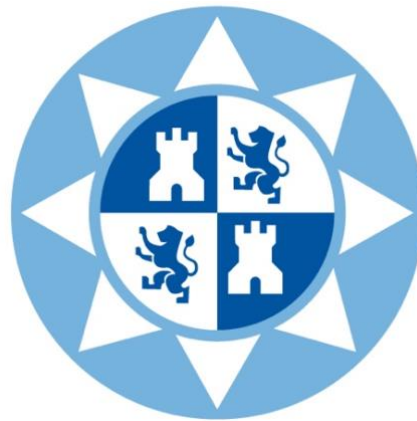


**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA**

**TITULACIÓN: MASTER EN ADMINISTRACIÓN Y  
DIRECCIÓN DE EMPRESAS**



**ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO DE  
BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL**



**Alumno: Juan Andrés Duran Dávalos**

**Directora: Maria del Mar Sanchez Hernandez**

**Septiembre 2021**



## Tabla de Contenido

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>8</b>
<b>2. EMPRESA.....</b>	<b>9</b>
<b>3. CONTEXTO SECTORIAL.....</b>	<b>10</b>
3.1. CONTEXTO NACIONAL.....	10
3.2. CONTEXTO REGIONAL .....	11
3.3. SECTOR VITIVINÍCOLA ESPAÑA .....	12
3.4. SECTOR VITIVINÍCOLA MUNDIAL.....	13
<b>4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO.....</b>	<b>14</b>
4.1. ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER .....	14
<b>5. ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO.....</b>	<b>17</b>
5.1. ANÁLISIS ESTRUCTURAL.....	17
5.2. ANÁLISIS DE FIABILIDAD .....	24
5.3. ANÁLISIS FINANCIERO.....	27
5.3.1. <i>RATIOS DE LIQUIDEZ</i> .....	27
5.3.2. <i>RATIO DE EQUILIBRIO</i> .....	30
5.3.3. <i>RATIOS DE ACTIVIDAD</i> .....	31
5.3.4. <i>RATIOS DE ENDEUDAMIENTO</i> .....	35
5.4. ANÁLISIS ECONÓMICO.....	40
5.4.1. <i>RATIOS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA</i> .....	41
5.4.2. <i>RATIOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA</i> .....	43
5.4.3. <i>RATIOS DE PRODUCTIVIDAD</i> .....	45
<b>6. ANÁLISIS DE LAS EMPRESAS COMPETIDORAS.....</b>	<b>46</b>
6.1. ANÁLISIS COMPARATIVO FINANCIERO.....	48
6.1.1. <i>COMPARACIÓN DE POSICIÓN DE LIQUIDEZ</i> .....	48
6.1.2. <i>COMPARACIÓN DE EQUILIBRIO FINANCIERO</i> .....	50
6.1.3. <i>COMPARACIÓN DE NIVEL DE ENDEUDAMIENTO</i> .....	51
6.2. ANÁLISIS COMPARATIVO ECONÓMICO.....	56



6.2.1. COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD .....	56
6.2.2. <i>COMPARACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD</i> .....	60
<b>7. COMPARACIÓN DE LA EMPRESA CON EL SECTOR.....</b>	<b>63</b>
7.1. ANÁLISIS COMPARATIVO FINANCIERO CON EL SECTOR.....	64
7.1.1. <i>COMPARACIÓN DE POSICION DE LIQUIDEZ CON EL SECTOR</i> .....	64
7.1.2. <i>COMPARACIÓN DE EQUILIBRIO FINANCIERO DEL SECTOR</i> .....	66
7.1.3. <i>COMPARACIÓN DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DEL SECTOR</i> .....	66
7.2. ANÁLISIS COMPARATIVO ECONÓMICO DEL SECTOR .....	70
7.2.1. <i>COMPARACIÓN DE RENTABILIDAD DEL SECTOR</i> .....	70
7.2.2. <i>COMPARACIÓN DE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR</i> .....	72
<b>8. ANÁLISIS DAFO .....</b>	<b>74</b>
<b>9. CONCLUSIONES .....</b>	<b>77</b>
<b>10. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>79</b>
<b>11. ANEXOS.....</b>	<b>81</b>
ANEXO 1. <i>ACTIVOS DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL</i> .....	82
ANEXO 2. <i>PATRIMONIO NETO Y PASIVOS DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL</i> .....	83
ANEXO 3. <i>PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL</i> .....	84
ANEXO 4. <i>EVOLUCIÓN DE ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL</i> .....	85
ANEXO 5. <i>ACTIVOS DE SEÑORIO DE BARAHONDA SL</i> .....	86
ANEXO 6. <i>PATRIMONIO NETO Y PASIVOS DE SEÑORIO DE BARAHONDA SL</i> .....	87
ANEXO 7. <i>PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE SEÑORIO DE BARAHONDA SL</i> .....	88
ANEXO 8. <i>ACTIVOS DE LAS BODEGAS 1890 SL</i> .....	89
ANEXO 9. <i>PATRIMONIO NETO Y PASIVOS DE LAS BODEGAS 1890 SL</i> .....	90
ANEXO 10. <i>PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LAS BODEGAS 1890 SL</i> .....	91
<b>12. BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>92</b>



## Índice de Gráficos

<b>GRÁFICA 1. COLECCIÓN DE VINOS DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL</b>	9
<b>GRÁFICA 2. VISTA DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL</b>	9
<b>GRÁFICA 3. ÍNDICE DE CIFRAS DE NEGOCIO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA - MARZO 2021</b>	11
<b>GRÁFICA 4. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE VINO EN LA REGIÓN DE MURCIA</b>	13
<b>GRÁFICA 5. LAS CINCO FUERZAS DE PORTER</b>	14
<b>GRÁFICA 6. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA</b>	19
<b>GRÁFICA 7. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA</b>	21
<b>GRÁFICA 8. EVOLUCIÓN DE RADIOS DE POSICIÓN DE LIQUIDEZ</b>	28
<b>GRÁFICA 9. LIQUIDEZ A CORTO PLAZO</b>	28
<b>GRÁFICA 10. LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO</b>	29
<b>GRÁFICA 11. GARANTÍA A LARGO PLAZO</b>	30
<b>GRÁFICA 12. EVOLUCIÓN DEL EQUILIBRIO FINANCIERO</b>	31
<b>GRÁFICA 13. EVOLUCIÓN DE LOS RADIOS DE ACTIVIDAD</b>	32
<b>GRÁFICA 14. PERIODO DE ALMACENAJE</b>	32
<b>GRÁFICA 15. PERIODO DE COBRO</b>	33
<b>GRÁFICA 16. PERIODO DE PAGO</b>	34
<b>GRÁFICA 17. EVOLUCIÓN DEL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERO Y ECONÓMICO</b>	35
<b>GRÁFICA 18. EVOLUCIÓN DE RADIOS DE ENDEUDAMIENTO</b>	36
<b>GRÁFICA 19. AUTONOMÍA FINANCIERA</b>	36
<b>GRÁFICA 20. ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO</b>	37
<b>GRÁFICA 21. ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO</b>	38
<b>GRÁFICA 22. RECURSOS PERMANENTES</b>	38
<b>GRÁFICA 23. CARGA FINANCIERA</b>	39
<b>GRÁFICA 24. COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS</b>	40
<b>GRÁFICA 25. EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA</b>	40
<b>GRÁFICA 26. EVOLUCIÓN DE LOS RATIOS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA</b>	41
<b>GRÁFICA 27. MARGEN DE EXPLOTACIÓN</b>	41
<b>GRÁFICA 28. ROTACIÓN DE EXPLOTACIÓN</b>	42
<b>GRÁFICA 29. RENTABILIDAD ECONÓMICA</b>	43
<b>GRÁFICA 30. EVOLUCIÓN DE LOS RADIOS FINANCIEROS</b>	43



<b>GRÁFICA 31. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA</b>	44
<b>GRAFICA 32. EVOLUCIÓN DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO</b>	45
<b>GRÁFICA 33. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO Y VALOR AÑADIDO SOBRE EMPLEADO</b>	45
<b>GRÁFICA 34. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE VENTAS Y GASTO DEL PERSONAL</b>	46
<b>GRÁFICA 35. EVOLUCIÓN DEL IMPORTE NETO DE LAS CIFRA DE NEGOCIO DE LAS EMPRESAS</b>	47
<b>GRÁFICA 36. EVOLUCIÓN DE LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO DE LAS EMPRESAS</b>	48
<b>GRÁFICA 37. EVOLUCIÓN DE LA LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO DE LAS EMPRESAS</b>	49
<b>GRÁFICA 38. EVOLUCIÓN DE LA GARANTÍA A LARGO PLAZO DE LAS EMPRESAS</b>	50
<b>GRÁFICA 39. EVOLUCIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVO DE LAS EMPRESAS</b>	51
<b>GRÁFICA 40. EVOLUCIÓN DE LA AUTONOMÍA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS</b>	52
<b>GRÁFICA 41. EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO DE LAS EMPRESAS</b>	52
<b>GRÁFICA 42. EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO DE LAS EMPRESAS</b>	53
<b>GRÁFICA 43. EVOLUCIÓN DE LOS RECURSOS PERMANENTES DE LAS EMPRESAS</b>	54
<b>GRÁFICA 44. EVOLUCIÓN DE LA CARGA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS</b>	54
<b>GRÁFICA 45. EVOLUCIÓN DE LA COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS DE LAS EMPRESAS</b>	55
<b>GRÁFICA 46. EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS</b>	56
<b>GRÁFICA 47. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DE EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS</b>	57
<b>GRÁFICA 48. EVOLUCIÓN DE LA ROTACIÓN DE ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS</b>	57
<b>GRÁFICA 49. EVOLUCIÓN DEL MARGEN DE EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS</b>	58
<b>GRÁFICA 50. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS EMPRESAS</b>	59
<b>GRÁFICA 51. EVOLUCIÓN DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS</b>	59
<b>GRÁFICA 52. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO DE LAS EMPRESAS</b>	60
<b>GRÁFICA 53. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE EMPLEADO DE LAS EMPRESAS</b>	61



**GRÁFICA 54. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE VENTAS DE LAS EMPRESAS**

	62
<b>GRÁFICA 55. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE GASTO DE PERSONAL DE LAS EMPRESAS</b>	63
<b>GRÁFICA 56. COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ CORTO PLAZO DEL SECTOR</b>	64
<b>GRÁFICA 57. COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ A MEDIANO PLAZO DEL SECTOR</b>	65
<b>GRÁFICA 58. COMPARACIÓN DE LA GARANTÍA A LARGO PLAZO DEL SECTOR</b>	65
<b>GRÁFICA 59. COMPARACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVOS DEL SECTOR</b>	66
<b>GRÁFICA 60. COMPARACIÓN DE LA AUTONOMÍA FINANCIERA DEL SECTOR</b>	67
<b>GRÁFICA 61. COMPARACIÓN DEL RECURSO PERMANENTE DEL SECTOR</b>	67
<b>GRÁFICA 62. COMPARACIÓN DE LA CARGA FINANCIERA DEL SECTOR</b>	68
<b>GRÁFICA 63. COMPARACIÓN DEL CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE DEUDA DEL SECTOR</b>	69
<b>GRÁFICA 64. COMPARACIÓN DEL COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS DEL SECTOR</b>	69
<b>GRÁFICA 65. COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL SECTOR</b>	70
<b>GRÁFICA 66. COMPARACIÓN DE LA ROTACIÓN DEL ACTIVO DEL SECTOR</b>	71
<b>GRÁFICA 67. COMPARACIÓN DEL MARGEN DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR</b>	71
<b>GRÁFICA 68. COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DEL SECTOR</b>	72
<b>GRÁFICA 69. COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE VENTAS DEL SECTOR</b>	73
<b>GRÁFICA 70. COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE GASTO DE PERSONAL DEL SECTOR</b>	73
<b>GRÁFICA 71. COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE TRABAJADORES DEL SECTOR</b>	74



## Indice de Tablas

<b>TABLA 1. EVOLUCIÓN DE PRINCIPALES MAGNITUDES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA 2018 - 2019</b>	10
<b>TABLA 2. PRINCIPALES MAGNITUDES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA REGION DE MURCIA</b>	11
<b>TABLA 3. PRODUCCIÓN DE VINOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL 1 DE AGOSTO AL 31 DE DICIEMBRE 2020</b>	12
<b>TABLA 4. PRODUCCIÓN DE VINOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL 1 DE AGOSTO AL 31 DE DICIEMBRE 2019</b>	12
<b>TABLA 5. EVOLUCIÓN DE LOS 10 PRINCIPALES PRODUCTORES DE VINO 2019 - 2020</b>	13
<b>TABLA 6. BALANCE GENERAL DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL</b>	18
<b>TABLA 7. ACTIVOS DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL</b>	18
<b>TABLA 8. PATRIMONIO NETO Y PASIVO DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL</b>	20
<b>TABLA 9. PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL</b>	22
<b>TABLA 10. ESTADO DEL FLUJO DE EFECTIVO DE BODEGAS JUAN DE GIL SL</b>	23
<b>TABLA 11. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DEL RESULTADO DE EJERCICIO</b>	24
<b>TABLA 12. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE EXISTENCIAS</b>	25
<b>TABLA 13. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE PERIODIFICACIÓN</b>	25
<b>TABLA 14. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE TESORERÍA</b>	25
<b>TABLA 15. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE AMORTIZACIÓN</b>	26
<b>TABLA 16. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE DEUDORES</b>	26
<b>TABLA 17. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE INMOVILIZADO</b>	26
<b>TABLA 18. EVOLUCIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE Y CAPITAL CIRCULANTE S/ ACTIVO</b>	30
<b>TABLA 20. RESUMEN DEL ANALISIS DAFO</b>	77



## 1. INTRODUCCIÓN

Este presente trabajo de Fin de Master tiene como objetivo principal el Análisis Económico – Financiero de una mediana empresa denominada “**Bodegas Hijos de Juan Gil SL**” cuya principal actividad es la elaboración de vinos, relacionado en el sector de Fabricación de Bebidas. Se dará a conocer a un sector que ha sido de gran tradición en España; como además el diagnóstico que realizaremos nos permitirá valorar su capacidad para competir, tomar decisiones y formular tácticas que ayuden a optimizar el proceso productivo de la empresa.

Para ello, se ha estructurado el trabajo en cuatro puntos principales: análisis del sector, la empresa y sus principales competidores; además la comparación de los ratios con el sector correspondiente. Se detallará sus principales fortalezas y debilidades, a través de los resultados obtenidos del análisis económico financiero a nivel individual y comparativamente con su sector y sus principales competidores. Y al final se harán conclusiones y recomendaciones del análisis de la empresa.

En primer lugar, se analizará el contexto del sector en el ámbito internacional, nacional y regional. Después conoceremos y manifestaremos características tanto generales como específicas con los métodos de Porter. Continuaremos, con un diagnóstico Económico – Financiero de la empresa con la información contable de los cinco años (2015 – 2019) , y además la estructura por medio de sus partidas de sus Balances. Posteriormente, se analizarán los ratios financieros y económicos que permitirá ampliar la información en la toma de decisiones, como también ilustrar la comparación con empresas competidoras y conocer la situación en el mercado. Por último, un análisis de los ratios comparadas con el sector de la Región de Murcia.





## 2. EMPRESA

Las bodegas Hijos de Juan Gil SL es una fábrica de elaboración de vinos ubicada en la Región de Murcia con 18 años de experiencia, forma parte de las bodegas y Viñas de la Familia Juan Gil que está distribuida alrededor de España. Sus siete emblemáticos productos de la gama principal de jumilla han aumentado su calidad a nivel Nacional.

**GRÁFICA 1. COLECCIÓN DE VINOS DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL**



**Fuente:** (Viñas Familia Gil, 2021)

Su amplio catálogo de productos dentro de la línea de vinos, es uno de los más consumidos en la Región de Murcia y con un alto crecimiento en el mercado.

La empresa cuenta actualmente con instalaciones de 550 hectáreas donde se producen más 1.200.000 botellas al año, de las cuales el 30% es de consumo nacional y el 70 % de exportación; y sus principales variedades de uva tinta son: Monastrell, Cabernet Sauvignon, Syrah, Merlot. La empresa consta con 129 empleados en 2019.

**GRÁFICA 2. VISTA DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL**



**Fuente:** (Viñas Familia Gil, 2021)



### 3. CONTEXTO SECTORIAL

En este apartado se presentará al sector en diferentes aspectos: Internacional, Nacional y Regional; resaltando datos en el sector específico y relevante de la elaboración de vinos.

#### 3.1. CONTEXTO NACIONAL

El sector de fabricación de bebidas engloba más de un 15% en cifras de negocios, siendo así una parte importante en la producción de España. El sector presenta elaboración de todo tipo de bebidas.

