BIBLIOGRAFIA

- Alvira de Miguel, G. (2010): Estudio y análisis para la implantación de un almacén de ferralla en Abrea (Barcelona)
- Bernstein, L.A. (1993); ``Análisis de estados financieros. Teoría, aplicación e interpretación`` Ediciones S. Barcelona.
- Boletín Económico del Banco de España, 09/2013
- Fernández Fernandez, J.M. y Rodríguez Pérez, A (2012); ``Análisis de los estados financieros. Teoría``. Curso de adaptación al grado en administración y dirección de empresas. Universidad de León.
- Garrido Miralles P. y Íñiguez Sánchez R. (2010); ``Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera``. Editorial Pirámide.
- Guerras Martín, L.A.; Navas López, J.E; (2007): La dirección estratégica de la empresa: Teoría y aplicaciones (4ª Edición). Thomson-Civitas, Madrid.
- ICAC, Instituto de Contabilidad y Auditoría de cuentas(2007); ``Plan General de Contabilidad``. Madrid.
- Rivero Torre, P (2012): Análisis de Balances y Estados Contables
- Ventura Victoria, J. (2008): Análisis estratégico de la empresa, Ed. Paraninfo Cengage Learning, Madrid.

RECURSOS ELECTRONICOS

- www.rmc.es, página web del Registro Mercantil Nacional. (Consultado en diciembre 2013)
- www.registradoresdecastillayleon.es, página web del Registro Mercantil de Castilla y León. (Consultado en diciembre 2013)
- www.sabi.es, Sistema de Análisis de Balances Ibéricos. (Consulta en enero 2014)
- www.einforma.com, web de información mercantil. (Consulta en enero 2014)

- www.boe.es, página web del Boletín Oficial del Estado (Consultado en diciembre 2013)
- www.bocyl.jcyl.es, página web del Boletín Oficial de Castilla y León. (Consultado en diciembre 2013)
- www.anifer.es Asociación Nacional de Industriales de la Ferralla (Consultado en diciembre 2013)
- www.ine.es web del Instituto Nacional de Estadística. (Consultado en marzo 2013)
- www.ferrallasgonzalez.com, Ferrallas González S.L.
- www.juamba.es, Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.
- www.pernosybulones.es, Ferralla Sevane & Castro S.L.
- <http://empresite.economista.es/> web del economista con información de empresas. (Consultado en diciembre 2013)

ANEXOS

ANEXO I Balances de situación

Ferralla y Forjados Santa Cruz S.L.

ACTIVO	2012	2011	2010	2009
A) ACTIVO NO CORRIENTE	200.968,23	197.196,03	211.068,59	222.628,59
I. Inmovilizado intangible				
II. Inmovilizado material	200.968,23	197.196,03	211.068,59	222.628,59
1. Terrenos y construcciones	158.472,92	158.472,92	158.472,92	158.472,92
2. Instalaciones técnicas y otro inm. mat.	42.495,31	38.723,11	52.595,67	64.155,67
III. Inversiones inmobiliarias				
IV. Inversiones en emp. del grup y aso lp				
V Inversiones financieras a lp				
VI Activos por impuesto diferido				
VII deudas comerciales no corrientes				
B) ACTIVO CORRIENTE	467.889,95	778.810,16	933.718,32	822.918,21
I. Activos no corrientes mant. para la vta				
II: Existencias	197.085,14	530.757,43	549475,57	537.420,8
2. Mat. primas y otros aprovisionamientos	197.085,14	530.757,43	549475,57	537.420,8
III Deudores comerc. y otr cuentas a cob	217.789,56	205.807,02	210935,7	230.520,38
1. Clientes por vtas y prest de servicios	216855,69	204.969,93	210149,12	229.525,71
a) Clientes por vtas y prest de serv. a cp	216855,69	204.969,93	210149,12	229.525,71
6. Otros créditos con las Admon. Públicas	933,87	837,09	786,58	994,67
IV Invers. en emp. del grupo y asoc. a cp				
V Inversiones financieras a corto plazo				
VI Periodificaciones a corto plazo				
VI Efect. y otros act. líquidos equival.	53.015,25	42.245,71	173.307,05	54.977,03
1. Tesorería	53.015,25	42.245,71	173.307,05	54.977,03
TOTAL ACTIVO	668.858,18	976.006,19	1144.786,91	1.045.546,8

