El Transporte terrestre de mercancías en Canarias. Crisis y reajuste

Grado en Contabilidad y Finanzas Curso 2014/15

Marcos José Jorge Rodríguez

The transport of goods in the Canaries. Crisis and Adjustment

ÍNDICE

RESUMEN 3

ABSTRACT 3

INTRODUCCIÓN 4

CAPITULO 1. FUENTES Y METOLOGÍA 4

1.1 FUENTES Y METODOLOGÍA 4

CAPITULO 2. SITUACIÓN DEL SERCTOR DEL TRANSPORTE EN ESPAÑA Y CANARIAS 6

2.1 EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS EN ESPAÑA 6

2.2 LOS EJES DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA EN CANARIAS 7

2.2.1 La red de carreteras 7

2.2.2 Volumen y características de las mercancías transportadas 8

2.2.3 El sector del transporte: empresas, parque de vehículos 9

CAPITULO 3 ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO 11

3.1 Selección de empresas 12

3.2 Análisis financiero básico. Análisis transversal y temporal 13

3.3 La solvencia 17

3.4 Endeudamiento y autonomía financiera 19

3.5 La rentabilidad económica y financiera 21

CONCLUSIONES 23

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 24

ANEXO 25

Anexo 1 25

Anexo 2 26

Índice de Tablas:

Tabla 1: Red nacional de carreteras en Canarias 7
Tabla 2: Toneladas transportadas según tipo de desplazamiento en Canarias 9
Tabla 3: Matriculaciones anuales y parque de vehículos 10
Tabla 4: Estructura del parque de camiones según carga máxima 11
Tabla 5: Empresas de transporte según volumen del activo en 2013 13
Tabla 6: Variación de los Activos entre el 2007 y 2013 14
Tabla 7: Variación del patrimonio neto y pasivo entre el 2007 y 2013 16
Tabla 8: Indicadores de solvencia del sector del transporte de mercancías 19
Tabla 9: Análisis del grado de endeudamiento 20
Tabla 10: Análisis de la rentabilidad económica y financiera 21

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Evolución del PIB y las toneladas de mercancías transportadas por carretera en Canarias 8

RESUMEN

En los últimos años una de las ramas de servicios que ha experimentado mayor transformación en Canarias es la del transporte de mercancías por vía terrestre. Este trabajo de fin de grado afronta el análisis de los principales cambios experimentados por las empresas de transporte entre el 2005 y el 2013.

Se trata de valorar el impacto en los balances de las empresas, de la crisis económica provocada por la burbuja inmobiliaria y bursátil, cuyo efecto más palpable ha sido el descenso de la inversión, el aumento del endeudamiento, el empeoramiento de los resultados y, por supuesto, la desaparición de una parte del tejido empresarial y laboral.

En cualquier caso, los efectos de la crisis muestran diferencias en función del tamaño de las empresas. Así, excluidas del análisis temporal las que desaparecieron por cese de actividad, son las empresas con un activo entre uno y cinco millones de euros las que mejor han resistido los efectos de la caída de la demanda, aunque si consideramos la rentabilidad serían las empresas de más de cinco millones de activo las que presentan mejores cifras y las de menos de un millón las que obtuvieron peores resultados en este período.

ABSTRACT

In the last years one of the branches of services has experienced biggest transformation in the Canaries is the transport of goods by road. This final project work deals with the analysis of the key changes in transport companies between 2005 and 2013.

It is assessing the impact on the balance sheets of companies in the economic crisis that was caused by the housing bubble, whose most obvious effect has been the decline in investment, increased indebtedness, declining performance and, of course the disappearance of part of the business and labor tissue. In any case, the effects of the crisis shows differences depending on company size.

Excluding companies that disappeared for cessation of activity of the temporal analysis are companies with assets between one and five million euros which have better resisted effects of the fall of demand, even if we consider the profitability would companies over five million active those having better numbers and those of less than a million which underperformed during this period.

INTRODUCCIÓN

El sector del transporte es un motor esencial para la competitividad de las empresas y para el desarrollo económico en todos los países avanzados y todo hace prever que su importancia aumentará en los próximos años.

El estudio del sector del transporte, concretamente el transporte terrestre de mercancías en Canarias, constituye una novedad pues apenas existen estudios sobre las empresas de dicha rama salvo los informes de coyuntura de las Cámaras, confederaciones de empresarios (CEOE) y otras organizaciones. El tema resulta relevante al ser un sector que es vital para la supervivencia de la actividad de cualquier comercio o negocio y además por las características que presenta en un espacio insular.

Evidentemente, además de analizar variables como el número de empresas, parque automovilístico o toneladas transportadas, el estudio económico y financiero de las principales partidas del balance de estas empresas, nos permitirá el empleo de aquellos conocimientos adquiridos en el grado de Contabilidad y Finanzas, en especial series históricas, tratamiento estadístico y por supuesto aquellas más específicas como son la contabilidad financiera, gestión de costes, consolidación y análisis de estados contables.

El objetivo de este estudio es analizar el impacto de la crisis económica en la estructura económico-financiera de las empresas dedicadas al almacenamiento y otras actividades anexas al transporte de mercancías en Canarias entre el 2007 y el 2013. En este sentido, se realiza una clasificación de las empresas a partir de la información recogida en el SABI en función del mantenimiento de su actividad a lo largo del período y el volumen de su activo.

El trabajo, tras esta Introducción, está estructurado en tres apartados y una Conclusión. En el primero, se estudia las fuentes y metodología empleada. En el segundo, se realiza un pequeño análisis de la situación del transporte en España a partir de la bibliografía existente y se estudian los principales indicadores de esta rama de servicios en la Comunidad Autónoma Canaria (parque automovilístico, volumen de mercancías transportadas, infraestructura viaria, etc.). En el tercero, se realiza el análisis económico-financiero de las empresas de transporte en Canarias, a partir de la información que ofrece el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). En este sentido, una vez clasificadas las empresas en función de la dimensión de sus activos, se estudian aquellas partidas del balance más relevantes tratando de valorar el impacto de la crisis económica así como la respuesta empresarial, laboral e institucional a la misma.

CAPITULO 1. FUENTES Y METOLOGÍA

1.1 FUENTES Y METODOLOGÍA

En este trabajo de fin de grado abordamos el estudio del sector empresarial y, más concretamente, de las sociedades dedicadas al transporte de mercancías en el Archipiélago Canario a partir de la información recogida en el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). La elección de esta fuente viene determinada, entre otros factores, por la disponibilidad de información que proporciona sobre determinadas

variables económicas y financieras imprescindibles para nuestro estudio[1], teniendo presente que las cuentas anuales oficiales (las que figuran en el SABI), no siempre coinciden con la realidad de la empresa, debido a las prácticas de maquillaje contable.
Sin embargo, como cualquier fuente, tiene ciertas deficiencias a la hora de explotar la información recopilada. Sin duda, la más importante, es la de que los datos recogidos son proporcionados por las propias compañías. Esto se traduce, en muchas ocasiones, en que la información proporcionada por las sociedades no es completa. En concreto, podemos destacar:

- Un abanico de opciones contables para registrar una misma transacción, lo que puede dar como resultado cuentas anuales diferentes.

- Diferencias en los signos de los datos en las partidas contables.

- La desaparición y/o incorporación de empresas de forma continua en la base de datos del SABI.

Todo ello afecta, si no se realiza una depuración de la fuente, a las conclusiones de cualquier estudio.

La recogida definitiva de información del SABI sobre las empresas de transporte de mercancía, en el epígrafe 3.1, se realizó el día 05/06/2015 puesto que en un principio no se contaba con que la falta de información necesitara de una selección de aquellas que presentaban la información completa. En un principio se realizaron dos análisis iniciales (con empresas sin homogeneizar y homogeneizadas) extraídas del SABI en días diferentes a medida que se realizaba este trabajo; el SABI al actualizarse periódicamente, hacía que el número de empresas a estudiar variara de una muestra a otra siendo el estudio erróneo. Por lo tanto se procedió a una nueva selección el día mencionado anteriormente, siendo la última actualización hasta ese día, la del 02/06/2015. En cualquier caso, debemos advertir, que los análisis de la cuenta de resultados y necesidades financieras se ven limitados por el hecho de que la mayor parte de las empresas sólo proporcionan información del resultado del ejercicio y del fondo de maniobra.

Otra de las fuentes cuantitativas que vamos a utilizar en la elaboración del trabajo son las estadísticas del Instituto Nacional de Estadística (INE). Los datos obtenidos permitirán hacer una visión global del sector del transporte por carretera en España permitiendo hacer una comparación con el caso canario. El problema del INE pueden ser los métodos obsoletos y las críticas que se han realizado contra este organismo en multitud de ocasiones. Se han llegado a poner en veracidad las cifras obtenidas en los estudios realizados por los profesionales de esta entidad, al plantear algunos entes y empresas la posibilidad de que haya habido una manipulación de los resultados recogidos.