**TABLA 1. EVOLUCIÓN DE PRINCIPALES MAGNITUDES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA 2018 - 2019**

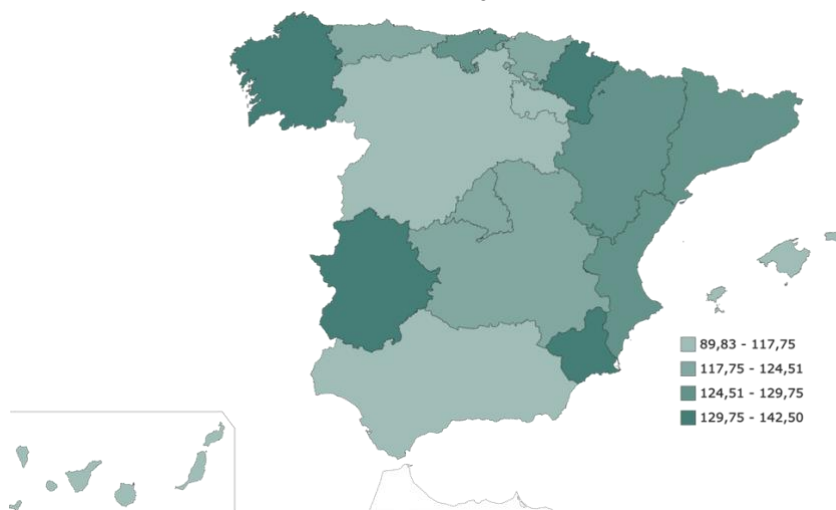
	Número de empresas		Cifra de negocios		Valor añadido a coste de los factores		Gastos de personal	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
<b>TOTAL SECTOR INDUSTRIAL</b>	194.406	195.340	681.317.560	670.863.733	160.429.272	153.206.405	87.382.418	83.222.460
<b>10 Industria de la alimentación</b>	24.713	24.437	111.215.130	105.514.267	19.170.350	17.753.015	11.648.351	10.912.723
<b>11 Fabricación de bebidas</b>	5.206	5.061	19.580.710	20.327.483	4.960.995	5.122.680	2.483.792	2.394.574
<b>20 Industria química</b>	3.475	3.603	42.809.457	42.955.533	9.516.566	8.889.613	4.848.300	4.559.359
<b>22 Fabricación de productos de caucho y plásticos</b>	4.051	4.253	21.805.829	21.646.643	6.488.189	6.287.131	4.006.661	3.872.210
<b>23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos</b>	7.487	7.924	21.637.644	20.219.579	6.896.113	6.038.801	3.875.367	3.675.334
<b>24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones</b>	1.245	1.304	30.981.477	33.297.315	4.425.578	5.085.845	2.918.567	2.839.892
<b>25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo</b>	32.481	32.408	38.833.565	38.200.845	12.375.742	12.193.341	8.921.201	8.564.209
<b>28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.</b>	5.534	5.631	22.563.185	21.718.510	7.236.343	6.846.259	5.098.145	4.852.115
<b>29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques</b>	1.591	1.623	75.572.798	73.488.443	11.765.543	11.759.924	7.343.057	6.974.544
<b>35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado</b>	15.003	14.811	93.727.506	94.538.447	22.071.359	20.242.152	3.262.963	3.062.164

**Fuente:** Elaboración propia, (Instituto Nacional de Estadística, 2019)

La tabla 1, nos muestra los principales sectores representativos de España que corresponden más del 60% de las Principales Magnitudes del total del Sector Industrial en el periodo del 2018 - 2019. El sector de fabricación de bebidas representa entre el 2,5% y 3,3% del Sector Industrial, siendo así considerado uno de los sectores que ha incrementado continuamente su competencia.



**GRÁFICA 3. ÍNDICE DE CIFRAS DE NEGOCIO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA - MARZO 2021**



**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística, 2021)

La gráfica 3, nos permite reflejar la evolución de las cifras de negocios y la actividad de las empresas por Comunidad Autónoma, dando a conocer que la Región de Murcia se encuentra entre una de las Comunidades Autónomas con un mayor índice de cifras de negocios.

### 3.2. CONTEXTO REGIONAL

**TABLA 2. PRINCIPALES MAGNITUDES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA REGION DE MURCIA**

	<b>Producción</b>	<b>Valor añadido bruto a coste de los factores</b>	<b>Productividad (VABcf/Personal ocupado)</b>	<b>Gastos de personal</b>
<b>Industria</b>	20.833.433	4.363.316	56.033,6	2.314.586
<b>Industria de la alimentación</b>	5.748.995	1.008.348	44.763,2	630.393
<b>Fabricación de bebidas</b>	330.820	77.407	77.827,1	32.787
<b>Industria química</b>	1.660.706	416.931	91.855,2	191.055
<b>Fabricación de productos de caucho y plásticos</b>	744.923	171.705	51.631,2	101.335
<b>Fabricación de otros productos minerales no metálicos</b>	398.145	85.887	39.291,2	59.337
<b>Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo</b>	1.126.259	351.534	44.485,6	238.922
<b>Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.</b>	374.437	108.564	43.389,0	87.794
<b>Fabricación de muebles</b>	493.906	146.686	25.686,2	112.026
<b>Captación, depuración y distribución de agua</b>	662.678	231.684	93.772,8	96.292

**Fuente:** Elaboración propia, (Centro Regional de Estadística de Murcia, 2018)



La tabla 2, nos indica los principales sectores representativos de la Región de Murcia que representan los valores del Sector Industrial en el año 2018. El sector de fabricación de bebidas representa entre el 1,5% y 2% de la producción del Sector Industrial, y de igual forma con una productividad alta de 77827,1. Destacando al sector de la alimentación que es más del 25% de la producción del Sector industrial en la Región de Murcia.

### 3.3. SECTOR VITIVINÍCOLA ESPAÑA

**TABLA 3. PRODUCCIÓN DE VINOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL 1 DE AGOSTO AL 31 DE DICIEMBRE 2020**

CCAA	ENTRADA DE UVA (kg)			VINO		TOTAL VINO
	TINTA	BLANCA	TOTAL	TINTO/ROSADO	BLANCO	
ANDALUCIA	4.464.704	105.369.157	109.833.861	43.739	728.144	771.883
ARAGON	137.659.664	22.623.594	160.283.258	1.086.079	160.147	1.246.226
ASTURIAS	307.640	-	307.640	2.277	-	2.277
BALEARES	2.452.566	1.804.982	4.257.548	15.553	11.278	26.831
CANARIAS	1.249.921	1.918.206	3.168.127	7.868	14.417	22.285
CANTABRIA	-	-	-	-	-	-
CASTILLA LA MANCHA	1.425.718.256	2.329.929.440	3.755.647.696	11.209.103	12.642.221	23.851.324
CASTILLA Y LEON	164.843.026	119.757.225	284.600.251	1.207.226	869.395	2.076.621
CATALUÑA	68.191.861	237.551.222	305.743.083	571.558	1.785.774	2.357.332
EXTREMADURA	99.219.528	279.428.984	378.648.512	859.755	1.814.419	2.674.174
GALICIA	6.887.771	44.022.847	50.910.618	48.840	306.069	354.909
MADRID	5.238.779	4.321.356	9.560.135	38.862	31.688	70.550
MURCIA	110.761.688	5.933.682	116.695.370	819.371	35.498	854.869
NAVARRA	89.217.946	13.596.616	102.814.562	663.114	87.592	750.706
PAIS VASCO	78.136.374	14.386.184	92.522.558	561.605	89.892	651.497
LA RIOJA	245.234.549	32.800.418	278.034.967	1.827.137	171.877	1.999.014
C. VALENCIANA	251.760.207	107.135.344	358.895.551	1.716.296	607.502	2.323.798
<b>TOTAL</b>	<b>2.691.344.480</b>	<b>3.320.579.257</b>	<b>6.011.923.737</b>	<b>20.678.383</b>	<b>19.355.913</b>	<b>40.034.296</b>

Fuente: (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentacion, 2020)

La tabla 3, nos representa la producción de vino por cada Comunidad Autónoma del año 2020, indicándonos la producción de más de 40 millones de litros de vino en España; la producción en la Región de Murcia equivale más del 2% de la producción total.

**TABLA 4. PRODUCCIÓN DE VINOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL 1 DE AGOSTO AL 31 DE DICIEMBRE 2019**

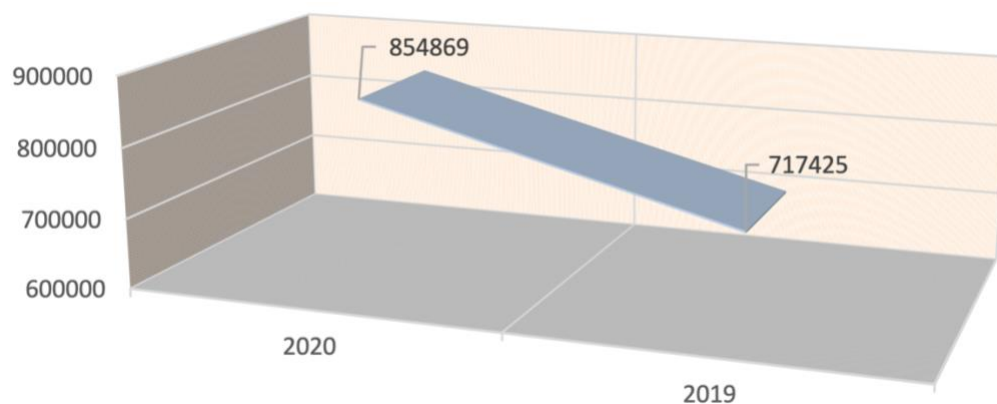
CCAA	ENTRADA DE UVA (kg)			VINO		TOTAL VINO
	TINTA	BLANCA	TOTAL	TINTO/ROSADO	BLANCO	
ANDALUCIA	6.146.521	129.803.938	135.950.459	46.523	895.408	941.931
ARAGON	92.796.026	17.648.506	110.444.532	726.334	122.886	849.220
ASTURIAS	-	-	-	-	-	-
BALEARES	3.403.728	2.214.643	5.618.371	25.293	15.069	40.362
CANARIAS	1.556.139	2.984.542	4.540.681	10.267	21.012	31.279
CANTABRIA	-	-	-	-	-	-
CASTILLA LA MANCHA	1.115.616.624	1.533.025.107	2.648.641.731	8.646.758	8.203.632	16.850.390
CASTILLA Y LEON	135.385.128	121.133.436	256.518.564	994.292	877.416	1.871.708
CATALUÑA	92.022.300	322.700.446	414.722.746	769.712	2.372.294	3.142.006
EXTREMADURA	108.968.168	284.756.446	393.724.614	1.051.975	1.792.451	2.844.426
GALICIA	9.243.825	42.885.687	52.129.512	66.293	307.398	373.691
MADRID	4.191.439	2.712.364	6.903.803	38.936	19.402	58.338
MURCIA	95.314.878	5.003.332	100.318.210	682.863	34.562	717.425
NAVARRA	64.447.517	9.347.204	73.794.721	503.179	67.173	570.352
PAIS VASCO	67.676.008	12.436.363	80.112.371	500.491	79.309	579.800
LA RIOJA	269.588.627	30.793.187	300.381.814	1.740.334	150.994	1.891.328
C. VALENCIANA	239.105.092	97.051.280	336.156.372	1.594.135	573.524	2.167.659
<b>TOTAL</b>	<b>2.305.462.020</b>	<b>2.614.496.481</b>	<b>4.919.958.501</b>	<b>17.397.385</b>	<b>15.532.530</b>	<b>32.929.915</b>

Fuente: (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentacion, 2019)



La tabla 4, nos muestra la producción de vino por cada Comunidad Autónoma del año 2019, indicándonos la producción de alrededor de 33 millones de litros de vino en España; y la producción en la Región de Murcia equivale a más del 2% de la producción total.

**GRÁFICA 4. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE VINO EN LA REGIÓN DE MURCIA**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 4, nos muestra la evolución que tuvo la Región de Murcia en la producción de vino en el periodo del 2019 y 2020, indicándonos un incremento de más del 15% y así demostrando una región que tiene grandes perspectivas en el Subsector de la Elaboración de Vinos.

### 3.4. SECTOR VITIVINÍCOLA MUNDIAL

**TABLA 5. EVOLUCIÓN DE LOS 10 PRINCIPALES PRODUCTORES DE VINO 2019 - 2020**

2019		2020		Unidad
Pais	Volumen	Pais	Volumen	
Italia	46,6	Italia	49,1	Hectolitros(hl)
Francia	41,9	Francia	46,6	Hectolitros (hl)
España	34,3	España	40,7	Hectolitros (hl)
Estados Unidos	23,6	Estados Unidos	22,8	Hectolitros (hl)
Argentina	13,0	Argentina	10,8	Hectolitros (hl)
Australia	12,5	Australia	10,6	Hectolitros (hl)
Chile	11,9	Sudafrica	10,4	Hectolitros (hl)
Sudafrica	9,7	Chile	10,3	Hectolitros (hl)
China	9,2	Alemania	8,4	Hectolitros (hl)
Alemania	9,0	China	6,6	Hectolitros (hl)

**Fuente:** Elaboración propia, (Organización Internacional del Vino, 2020)





La tabla 5, nos señala los países con mayor producción de vino en el año 2019 y 2020, dando a conocer a España como uno de los más productores. A Nivel Mundial y Europa se sitúa en el tercer lugar.

## 4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

En este apartado, se llevara a cabo un análisis de la estructura y el entorno competitivo, examinando las Fuerzas de Porter de la empresa en el sector.

### 4.1. ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

Este modelo de Porter tiene como función realizar un análisis del entorno competitivo de la empresa en su sector. Se estudiará a la empresa con respecto a sus competidores, siendo un análisis muy útil para la empresa en el desarrollo de sus estrategias de negocio.

**GRÁFICA 5. LAS CINCO FUERZAS DE PORTER**



**Fuente:** Elaboración propia

- **Amenaza de competidores**



Al hablar de nuevos competidores en el subsector de la empresa representa una amenaza media, las barreras de entrada al sector son bastante altas y esto hace menos probable que entren nuevos competidores. Al contrario que otros subsectores, al entrar al sector se encuentra con dificultades que es principalmente la inversión en: infraestructura, personal formal con experiencia y maquinaria especializada; las cuales conllevan un nivel medio de amenaza.

Las exigencias del mercado y las políticas de calidad conforman requisitos principales para tener un desafío para entrar en el subsector de la elaboración de vinos. Su competencia en la Región de Murcia va en aumento ya que esta región se ha centrado por años en el subsector de elaboración de vino, como de igual forma a Nivel Internacional las compañías importantes han incrementado y se encuentran ya bien establecidas.

- **Rivalidad entre competidores**

La rivalidad entre las compañías del subsector es alta. Debido a esto, los márgenes son bajos con la intención de brindar precios apropiados con los que se pueda competir, constantemente intentando de mantener la calidad y el servicio al cliente de su producto. Y además, dado que el coste de cambio de un vino a otro es muy bajo, hace que la rivalidad se intensifique.

Por estas razones, el margen de su beneficio y la rentabilidad dentro de su actividad económica son bajas, adicionalmente las inversiones que se realiza en la planta, maquinaria insumos y personal son bastante notables. Las barreras de salida de cualquier sector son elevadas, teniendo en cuenta que para realizar un cambio de actividad conlleva a nuevas inversiones y pérdidas económicas por sus activos.

Se debe resaltar que las Bodegas de Juan Gil SL forma parte del grupo de “Vinas Familia Gil” que se encuentran repartidas alrededor de España, así estando dentro de una empresa de gran tamaño en el sector de las Bebidas.

- **Amenaza de productos sustitutos**

La aparición de productos sustitutivos se puede limitar en función de las posibilidades del sector, los competidores buscan otros productos que satisfacen la misma necesidad. En



este sector se encuentra una amenaza de productos más económicos y similares, además productos que brindan la misma satisfacción como por ejemplo la cerveza.

A nivel Nacional y en la Región de Murcia, el impacto del consumo del vino es elevado; la preferencia de comprador en 2019 afirma que preferían a la cerveza. *“El 48% de los españoles prefieren el consumo de cerveza, por encima del vino que tiene el 20% y cocteles con 14%”*.(Naranjo, 2018)

Así, se confirma que la amenaza es alta por la facilidad de su sustitución de compra por su principal sustituto la cerveza al tener un coste del cambio bajo, y además es uno de sus competidores directos en el mercado frente a un consumidor final.

- **Poder de negociación de los proveedores**

Teniendo en cuenta la variedad de proveedores y las compras a gran escala realizadas, el poder de negociación es medio; dichos factores generan una ventaja competitiva. Debido a compras elevadas que llegan a tener la empresa sobre los insumos ofrecidos por sus proveedores, existe un poder hacia sus proveedores, este factor puede influenciar con temas de plazos y las formas de pago como además promociones.

La empresa “Bodegas Hijos de Juan Gil SL” al estar muchos años en el sector, conserva una relación estrecha con todos sus proveedores, ocasionalmente compra sus insumos a un precio adecuado para conseguir el mejor producto sin que llegue afectarles en su volumen de negocio.

- **Poder de negociación de los clientes**

Los clientes se pueden dividir en tres grupos, diferenciándolos por la cantidad de compras que suelen comprar: ventas a particulares, a pequeños locales y grandes locales.

El poder negociador que tienen la empresa con los clientes es bajo, debido principalmente a la competencia de la mayoría de las empresas de vino que ofrecen su producto a precios muy similares a las licorerías a toda línea de consumidores (grandes y pequeños).





En el caso de los locales pequeños, de acuerdo a la cantidad comprada podría haber alto poder de negociaciones, como plazos de pago y un descuento por volumen comprado.