PASIVO	2012	2011	2010	2009
A) PATRIMONIO NETO	202.787,3	198.383,68	192.669,81	186.129,29
A-1) Fondos propios	202.787,3	198.383,68	192.669,81	186.129,29
I Capital	93.000	93.000	93.000	93.000
1. Capital escriturado	93.000	93.000	93.000	93.000
II Prima de emisión				
III Reservas	29.015,59	23.715,41	17.096,47	11.732,14
1. Legal y estatutaria	13.929,34	8.629,16	7.594,95	7.092,05
2. Otras reservas	15.086,25	15.086,25	9.501,52	4.640,09
IV Acc. y particip en patrimonio propias				
V Resultados de ejercicios anteriores				
VI Otras aportaciones de socios				
VII Resultado del ejercicio	4.403,62	5.300,18	6.205,25	5.029,06
VIII Dividendo a cuenta				
IX Otros instrumentos de patrim. neto				
A-2) Ajustes por cambios de valor				
I Activos financ disponibles para la vta				
II Operaciones de cobertura				
III Act. no corrien y pas. Vinc. mant. vta				
IV Diferencia de conversión				
V Otros	76.368,09	76.368,09	76.368,09	76.368,09
A-3) Subvenciones, donaci y leg. recibid.				
B) PASIVO NO CORRIENTE	328.500	606.500	715.000	646.000
I Provisiones a largo plazo				
II Deudas a largo plazo	328.500	606.500	715.000	646.000
1. Obligaciones y otros valores negociables	328.500	606.500	691.000	574.000
2. Deudas con entidades de crédito			24.000	72.000
III Deudas con emp. del grup y asoci. a lp				
IV Pasivos por impuestos diferido				
V Periodificaciones a largo plazo				
VI Acreedores comerciales no corrientes				
VII Deuda con caract. especiales a lp				
C) PASIVO CORRIENTE	137.570,88	171.122,51	237.117,1	213.417,51
I Pas. vincul. con act. no corr. mant. vta				
II Provisiones a corto plazo				
III Deudas a corto plazo				
2. Deudas con entid de crédito		24.000	48.000	48.000
IV Deudas con emp. del grup y asoci. a cp				
V Acreed. comerc. y otras ctas a pagar	137.570,88	147.122,51	189.117,1	165.417,51
1. Proveedores	110.131,68	119.559,7	155.989,27	142.472,67
a) Proveedores a lp				
b) Proveedores a cp	110.131,68	119.559,7	155.989,27	142.472,67
2. Proveedores, empresas del grup asoci.				
3. Acreedores varios	27.439,2	27.562,81	33.127,83	22.944,84
VI Periodificacion a corto plazo				
VII Deuda con caracterist. espec. a cp				
TOTAL PATRIM. NETO Y PASIVO	668.858,18	976.006,19	1.144.786,91	1.045.546,8

Ferralla Sevane & Castro S.L.

ACTIVO	2012	2011	2010	2009
A) ACTIVO NO CORRIENTE	122.083	132.806	150.757	194.208
I. Inmovilizado intangible				
II. Inmovilizado material	119.379	130.101	147.803	191.503
III. Inversiones inmobiliarias				
IV. Inversiones en emp. del grup y aso lp				
V Inversiones financieras a lp	2.705	2.705	2.954	2.705
VI Activos por impuesto diferido				
VII deudas comerciales no corrientes				
B) ACTIVO CORRIENTE	938.507	891.105	747.641	700.686
I. Activos no corrientes mant. para la vta				
II: Existencias	230.813	277.943	193.718	155.154
III Deudores comerc. y otr cuentas a cob	698.543	603.971	546.429	514.342
1. Clientes por vtas y prest de servicios	698.458	603.886	544.206	505.812
a) Clientes por vtas y prest de serv. a cp	698.458	603.886	544.206	505.812
3. Deudores varios	85	85	2.223	8.530
IV Invers. en emp. del grupo y asoc. a cp	484	484	484	484
V Inversiones financieras a corto plazo				
VI Periodificaciones a corto plazo				
VI Efect. y otros act. liquidos equival.	8.666	8.707	7.010	30.706
TOTAL ACTIVO	1.060.590	1.023.911	898.398	894.893