El ISTAC, al igual que la información proporciona por el INE, presenta ciertas deficiencias. La más destacada no ofrecer siempre información desagregada por Islas, lo que habría enriquecido el estudio.

[1] Sobre las características de la información proporcionada por el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos puede consultarse, entre otras: http://www.informa.es/es/soluciones-financieras/sabi.

Como fuentes cualitativas, entre otras, hemos utilizado los informes anuales del Consejo Económico y Social de Canarias (CES), que nos ofrecen información sobre la coyuntura económica isleña. Sin embargo, esta fuente presenta algunas lagunas para los años estudiados. En unos casos, la información es la misma del año anterior. En otros, en concreto para nuestro objeto de estudio, desde el año 2008, lo que en informes anteriores se consideraba un sector estratégico y, por tanto, se estudiaba de manera individualizada, a partir de dicho año su estudio se engloba en el conjunto de los servicios, con lo que pierde parte de su utilidad.

La metodología escogida es, a partir de la bibliografía y los conocimientos adquiridos en la carrera, realizar un estudio económico financiero utilizando principalmente ratios de liquidez o solvencia, endeudamiento o rentabilidad a partir de los balances. Empezando por la liquidez permitirá saber si se pueden solventar deudas a corto plazo y si se tiene suficiente fondo de maniobra. El estudio del endeudamiento permitirá conocer si las empresas pueden verse comprometidas por su pagos en el futuro y si es aconsejable usar este tipo de financiación. Siguiendo con la rentabilidad económica que mide el rendimiento de los activos de la empresa sin tener influencia la forma en que se hayan financiado y así poder comparar empresas, sin que su estructura financiera influya en el valor del ratio. Por último la rentabilidad financiera donde se busca obtener una mayor proporción de beneficios sobre el capital invertido. Esta metodología de trabajo permite desarrollar una imagen del tipo de negocio y tomar medidas en caso de necesitar realizar cambios en la estructura de las empresas para mejorar su rendimiento.

CAPITULO 2. SITUACIÓN DEL SECTOR DEL TRANSPORTE EN ESPAÑA Y CANARIAS

2.1 EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS EN ESPAÑA

En nuestro país el sector transporte es, como en el resto de países, un sector estratégico, no sólo por favorecer la competitividad, sino por cooperar en el desarrollo de la actividad de otros sectores como la industria, el comercio o el turismo, por citar sólo aquéllos que destacan en el tejido productivo español. En términos de PIB el almacenamiento y actividades anexas al transporte son las que más peso tienen en nuestro país con un 1,5%"[2]. La importancia del sector crece en un entorno global donde las empresas compiten desde cualquier punto del planeta, exigiendo una mayor capacidad para atender el creciente volumen de transacciones comerciales

No obstante, el sector del transporte en España difiere del canario, en cuanto que este se desarrolla en un espacio insular, mientras que el del resto del territorio nacional tiene un ámbito continental Al contrario que en Canarias, el transporte terrestre podemos dividirlo en carretera, ferroviario y por tubería. En 2008, el transporte por tubería y ferrocarril suponía el movimiento de unos 60 millones de toneladas de mercancías en territorio español, a pesar de ello, el ferrocarril tiene poca utilización al necesitar mejores estructuras para el transporte hacia Europa, donde se debe mediar con Francia para que no dificulte la posible inversión española y lograr hacer una mejor oferta del servicio que sea acorde con la demanda actual. Siendo la cuantía transportada muy

[2]http://observatoriotransporte.fomento.es/NR/rdonlyres/86194B1E-887A-4C21-AC95-8F6F8227840B/129597/INFORME_OTLE_2014.pdf

dispar comparado con la que se distribuye por carretera. "El transporte de mercancías por carretera es el modo más utilizado en el transporte interior interurbano de mercancías, realizando en el año 2013 el 80,7% de las toneladas kilómetro-producidas. El 95,6% de las toneladas-kilómetro producidas en el año 2013 por los vehículos pesados españoles se realizaron en vehículos de servicio público".[3]

El número de empresas del sector ha experimentado un fuerte descenso, pasando de 211.707 empresas en el 2008 a 169.595 en el 2014, pasando de representar el 6,2 por ciento al 5,4 del total nacional, con lo que en términos relativos la caída del transporte terrestre ha sido mayor que el registrado por el total de empresas en España. El descenso la actividad tuvo, también, su reflejo en la caída del volumen de negocios, aunque el registrado en este sector fue menor en términos relativos que en el resto de servicios

2.2 LOS EJES DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA EN CANARIAS

En Canarias, el transporte presenta rasgos singulares debido entre otros factores, a la lejanía, el carácter insular o el tamaño del territorio, se observa una estructura y dinámica en el transporte terrestre diferenciada del resto de nuestro país. Las Islas carecen de una red ferroviaria por lo que el transporte interior de mercancías se realiza exclusivamente por carretera y, con la modernización del transporte marítimo interinsular, por mar (ferry). Por ello, debemos referirnos a la evolución de la red viaria, al movimiento de mercancías y a la evolución del parque automovilístico público para hacer una imagen del sector en Canarias.

Tabla 1
Red nacional de carreteras en Canarias

Año	Una calzada	Doble calzada y autovías	Total
2005	3.954	307	4.261
2006	3.878	308	4.186
2007	4.169	298	4.467
2008	4.168	298	4.466
2009	4.153	306	4.459
2010	4.154	308	4.462
2011	3.949	307	4.256
2012	3.930	322	4.252

Fuente: INE, Dirección General de Carreteras Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

2.2.1 La red de carreteras

La construcción y conservación de la red viaria canaria corresponde exclusivamente a los Cabildos Insulares y Ayuntamientos. Al tratarse de un Archipiélago, cada una de las islas, tiene su propio plan de carreteras independiente del resto de las islas. A pesar de la contracción registrada en la inversión en carreteras en los últimos años como consecuencia de las medidas de ajuste presupuestario iniciadas en el 2010-2011, las

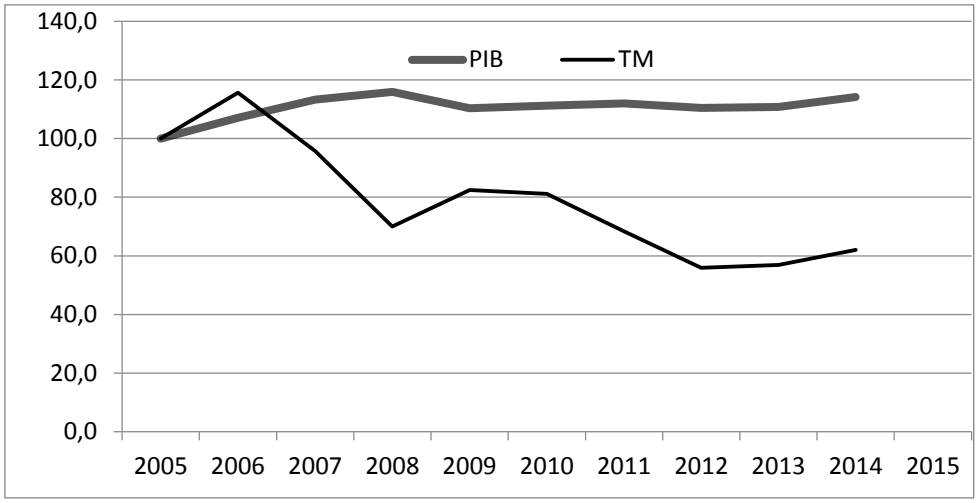
[3]https://www.fomento.gob.es/NR/rdonlyres/04A44024-6EFA-41B3-80A5-C12FC4969EA3/129753/ObservatorioMercadon24marzo2015.pdf

Islas poseen una densidad viaria por encima de la media española en cuanto a kilómetros por superficie, al tiempo que la densidad del tráfico por kilómetro de vía es de los más elevados de España. Como consecuencia de las restricciones presupuestarias la estructura viaria apenas se ha visto modificada, por lo que, salvo acciones puntales, la red viaria isleña ha empeorado. Entre las realizaciones más importantes cabe destacar la reducción de la longitud de determinadas vías, gracias a la construcción de túneles; y el desdoblamiento de determinadas carreteras (Véase Tabla 1).