## **5. ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO**

En este apartado se centrará en el Análisis Económico - Financiero de la empresa. Nos apoyaremos en un estudio de la estructura de la información contable, seguido de un análisis de fiabilidad para analizar si se aprecian signos de manipulación contable de su Balance Económico y Financiero. Después, nos enfocaremos en el análisis de los ratios para obtener la situación de la empresa en su posición financiera como económica.

### **5.1. ANÁLISIS ESTRUCTURAL**

Se expone a continuación, el análisis de la evolución de la estructura que comprende del activo y pasivo durante el periodo del 2015 – 2019. Es importante mencionar que la estructura financiera indica el capital que dedica para financiar sus activos y sus operaciones de inversión, mientras que la estructura económica señala todas las inversiones que desarrolla la empresa a corto y largo plazo para proporcionar la capacidad de generar beneficios a la empresa.

Por otra parte, es indispensable conocer y valorar la cuenta de pérdidas y ganancias al elaborar el análisis económico – financiero, porque nos proporcionara un resumen de ingresos y gastos de la empresa en el periodo del 2015 – 2019.

Este Balance General incluye los datos de la empresa en el periodo evaluado, estudio donde se presentan la evolución de los valores y porcentajes de cada parte de la estructura.

- **Balance General**



**TABLA 6. BALANCE GENERAL DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL**

Cuenta	Balance									
	2019		2018		2017		2016		2015	
Activo no corriente	58.339.050	64%	55.298.296	64,8%	50.372.951	63,7%	47.888.095	61,1%	43.990.044	62,5%
Activo corriente	32.814.799	36%	30.007.278	35,2%	28.752.391	36,3%	30.505.415	38,9%	26.394.385	37,5%
<b>Activo</b>	<b>91.153.849</b>	<b>100%</b>	<b>85.305.574</b>	<b>100%</b>	<b>79.125.342</b>	<b>100,0%</b>	<b>78.393.510</b>	<b>100%</b>	<b>70.384.429</b>	<b>100%</b>
Fondos propios	24.905.221	88,2%	22.564.127	87%	20.075.792	86,3%	17.158.476	86,1%	14.459.573	88%
Ajustes por cambios de valor	-8.188	0,0%	-34.958	0%	-47.621	-0,2%	-80.629	0%	0	0%
Subvenciones, donaciones y legados	3.335.459	11,8%	3.395.413	13,1%	3.237.578	13,9%	2.842.968	14,3%	1.970.011	12,0%
<b>Patrimonio neto</b>	<b>28.232.492</b>	<b>31%</b>	<b>25.924.582</b>	<b>30,4%</b>	<b>23.265.750</b>	<b>29,4%</b>	<b>19.920.815</b>	<b>25,4%</b>	<b>16.429.584</b>	<b>23,3%</b>
Pasivo no corriente	43.467.818	69,1%	36.535.335	61,5%	34.819.240	62,3%	28.713.813	49,1%	26.900.257	49,9%
Pasivo corriente	19.453.539	30,9%	22.845.657	38,5%	21.040.352	37,7%	29.758.882	50,9%	27.054.588	50,1%
<b>Pasivo</b>	<b>62.921.357</b>	<b>69%</b>	<b>59.380.992</b>	<b>69,6%</b>	<b>55.859.592</b>	<b>70,6%</b>	<b>58.472.695</b>	<b>74,6%</b>	<b>53.954.845</b>	<b>76,7%</b>
<b>Patrimonio Neto y Pasivo</b>	<b>91.153.849</b>	<b>100%</b>	<b>85.305.574</b>	<b>100%</b>	<b>79.125.342</b>	<b>100%</b>	<b>78.393.510</b>	<b>100%</b>	<b>70.384.429</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 7, nos indica la clasificación de cada cuenta del balance (Activo, Pasivo y Patrimonio Neto), para este estudio se iniciará con cada parte de la cuenta por separado.

- **Activo**

**TABLA 7. ACTIVOS DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL**

Activo	Porcentaje de Estructura				
	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Activo no corriente</b>	<b>64,00%</b>	<b>64,82%</b>	<b>63,66%</b>	<b>61,09%</b>	<b>62,50%</b>
I Inmovilizado intangible	0,20%	0,20%	0,22%	0,24%	0,26%
II Inmovilizado material	31,88%	33,03%	33,57%	32,04%	30,09%
III Inversiones inmobiliarias	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	31,22%	30,78%	28,98%	28,23%	31,32%
V Inversiones financieras a largo plazo	0,43%	0,42%	0,44%	0,21%	0,24%
VI Activos por impuesto diferido	0,28%	0,39%	0,44%	0,36%	0,59%
VII Deudas comerciales no corrientes	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>B) Activo corriente</b>	<b>36,00%</b>	<b>35,18%</b>	<b>36,34%</b>	<b>38,91%</b>	<b>37,50%</b>
I Activos no corrientes mantenidos para la venta	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
II Existencias	14,33%	15,78%	16,37%	14,52%	13,46%
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	10,24%	10,88%	10,90%	15,25%	15,39%
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	10,55%	7,44%	7,43%	7,68%	7,53%
V Inversiones financieras a corto plazo	0,71%	0,94%	1,43%	1,16%	0,88%
VI Periodificaciones a corto plazo	0,15%	0,12%	0,16%	0,10%	0,13%
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	0,03%	0,02%	0,04%	0,20%	0,10%
<b>Total activo (A + B)</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Elaboración propia

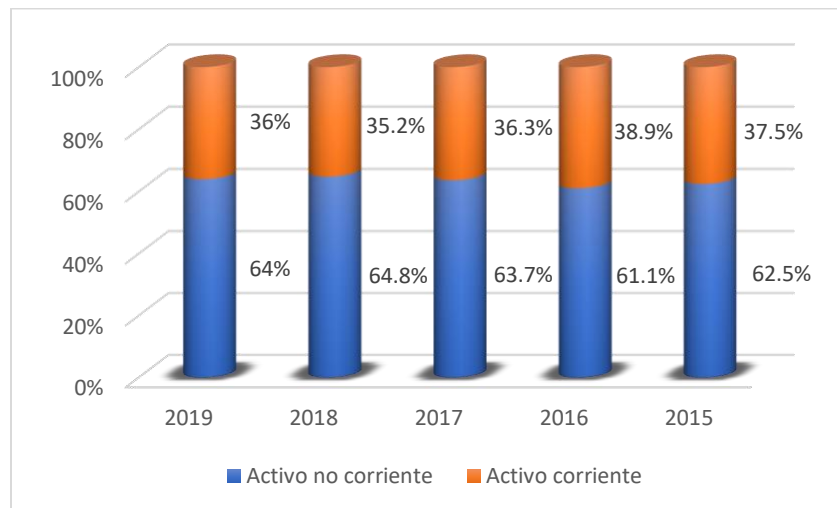


La tabla 7, nos señala el comportamiento de los activos reportados por la empresa desde el 2015, donde el inmovilizado material e inversión de empresas del grupo a largo plazo son la parte central del activo no corriente; como por otra parte las existencias, deudores comerciales e inversiones del grupo a corto plazo son la parte central de los activos corrientes.

Para el año 2019 los activos han incrementado un 23% con respecto al 2015, que equivale un incremento del 4% anual; el activo no corriente conforma el 64% del total del Activo, mientras que el activo corriente conforma el 36%.

El activo no corriente ha incrementado un 2% con respecto al 2015, esto debido al crecimiento del inmovilizado material; pero el activo corriente ha disminuido un 2% con respecto al 2015 debido por la disminución de deudores comerciales e inversión en empresas del grupo a corto plazo.

**GRÁFICA 6. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 6, observamos la estructura económica y muestra poca variación en el periodo analizado, siendo el activo no corriente el que recae el mayor peso de la estructura principalmente del inmovilizado de la empresa e inversiones de empresas del grupo a largo plazo.

- **Patrimonio Neto y Pasivo**



**TABLA 8. PATRIMONIO NETO Y PASIVO DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL**

	Porcentaje de Estructura				
	2019	2018	2017	2016	2015
<b>Patrimonio y Pasivo</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>A) Patrimonio neto</b>	<b>31,0%</b>	<b>30,4%</b>	<b>29,4%</b>	<b>25,4%</b>	<b>23,3%</b>
<b>A-1) Fondos propios</b>	<b>27,3%</b>	<b>26,5%</b>	<b>25,4%</b>	<b>21,9%</b>	<b>20,5%</b>
I Capital	6,58%	7,03%	7,58%	7,65%	8,52%
II Prima de emisión	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
III Reservas	17,62%	15,91%	14,10%	10,79%	7,99%
IV (Acciones y participaciones en patrimonio propias)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
V Resultados de ejercicios anteriores	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VI Otras aportaciones de socios	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VII Resultado del ejercicio	3,12%	3,50%	3,69%	3,44%	4,03%
VIII (Dividendo a cuenta)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IX Otros instrumentos de patrimonio neto	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor</b>	<b>-0,01%</b>	<b>-0,04%</b>	<b>-0,06%</b>	<b>-0,10%</b>	<b>0,00%</b>
I Activos financieros disponibles para la venta	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
II Operaciones de cobertura	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
III Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IV Diferencia de conversión	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
V Otros	-0,01%	-0,04%	-0,06%	-0,10%	0,00%
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	<b>3,7%</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,1%</b>	<b>3,6%</b>	<b>2,8%</b>
<b>Pasivos</b>	<b>69,0%</b>	<b>69,6%</b>	<b>70,6%</b>	<b>74,6%</b>	<b>76,7%</b>
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>47,7%</b>	<b>42,8%</b>	<b>44,0%</b>	<b>36,6%</b>	<b>38,2%</b>
I Provisiones a largo plazo	0,63%	0,98%	1,03%	0,50%	1,37%
II Deudas a largo plazo	39,02%	34,55%	33,77%	27,89%	28,17%
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	6,79%	5,93%	7,77%	6,91%	7,56%
IV Pasivos por impuesto diferido	1,25%	1,37%	1,44%	1,32%	1,12%
V Periodificaciones a largo plazo	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VI Acreedores comerciales no corrientes	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VII Deuda con características especiales a largo plazo	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Pasivo corriente</b>	<b>21,3%</b>	<b>26,8%</b>	<b>26,6%</b>	<b>38,0%</b>	<b>38,4%</b>
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
II Provisiones a corto plazo	0,05%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
III Deudas a corto plazo	0,05%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	3,95%	6,23%	4,50%	0,75%	0,66%
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	6,83%	8,07%	9,65%	15,13%	14,21%
VI Periodificaciones a corto plazo	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VII Deuda con características especiales a corto plazo	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

**Fuente:** Elaboración propia

El patrimonio Neto es la relación de las inversiones realizadas por los socios de la empresa, es el financiamiento privado de la empresa con el cual se realiza para aumentar su capital y destinar a sus actividades.

Esta cuenta en el año 2015 mostro que el 20,5% eran Fondos Propios en cuentas como reservas, capital y resultados del ejercicio. En 2019, el Patrimonio Neto aumento 7 puntos

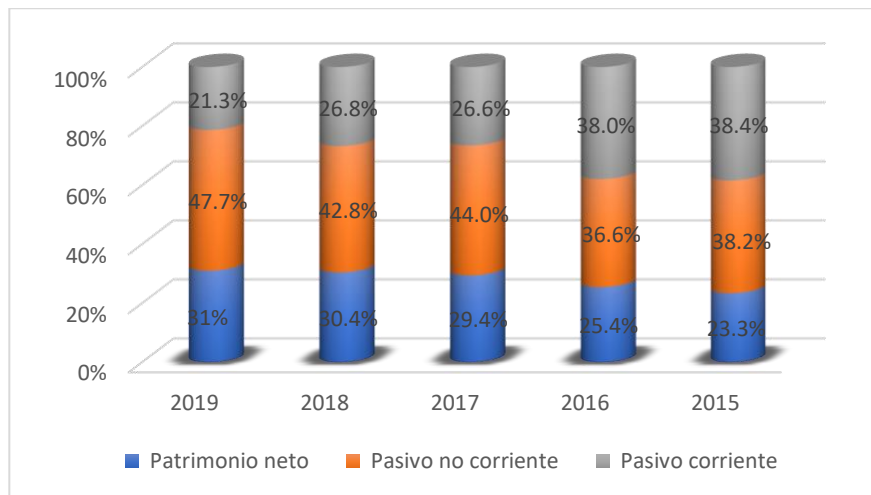


porcentuales con respecto al año 2015; teniendo variaciones considerables en su capital y reservas.

Si bien el Pasivo y Patrimonio Neto se puede considerar como la manera en que la empresa financia sus activos, se diría que el 29% de esta financiación es Capital Propio, el 69% es Pasivo financiado con Proveedores o Bancos, este dato es muy elevado ya que se encuentra concentrada a largo plazo.

En el 2018 el pasivo no corriente ha incrementado 9 puntos porcentuales con respecto al 2015, principalmente en deudas a largo plazo que atribuyen con las deudas a entidades de crédito. Con respecto a sus activos corrientes ha disminuido 17 puntos porcentuales con respecto al 2015, principalmente de las deudas a corto plazo que atribuye a deudas con entidades de crédito.

**GRÁFICA 7. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 7, nos muestra la evolución del Patrimonio Neto y Pasivo; como se ha desarrollado durante el periodo estudiado, dando a conocer que hay una variabilidad constante en un aumento de las deudas a largo plazo, disminución de deudas a corto plazo a entidades de crédito y un aumento de los fondos propios de la empresa.

- **Perdidas y Ganancias**



**TABLA 9. PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL**

	Porcentaje de la Estructura				
	2019	2018	2017	2016	2015
1. Importe neto de la cifra de negocios	100%	100%	100%	100%	100%
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	1,43%	1,90%	7,29%	5,52%	5,86%
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,47%	0,36%	0,47%	0,21%	0,15%
4. Aprovisionamientos	33,67%	36,07%	40,02%	59,62%	60,27%
5. Otros ingresos de explotación	1,21%	1,35%	0,90%	0,35%	0,99%
6. Gastos de personal	17,43%	16,01%	15,03%	8,94%	8,79%
7. Otros gastos de explotación	25,50%	25,90%	25,87%	22,07%	19,62%
8. Amortización del inmovilizado	9,67%	9,57%	9,36%	5,30%	4,87%
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	2,11%	2,10%	2,09%	1,16%	1,08%
10. Excesos de provisiones	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,01%	0,06%	0,02%	0,13%	0,02%
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
13. Otros resultados	0,07%	0,05%	0,15%	0,03%	0,04%
<b>A1) Resultado de explotación</b>	<b>16,01%</b>	<b>18,18%</b>	<b>20,34%</b>	<b>11,47%</b>	<b>14,52%</b>
14. Ingresos financieros	2,31%	1,77%	1,77%	0,95%	1,13%
15. Gastos financieros	-3,48%	-3,78%	-3,96%	-2,51%	-2,98%
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
17. Diferencias de cambio	0,08%	0,17%	-0,84%	0,41%	-1,15%
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00%	0,00%	-0,17%	-0,09%	1,37%
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19)</b>	<b>1,10%</b>	<b>-1,84%</b>	<b>-3,20%</b>	<b>-1,24%</b>	<b>-1,64%</b>
<b>A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2)</b>	<b>14,91%</b>	<b>16,34%</b>	<b>17,14%</b>	<b>10,23%</b>	<b>12,88%</b>
20. Impuestos sobre beneficios	3,37%	3,62%	3,99%	2,37%	3,57%
<b>A4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A3 + 19)</b>	<b>11,54%</b>	<b>12,73%</b>	<b>13,15%</b>	<b>7,87%</b>	<b>9,31%</b>
21. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>A5) Resultado del ejercicio (A4 + 20)</b>	<b>11,54%</b>	<b>12,73%</b>	<b>13,15%</b>	<b>7,87%</b>	<b>9,31%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

El estado de las pérdidas y ganancias reúnen la información acumulada durante el periodo analizado respecto a la actividad que desarrolla de la empresa, información correspondiente a las cifras de negocios y los gastos de la empresa que conlleva en su actividad económica.

La cifra de negocios ha disminuido un 15% con respecto al año del 2014, la evolución de ventas tuvo una disminución en el 2017 y desde ese año ha incrementado de forma constante para recobrar sus ventas. El porcentaje de aprovisionamiento que tiene la empresa sobre sus





ventas, en 2019 fue del 33%; cifra que disminuyó con respecto al 2015 donde fue un 60%, lo que supone una mayor optimización.

El resultado de explotación con respecto a las ventas, se incrementó del 14,5% en 2018 con respecto a un 16% en 2019; lo que supone un mejor rendimiento en sus áreas como procesos y materias primas. El resultado de ejercicio se ha incrementado constantemente a pesar de la disminución de ventas, visualizando la optimización y disminución de gastos en su actividad.