PASIVO	2012	2011	2010	2009
A) PATRIMONIO NETO	228.366	227.841	227.002	229.949
A-1) Fondos propios	228.366	227.841	227.002	227.624
I Capital	3.006	3.006	3.006	3.006
1. Capital escriturado	3.006	3.006	3.006	3.006
II Prima de emisión				
III Reservas	226.943	226.943	226.943	223.900
IV Acc. y particip en patrimonio propias				
V Resultados de ejercicios anteriores	-2.108	-2.946		
VI Otras aportaciones de socios				
VI Resultado del ejercicio	525	838	-2.946	719
VIII Dividendo a cuenta				
IX Otros instrumentos de patrim. neto				
A-2) Ajustes por cambios de valor				2.325
I Activos financ disponibles para la vta				
II Operaciones de cobertura				
III Act. no corrien y pas. Vinc. mant. vta				
IV Diferencia de conversión				
V Otros				
A-3) Subvenciones, donaci y leg. recibid.				
B) PASIVO NO CORRIENTE	253.566	285.299	276.059	293.947
I Provisiones a largo plazo				
II Deudas a largo plazo	253.566	285.299	276.059	293.947
2. Deudas con entidades de crédito	253.566	285.299	276.059	253.859
5. Otros pasivos financieros				40.088
III Deudas con emp. del grup y asoc. a lp				
IV Pasivos por impuestos diferido				
V Periodificaciones a largo plazo				
VI Acreedores comerciales no corrientes				
VII Deuda con caract. especiales a lp				
C) PASIVO CORRIENTE	578.658	510.771	395.336	370.997
I Pas. vincul. con act. no corr. mant. vta				
II Provisiones a corto plazo				
III Deudas a corto plazo	65.267	89.946	90.660	100.426
2. Deudas con entid de crédito	47.301	71.979	72.491	85.617
5. Otros pasivos financieros	17.967	17.967	18.169	14.809
IV Deudas con emp. del grup y asoc a cp				
V Acreed. comerc. y otras ctas a pagar	513.391	420.826	304.676	270.571
1. Proveedores	452.382	362.456	259.127	250.311
c) Proveedores a cp	452.382	362.456	259.127	250.311
3. Acreedores varios	61.009	58.370	45.549	20.260
VI Periodificacion a corto plazo				
VII Deuda con caracterist. espec. a cp				
TOTAL PATRIM. NETO Y PASIVO	1.060.590	1.023.911	898.398	894.893

Ferrallas González S.L.

ACTIVO	2012	2011	2010	2009
A) ACTIVO NO CORRIENTE	1.430.307	1.539.288	1.668.759	1.729.352
I. Inmovilizado intangible				
II. Inmovilizado material	1.414.647	1.524.755	1.654.422	1.715.015
III. Inversiones inmobiliarias				
IV. Inversiones en emp. del grup y aso lp				
V Inversiones financieras a lp	15.660	14.533	14.338	14.338
VI Activos por impuesto diferido				
VII deudas comerciales no corrientes				
B) ACTIVO CORRIENTE	1.988.761	1.818.818	1.937.177	1.227.088
I. Activos no corrientes mant. para la vta				
II: Existencias	667.135	497.044	245.566	109.081
III Deudores comerc. y otr cuentas a cob	1.154.518	1.281.462	1.561.072	988.622
1. Clientes por vtas y prest de servicios	1.150.533	1.274.760	1.541.176	981.465
b) Clientes por vtas y prest de serv. a cp	1.150.533	1.274.760	1.541.176	981.465
3. Deudores varios	3.984	6.701	19.896	7.157
IV Invers. en emp. del grupo y asoc. a cp				
V Inversiones financieras a corto plazo	7.247	5.904	22.990	16.116
VI Periodificaciones a corto plazo				
VI Efect. y otros act. liquidos equival.	159.861	34.408	107.550	113.269
TOTAL ACTIVO	3.419.068	3.358.105	3.605.937	2.956.440