2.2.2 Volumen y características de las mercancías transportadas

El impacto de la crisis en Canarias, como en el resto del país, ha tenido su reflejo en el descenso del volumen de mercancías transportadas por las carreteras isleñas[4]. Si comparamos el tráfico de mercancías en las Islas con la evolución del PIB regional se aprecia una evolución similar, aunque con un desfase temporal. El descenso del transporte de mercancías antecede a la caída del PIB (Véase Gráfico 1). El tráfico de mercancías, tras alcanzar en el 2006 un máximo de 62,7 millones de toneladas transportadas, a partir del 2007 inicia un descenso que, aunque con oscilaciones, alcanzó su máximo en el 2012 cuando sólo se transportaron por las vías isleñas 30 millones de toneladas (un descenso del 52% en apenas 6 años). La magnitud de esta caída, aunque a partir del 2013 inicia un cambio de tendencia, nos acerca a cuestiones como la sobredimensión de la red viaria, la necesidad de adaptar los planes de obras a este nuevo marco y, sobre todo, nos pone de manifiesto las dificultades que atravesaron el sector empresarial y los trabajadores durante estos años.

Gráfico 1
Evolución del PIB y las toneladas de mercancías transportadas por carretera en Canarias (2005=100)



Fuente: ANEXO 1. Elaboración propia.

[4] El tipo de mercancías transportado básicamente era:
-productos agrícolas, animales vivos.
-Productos alimenticios y forrajes.
-Productos petrolíferos. Minerales brutos o manufacturados y materiales de construcción.
-Máquinas, vehículos, objetos manufacturados y transacciones especiales.
-Otras mercancías: engloba abonos, combustibles minerales sólidos, minerales y residuos para refundición, productos metalúrgicos, productos químicos.

Más concretamente, podemos separar este tipo de transporte entre servicios dentro de los municipios y de un municipio a otro. En lo que respecta al transporte intra-municipal, que ocupa de media el 34 por ciento del total de mercancías trasladadas, ha sido el tipo de servicio que registró mayor descenso relativo durante los años de crisis. Sí en el 2005, representaba en torno al 42 por ciento del transporte intrarregional, en el 2012 pasó a significar menos del 25 por ciento.

Por otro lado, el transporte inter-municipal ocupa de media el 66 por ciento de las mercancías trasladadas por carretera dentro de las Islas. Este transporte, no ha experimentado un descenso tan pronunciado como el intra-municipal, teniendo una tendencia similar al del PIB regional. En 2006, el número de toneladas transportadas sobrepasó los 36,8 millones, llegando a bajar hasta los 22,7 millones en 2014. Este descenso, como veremos, tiene su reflejo en la evolución de la rentabilidad económica y financiera de las empresas.

La crisis trajo consigo, además de la quiebra y cierre de empresas con su corolario de destrucción de empleo, una subida de la morosidad que provoco mayores dificultades para acceder a la financiación, así como una caída global de la demanda, incremento en los costes de los combustibles y recortes en las subvenciones públicas.

Tabla 2
Toneladas transportadas según tipo de desplazamiento en Canarias*
En miles de toneladas

Años	Intrarregional				
	TOTAL	Intra-municipal	%	Inter-municipal	%
2005	54.271	22.561	41,6	31.710	58,4
2006	62.754	25.878	41,2	36.876	58,8
2007	51.985	16.730	32,2	35.255	67,8
2008	38.011	11.530	30,3	26.482	69,7
2009	44.714	14.703	32,9	30.011	67,1
2010	44.015	16.977	38,6	27.038	61,4
2011	37.091	10.624	28,6	26.467	71,4
2012	30.345	7.295	24,0	23.051	76,0
2013	30.859	8.120	26,3	22.739	73,7
2014	33.674	11.019	32,7	22.655	67,3

Nota= *Cabezas tractoras y Camiones con Capacidad de Carga Útil superior a 3,5 toneladas y con un Peso Máximo Autorizado superior a 6 toneladas.
Fuente: MINISTERIO DE FOMENTO, Años indicados. Elaboración propia.

2.2.3 El sector del transporte: empresas y parque de vehículos

El transporte privado es el que más empresas tiene con licencia para realizar servicios de transporte. En el 2005, estaban registrados 25.199 empresas de transporte privado, mientras que las autorizadas para el transporte público sólo eran 3.633 empresas. Durante la crisis, el transporte privado fue, sin duda, el más afectado, desapareciendo un total de 11.345 empresas en siete años (entre el 2005 y 2012). En cambio, las empresas de transporte público, a pesar de sufrir altibajos, aumentaron su número y, también, su parque de vehículos autorizados. Este comportamiento sigue las pautas del resto del

sector a nivel europeo. El parque de vehículos, en su mayoría está compuesto por camiones y furgones, aunque no todos disponen de autorización para realizar el transporte de mercancías público o privado. El numero vehículos autorizados para el transporte descendió desde los 63.000 vehículos registrados en el 2008 hasta los 37.000 que figuran en el 2012, lo que puede estar vinculado con el crecimiento en el número de camiones y furgones. Esto da a entender que los servicios se están realizando sin la documentación apropiada por parte de los transportistas.

El Archipiélago Canario ha experimentado un fuerte descenso de las matriculaciones totales por año, llegando a haber descensos de casi dos tercios durante la crisis. Si en 2005 se registraron algo más de 101.000 matriculaciones, en el año 2012 la cifra alcanzó un mínimo de 34.000 a pesar de los años en que se realizaron planes de incentivación, que empezaron a dar signos de recuperación después de tocar fondo (el plan PIVE que suponía una subvención de 2000 euros para la sustitución de un vehículo antiguo por uno nuevo). En el año 2005 las matriculaciones de camiones y furgones suponían cerca del 9% del total de vehículos matriculados, dicha cifra iría minorando hasta llegar a un mínimo en 2012 del 3,8%; por lo que el descenso del registro de vehículos ha afectado en mayor medida a los activos destinados al sector transportes, concretamente un 73 por ciento comparado con el 50 por ciento que han sufrido las matriculaciones.

Tabla 3
Matriculaciones anuales y parque de vehículos dedicados a la actividad

Años	Matriculaciones anuales				Stock	
	Total vehículos	Camiones A	Furgones B	A+B	Camiones	Furgones
2005	101.454	6.936	1.894	8.830	175.712	141.602
2006	109.670	7.029	2.596	9.625	191.195	146.097
2007	109.710	6.096	3.629	9.725	204.918	149.764
2008	65.813	2.375	2.079	4.454	208.225	149.196
2009	44.344	1.630	1.467	3.097	208.577	147.154
2010	47.107	1.044	1.082	2.126	210.173	145.463
2011	45.434	674	1.302	1.976	209.120	144.394
2012	34.373	449	1.071	1.520	207.891	142.951
2013	38.458	359	1.120	1.479	205.624	140.181
2014	51.155	463	1.920	2.383	205.270*	139.540*

*Septiembre de 2014
Fuente: ISTAC, *Estadísticas sobre el parque de vehículos en Canarias*, años indicados. Elaboración propia.

Cabe destacar, en este sentido, que durante el periodo 2005-2013 la estructura de las matriculaciones y el stock de camiones y furgones experimento un cambio notable. Así, en cuento a las matriculaciones ha habido un descenso del número de camiones matriculados mientras que aumenta el de furgones. Por el contrario, si analizamos el Stock, el parque de camiones ha aumentado, lo que puede estar motivado por la compra de vehículos ya matriculados en otras regiones, lo que explica que se matriculen menos vehículos de las variaciones en el stock. Los furgones, en cambio, han tenido un leve

aumento en la matriculación, aunque un descenso del stock, lo que supone un deterioro de la flota al destruirse más activos de los que se matriculan (véase Tabla 3).

Al tratarse de un Archipiélago la estructura del parque de camiones tiende a tener mayor cantidad de vehículos pequeños, al no tener que transportar la mercancía por largos trayectos de carreteras. Durante los años de la crisis, a pesar de haber incrementado la flota de vehículos, se ha producido una reducción de los camiones de mayor capacidad (más de 10 toneladas), aumentando los de menos de 10 toneladas, lo que ha significado un aumento del número de unidades y, a pesar de ser camiones con menor capacidad, de la capacidad de carga media del parque (véase Tabla 4).

Tabla 4
Estructura del parque de camiones según carga máxima en toneladas

Años	Toneladas					Capacidad de carga media*
	-1,5	1,5 a 4,99	5 a 9,99	+10	Total	
2005	151.326	14.348	6.019	4.019	175.712	252.632
2010	185.126	14.387	6.664	3.996	210.173	282.736
2014	179.656	15.898	6.312	3.404	205.270	275.740

*El cálculo de la capacidad media de carga se ha realizado multiplicando las toneladas medias de la carga máxima (10, 7'5, 3'75 y 0'75 respectivamente) y sumando cada uno de los resultados obtenidos por franja de capacidad
Fuente: Ibídem Tabla 3. Elaboración propia

Si relacionamos las toneladas transportadas con el parque de camiones y furgones, el aumento del stock supone un efecto multiplicador en la relación con las mercancías transportadas por vehículo y año, puesto que el descenso del número de toneladas transportadas se ve incrementado por este incremento del parque. Esto supone una menor facturación pues se reduce, considerablemente, el número medio de servicios realizados por cada vehículo. El descenso del parque de vehículos y las toneladas transportadas no es sino un reflejo de la caída del volumen de negocio y, como consecuencia, ha influido en la reducción del número de locales, la menor inversión en activos materiales y una reducción de los salarios y el personal ocupado en el sector[5].