- **Flujo de Efectivo**

**TABLA 10. ESTADO DEL FLUJO DE EFECTIVO DE BODEGAS JUAN DE GIL SL**

<b>BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL.</b>	<b>2019</b>
Flujo de tesorería operativos (FTO)	3.922.740
- Obligaciones financieras contractuales (FT(OBF))	- 13.690.613
= TESORERÍA DISPONIBLE PARA EL CRECIMIENTO (FTDC)	- 9.767.873
+ Flujos de tesorería por inversiones económicas (FTIe)	- 8.581.203
= DÉFICIT/EXCEDENTE DE TESORERÍA (D/ET)	- 18.349.076
+ Aportaciones netas de los propietarios (FTP)	1.130.872
= DÉFICIT/ EXCEDENTE FINANCIACIÓN EXTERNA (D/ETD)	- 17.218.204
+ Aportaciones de prestamistas (ORA)	16.507.926
= Variación de TESORERÍA de las Actividades (VTt)	- 710.278
+ Flujos de tesorería ajenos a la actividad (FT <sup>at</sup> )	726.262
= Variación de la TESORERÍA del Ejercicio (VT)	15.984
+ Disponibilidades al comienzo del ejercicio (DISPi)	14.881
= Disponibilidades al final del Ejercicio (DISPf)	30.865

**Fuente:** Elaboración propia

El flujo de la tesorería operativa (FTO) de las Bodegas Hijos de Juan Gil SL es positivo, lo cual ratifica que sus operaciones son viables, la tesorería disponible para el crecimiento (FTDC) es negativa con lo descontado del pago de sus obligaciones.

Dado el dinero abonado en los proyectos de expansión, el cual es superior al recaudo de su actividad económica. La empresa tiene una carencia de la tesorería para el año 2019, para sustentar la operación la empresa obtiene un capital por subvención con terceros que es suficiente para terminar el periodo.



La Bodega de Hijos de Juan Gil SL para el año 2019 termina con una variación de la tesorería del ejercicio positiva, valor que al tener en cuenta el saldo inicial es suficiente para finalizar el periodo de forma positiva; lo cual significa que sus gastos, costes de operación y financiación son representativos.

Si bien la empresa es rentable dentro de su actividad y está en momento de un crecimiento por sus inversiones y tiene un buen manejo de su solvencia. Además, refleja una reducción de liquidez; si bien la empresa ha estructurado su endeudamiento principalmente con bancos que representan un coste financiero alto.

En la hipótesis que se programa a la hora de estudiar el flujo de efectivo (EFE), se puede resaltar que los beneficios alcanzados por la actividad logran pagar el 29% de su pago por obligaciones financieras contractuales, los rendimientos obtenidos alcanzarían para el 44% de sus inversiones; el capital obtenido por endeudamiento con terceros rinde para el 1,9 veces del gasto en inversiones.

## 5.2. ANÁLISIS DE FIABILIDAD

La finalidad de este apartado será el estudio de fiabilidad que evaluará si los datos que se analizan son auténticos y enseñan claramente la situación actual de la empresa; para esto, se analizara si existe la posibilidad de maquillaje de los datos de la empresa, en especial en áreas como: existencias, tesorería, amortización, deudores e inmovilizado.

**TABLA 11. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DEL RESULTADO DE EJERCICIO**

	2019	2018	2017	2016	2015
Resultado del ejercicio	2.841.095	2.988.335	2.917.315	2.698.904	2.837.940

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 11, analizamos el beneficio de la empresa para visualizar si existe una variación en los años estudiados y apreciar si se maquilla o no el resultado del ejercicio. A priori los beneficios son contantes y con poca variación, dando a conocer que los resultados nos dan un signo de maquillaje, la empresa puede estar manteniendo sus beneficios de manera intencionada.





**TABLA 12. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE EXISTENCIAS**

	2019	2018	2017	2016	2015
Existencias	13.058.271	13.461.848	12.950.763	11.379.959	9.474.427
Variación Existencias	- 403.577	511.085	1.570.804	1.905.532	-
%exis/ingresos explot	53,06%	57,33%	58,38%	33,17%	31,07%
B° - Var. Existencias	3.244.672	2.477.250	1.346.511	793.372	2.837.940

**Fuente:** Elaboración propia

La tabla 12, examinaremos la evolución de las existencias y su variación cada año en periodo 2015 – 2019. Las existencias presentan un incremento constante tanto como su variación; las existencias sobre los ingresos en el año 2017 han tenido un incremento considerable del 25% pero posiblemente debido a la disminución de ventas y consumo de mercancía. El porcentaje de existencias sobre ingresos tuvo un salto significativo del 2016 al 2017, posiblemente por el cambio de su política de aprovisionamiento con un posible signo de maquillaje en esos años.

**TABLA 13. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE PERIODIFICACIÓN**

	2019	2018	2017	2016	2015
Ajustes Periodificación	137.116	100.193	129.501	81.480	88.281
Var. Ajustes periodific	36.923	- 29.308	48.021	- 6.801	
% Ajustes Period s/Activo	0,15%	0,12%	0,16%	0,10%	0,13%
B° - Var. Ajustes	2.804.172	3.017.643	2.869.294	2.705.705	2.837.940

**Fuente:** Elaboración propia

En tabla 13, analizaremos el ajuste de periodificación y la variación que interviene en torno del periodo evaluado. El ajuste de periodificación ha tenido un cambio constante de incrementos y disminución de los valores (gastos, ingresos, interés pagados e interés cobrados), aunque el porcentaje de ajustes del periodo sobre activos se mantiene constantes a lo largo del periodo analizado sin presentar un signo de maquillaje.

**TABLA 14. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE TESORERÍA**

	2019	2018	2017	2016	2015
Tesorería (balance la tesoreria)	30.865	14.881	33.683	157.485	73.546
Var. Tesoreria	15.984	- 18.802	- 123.802	83.939	
% Tesoreria s/activo	0,03%	0,02%	0,04%	0,20%	0,10%
% Tesoreria s/pasivo exig	0,05%	0,03%	0,06%	0,27%	0,14%
B° - Var. Tesoreria	2.810.230	2.973.454	2.883.632	2.541.419	2.764.394

**Fuente:** Elaboración propia



En la tabla 14, analizaremos la evolución de la tesorería, su variación; además el porcentaje sobre sus activos y pasivos. Se percibe un descenso de la tesorería en 2017, posiblemente por el incremento de inversiones en inmovilizados y reducción de ventas. Tanto la variación porcentual sobre activos y pasivos tienen el mismo déficit en el año del 2017, así considerando el descenso sin un motivo específico puede ser señal de maquillaje.

**TABLA 15. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE AMORTIZACIÓN**

	2019	2018	2017	2016	2015
Dot. Amortización	2.379.032	2.246.613	2.076.042	1.819.227	1.485.701
Dot. Amortización/ IM e II	8,14%	7,93%	7,76%	7,19%	6,96%

**Fuente:** Elaboración propia

La tabla 15, estudiaremos la evolución de la pérdida de valor del inmovilizado y el porcentaje que incurre anualmente. La amortización se visualiza muy estable y constante, pero constantemente en crecimiento; al parecer por el incremento de inversión en el inmovilizado intangible como material, pero sin dar razón de presentar ningún signo de maquillaje.

**TABLA 16. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE DEUDORES**

	2019	2018	2017	2016	2015
% deudores s/ ingresos	37,9%	39,5%	38,9%	34,8%	35,5%

**Fuente:** Elaboración propia

En la tabla 16, estudiamos cuál es el porcentaje de los deudores sobre la cifra de negocios. El porcentaje estudiado es muy constante y alto alrededor del 37% en promedio, el cambio más representativo fue en el periodo del 2016 - 2017 con una variación del 4% pero con ningún signo que demuestre maquillaje en los valores.

**TABLA 17. ANÁLISIS DE FIABILIDAD DE INMOVILIZADO**

	2019	2018	2017	2016	2015
Inmovilizado	58.339.050	55.298.296	50.372.951	47.888.095	43.990.044
Var. Inmovilizado	3.040.754	4.925.345	2.484.856	3.898.051	-
Ingresos explotación	24.612.134	23.482.131,1	22.184.745,4	34.312.361	30.493.903,
Var. Ingresos explotación	1.130.002,9	1.297.385,8	- 12.127.615,6	3.818.458	-

**Fuente:** Elaboración propia

En tabla 17, examinaremos tanto el inmovilizado como el ingreso de explotación y su variación durante el periodo del 2015 al 2019. El inmovilizado está en aumento constante durante el periodo, dando anotar un promedio de la inversión en un 6% anual. Los ingresos



de explotación en el año 2017 decaen un 30% con respecto al 2016, por consecuencia de la reducción de sus ventas, pero a partir del 2017 tiene un aumento promedio del 2%.

Se consideraría que, por la reducción de ventas se debería reducir las inversiones, pero se ha mantenido constante las inversiones en construcciones e instalaciones técnicas; las inversiones han seguido creciendo mientras que las ventas han bajado del 2016 al 2017, con un posible signo de maquillaje en sus resultados.

En resumen, se encuentran varios datos que muestran cierta alteración, en específico los referentes a la tesorería, tesorería/activos y %existencias/ingresos del 2016 al 2017; además la conservación de inversión en el activo no corriente con pérdida de ventas. No obstante, a pesar de estos saltos en determinados datos, la empresa somete sus cuentas a auditoría de cuentas lo que supone un signo de fiabilidad de la información económica financiera.

### **5.3. ANÁLISIS FINANCIERO**

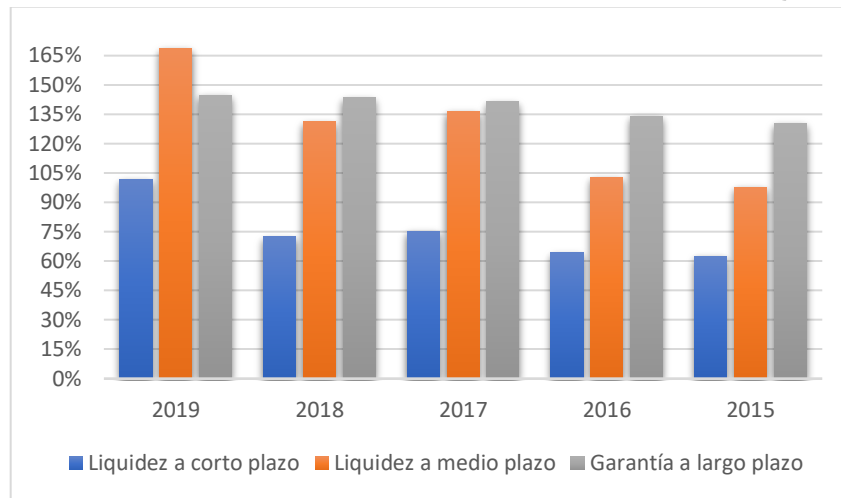
En este apartado se desglosará un análisis de la liquidez, el equilibrio financiero y el nivel de endeudamiento de la empresa, con el propósito de constatar la capacidad que tiene la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto y largo plazo.

#### **5.3.1. RATIOS DE LIQUIDEZ**

La finalidad financiera que mostrará los ratios de liquidez será percibir si se obtiene o se conserva la solvencia, es decir, la capacidad de las empresas del sector para enfrentar en todo momento los pagos a que están obligadas. Se debe considerar que estos ratios no confirman la liquidez de las empresas, ya que este criterio es dinámico o de flujo, y el balance se forma según un conjunto de saldos estáticos.



**GRÁFICA 8. EVOLUCIÓN DE RADIOS DE POSICIÓN DE LIQUIDEZ**

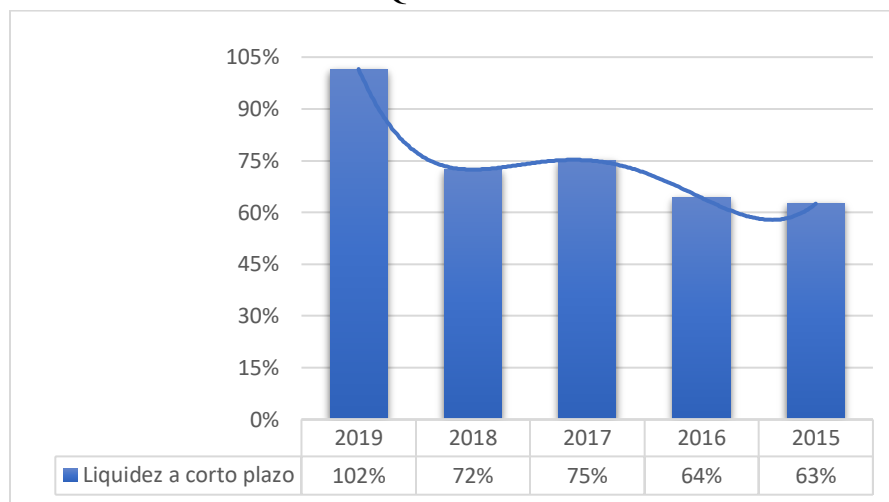


**Fuente:** Elaboración propia

- **Liquidez a corto plazo**

Este ratio analiza la competencia que tiene la empresa de soportar sus obligaciones en el corto plazo; y mide la relación entre los activos disponibles líquidos no inmovilizados en el desarrollo de explotación y los que están en la fase de cobro para cambiarlo en tesorería, con los recursos ajenos.

**GRÁFICA 9. LIQUIDEZ A CORTO PLAZO**



**Fuente:** Elaboración propia

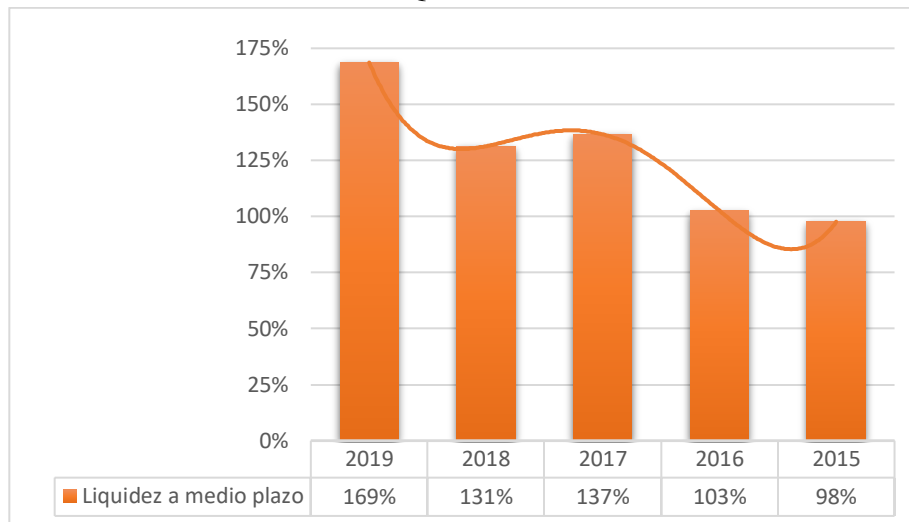
La gráfica 9, nos muestra el constante incremento de su liquidez a corto plazo; en un inicio del periodo analizado solo alcanzaba a contemplar un 63% de sus deudas, pero alcanzado a tener en el 2019 la capacidad de pagar el 102% de sus obligaciones a corto plazo.



- **Liquidez a medio plazo**

Este ratio estudia la competencia que tiene la empresa de soportar sus obligaciones en el medio plazo.; y mide la relación de los activos corrientes contra los pasivos corrientes.

**GRÁFICA 10. LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO**



**Fuente:** Elaboración propia

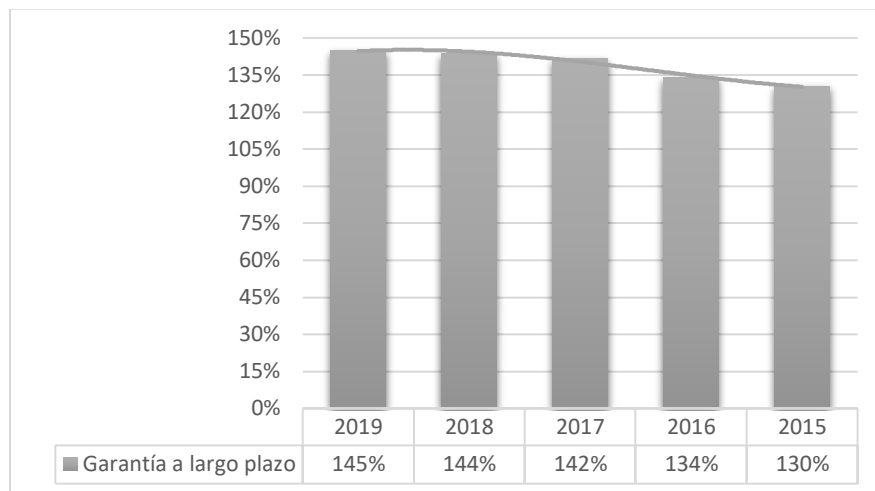
La gráfica 10, nos señala el persistente incremento de su liquidez a medio plazo; la empresa en el 2015 logra pagar el 98% de sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes, y a partir del 2016 tiene la capacidad de cubrir más del 100% de sus deudas. En el año 2019 alcanza a obtener la capacidad de hacer frente 1,69 veces de sus deudas a corto plazo. Es conveniente manifestar que el incremento constante de la liquidez a medio plazo es positivo para la empresa como además sus valores son positivos e incrementando.

- **Garantía a largo plazo**

Este ratio analiza la competencia que tiene la empresa para garantizar liquidez frente a terceros, y mide la relación del total de sus activos frente al total de sus deudas (Pasivos).



**GRÁFICA 11. GARANTÍA A LARGO PLAZO**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 11, nos presenta que la empresa tiene un crecimiento continuo y con valores aparentemente altos de solvencia, en torno al 145% en 2019. La empresa tiene una capacidad para afrontar el total de sus pasivos con el total de sus activos, esto significa que la empresa con el total de sus activos es capaz de afrontar 1,45 veces al pago de sus deudas.