PASIVO	2012	2011	2010	2009
A) PATRIMONIO NETO	1.485.059	1.470.518	1.375.329	1.180.779
A-1) Fondos propios	1.485.059	1.470.518	1.375.329	1.173.787
I Capital	36.061	36.061	36.061	36.061
1. Capital escriturado	36.061	36.061	36.061	36.061
II Prima de emisión				
III Reservas	1.122.814	1.155.268	1.137.726	1.066.106
IV Acc. y particip en patrimonio propias				
V Resultados de ejercicios anteriores				
VI Otras aportaciones de socios	329.000	257.000	184.000	
VI Resultado del ejercicio	-2.816	22.189	17.542	71.620
VIII Dividendo a cuenta				
IX Otros instrumentos de patrim. neto				
A-2) Ajustes por cambios de valor				
I Activos financ disponibles para la vta				
II Operaciones de cobertura				
III Act. no corrien y pas. Vinc. mant. vta				
IV Diferencia de conversión				
V Otros				
A-3) Subvenciones, donaci y leg. recibid.				
B) PASIVO NO CORRIENTE	730.858	785.657	843.380	942.734
I Provisiones a largo plazo				
II Deudas a largo plazo	660.713	719.215	783.528	888.683
2. Deudas con entidades de crédito	654.213	641.989	613.757	685.339
5. Otros pasivos financieros	6.500	77.226	169.771	203.345
III Deudas con emp. del grup y asoc. a lp				
IV Pasivos por impuestos diferido	70.145	66.441	59.852	54.050
V Periodificaciones a largo plazo				
VI Acreedores comerciales no corrientes				
VII Deuda con caract. especiales a lp				
C) PASIVO CORRIENTE	1.203.151	1.101.931	1.387.227	832.928
I Pas. vincul. con act. no corr. mant. vta				
II Provisiones a corto plazo				
III Deudas a corto plazo	71.739	80.065		
2. Deudas con entid de crédito	71.739	78.052		
5. Otros pasivos financieros		2.013		
IV Deudas con emp. del grup y asoc a cp				
V Acreed. comerc. y otras ctas a pagar	1.131.411	1.021.866	1.387.227	832.928
1. Proveedores	709.590	690.133	1.067.049	446.411
d) Proveedores a cp	709.590	690.133	1.067.049	446.411
3. Acreedores varios	421.821	331.733	320.178	386.517
VI Periodificacion a corto plazo				
VII Deuda con caracterist. espec. a cp				
TOTAL PATRIM. NETO Y PASIVO	3.419.068	3.358.105	3.605.937	2.956.440

Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.

ACTIVO	2012	2011	2010	2009
A) ACTIVO NO CORRIENTE	531.365	563.612	456.024	493.346
I. Inmovilizado intangible				
II. Inmovilizado material	127.021	160.734	46.417	74.779
III. Inversiones inmobiliarias	391.357	400.317	409.277	418.237
IV. Inversiones en emp. del grup y aso lp				
V Inversiones financieras a lp	331	331	331	331
VI Activos por impuesto diferido	12.656	2.232		
VII deudas comerciales no corrientes				
B) ACTIVO CORRIENTE	804.898	804.376	1.081.308	1.023.552
I. Activos no corrientes mant. para la vta				
II: Existencias	111.337	105.687	83.386	81.385
III Deudores comerc. y otr cuentas a cob	503.544	546.709	632.688	703.766
1. Clientes por vtas y prest de servicios	491.701	537.509	632.688	703.766
a) Clientes por vtas y prest de serv. a cp	491.701	537.509	632.688	703.766
3. Deudores varios	11.843	9.199		
IV Invers. en emp. del grupo y asoc. a cp				
V Inversiones financieras a corto plazo				
VI Periodificaciones a corto plazo				
VI Efect. y otros act. liquidos equival.	190.017	151.980	365.234	238.402
TOTAL ACTIVO	1.336.263	1.367.988	1.537.332	1.516.899