CAPITULO 3. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

En este último capítulo se realizará un estudio económico y financiero de las empresas dedicadas al "almacenamiento y actividades anexas al transporte" inscritas en Canarias entre el 2007 y 2013. Dicho análisis se realizará, como indicamos más arriba, a partir de la información que recoge el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). En primer lugar, una vez clasificadas las empresas por tamaño del activo, estudiaremos las tasas de variación de la inversión y financiación, tratando de valorar la importancia relativa de las principales partidas del balance[6]. En segundo lugar, realizaremos un análisis de solvencia, endeudamiento y rentabilidad para ver la evolución general de las empresas. El fin del estudio es tratar de valorar, aproximadamente, si la diferencia de

[5] INE (Varios años), *Encuesta Anual de Servicios*, Madrid..
[6] Los análisis de la cuenta de resultados y necesidades financieras se ven limitados por la falta de información mencionada anteriormente.

inversión influye en los resultados de las ratios y comparar la estructura de las sociedades en función del capital

3.1 SELECCIÓN DE EMPRESAS

La utilización del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos como fuente para el estudio del sector empresarial viene determinada, entre otros factores, por su extensa cobertura, estandarización de los estados financieros y la flexibilidad para obtener y explotar la información[7]. Ahora bien, también presenta una serie de limitaciones.

En primer lugar, debemos tener en cuenta que dicha fuente sólo proporciona información sobre las sociedades, no incluyendo el trabajo autónomo que es una parte importante en cuanto al número de microempresas que no pueden formar parte del tejido estudiado. Sin embargo, el estudio recoge un volumen significativo de capital y activos dedicados a la actividad del transporte de mercancías por carretera.

En segundo lugar, dado que nuestro objeto es analizar la evolución de las empresas dedicadas al transporte de mercancías durante los años de la crisis (CNAE 2009/grupo 52/almacenamiento y actividades anexas al transporte), fue necesario excluir del estudio las empresas que a lo largo del período desaparecen y, aunque mantengan la actividad, aquellas que no presentan cuentas anuales para los años de la muestra, en concreto para los años elegidos: 2007, 2009, 2011 y 2013. El resultado de esta selección fue, evidentemente, la reducción del censo inicial de 359 a sólo 173 sociedades.

En tercer lugar, teniendo en cuenta que no todas las empresas registradas presentan una información homogénea[8], procedimos a seleccionar aquellas sociedades que disponían de los datos necesarios para el análisis económico financiero requerido en este trabajo[9]. La consecuencia fue, también, el descenso del número de empresas analizadas de un 55 por ciento respecto a la selección inicial, lo que representa en términos de activos un 30% menos (Véase tabla 5).

Por último, procedimos a clasificar las empresas en tres grandes grupos en función del volumen del activo: menos de un millón de euros, entre uno y cinco millones y más de 5 millones. Los resultados, tomando como ejemplo el año 2013, reflejan el enorme peso de las empresas de más de cinco millones de euros. En efecto, aunque sólo representan el 23,1 por ciento de las sociedades (el 17% si incluimos las empresas sin considerar la ausencia de parte del balance), si tomamos como referencia al volumen de activo estas representan el 83,8 por ciento del total, con un capital medio por sociedad de 26 millones de euros. Esto, evidentemente, determina como veremos parte de los resultados económicos y financieros del sector. En el extremo opuesto, se sitúan la mayoría de las sociedades del sector pues el 83,2 de las empresas sus activos totales sólo supone el 16,2 por ciento del total, con un capital medio inferior a 2 millones de euros. Aún más,

[7] Muchos estudios y trabajos utilizan como fuente de información el SABI como el caso de "http://tauja.ujaen.es/handle/10953.1/1145" y "http://tauja.ujaen.es/handle/10953.1/503"

[8] Por ejemplo, para el 2013, entre las 82 empresas con un activo menor de un millón de euros sólo 52 presentan datos del pasivo no corriente.

[9] Sólo se han incluido las empresas que ofrecen datos seriados del activo no corriente, corriente, el efectivo y otros activos líquidos equivalentes, el patrimonio neto, el pasivo no corriente, corriente, el resultado antes de impuestos, el resultado del ejercicio y los gastos financieros.

las empresas con menos de un millón de activo suponen el 47,4% pero sólo el 2,7 por ciento del volumen de sus activos (véase tabla 5).

Tabla 5
Empresas de transporte según volumen del activo en 2013

Miles de euros	A				B			
	Empresas		Activo total		Empresas		Activo total	
	Núm.	%	Miles de euros	%	Núm.	%	Miles de euros	%
-1.000	82	47,4	38.002	4,8	25	32,1	15.193	2,7
1.000-5.000	62	35,8	126.132	15,8	35	44,9	75.656	13,5
+ 5.000	29	16,8	632.859	79,4	18	23,1	470.210	83,8
Total	173	100,0	796.993	100,0	78	100,0	561.059	100,0

A=Empresas en activo sin homogeneizar los datos del balance;
B= Empresas en activo con datos en los años 2007, 2009, 2011 y 2013
Fuente: *Sistema de Análisis de Balances Ibéricos*, Años indicados.
Elaboración propia

3.2 ANÁLISIS FINANCIERO BÁSICO: ANÁLISIS TRANSVERSAL Y TEMPORAL

En este apartado se procederá al estudio de los grupos patrimoniales, composición del balance y las variaciones del mismo entre el año 2007 y el 2013 para trabajar con el mismo plan contable[10], mediante un análisis dinámico u horizontal.

La distribución del **activo no corriente** presenta una asignación escalonada de la inversión según el tamaño de las empresas, es decir, cuanto más activo tienen mayor es su tasa de participación en el activo permanente. Las empresas de menos de un millón de euros y las de más de 5 millones son las que han aumentado su participación en el activo no corriente, debido a que en términos absolutos solo han reducido algo más del 17 por ciento la inversión en este grupo patrimonial, siendo mayor la caída en el activo corriente donde descendió más del 40 por ciento; mostrando así la caída de la inversión en personal e inversiones en empresas del grupo. Las empresas entre 1 y 5 millones redujeron su inversión en sólo un 6 por ciento, lo que representa un aumento de su participación en un 2 por ciento.

En general, el sector tenía de media en 2007 un 63 por ciento del activo total destinado a los activos que permanecerán en las empresas más de un año. El resto de años, la proporción aumentó debido al descenso, en torno a un 15%, que han experimentado los activos permanentes del sector. Más concretamente, se redujo el inmovilizado material[11]

[10] El 1 de enero de 2008 entro en vigor el nuevo plan general de contabilidad cuyo objetivo es lograr una mayor similitud con las normas internacionales, introduciendo cambios en la terminología, en los criterios de valoración, en los estados financieros, etc. que han venido usando las empresas españolas.
[11] Por ejemplo, en las empresas de más de 5 millones de euros descendió desde los 344 millones a 215 entre 2007 y 2013 suponiendo un descenso del 37%. En las empresas de menos de 5 millones la caída de la inversión fue menor (-23%). pasando de 29 a 22 millones en las empresas de menos de 1 a 5 millones y de 6,65 a 5,1 en las más pequeñas.

en construcciones, terrenos e instalaciones técnicas[12]. Reducciones que han podido ser objeto de enajenación para poder financiar su actividad al contraerse la actividad.