Esto demuestra que la empresa tiene suficientes activos para responder de sus obligaciones, pero con una tasa ajustada para sus operaciones y su actividad. No obstante, cabe recalcar que es conveniente comparar con el sector para ver en qué valores de garantía se mueve en el sector.

### 5.3.2. RATIO DE EQUILIBRIO

Para definir si la empresa se encuentra financiando sus inversiones correctamente, analizaremos el equilibrio financiero.

**TABLA 18. EVOLUCIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE Y CAPITAL CIRCULANTE S/ACTIVO**

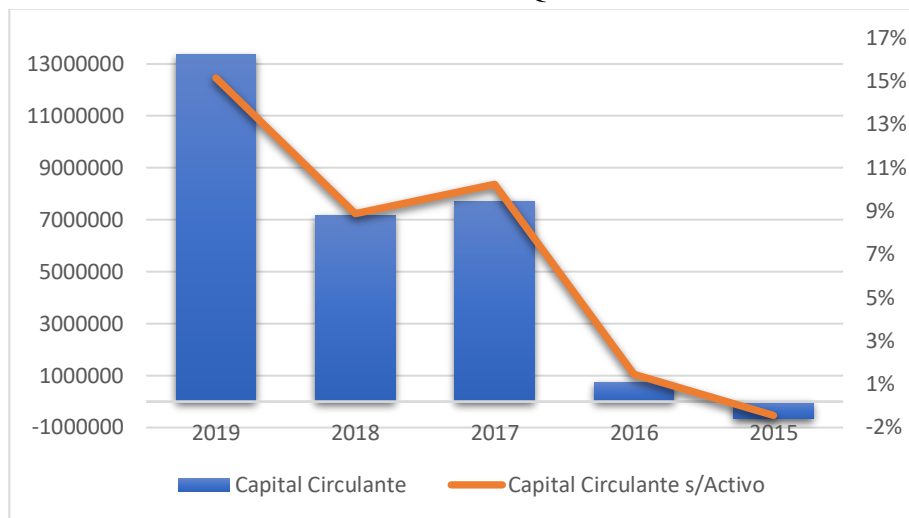
	2019	2018	2017	2016	2015
Capital Circulante	13361260	7161621	7712039	746533	-660203
Capital Circulante s/Activo	15%	8%	10%	1%	-1%

**Fuente:** Elaboración propia

El equilibrio financiero lo evaluaremos a través del cálculo del capital circulante, y además se realizará el porcentaje que representa sobre el total del activo.



**GRÁFICA 12. EVOLUCIÓN DEL EQUILIBRIO FINANCIERO**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 12, nos refleja un capital circulante en crecimiento y fluctuando desde un valor negativo de -1% en el 2015 hasta un valor positivo de 15% en 2019, por lo que todo el activo no corriente o inmovilizado y parte del activo corriente está siendo financiado con recursos permanentes.

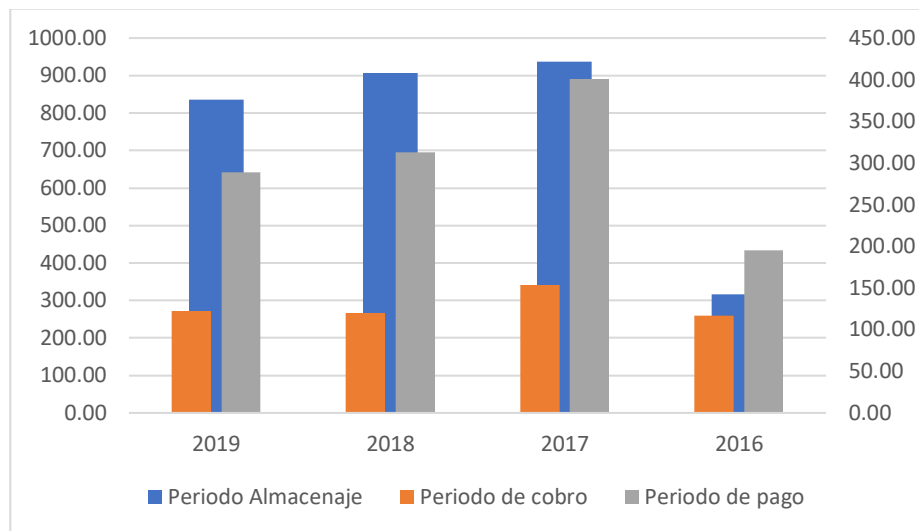
En 2015 contemplamos que se encontró en desequilibrio financiero y el capital circulante no cubría las necesidades, por lo que no financiaba bien sus inversiones. A partir del 2016, corrige su manejo de sus financiaciones y a su vez el fondo de maniobra, de tal forma el aumento de su activo corriente y disminución del pasivo corriente.

### **5.3.3. RATIOS DE ACTIVIDAD**

Se analiza los ratios de actividad con el fin de evaluar la productividad de áreas como compras, carteras y ventas en el periodo; se determinará el ciclo operativo de la empresa.



**GRÁFICA 13. EVOLUCIÓN DE LOS RADIOS DE ACTIVIDAD**

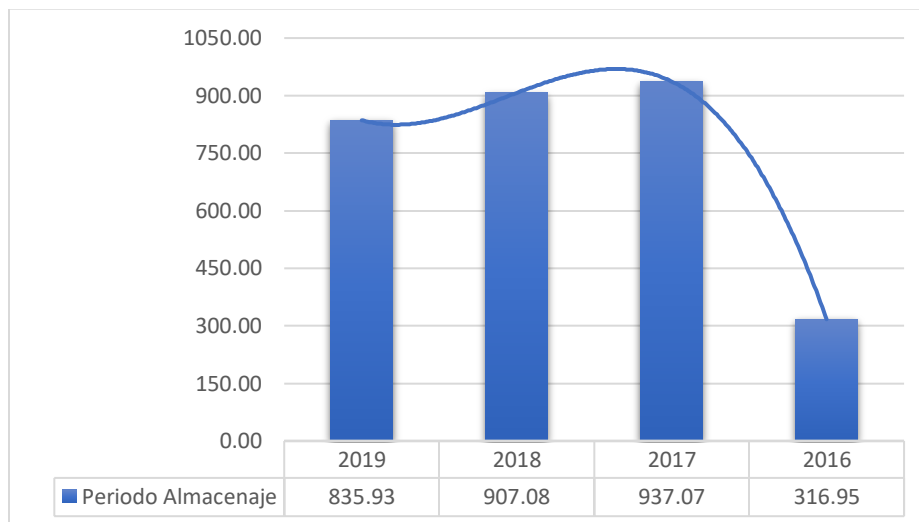


**Fuente:** Elaboración propia

- **Periodo medio de almacenaje**

Este ratio representa el tiempo promedio que permanece almacenados la materia prima hasta incorporarse al proceso productivo.

**GRÁFICA 14. PERIODO DE ALMACENAJE**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 14, nos muestra el incremento considerable de 620 días en el 2017 con respecto al 2016 debido por el descenso de sus ventas y permaneciendo su materia prima mas tiempo en almacenamiento, empeorando sus niveles de almacenaje. En los dos últimos años analizados la empresa reduce constantemente el periodo de almacenaje reduciendo el tiempo que está



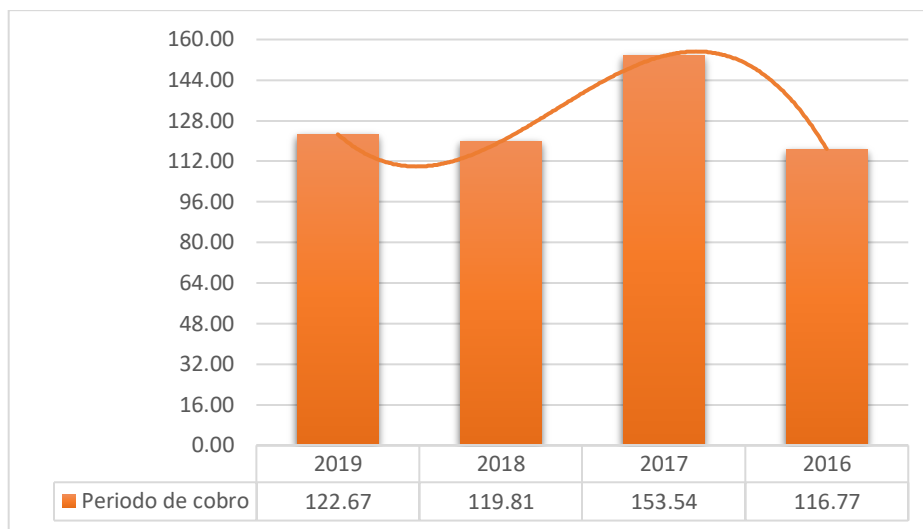


su materia prima antes de incorporarse al proceso productivo por el continuo recuperamiento del nivel de ventas.

- **Periodo medio de cobro**

Este ratio analiza el tiempo promedio que transcurre desde la venta del producto al cliente, hasta su cobro. El cálculo de este ratio no es correcto ya que has tomado únicamente los clientes y tienes que añadir también los clientes empresas del grupo.

**GRÁFICA 15. PERIODO DE COBRO**



**Fuente:** Elaboración propia

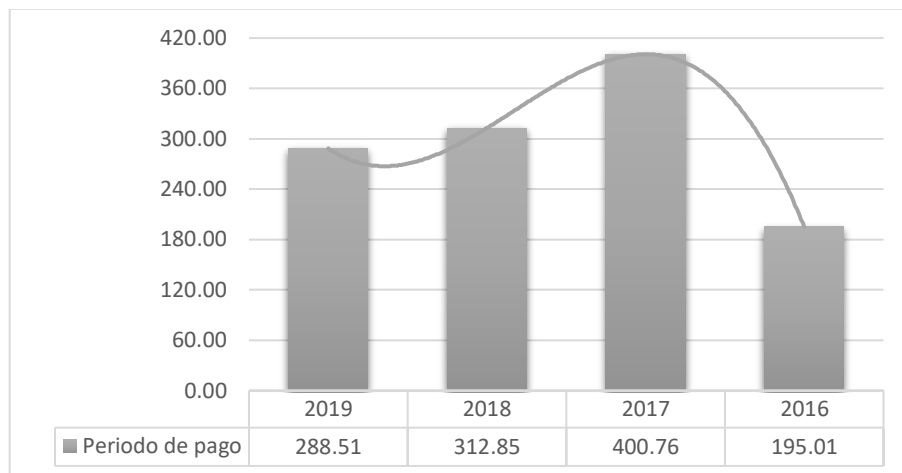
La gráfica 15, nos señala un constante descenso del periodo medio de cobro de sus ventas; excepto por el incremento en 2017 con respecto al 2016, indicando la optimización y el manejo clave de la cartera de clientes. La empresa ha realizado negociaciones con sus clientes para mantener o reducir el tiempo de cobro para de este modo mejorar el flujo de caja.

- **Periodo medio de pago**

Este ratio indica el tiempo promedio que transcurre desde la compra de materia prima hasta el pago al proveedor.



**GRÁFICA 16. PERIODO DE PAGO**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 16, nos informa el incremento considerable del tiempo de pago en el 2017 con referencia del 2017; así permitiendo a la empresa alargar el tiempo de pago de las deudas con sus proveedores. Por otro lado, disminuye el tiempo del pago a sus proveedores a partir del 2017. De esta forma confirmando la gestión e implementación del apalancamiento con sus proveedores.

- **Periodo Medio de Maduración Financiero**

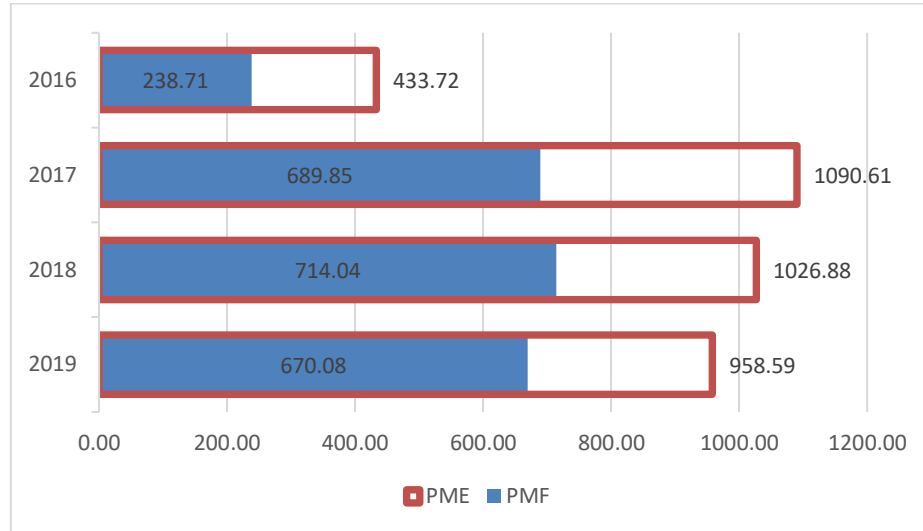
Este radio nos permite conocer el tiempo que transcurre desde que se paga la materia prima hasta que se cobra el producto al cliente.

- **Periodo Medio de Maduración Económica**

Este radio nos indica el tiempo que transcurre desde la inversión en la materia prima hasta que recupera a través del cobro del producto.



**GRÁFICA 17. EVOLUCIÓN DEL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERO Y ECONÓMICO**



**Fuente:** Elaboración propia

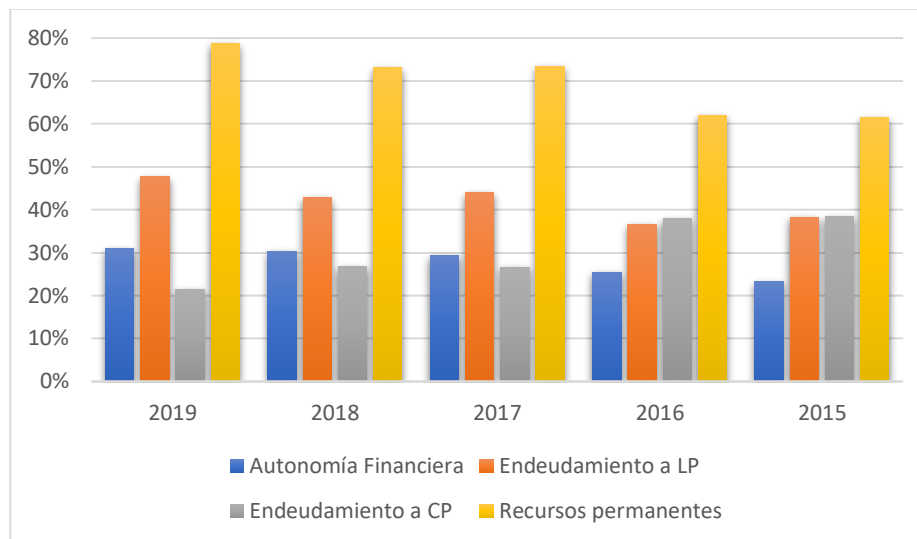
La gráfica 17, nos indica la evolución del PME como del PMF en periodo estudiado; tanto el PME y el PMF tuvieron un incremento considerable en el 2017 y un descenso continuo en los siguientes años posteriores. Por otro lado, el PME a partir del 2017 ha descendido por la gestión en la reducción del periodo de cobro a sus clientes permitiendo recuperar en un menor tiempo la inversión en la materia prima y por el contrario el PMF a partir del 2017 disminuye por la gestión en el aumento del tiempo del pago a sus proveedores, permitiéndose financiar un mayor tiempo por sus proveedores. El PMF muestra la eficacia gestión de la empresa con sus proveedores y clientes para mejorar su rentabilidad.

#### **5.3.4. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO**

Los ratios de endeudamiento se emplean para señalar sobre la cantidad y calidad de las deudas que tiene la empresa, la carga financiera soportada así como revisar en qué porcentaje el flujo de caja obtenido es capaz de hacer frente al endeudamiento de la empresa. A su vez, mostraremos la evolución a lo largo del periodo estudiado.



**GRÁFICA 18. EVOLUCIÓN DE RADIOS DE ENDEUDAMIENTO**

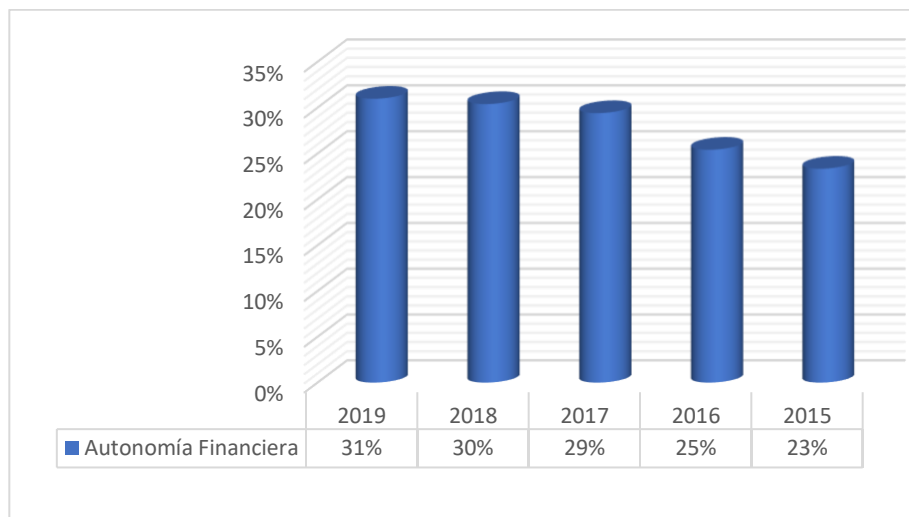


**Fuente:** Elaboración propia

- **Autonomía Financiera**

Este ratio analiza el porcentaje que simboliza el Patrimonio Neto sobre el total de la estructura financiera de la empresa.