PASIVO	2012	2011	2010	2009
A) PATRIMONIO NETO	1.063.127	1.094.232	1.101.306	1.058.496
A-1) Fondos propios	1.063.127	1.094.232	1.101.306	1.058.496
I Capital	240.120	240.120	240.120	240.120
1. Capital escriturado	240.120	240.120	240.120	240.120
II Prima de emisión				
III Reservas	861.186	861.186	818.376	753.564
IV Acc. y particip en patrimonio propias				
V Resultados de ejercicios anteriores	-7.073			
VI Otras aportaciones de socios				
VI Resultado del ejercicio	-31.105	-7.073	42.809	64.812
VIII Dividendo a cuenta				
IX Otros instrumentos de patrim. neto				
A-2) Ajustes por cambios de valor				
I Activos financ disponibles para la vta				
II Operaciones de cobertura				
III Act. no corrien y pas. Vinc. mant. vta				
IV Diferencia de conversión				
V Otros				
A-3) Subvenciones, donaci y leg. recibid.				
B) PASIVO NO CORRIENTE	37.453	73.887	109.166	152.267
I Provisiones a largo plazo				
II Deudas a largo plazo	37.453	73.718	108.871	151.617
1. Obligaciones y otros valores negociables				
2. Deudas con entidades de crédito	37.453	73.718	108.871	151.617
III Deudas con emp. del grup y asoc. a lp				
IV Pasivos por impuestos diferido		169	295	649
V Periodificaciones a largo plazo				
VI Acreedores comerciales no corrientes				
VII Deuda con caract. especiales a lp				
C) PASIVO CORRIENTE	235.683	199.869	326.860	306.136
I Pas. vincul. con act. no corr. mant. vta				
II Provisiones a corto plazo				
III Deudas a corto plazo	13.341	15.111	77.456	77.456
5. Otros pasivos financieros	13.341	15.111	77.456	77.456
IV Deudas con emp. del grup y asoc a cp				
V Acreed. comerc. y otras ctas a pagar	222.342	184.758	249.405	228.680
1. Proveedores	96.456	92.858	172.458	159.945
e) Proveedores a cp	96.456	92.858	172.458	159.945
3. Acreedores varios	125.886	91.899	76.947	68.735
VI Periodificacion a corto plazo				
VII Deuda con caracterist. espec. a cp				
TOTAL PATRIM. NETO Y PASIVO	1.336.263	1.367.988	1.537.332	1.516.899

ANEXO II Cuentas de Pérdidas y Ganancias

Tabla 8.2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Ferrallas Sevane & Castro S.L.

	2012	2011	2010	2009
OPERACIONES CONTINUADAS				
1. Importe neto de la cifra de negocios	1.191.275	732.719	1.143.072	1.458.773
2. Variación de existencias de PT y en curso de fabricación				
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo				
4. Aprovisionamientos	-821.167	-455.952	-755.673	-645.436
5. Otros ingresos de explotación				
6. Gastos de personal	-203.977	-133.141	-208.688	-383.181
7. Otros gastos de explotación	-87.162	-76.245	-101.602	-386.819
8. Amortización de inmovilizado	-30.572	-35.878	-43.700	-45.277
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras				
10. Exceso de provisiones				
11. Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado	2.000			-1.199
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio				
13. Otros resultados		764	1.047	36.084
A1) RESULTADO DE EXPLOTACION	50.397	32.268	34.456	32.945
14. Ingresos financieros	325	101		9.599
15. Gastos financieros	-50.197	-31.530	-37.403	-41.586
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros				
17. Diferencia de cambio				
18. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros				
A2) RESULTADO FINANCIERO	-49.872	-31.430	-37.403	-31.987
A3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	525	838	-2.946	958
19. Impuesto sobre beneficios				-240
A4) RTDO DEL EJER. PROCEDENTE DE OPER. CONTINUADAS	525	838	-2.946	719
OPERACIONES INTERRUMPIDAS				
20. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos				
A5) RESULTADO DEL EJERCICIO	525	838	-2.946	719

Tabla 8.3. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Ferrallas González S.L.