Tabla 6
Variación de los Activos entre el 2007 y 2013

Miles de euros	2007		2013		% 2013/2007
	Miles de euros	% Total Activo	Miles de euros	% Total Activo	
ACTIVO NO CORRIENTE					
-1.000	8.578	35,67	7.099	46,73	-17,24
1.000-5.000	38.355	45,89	35.993	47,57	-6,16
5.000	410.102	66,07	343.183	72,99	-16,32
Total	457.035	62,75	386.275	68,85	-15,48
ACTIVO CORRIENTE					
-1.000	15.472	64,33	8.094	53,27	-47,69
1.000-5.000	45.221	54,11	39.663	52,43	-12,29
5.000	210.653	33,93	127.027	27,01	-39,70
Total	271.346	37,25	174.784	31,15	-35,59
ACTIVO TOTAL					
-1.000	24.050	100,0	15.193	100,0	-36,83
1.000-5.000	83.576	100,0	75.656	100,0	-9,48
5.000	620.755	100,0	470.210	100,0	-24,25
Total	728.381	100,0	561.059	100,0	-22,97

Fuente: Ibídem Tabla 5. Elaboración propia

En cuanto al **activo corriente** se da la situación inversa. Las empresas con menor activo total tienen en términos relativos un mayor activo corriente. En el caso de las sociedades de menos de 1 millón de euros, en el 2007 el 64 por ciento de su activo total estaba constituido por inversiones inferiores al año, esta proporción disminuyó en casi 11 puntos en el período hasta representar en el 2013 el 53 por ciento del total. El grupo de empresas medianas (1 a 5 millones), son las que menor descenso en la inversión han registrado durante esta fase de contracción económica, como refleja la menor variación registrada entre ambas fechas. Por último, las empresas de mayor dimensión (más de 5 millones), son el único grupo que concentra la mayoría de su inversión en activos a largo plazo, estrategia que durante el período se ha visto reforzada, como refleja la disminución de la participación hasta el 27,0 por ciento en el 2013. Durante el periodo estudiado, el conjunto del sector, ha visto reducida la inversión media del activo corriente en un 35 por ciento, lo que representa en términos monetarios cerca de 100 millones de euros menos en el 2013. Las partidas que, en general, se han visto afectadas por este descenso son: las existencias, los deudores, las inversiones en empresas del grupo y asociados a corto plazo y, salvo en el caso de las empresas entre 1 y 5 millones, la tesorería[13].

[12] Como hemos comentado anteriormente no podemos detallar cuál de las partidas del inmovilizado material es la más afectada debido a la falta de información de las empresas en el SABI.

[13] En el caso de las empresas entre 1 y 5 millones el disponible no sólo no disminuyó sino que se incrementó en estos años.

En cuanto al **activo total**, todas las empresas han visto disminuido en este período de crisis su activo, en especial los considerados más líquidos. Esta reducción, ha afectado en menor medida a las empresas de 1 a 5 millones de activo, mientras que tanto las empresas pequeñas (menos de un millón de euros), como las más grandes (más de cinco millones de euros), han reducido el mismo en un 37 por ciento y 24 por ciento, respectivamente. Esto supone, en euros corrientes, un descenso medio por empresa de 0,35 millones de euros para las pequeñas y 8,3 millones de euros para las de mayor tamaño (Tabla 6).

Por parte del **pasivo total**, si consideramos el **patrimonio neto**, el conjunto de empresas de más de un millón de euros tiene a lo largo del período una participación superior al 35 por ciento del total, por lo que podemos considerar que mantienen unos valores adecuados en cuanto a la capitalización y capacidad para tomar decisiones. Las empresas de menos de 1 millón de euros cuentan con muy poco capital en proporción a sus deudas y, además, esta diferencia aumentó durante los años del estudio debido al incremento de los resultados negativos procedentes de ejercicios anteriores. El resultado, para estas empresas, fue una reducción de la participación del patrimonio neto del 17 al 12 por ciento entre el 2007 y el 2013.

El conjunto del sector del transporte público de mercancías tiene una media de participación del 39 por ciento en recursos propios, experimentando en el período una reducción superior al 20 por ciento. Reducción que cabe atribuir en parte a los ajustes por cambios de valor[14]; al descenso, a excepción de las pequeñas empresas (menos de un millón de euros de activo), de las subvenciones públicas percibidas para, básicamente, la adquisición de vehículos y otros inmovilizados[15]; y, en menor medida, a los resultados negativos obtenidos en ejercicios anteriores.

El **pasivo no corriente,** en las empresas más grandes y más pequeñas, tiene una participación de más del 40 por ciento. Durante la crisis han aumentado la proporción de deudas a largo plazo en las empresas de menos de 1 millón de euros y descendido en las empresas de más de 5 millones. Las empresas que tienen entre 1 y 5 millones, a pesar de haber aumentado su participación, recurren en mayor proporción al uso de deuda a corto plazo, por lo que podrían tener problemas de solvencia, pero esto se analizará en la siguiente etapa del estudio.

De acuerdo con los resultados de la muestra de empresas, el conjunto del sector ha pasado de tener un 45 por ciento de pasivo no corriente a tener algo más del 36 por ciento, descenso motivado en general por la minoración de las deudas a largo plazo y pasivos por impuestos diferidos. Concretamente, aunque la información proporcionada por las empresas es inversa al tamaño de la sociedad, los datos disponibles nos permiten afirmar que en las empresas más pequeñas el descenso obedece a la minoración de las deudas a largo plazo con empresas del grupo y asociadas, al tiempo que aumentaban, aunque en menor medida, el endeudamiento con entidades de crédito. En las empresas

[14] Por ejemplo, en el caso de las empresas de más de 5 millones, donde los ajustes por cambio de valor son más significativos, alcanzaron los 65 millones de euros en el 2007, reduciéndose en el 2013 a 14,3 millones de euros

[15] Las subvenciones se redujeron en las empresas entre 1 y 5 millones en un 88% de media (de 0,460 a 0.053 millones de euros). En las de más de 5 millones, descendieron un 84% (de 22,0 millones a 3,5 millones de media). Por el contrario, en las pequeñas empresas las subvenciones registraron un fuerte aumento pasando de 0,05 a 0.17 millones de media (un incremento del 250%),

medianas, su pasivo no corriente apenas se ha visto modificado por lo que, cabe pensar, que fueron las provisiones a largo plazo y pasivos por impuesto diferidos. Por último, en las grandes empresas el descenso está claramente vinculado a la minoración de las deudas con entidades de crédito, de 128 millones descendieron a 51 millones, y a la caída de las provisiones a largo plazo, de 59 a 30 millones.

Tabla 7
Variación del patrimonio neto y pasivo entre el 2007 y 2013

Miles de euros	2007		2013		% 2013/2007
	Miles de euros	%/ Total Activo	Miles de euros	%/ Total Activo	
PATRIMONIO NETO					
-1.000	4.317	17,95	1.931	12,71	-55,27
1.000-5.000	39.502	47,26	33.857	44,75	-14,29
5.000	233.258	37,58	182.677	38,85	-21,68
Total	277.077	38,04	218.465	38,94	-21,15
PASIVO NO CORRIENTE					
-1.000	9.973	41,47	6.733	44,32	-32,49
1.000-5.000	15.844	18,96	14.613	19,32	-7,77
5.000	299.753	48,29	183.594	39,05	-38,75
Total	325.570	44,70	204.940	36,53	-37,05
PASIVO CORRIENTE					
-1.000	9.760	40,58	6.529	42,97	-33,10
1.000-5.000	28.230	33,78	27.186	35,93	-3,70
5.000	87.744	14,14	103.939	22,10	18,46
Total	125.734	17,26	137.654	24,53	9,48
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO					
-1.000	24.050	100,0	15.193	100,0	-36,83
1.000-5.000	83.576	100,0	75.656	100,0	-9,48
5.000	620.755	100,0	470.210	100,0	-24,25
Total	728.381	100,0	561.059	100,0	-22,97

Fuente: Ibídem Tabla 5. Elaboración propia

El **pasivo corriente** se reparte de manera escalonada en función del mayor a menor peso del activo[16]. Así en el año 2007, mientras las empresas más pequeñas tienen un 40 por ciento de deudas a corto plazo, en las empresas de más de cinco millones las deudas a corto plazo sólo representan el 14 por ciento del total. En todas las sociedades se produce durante el periodo de recesión un aumento de la tasa de participación del pasivo corriente. Este aumento, sin embargo, ha sido menor en las empresas de menos de 5 millones que el registrado por las de más de 5 millones. En el primer caso, el incremento relativo entre el 2007 y 2013 fue del 6 por ciento de media, mientras que en las segundas alcanzó el 56 por ciento.

[16] Para el pasivo corriente los datos proporcionados solo permiten hacer un análisis de cada grupo de empresas, por lo que nos fijaremos en lo que ha ocurrido en las empresas de mayor tamaño debido a que se acerca en general a la situación del sector.

En conjunto, la media de participación del pasivo corriente en el sector del transporte terrestre ha pasado del 17 al 25 por ciento en el período. Ello vendría explicado, por la conversión de créditos a largo plazo en deuda a corto, en especial, con entidades financieras[17], y por los cambios en los proveedores y en otros acreedores comerciales[18]. En cuanto a los valores absolutos, al igual que en el activo, se ha producido una disminución de la inversión en el patrimonio neto durante los años de crisis. Igual ocurre con las deudas a largo y corto plazo. Solo hay una excepción en las empresas de más de 5 millones que aumentaron su deuda a corto casi un 20 por ciento.