**GRÁFICA 19. AUTONOMÍA FINANCIERA**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 19, nos muestra el incremento de la autonomía financiera de la empresa; el porcentaje que supone la financiación con fondos propios de la empresa en 2015 es del 23%, cifra que va en aumento hasta situarse en el 2019 con un 31%.



El valor de este ratio para el 2019 nos indica que, de cada 100 euros financiados, 31 euros proceden de fondos propios que la empresa no tiene que devolver.

- **Endeudamiento a largo plazo**

Este ratio estudia la participación que representa el pasivo no corriente sobre el total de la estructura financiera de la empresa.

**GRÁFICA 20. ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO**



**Fuente:** Elaboración propia

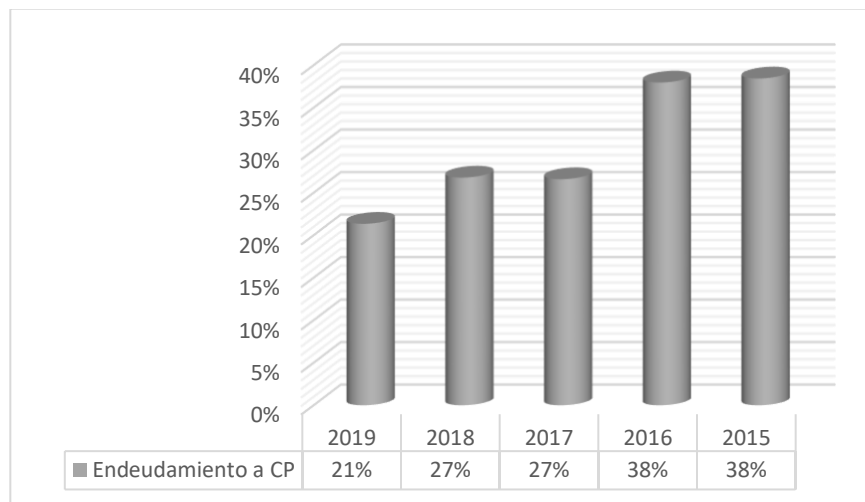
La gráfica 20, nos indica un constante incremento en su endeudamiento a largo plazo en el periodo evaluado, pasando de 38% en el 2015 hasta el 48% en el 2019. La empresa se encuentra financiada por terceros, principalmente por Bancos; de este modo el incremento de fondos ayudaron a la liquidez de la empresa.

- **Endeudamiento a corto plazo**

Este ratio analiza el porcentaje que representa el endeudamiento a corto plazo sobre el total de la estructura financiera de la empresa.



**GRÁFICA 21. ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO**



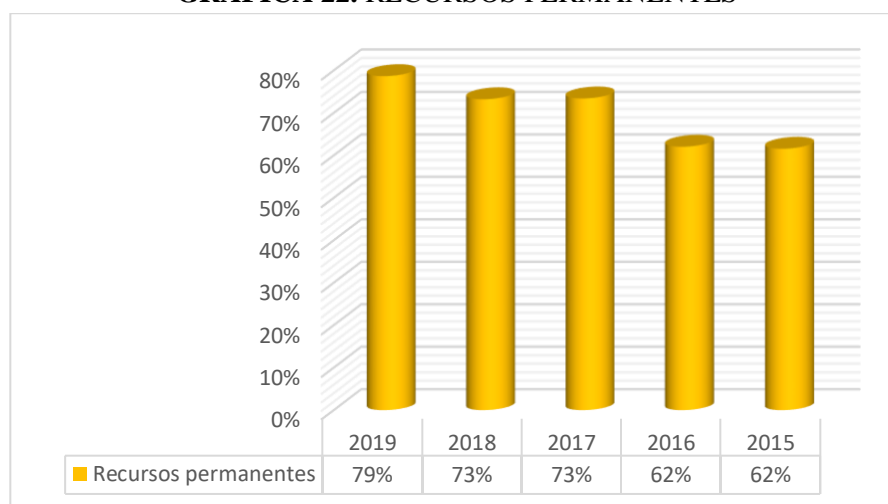
**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 21, nos presenta un descenso del endeudamiento a corto plazo en el periodo estudiado, pasando de un 38% del total de su estructura financiera en el 2015 hasta un 21% en 2019. La empresa se encuentra financiada a corto plazo principalmente por Bancos, y ha refinanciado sus inversiones de corto plazo a largo plazo para permitir el incremento de liquidez y reestructurar sus deudas, alcanzando un mayor margen económico.

- **Recursos Permanentes**

Este radio nos indica el porcentaje que representan los recursos de largo plazo de la empresa, es decir, los recursos propios y el endeudamiento de largo plazo.

**GRÁFICA 22. RECURSOS PERMANENTES**



**Fuente:** Elaboración propia

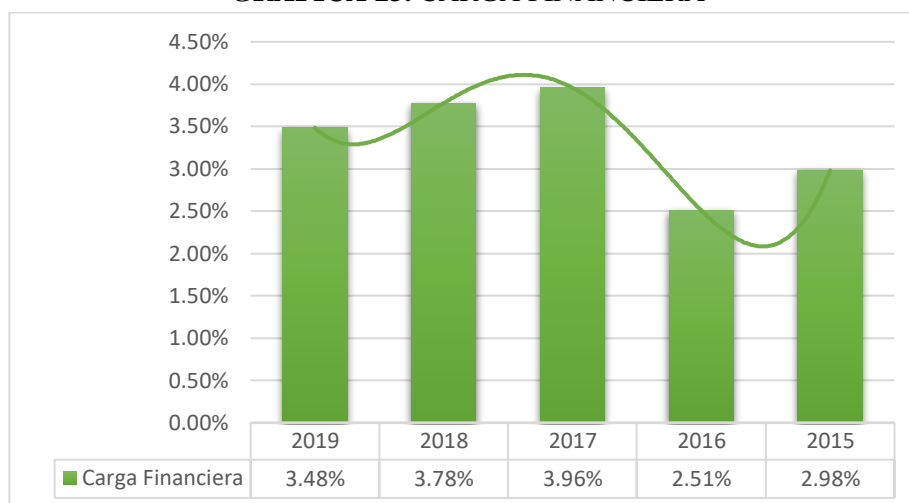


La gráfica 22, nos muestra un incremento de recursos permanentes, lo que nos indica que la empresa cada vez se financia en mayor medida con recursos de largo plazo en detrimento del endeudamiento a corto plazo a largo del periodo analizado. Los recursos permanentes representan el 62% del total de la estructura financiera en 2015 e incrementando este valor hasta el 79% de recursos con los que se financia la empresa en 2019. Es decir, un 79% de los recursos con los que se financia la empresa en 2019 son recursos no tiene que devolver en el corto plazo, lo cual es un dato muy positivo para la empresa.

- **Carga Financiera**

Este ratio analiza el porcentaje que representan los gastos financieros sobre el total del importe de la cifra de negocios de la empresa.

**GRÁFICA 23. CARGA FINANCIERA**



**Fuente:** Elaboración propia

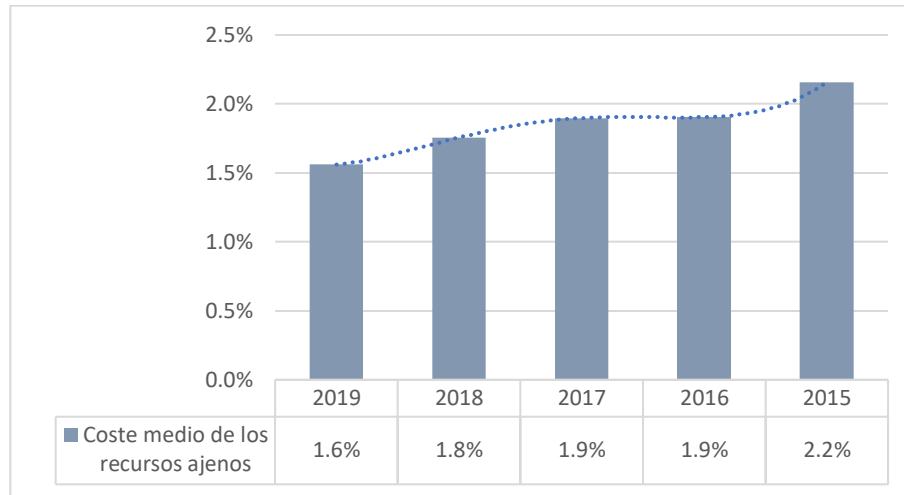
La gráfica 23, nos indica una fluctuación de la carga financiera a lo largo del periodo analizado; tuvo un incremento del 0,5% en el 2019 con respecto al 2015, cada vez los gastos financieros son mayores, lo que perjudica la competitividad de la empresa. Además, si estudiamos su evolución; observamos que los intereses que paga respecto a las ventas son representativos por su descenso con respecto a sus ventas en el periodo del 2017-2019.

- **Coste Medio de los Recursos Ajenos**

Este ratio estudia lo que representa gastos financieros sobre la deuda de la empresa.



**GRÁFICA 24. COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS**



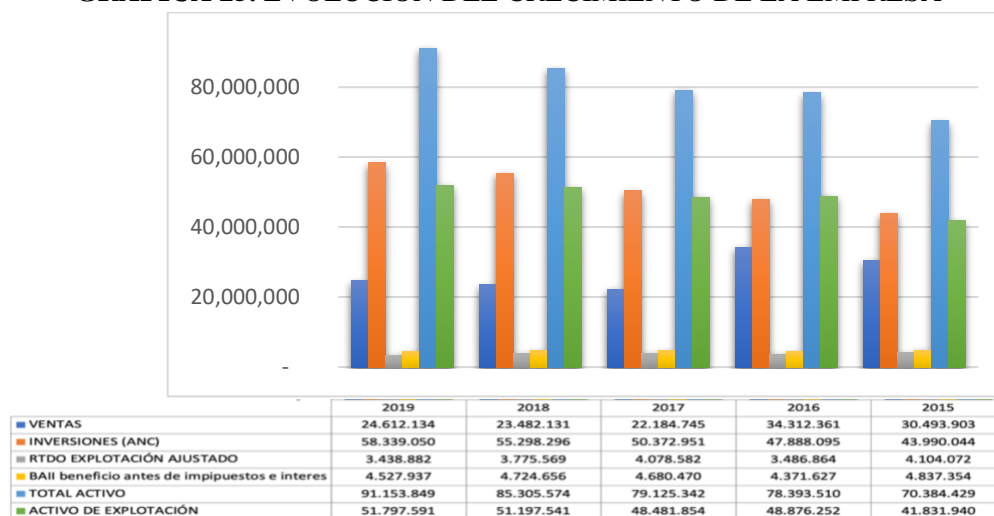
**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 24, nos señala que tiene una disminución constante del interés medio que paga por su deuda. La empresa ha mejorado su gestión con sus refinanciaciones de sus deudas permitiéndole la disminución constante del coste medio de sus recursos ajenos.

## 5.4. ANÁLISIS ECONÓMICO

En este apartado se evaluará el crecimiento de la empresa con datos relevantes de su evolución económica que son los valores de ventas, inversiones, resultado de explotación ajustado, activo de explotación, BAI y el total de activos; lo que permitirá calcular y posteriormente estudiar ratios de rentabilidad y productividad de la empresa.

**GRÁFICA 25. EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA**



**Fuente:** Elaboración propia

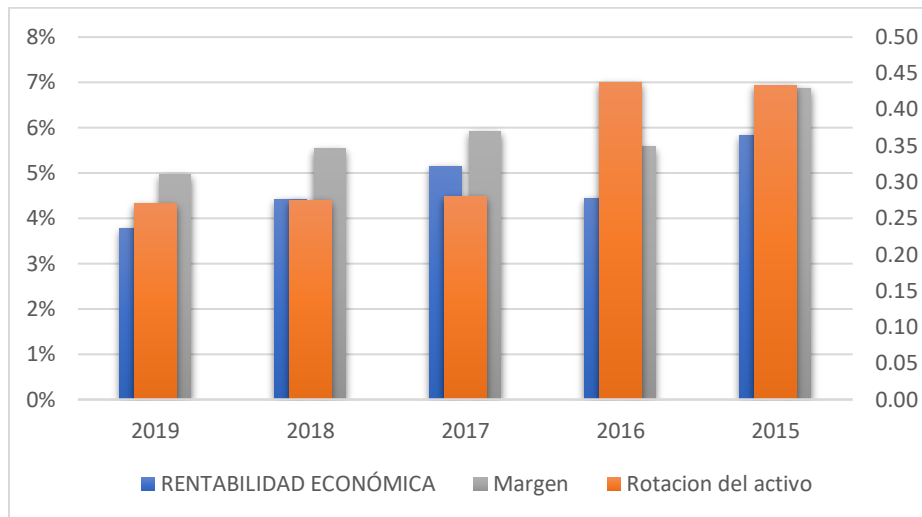




### 5.4.1. RATIOS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA

La rentabilidad económica constituye el núcleo central de rentabilidad de la empresa, por el cual se analizará ratios que contemplen la evolución el periodo en función de sus ventas y activos de explotación.

**GRÁFICA 26. EVOLUCIÓN DE LOS RATIOS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA**

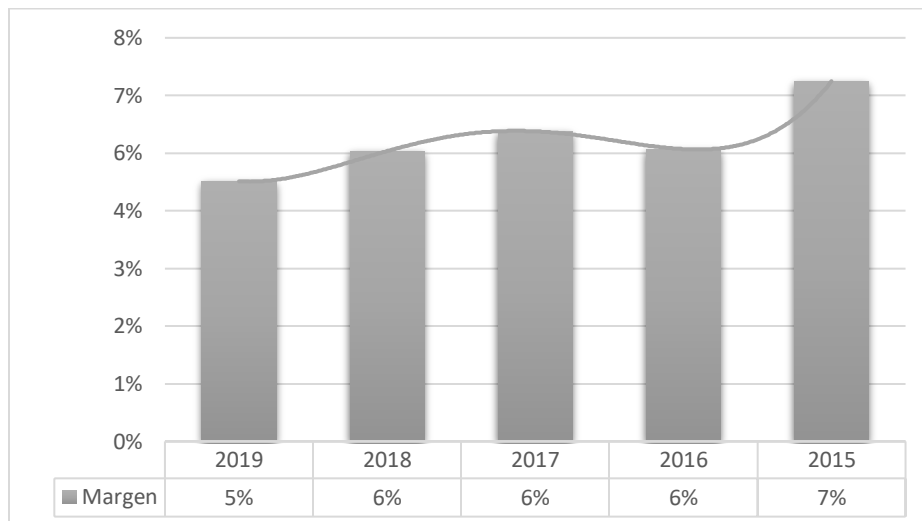


Fuente: Elaboración propia

- **Margen de Explotación**

Este ratio nos indica lo que representa el resultado de explotación sobre las ventas netas de la empresa, es decir, la eficiencia del sistema productivo de la empresa.

**GRÁFICA 27. MARGEN DE EXPLOTACIÓN**



Fuente: Elaboración propia

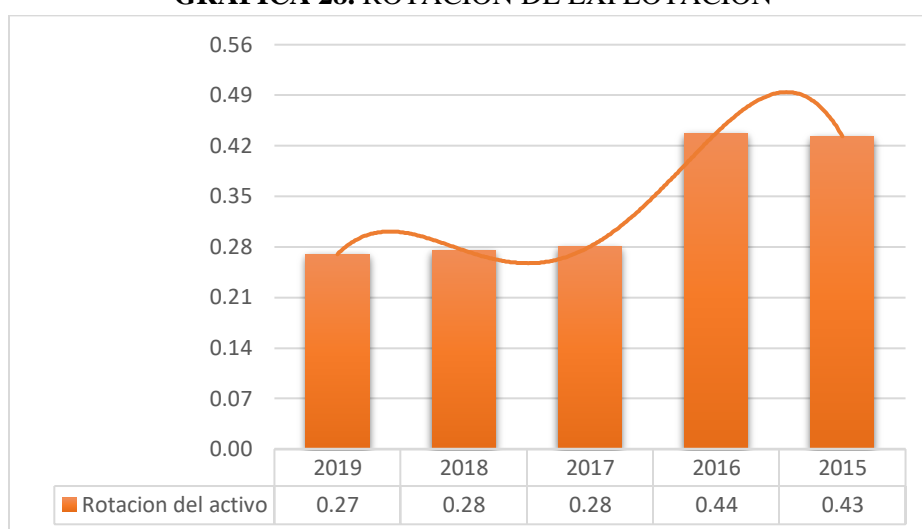


La gráfica 27, nos indica una variabilidad del margen en todo el periodo estudiado; pasando de tener un beneficio de 7 euros en 2015 a 5 euros en 2019 por cada 100 euros de ventas, a pesar del decline de ventas en el 2017. En general, la tendencia del margen es decreciente en todo el periodo estudiado.