	2012	2011	2010	2009
OPERACIONES CONTINUADAS				
1.Importe neto de la cifra de negocios	3.620.122	4.765.839	3.730.634	3.859.503
2.Variación de existencias de PT y en curso de fabricación		497.044	245.566	
3.Trabajos realizados por la empresa para su activo				
4. Aprovisionamientos	-2.416.344	-3.770.835	-2.827.870	-2.121.575
5. Otros ingresos de explotación	1.600	15.567	11.799	
6. Gastos de personal	-725.203	-727.872	-607.931	-814.643
7.Otros gastos de explotación	-291.427	-505.328	-314.986	-599.200
8. Amortización de inmovilizado	-125.360	-129.667	-137.882	-135.143
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras			9.322	1.508
10. Exceso de provisiones				
11. Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado				
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio				
13. Otros resultados	48.599	1.096	-20.301	-818
A1) RESULTADO DE EXPLOTACION	111.988	145.845	88.352	189.632
14. Ingresos financieros	4	81	8	
15. Gastos financieros	-110.111	-116.341	-61.071	-91.272
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros				
17. Diferencia de cambio				
18. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros				
A2) RESULTADO FINANCIERO	-110.107	-116.260	-61.063	-91.272
A3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.881	29.585	27.289	98.360
19. Impuesto sobre beneficios	-4.697	-7.396	-9.747	-26.741
A4) RTDO DEL EJER. PROCEDENTE DE OPER. CONTINUADAS				
OPERACIONES INTERRUMPIDAS				
20. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos				
A5) RESULTADO DEL EJERCICIO	-2.816	22.189	17.542	71.620

Tabla 8.4. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Juamba Materiales de Construcción y Ferrallas S.L.

	2012	2011	2010	2009
OPERACIONES CONTINUADAS				
1.Importe neto de la cifra de negocios	1.503.302	1.781.064	1.897.999	1.970.278
2.Variación de existencias de PT y en curso de fabricación				
3.Trabajos realizados por la empresa para su activo				
4. Aprovisionamientos	-938.562	-1.187.991	-1.250.631	-1.363.403
5. Otros ingresos de explotación	3.775	1.771	2.172	1.249
6. Gastos de personal	-334.461	-337.535	-341.280	-340.312
7.Otros gastos de explotación	-216.346	-226.652	-209.062	-126.890
8. Amortización de inmovilizado	-57.083	-52.973	-37.893	-37.186
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras				
10. Exceso de provisiones				
11. Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado		16.500		-6.088
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio				
13. Otros resultados	-183	187	-1.104	-2.386
A1) RESULTADO DE EXPLOTACION	-39.557	-5.630	60.201	95.262
14. Ingresos financieros	134	144	801	1.018
15. Gastos financieros	-2.275	-3.945	-3.923	-9.864
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros				
17. Diferencia de cambio				
18. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros				
A2) RESULTADO FINANCIERO	-2.142	-3.801	-3.122	-8.846
A3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-41.699	-9.431	57.079	86.417
19. Impuesto sobre beneficios	10.594	2.358	-14.270	-21.604
A4) RTDO DEL EJER. PROCEDENTE DE OPER. CONTINUADAS	-31.105	-7.073	42.809	64.812
OPERACIONES INTERRUMPIDAS				
20. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos				
A5) RESULTADO DEL EJERCICIO	-31.105	-7.073	42.809	64.812