En general, en todas las empresas el activo se financia con recursos a largo plazo (patrimonio neto y pasivo no corriente), pero cada una se financia de manera diferente y, por tanto, afrontaron la recesión de manera distinta. Las empresas de menor tamaño registran mayor proporción de deuda, acompañada de mayor liquidez, que las de mayor tamaño. Las empresas entre 1 y 5 millones en cambio poseen una proporción adecuada entre deuda y fondos propios, aunque predomina la deuda a corto plazo, contando con algo más de la mitad de sus activos en el circulante. Por último, las empresas con mayor volumen de activo tienen endeudamiento proporcional pues sus deudas a corto plazo sólo representan un tercio del pasivo total, por lo que su fondo de maniobra es mayor.

3.3 LA SOLVENCIA

En general, las empresas presentan, no siempre por la misma causa, problemas de liquidez por lo que se hace necesario evaluar la solvencia mediante la utilización de ratios financieros, de garantía, liquidez y tesorería (o disponibilidad inmediata). El análisis de solvencia, a partir de estos ratios, nos permite conocer la capacidad de las empresas para hacer frente a sus acreedores, lo que resulta de especial relevancia en una coyuntura de fuerte contracción económica.

El **ratio de garantía**, nos permite medir el grado de dependencia de los acreedores. En este sentido, se suele utilizar la cifra del Activo real, esto es, el resultado de deducir del Activo el ficticio, descontando los gastos amortizables, acciones propias y socios por desembolsos exigidos. Sin embargo, aquí, dado que las series no siempre desagregan este tipo de gastos, hemos optado por realizar los cálculos sobre el Activo Total (Activo Total/Pasivo Total). Aceptando, como normal, un intervalo entre 1,5 y 2,5, cuanto más se acerque el ratio a 1 mayor es la posibilidad de quiebra y, por el contrario, si el resultado es superior a 2.5, quiere decir que la empresa no recurre al crédito, quizás porque su capital es excesivo y, posiblemente, improductivo**.** El conjunto del sector del transporte de mercancías mantiene una adecuada proporción de este ratio durante el periodo estudiado aunque, los dos últimos años de la muestra, descendió a 1,5 de media, como resultado del aumento de las obligaciones crediticias. Esto se produce en un contexto de minoración del volumen del activo, por el mayor incremento de las deudas con respecto a los fondos propios, esto es, las pérdidas, se han ido cubriendo con el patrimonio neto.

[17] Entre el 2007 y el 2013 las deudas a corto plazo aumentaron hasta los 37,5 millones, cuando en el 2007 estas sólo ascendían a 14 millones de euros

[18] Por ejemplo, la partida de proveedores en el 2007 ascendía a 35,5 millones de euros, en el 2013 esta se había reducido hasta 1,2 millones; otros acreedores comerciales han aumentado su participación y por lo tanto, sí le añadimos al aumento de la deuda bancaria a corto plazo la redistribución de los acreedores obtenemos las causas del pasivo corriente en el sector.

Este comportamiento, sin embargo, es diferente en función del tamaño de la empresa. En las de menor activo, el ratio esta entre 1,3 y 1,1 de media, por lo que este tipo de empresas, como hemos señalado, ha recurrido en mayor proporción al patrimonio neto[19]. Por el contario, las empresas entre 1 y 5 millones tienen un ratio favorable (entre el 2007 y 2013 alcanzó el 1,9), lo que permitió a este grupo de empresas poder financiar casi la mitad de su activo con el patrimonio neto. Por lo que respecta a las empresas de más de 5 millones resulta significativo el aumento experimentado por el pasivo corriente en los años centrales del período (2009 y 2011) como consecuencia de la conversión de la deuda largo plazo en deuda a corto

Por otro lado el **ratio de liquidez,** nos permitirá saber si tiene suficientes recursos para hacer frente a los pagos de sus deudas a corto y parte de las de largo plazo. Para nuestro estudio hemos escogido como referente el ratio de 1,5 a 2 propuesto por O. Amat[20], y no el defendido por otros autores, como M Escribano, lo sitúan entre 1 y 1,5[21]. Esta elección se debe, básicamente, a que a la hora de obtener el fondo de maniobra las variaciones durante el año de las cuentas del activo corriente se traducen en problemas de solvencia a corto plazo[22].

El sector del transporte de mercancías desde el año 2007 ha experimentado una caída media de más del 40 por ciento, teniendo un ratio medio por debajo del umbral óptimo a partir del 2009, lo que acerca a las empresas a una posible situación de suspensión de pagos. Las responsables de esta situación son, igualmente, las sociedades de menos de 1 millón de euros y, ahora, las de más de 5 millones, a pesar de comenzar con un exceso de liquidez del 2,4. Esto se debe a una mayor reducción de la inversión en el activo corriente con respecto al descenso sufrido en el pasivo corriente (véase en las tablas 6 y 7). Las empresas de 1 a 5 millones de euros, son las únicas que han permanecido dentro de los valores a pesar de haber reducido su liquidez. En cuanto al fondo de maniobra del sector se mantiene positivo al encontrarse el ratio con valores mayores a uno y, por lo tanto, siguen teniendo un pequeño margen para pagar deudas a largo plazo con activos líquidos.

Para terminar con el análisis de solvencia de la muestra de empresas a partir del SABI, calculamos el **ratio de tesorería** para valorar los recursos ociosos al tener excesos de efectivo o activos líquidos equivalentes. En general, teniendo en cuenta que el valor de referencia se sitúa en 0,3, el sector dispone de una tesorería media adecuada (0,1 de media en el período), habiendo descendido entre el 2007 y 2013 un 60 por ciento de media. En este descenso, uno de los factores determinantes es el comportamiento de las empresas de más de 5 millones que han visto disminuido el ratio en un 77%, mientras que las de menos de 1 y las de 1 a 5 millones de euros han aumentado su liquidez (7,4 y 24,1 por ciento), respectivamente. Este descenso del ratio de tesorería en las empresas de mayor tamaño se debió a que las deudas a corto plazo se cubrieron con parte de su tesorería. En el resto se experimenta una situación similar; en las empresas más

[19] Evidentemente, como hemos señalado, este resultado está condicionado porque el estudio está limitado a las empresas que han mantenido su actividad a lo largo del período no incluyendo, en consecuencia, las sociedades desaparecidas.

[20] Amat, O. (2008, p. 90).

[21] (Escribano Navas, María, 2011:254)

[22] Puesto que según que autor se escoja, pueden cambiar los parámetros que se consideran adecuados a la hora de estudiar los ratios. Por ejemplo, según "María Escribano, 2011" el valor se situaría entre 1 y 1,5 por lo que una situación de liquidez adecuada es mucho más accesible desde el punto de vista analítico, por lo que llevando una valoración más estricta hemos descartado este intervalo

pequeñas el descenso del pasivo corriente ha sido mucho mayor que el descenso del efectivo y por lo tanto su ratio ha aumentado. Las empresas medianas en cambio sí han aumentado su tesorería y descendido su deuda a corto plazo y por eso experimentan un mayor incremento del ratio

Tabla 8
Indicadores de solvencia del sector del transporte de mercancías

Miles de euros	valores				%	Mediana
	2007	2009	2011	2013	2013-2007	
Ratio de garantía (Activo total/Pasivo total)						
-1.000	1,2	1,3	1,3	1,1	-6,00	1,3
1.000-5.000	1,9	2,0	1,8	1,8	-4,55	1,9
+5.000	1,6	1,5	1,5	1,6	2,08	1,6
Total	1,6	1,5	1,6	1,6	1,47	1,6
Ratio de liquidez (Activo corriente/Pasivo corriente)						
-1.000	1,6	1,3	1,2	1,2	-21,80	1,25
1.000-5.000	1,6	1,7	1,6	1,5	-8,92	1,6
+5.000	2,4	1,2	1,4	1,2	-49,09	1,3
Total	2,2	1,3	1,4	1,3	-41,16	1,35
Ratio de tesorería (Efectivo y otros líquidos equivalentes/pasivo corriente)						
-1.000	0,2	0,4	0,3	0,2	7,43	0,3
1.000-5.000	0,2	0,3	0,2	0,2	24,13	0,2
+5.000	0,3	0,1	0,1	0,1	-76,92	0,1
Total	0,2	0,1	0,1	0,1	-60,33	0,1

Fuente: Ibídem Tabla 5. Elaboración propia

3.4 ENDEUDAMIENTO Y AUTONOMÍA FINANCIERA

El estudio del endeudamiento de las empresas permite conocer la cantidad y calidad de deudas frente a los recursos propios. Para ello, se plantean los siguientes ratios: ratio de autonomía financiera, ratio de calidad de la deuda y ratio de endeudamiento.