- **Rotación Activo de Explotación**

Este ratio nos indica lo que representa las ventas netas frente al activo de explotación, es decir, la eficiencia de la dimensión del patrimonio de la empresa.

**GRÁFICA 28. ROTACIÓN DE EXPLOTACIÓN**



**Fuente:** Elaboración propia

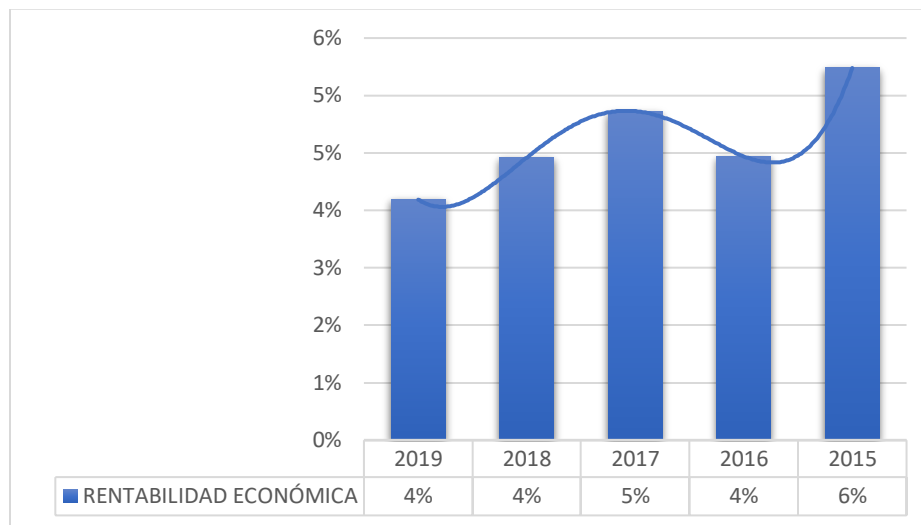
La gráfica 28, nos muestra el decline que ha tenido la rotación de inventario a partir del 2017; el principal motivo por el descenso representativo de ventas a partir del 2017 y un aumento de sus activos.

- **Rentabilidad Económica de Explotación**

Este ratio nos presenta la eficiencia de la empresa donde evalúa la relación entre el resultado de explotación ajustado y el activo total de explotación, es decir, la rentabilidad de las inversiones en el ciclo de explotación de la empresa.



**GRÁFICA 29. RENTABILIDAD ECONÓMICA**



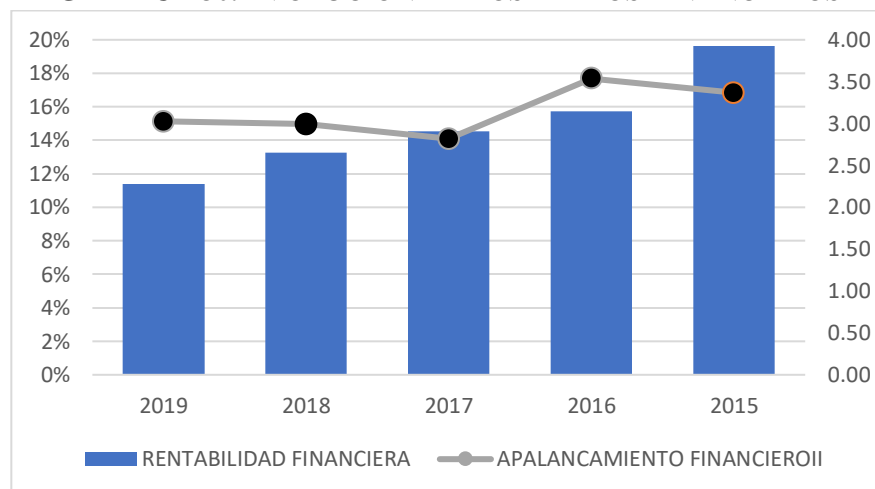
**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 29, nos permite observar el descenso de la rentabilidad en el periodo estudiado, principalmente por la reducción del margen y rotación de explotación que viene dado por el descenso de sus ventas. Los activos de la empresa son cada vez menos eficientes por el motivo del descenso del margen y la rotación.

#### 5.4.2. RATIOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad financiera nos permitirá analizar las rentas que alcanzan los propietarios en función al riesgo asumido.

**GRÁFICA 30. EVOLUCIÓN DE LOS REDIOS FINANCIEROS**



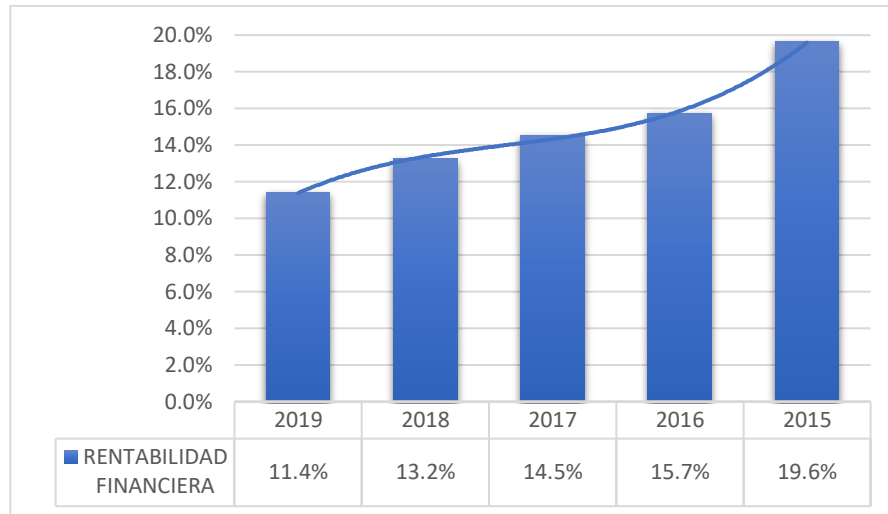
**Fuente:** Elaboración propia



- **Rentabilidad financiera**

Este ratio nos indica la capacidad de la empresa para remunerar a los propietarios de fondos propios, expresando la rentabilidad de sus inversiones.

**GRÁFICA 31. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA**



**Fuente:** Elaboración propia

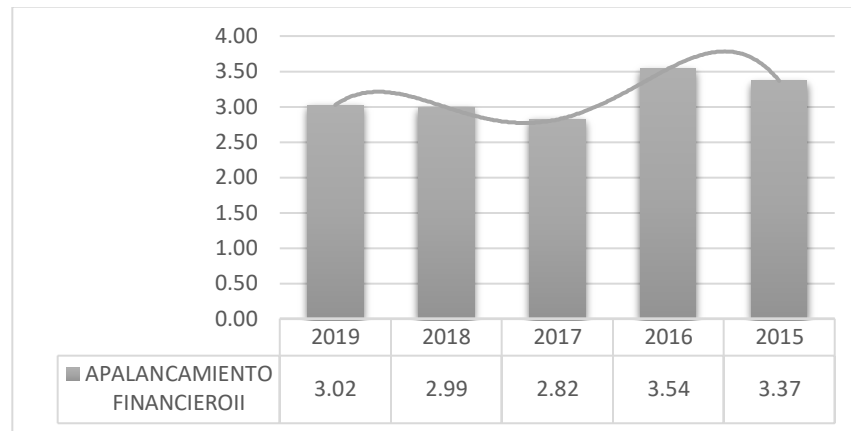
La gráfica 31, nos presenta un constante descenso de la rentabilidad financiera de la empresa, esto debido al continuo crecimiento de los fondos propios y la permanencia del mismo beneficio neto de la empresa a lo largo del periodo analizado. Indicando una reducción del rendimiento de las inversiones de los propietarios desde 20 euros en 2015 a 11 euros por cada 100 euros de fondos propios.

- **Apalancamiento Financiero**

Este ratio nos indica el efecto que provoca el empleo del endeudamiento sobre la rentabilidad financiera de la empresa.



**GRAFICA 32. EVOLUCIÓN DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO**



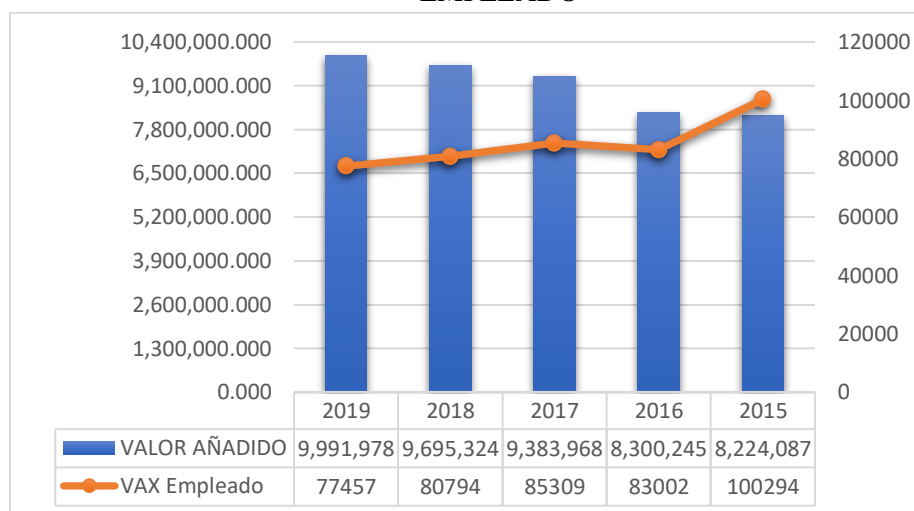
**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 32, nos muestra a lo largo de todo el periodo que el endeudamiento externo no sí favorece a la rentabilidad financiera de la empresa al ser superior a 1. Cuando el apalancamiento financiero es superior a 1, para la empresa es rentable recurrir a financiación ajena ya que la rentabilidad obtenida es mayor al interés pagado por el endeudamiento.

### 5.4.3. RATIOS DE PRODUCTIVIDAD

En este apartado conoceremos la capacidad productiva de la empresa, mediante el análisis del valor añadido, y además el valor añadido por empleado, ventas y gasto de personal.

**GRÁFICA 33. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO Y VALOR AÑADIDO SOBRE EMPLEADO**

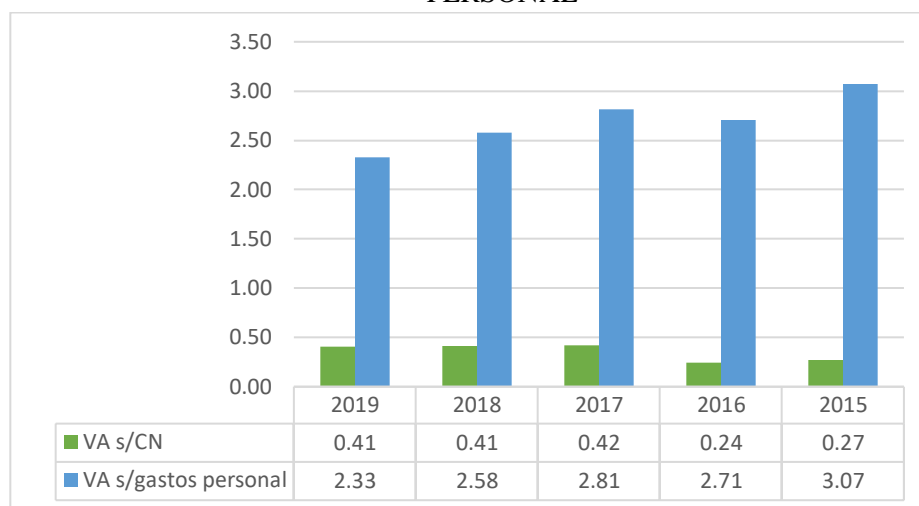


**Fuente:** Elaboración propia



En la gráfica 33, en cuanto al valor añadido muestra el crecimiento continuo en el todo el periodo analizado, manteniendo el crecimiento a pesar del descenso del importe de las cifras de negocio en 2017. En cuanto al valor añadido por empleado muestra una evolución descendente constante, principalmente a causa del incremento de personal y una reducción de ventas. Claramente, se observa una pérdida de productividad por empleado a lo largo del todo el periodo analizado

**GRÁFICA 34. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE VENTAS Y GASTO DEL PERSONAL**



**Fuente:** Elaboración propia

En la gráfica 34, en cuanto al valor añadido sobre ventas nos muestra un incremento de productividad de 0,27 a 0,41; y una reducción constante de productividad a partir del 2017. En cuanto al valor añadido sobre gasto de personal nos indica una tendencia decreciente pasando de 3,07 en 2015 a 2,33 en 2019, es decir, la empresa genera 233 euros de valor añadido por cada 100 euros invertido en personal.

En general, todos los ratios de productividad analizados se observa claramente una pérdida constante de productividad de la empresa.

## 6. ANÁLISIS DE LAS EMPRESAS COMPETIDORAS

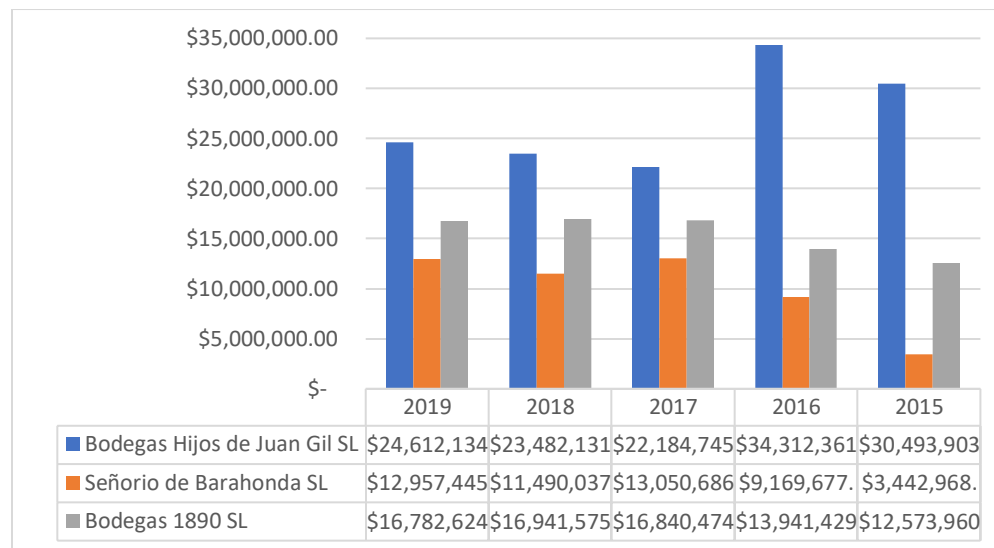


En este apartado, se compara a la empresa “Bodegas Hijos de Juan Gil SL” en términos económicos y financieros con empresas que trabajan en el mismo sector, y que además en la misma zona geográfica, consideradas competencia directa.

Las dos empresas atraviesan actualmente situaciones diferentes, no solo por situación económica sino también por su situación financiera y esto permitirá analizar la preparación de la empresa frente a su competencia. Para conocer mejor la realidad contable de estas empresas utilizaremos la base de datos “SABI”, que proporcionara información valiosa para el estudio comparativo.

Las empresas utilizadas para realizar la comparación han sido Señorío de Barahonda SL y Bodegas 1890 SL. En primeras lugar, se presentará la evolución de la cifra de negocios para permitirnos conocer el nivel de ventas de las empresas analizadas.

**GRÁFICA 35. EVOLUCIÓN DEL IMPORTE NETO DE LAS CIFRA DE NEGOCIO DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

La grafica 35, nos presenta la evolución de las cifras de negocio de las tres empresas durante el periodo 2015-2019. Observamos cómo Bodegas Hijos de Juan Gil SL durante todo el periodo consigue superar en términos de ventas a sus competidores.



Sus competidores (Señorío de Barahonda SL y Bodegas 1890 SL) tienen un incremento constante relevante, por el contrario de Hijos de Juan Gil que recae en 2017 y se recupera constantemente hasta 2019.

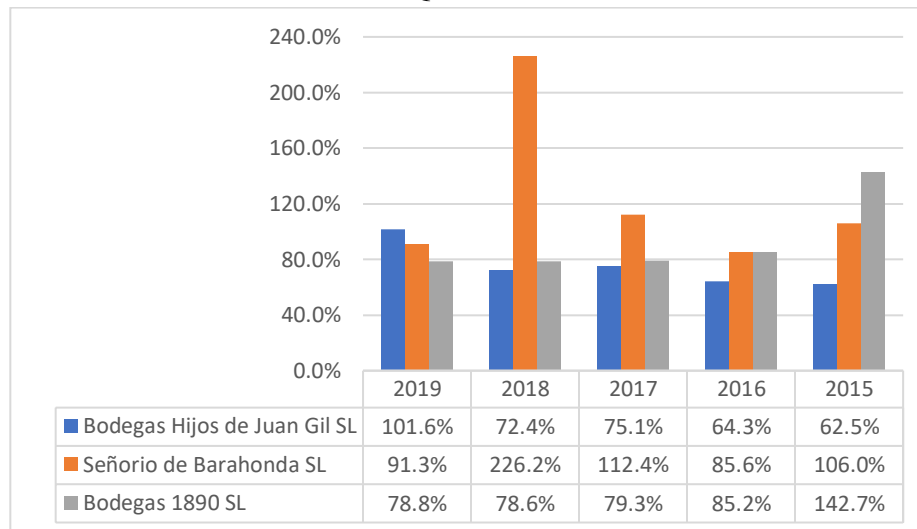
## 6.1. ANÁLISIS COMPARATIVO FINANCIERO

Este apartado se desglosará un análisis de la liquidez, el equilibrio financiero y el nivel de endeudamiento de la empresa, con el propósito de constatar la capacidad que tiene la empresa para saciar sus obligaciones a corto y largo plazo, se presentará su evolución en el periodo de estudio.