El análisis del grado de **autonomía financiera** de las empresas de transporte refleja, como característica general, el empeoramiento de su autonomía en el período analizado. Entre el 2007 y 2013, la media del sector se sitúa por debajo del intervalo óptimo (0,7-1,5), a pesar de que éste aumentó un 4 por ciento durante la crisis. Ello vendría explicado por el mayor descenso del pasivo total frente al patrimonio neto.

No obstante, el análisis de las sociedades presenta diferencias, una vez más, en función de su tamaño. La mayor resistencia, y, por tanto, autonomía financiera, se registra en las sociedades cuyos activos se sitúan entre 1 y 5 millones, con una ratio a lo largo del período entre 0,8 y 1,0 (aunque, hay que señalar, que también experimentan una reducción (-9,6%) de su autonomía entre el 2007 el 2013). El resto de empresas están siempre por debajo del umbral recomendable aunque, es destacar, la mejora en la autonomía de las de más de 5 millones en relación con las de menos de una millón. En efecto, en estas últimas la pérdida de autonomía alcanzó el 33,4%, mientas que las de más de 5 millones, vieron aumentada en dicho intervalo su autonomía financiera en un, aunque modesto, 5,5% (véase tabla 9). Estas diferencias vienen explicadas básicamente por el mayor o menor recurso de la financiación ajena. En el caso de las empresas más

pequeñas alcanza el 12,7%, mientras para las empresas de mayor tamaño se sitúa en el 38,9% (véase tabla 7). Por lo tanto la toma de decisiones se puede ver influida por terceros o acreedores de las empresas.

Las características descritas sobre la evolución de la autonomía financiera tienen, como parece lógico, reflejo en el **ratio de endeudamiento** (Véase tabla 9). El conjunto de empresas analizadas posee un nivel de deudas en el límite del ideal óptimo al situarse en 0,6. Estos valores reflejan que, quizás, el volumen de deudas es excesivo y, por tanto, el sector ha perdido autonomía. Como en el caso anterior, las empresas entre uno y cinco millones, presentan los mejores resultados pues, a lo largo del período, sus valores se sitúan entre 0,4 y 0,6 puntos. Igual comportamiento al descrito al analizar la autonomía financiera presentan el resto de empresas con valores por encima del óptimo, en especial en aquellas cuyos activos son inferiores al millón de euros.

Tabla 9
Análisis del grado de endeudamiento

Miles de euros	valores				%	Mediana
	2007	2009	2011	2013	2013-2007	
Ratio de Autonomía financiera (Patrimonio neto/Pasivo total)						
-1.000	0,2	0,3	0,3	0,1	-33,4	0,3
1.000-5.000	0,9	1,0	0,8	0,8	-9,6	0,9
+5.000	0,6	0,5	0,5	0,6	5,5	0,6
Total	0,6	0,5	0,6	0,6	3,87	0,6
Ratio de Endeudamiento (Pasivo/Activo total)						
-1.000	0,8	0,8	0,8	0,9	6,39	0,8
1.000-5.000	0,5	0,5	0,5	0,6	4,77	0,5
+5.000	0,6	0,7	0,7	0,6	-2,04	0,7
Total	0,6	0,6	0,6	0,6	-1,45	0,6
Ratio de calidad de la deuda (Pasivo corriente/Pasivo total)						
-1.000	0,5	0,5	0,5	0,5	-0,46	0,5
1.000-5.000	0,6	0,6	0,6	0,7	1,54	0,6
+5.000	0,2	0,3	0,3	0,4	59,64	0,3
Total	0,3	0,4	0,3	0,4	44,22	0,4

Fuente: Ibídem tabla 5. Elaboración propia

Ahora bien, si utilizamos como indicador la calidad de la deuda los resultados son diferentes. El conjunto del sector presenta valores cercanos al 0,3/0,4, por lo que podríamos decir que la cantidad de deudas a corto plazo es la adecuada y, por tanto, los riesgos de cometer insolvencias son menores. Ahora bien, las empresas que presentaban mayor autonomía financiera, las del intervalo entre 1 y 5 millones, presentan los peores ratios de calidad de deuda pues, al estar el valor medio por encima del 0,5, recurren en mayor proporción a los préstamos a corto plazo. Por el contario, las empresas con más de 5 millones y, en menor medida, las de menos de un millón de euros, tienen mejor calidad de deuda, predominando en ellas el endeudamiento a largo plazo, en especial en las pequeñas empresas aunque ello no quiere decir que estén poco endeudadas. No obstante, las grandes empresas han visto empeorar su ratio a lo largo de la crisis, en contraste con la mayor estabilidad que presenta las de menos de un millón de euros.

3.5 LA RENTABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

En este apartado se procederá al análisis de la evolución de los diferentes resultados que han obtenido las empresas con el estudio de las ratios de rentabilidad económica y financiera y si el uso de la deuda ha sido adecuado, a partir del conocimiento del coste de la deuda y su comparación con la rentabilidad de los activos.

El análisis de la **rentabilidad económica** nos permite medir los efectos de la recesión económica en el sector del transporte de mercancías[23]. El conjunto de empresas que en el 2007 tuvieron una rentabilidad media del 5,2 por ciento, a partir del 2009 registran un descenso de la rentabilidad que alcanza su máximo en el 2013 con un valor medio de 2,7. Esto supone una caída de la rentabilidad económica del 47,7% de media, en consonancia con el descenso de las toneladas transportadas.

Tabla 10
Análisis de la rentabilidad económica y financiera

Miles de euros	valores				%	Mediana
	2007	2009	2011	2013	2013-2007	
Rentabilidad económica (RAII/Activo total)						
-1.000	2,94	0,18	-3,81	-1,78	-160,6	-0,80
1.000-5.000	10,27	1,20	1,74	2,23	-78,3	1,98
+5.000	4,60	3,44	5,78	2,94	-36,1	4,02
Total	5,20	3,09	5,04	2,72	-47,7	4,07
Rentabilidad financiera (Resultado del ejercicio/Patrimonio neto)						
-1.000	4,17	-8,67	-24,45	-25,38	-708,6	-16,56
1.000-5.000	16,43	-2,17	-0,08	2,55	-84,5	1,24
+5.000	6,19	5,99	10,75	3,87	-37,4	6,09
Total	7,62	4,4	8,55	3,41	-55,3	6,01
Coste de la deuda (Gastos financieros/Pasivo total)						
-1.000	3,46	3,71	3,24	3,71	7,3	3,59
1.000-5.000	2,58	3,23	2,79	2,53	-1,8	2,69
+5.000	2,76	1,55	1,94	2,44	-11,7	2,19
Total	2,77	1,78	2,07	2,50	-9,95	2,29

Fuente: Ibídem Tabla 5. Elaboración propia

Este descenso de la rentabilidad presenta, igualmente, diferencias en función del tamaño de la empresa. Así, aunque en general el descenso de la rentabilidad viene motivado por el uso de fondos propios para hacer frente a las deudas y los resultados negativos de ejercicios anteriores, la crisis afectó en mayor medida a las empresas con activos inferiores a 1 millón de euros. Estas sociedades, que en el 2007 tenían la menor rentabilidad media del sector (2,94 por ciento), vieron empeorar su situación a medida que se acentúo la crisis, registrando valores negativos el resto de años analizados. Por el contrario, las de más de 1 millón de euros de activo, registran valores positivos, aunque experimentan también una reducción de la rentabilidad. Reducción que, en las de 1 y 5 millones, alcanzó el -78%, mientras en las de más de 5 millones fue sólo del -36%. Diferencias que cabe atribuir al coste y calidad de la deuda.

[23] las principales variables que influyen en este ratio son las ventas, el beneficio y el volumen del activo, pero la falta de información proporcionada por SABI no permite establecer con claridad los gastos que se han incrementado y poder dar un diagnostico mucho más detallado.

En el estudio de la **rentabilidad financiera** se ha visto reflejado el comportamiento de la rentabilidad económica siendo, en valores absolutos, mucho mayor la caída de los resultados. El sector, no ha podido mantener su rentabilidad financiera en el 7,62 por ciento de media que alcanzó en 2007. Al igual que en otras ocasiones, la incidencia es diferente según el tamaño de la empresa, puesto que las de menos de un millón de euros de activo han tenido un descenso continúo de la rentabilidad, en cambio las de más de 5 millones tuvieron signos de recuperación en 2011.

Para determinar si se produce un **apalancamiento financiero** positivo se debe comparar el rendimiento económico con el financiero y el coste de la deuda. Se deben dar dos condiciones:

a. La primera condición es que la rentabilidad financiera debe ser mayor que la rentabilidad económica
b. La segunda es que el coste medio de la deuda sea inferior al rendimiento de los activos.

Si alguna de estas dos circunstancias no se cumple, se está produciendo un apalancamiento financiero negativo, lo que significaría que el uso de la deuda no beneficia a la empresa.

Los resultados del sector indican un buen uso de las deudas a falta de comparar con la carga financiera soportada por las sociedades. En cuanto a las empresas, según su tamaño, se aprecia un mayor número de casos donde la rentabilidad económica es menor que la financiera (véase Tabla 10). En el 2007, todas las empresas cumplían la primera condición señalada con anterioridad. Los años siguientes, sin embargo, sólo las empresas de más de 5 millones de euros han logrado mantenerla (a excepción de las de 1 y 5 millones que en 2013 la volvieron a cumplir). Por lo tanto, el resto de años tienen un apalancamiento negativo sin que sea necesario hacer comparaciones con el coste de la deuda. Esta situación podría influenciar las expectativas de los inversores, sin embargo para las empresas en activo no ha sido esta la causa de la caída de la rentabilidad.

Una vez analizado los resultados del sector del transporte de mercancías en las Islas Canarias, ahora estudiaremos la influencia que ha tenido el endeudamiento a partir del **coste medio de las deudas** de las empresas. Los resultados del sector indican un apalancamiento positivo. Todos los años la deuda es inferior al rendimiento económico, por lo tanto ha beneficiado el uso de la deuda en general.

Más concretamente, las deudas remuneradas reflejan que la deuda solo lastra el resultado en las empresas de menos de 5 millones de euros de activo, puesto que es mayor el coste de la deuda que la rentabilidad de los activos. Los gastos financieros que han tenido que soportar las empresas se han incrementado en las compañías de menos de 5 millones de euros, mientras que las sociedades más grandes lo han reducido, como consecuencia de sus buenos resultados, lo que les ha permitido obtener mejores condiciones de financiación. En cuanto a los valores entre los que se han mantenido los gastos financieros han sido entre el 2 y el 3 por ciento la mayoría del tiempo para todo el sector.

CONCLUSIONES

En este trabajo se realiza un estudio del impacto de la crisis económica en la estructura económico-financiera de las empresas dedicadas al almacenamiento y otras actividades anexas al transporte de mercancías en Canarias entre el 2007 y el 2013. En este sentido, se realizó una clasificación de las empresas a partir de la información recogida en el SABI en función del mantenimiento de su actividad a lo largo del período y el volumen de su activo.

Entre las conclusiones más relevantes cabe destacar, por una parte, el descenso de la inversión, con independencia del tamaño de la empresa, y el incrementó de la participación del activo permanente, y, por otra parte, la caída del pasivo y patrimonio neto debido, sobre todo, a los resultados negativos incorporados durante estos años y la reducción de las subvenciones públicas. El análisis del grado de solvencia del conjunto del sector del transporte destaca el que, a pesar de tener una adecuada proporción de tesorería, la garantía está al límite. Ello se traduce en problemas de liquidez para el sector, con la excepción de las empresas medianas (entre uno y cinco millones de euros) que mantienen unos valores adecuados en los tres ratios. Respecto al nivel y calidad del endeudamiento, las empresas presentan un exceso de financiación ajena pero, con la excepción de las empresas medianas, cuentan con una deuda de calidad. El apalancamiento financiero beneficia sólo a las empresas con activos superiores a cinco millones de euros, al ser el coste de la deuda menor que su rentabilidad económica. En cuanto a la rentabilidad, el sector ha experimentado una caída de casi el 50 por ciento en estos años, consecuencia de la contracción de la demanda que, como hemos visto, se tradujo en el descenso del número de toneladas transportadas y en la transformación y minoración del parque de vehículos. Ello, explica la necesidad del sector, en especial para las sociedades de menos de 5 millones de euros, de mejorar sus resultados financieros.

El trabajo, de acuerdo con el objetivo inicial, ha permitido medir el diferente impacto, y las respuestas de estas empresas, de la crisis económica en los balances y resultados de las empresas del sector del transporte público de mercancías en Canarias en función del tamaño, destacando la mayor resistencia de acuerdo con los indicadores utilizados del grupo de empresas medianas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIBLIOGRAFÍA

AMAT, O. (2008), *Análisis de estados financiero*s,

GOBIERNO VASCO (2001), *Diagnóstico de la situación actual del transporte en la Comunidad Autónoma del País Vasco,* Bilbao.

SANTANA, D.I.; RUIZ, M.V; PEÑA, I.; y ALMEIDA, Y. (2012), "Análisis de la rentabilidad y solvencia del sector de Transporte en Canarias en el período 2007-2009", *Revista de Hacienda Canaria*, núm. 36, Las Palmas de Gran Canaria, pp. 90-128.

SANZ GRACIA, F. (2008), Estudio del sector del transporte de mercancías por carretera en Aragón, Zaragoza.

RECURSOS ELECTRÓNICOS

http://www.ine.es/

SABI. Sistema de Análisis de Balances Ibéricos. Publicado por Bureau Van Dijk

http://www.gobiernodecanarias.org/istac/temas_estadisticos/sectorservicios/

CEOE memorándum: El sector del transporte y logística en España

DIRCE: directorio de empresas

Escribano Navas, María y Jiménez García, Alicia: Análisis contable y financiero (UF0333) EDITORIAL IC Editorial FECHA DE PUBLICACIÓN 2011

Fundación CETMO: informe sobre la aportación del transporte y sus retos futuros

http://observatoriotransporte.fomento.es

Ministerio de Fomento. Directorio general de carreteras

EL CEL informe de costes de la logística

http://www.funcas.es/

http://www.aceta.es/archivos/1417606830.pdf

http://www.ces.es/web/guest/funciones

http://www.gobiernodecanarias.org

ANEXOS

ANEXO 1

Evolución del PIB y las toneladas de mercancías transportadas por carretera en Canarias

Años	PIB (millones de euros)	Mercancías
2005	36.380	54.271
2006	38.935	62.754
2007	41.229	51.985
2008	42.187	38.011
2009	40.124	44.714
2010	40.478	44.015
2011	40.718	37.091
2012	40.172	30.345
2013	40.299	30.859
2014	41.523	33.674

Fuente: ISTAC, Varios años. Elaboración propia

ANEXO 2

Definición de las ratios utilizadas en el análisis económico financiero.

Ratio de garantía	Activo total/Pasivo total	"El ratio determina la capacidad de los activos reales de la empresa para afrontar su endeudamiento. También se denomina distancia a la quiebra, ya que los resultados obtenidos con el ratio indicarán este hecho". Su valor óptimo está entre 1,5 y 2,5. (Escribano Navas, María, 2011: 291)
Ratio liquidez	Activo corriente/ Pasivo corriente	"Es igual al activo corriente dividido por el pasivo corriente. Para la empresa que no tenga problemas de liquidez el valor del ratio ha de ser próximo a 2, aproximadamente, o entre 1,5 y 2. (Oriol Amat, 2008: 90)
Ratio de tesorería o disponibilidad inmediata	Efectivo y otros líquidos equivalentes/ pasivo corriente	"Es igual al disponible dividido por el pasivo corriente. Es difícil estimar un valor ideal para este ratio ya que el disponible acostumbra a fluctuar a lo largo del año y, por lo tanto, se ha de procurar tomar un valor medio. Como valor medio óptimo se podría indicar para este ratio el de 0,3 aproximadamente". (Oriol Amat, 2008: 92)
Ratio de autonomía financiera	Patrimonio neto/Pasivo total	"Representa la proporción existente entre los recursos propios y los recursos financieros adquiridos de terceros. El valor óptimo está entre 0,7 y 1,5 aunque depende del sector de actividad de la empresa." (Escribano Navas, María, 2011:290).
El ratio de calidad de la deuda	Pasivo corriente/ Pasivo total	Pondera la proporción entre deuda a corto y largo plazo. En este caso, no existe un valor óptimo para dicho ratio pero, es aconsejable, que sea lo más reducido posible. Véase Escribano Navas, María (2011)
Ratio de endeudamiento	Pasivo total/Activo total	Mide la relación entre de los fondos ajenos de una empresa y el activo situándose los valores óptimos entre 0,4 y 0,6, aunque varía en función del tamaño de la empresa y sector. Véase en Oriol Amat (2008)
Rentabilidad económica o rendimiento	RAII/ Activo total	"Es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total. También es llamado rendimiento de las inversiones". (Oriol Amat, 2008:167)
Rentabilidad financiera	Resultado del ejercicio/ Patrimonio neto	"Es la relación entre el beneficio neto y los fondos propios. Mide el beneficio generado por los propietarios." (Oriol Amat, 2008: 170)
Coste contable de la deuda:	Gastos financieros/ Pasivo Total	Da como resultado el tipo de interés que está pagando la empresa por el total de sus deudas con coste, sirviendo para comprobar si la financiación tiene un coste adecuado. Véase en Oriol Amat (2008)