### 6.1.1. COMPARACIÓN DE POSICIÓN DE LIQUIDEZ

- **Liquidez a Corto Plazo**

**GRÁFICA 36. EVOLUCIÓN DE LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

La Empresa de Hijos de Juan Gil ha sostenido una evolución de continuo crecimiento de liquidez a corto plazo al pasar de 62,5% a 101,6 en el periodo estudiado, principalmente por la reducción del pasivo corriente y aumento del pasivo no corriente. Por otro lado, Señorío de Barahonda SL tiene un descenso variable, un incremento considerable de 114 puntos porcentuales en 2018 con respecto al 2017 y un descenso a 91,3% en 2019. En contrario, Bodegas 1890 SL tiene un continuo descenso de su liquidez a corto plazo principalmente por el incremento de su pasivo corriente.

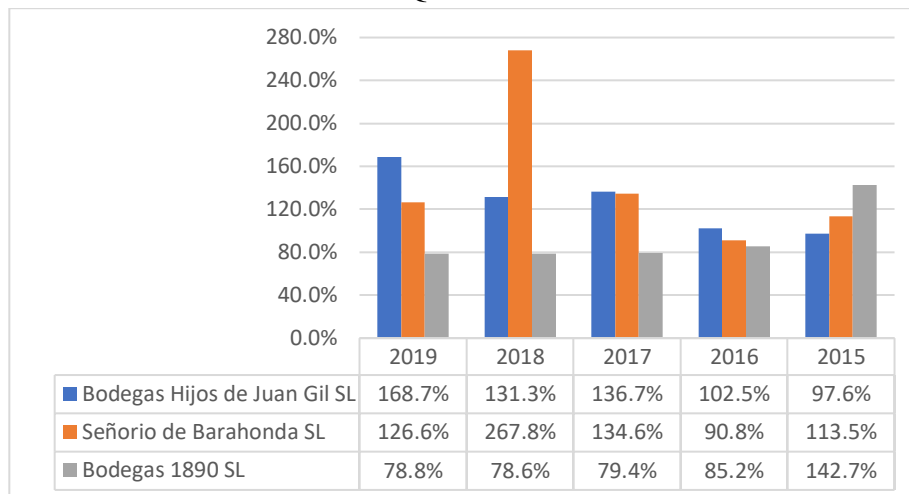




Esto evidencia que la empresa Hijos de Juan Gil goza con buena gestión de tesorería y la certeza en sus acciones de su estructura financiera, en 2019 cuenta con la mayor liquidez a corto plazo.

- **Liquidez a Medio Plazo**

**GRÁFICA 37. EVOLUCIÓN DE LA LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

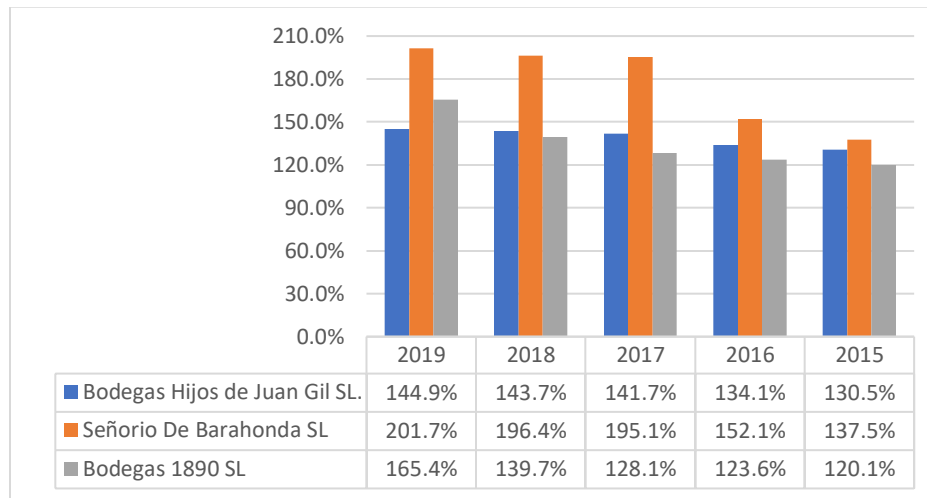
La empresa Hijos de Juan Gil presenta un crecimiento continuo de la liquidez a medio plazo a lo largo de todo el periodo estudiado. Señorío de Barahonda presenta una evolución variable de la liquidez; principalmente el incremento de 130,2 puntos porcentuales en el 2018 con respecto al 2017, y que vuelve a descender a 126,6% en el 2019. Por el contrario, Bodegas 1890 tuvo un constante descenso, alcanzando a reducir en casi la mitad su liquidez a medio plazo en el periodo estudiado.

Esto evidencia que la empresa Hijos de Juan Gil goza al momento de mayor liquidez y poder adquisitivo con respecto a sus competidores, además ha evolucionado mejor que sus competidores directos ya que, mientras ellos han ido reduciendo su liquidez a medio plazo, Hijos de Juan Gil la ha ido incrementando a lo largo de todo el periodo analizado y debe continuar en esta línea.

- **Garantía a Largo Plazo**



**GRÁFICA 38. EVOLUCIÓN DE LA GARANTÍA A LARGO PLAZO DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

Las tres empresas tienen una tendencia de crecimiento de su liquidez a largo plazo del periodo estudiado, siendo capaces en el 2019 de afrontar sus deudas a largo plazo. La empresa Señorío de Barahonda tiene una mayor garantía de supervivencia en el largo plazo, siendo así el aumento de 64,2 puntos porcentuales en 2019 con respecto al 2015. Por el contrario, Bodegas 1890 tuvo un incremento de 45,3 puntos porcentuales en 2019 con respecto al 2015.

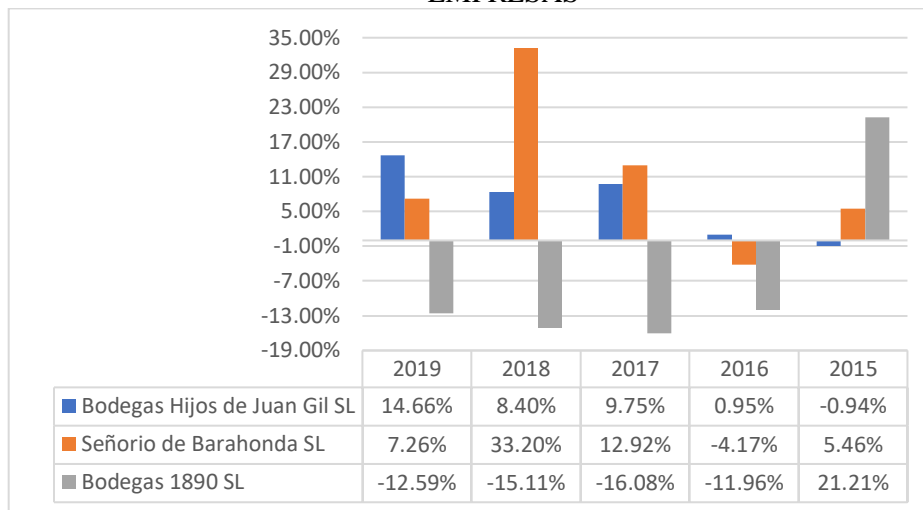
Evidenciando a la empresa Hijos de Juan Gil ser inferior que la competencia con un valor de 144% muy ajustado de garantía a largo plazo, remarcando que tiene una menor garantía de supervivencia a largo plazo; por esta razón es importante la necesidad de mejorar, ya que su mayor financiación está en el largo plazo.

### **6.1.2. COMPARACIÓN DE EQUILIBRIO FINANCIERO**

- **Capital Circulante sobre Activo**



**GRÁFICA 39. EVOLUCIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVO DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

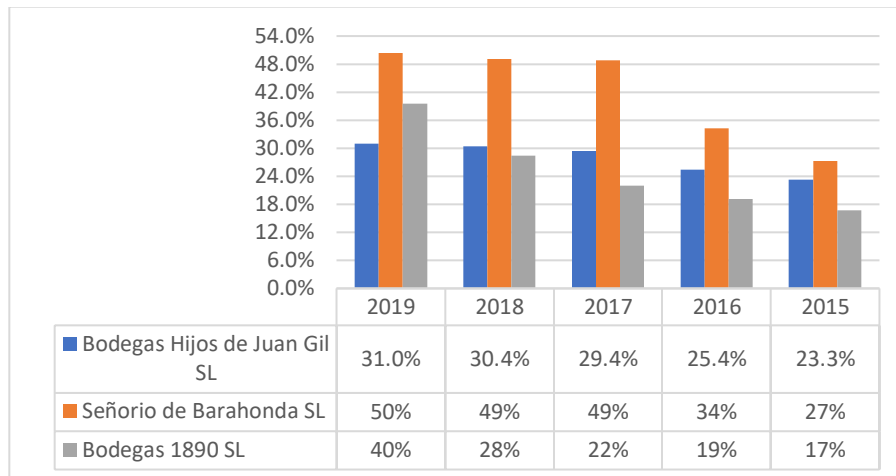
La empresa Señorío de Barahonda e Hijos de Juan Gil tienen un capital circulante positivo de forma creciente a lo largo del periodo, de forma que están financiando correctamente sus activos. Mientras que Bodegas 1890 ha incrementado continuamente su pasivo corriente y deteriorando su capital circulante, disminuyendo su fondo de maniobra que garantizara problemas de liquidez. Las empresas Hijos de Juan Gil y Señorío de Barahonda se han permitido reducir contundentemente sus pasivos corrientes y un aumento de activos, de este modo han incrementado sus fondos de maniobra en relación con sus activos y garantizando disminuir problemas en su liquidez. Esto evidencia que Hijos de Juan Gil tiene mayor margen de maniobra que sus competidores y que está financiando correctamente sus activos, de un mejor modo que lo hacen sus competidores.

### **6.1.3. COMPARACIÓN DE NIVEL DE ENDEUDAMIENTO**

- **Autonomía Financiera**



**GRÁFICA 40. EVOLUCIÓN DE LA AUTONOMÍA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS**

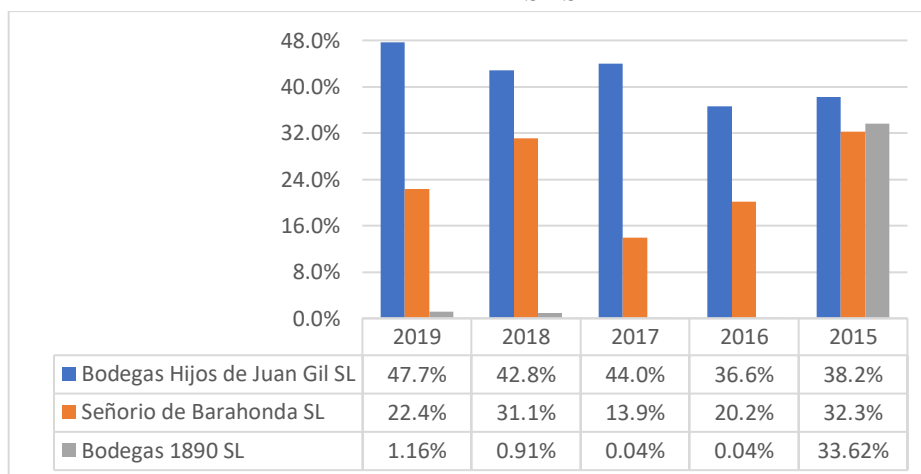


**Fuente:** Elaboración propia

Las tres empresas tienen un crecimiento constante de la participación del capital privado sobre la estructura financiera, pero siendo evidentemente inferior la empresa de Hijos de Juan Gil con un menor grado de capitalización en el 2019. Las empresas Señorío de Barahonda y Bodegas 1890 tienen un crecimiento continuo de su autonomía financiera pero, por el contrario, Hijos de Juan Gil pasan de ser de la segunda con mayor autonomía financiera con 23,3% en 2015, a ser la que tiene menor autonomía financiera con 31% en 2019. Esto evidencia que Hijos de Juan Gil tiene un mayor nivel de endeudamiento con terceros y menor inversión del Patrimonio por parte de sus propietarios.

- **Endeudamiento a Largo Plazo**

**GRÁFICA 41. EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO DE LAS EMPRESAS**



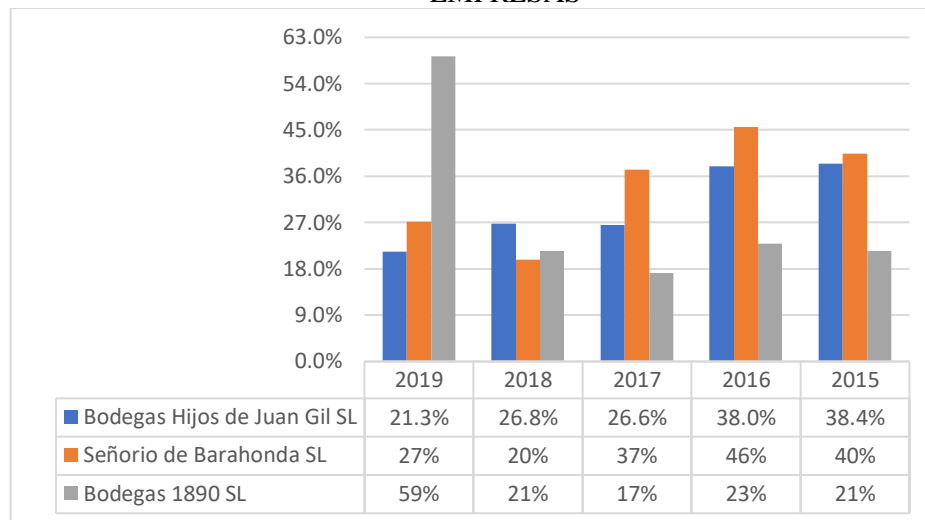
**Fuente:** Elaboración propia



Hijos de Juan Gil es la empresa que presenta más endeudamiento a largo plazo frente a sus competidores, los cuales han sufrido un descenso de su endeudamiento a largo plazo. Esto demuestra que sus competidores han reducido sus activos no corrientes, es decir, reduciendo sus deudas con terceros y aumentando su liquidez a largo plazo. Esto evidencia que Hijos de Juan Gil incrementó sus deudas a largo plazo para mejorar continuamente su liquidez.

- **Endeudamiento a Corto Plazo**

**GRÁFICA 42. EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

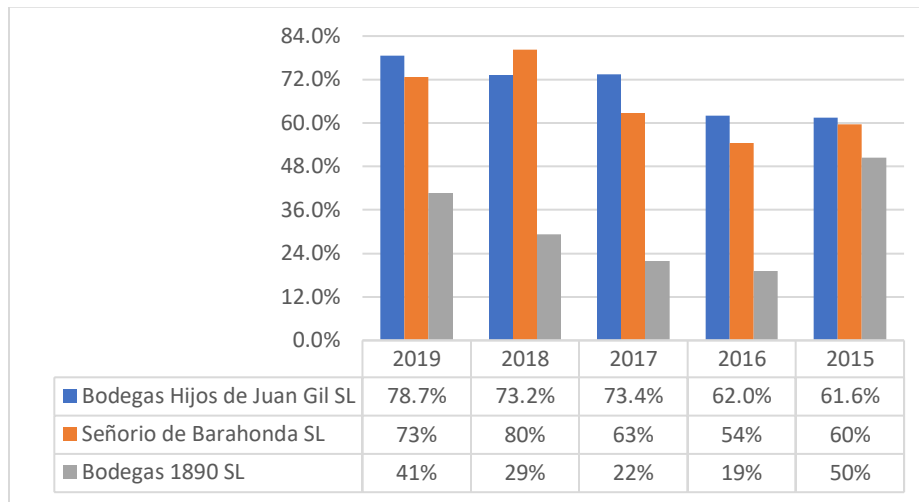
Las empresas de Hijos de Juan Gil y Señorío de Barahonda tienen una disminución constante del endeudamiento a corto plazo. Sin embargo, en la empresa Bodegas 1890 el endeudamiento se mantiene constante hasta el 2018, pero en 2019 tiene un incremento muy relevante de sus pasivos corrientes que incrementaron el endeudamiento a más del doble.

Esto evidencia que la empresa Hijos de Juan Gil goza por el momento con el menor endeudamiento a corto plazo, pero el mayor endeudamiento a largo plazo, esto quiere decir, que la empresa ha reestructurado su deuda para intentar mejorar su liquidez.

- **Recursos Permanentes**



**GRÁFICA 43. EVOLUCIÓN DE LOS RECURSOS PERMANENTES DE LAS EMPRESAS**

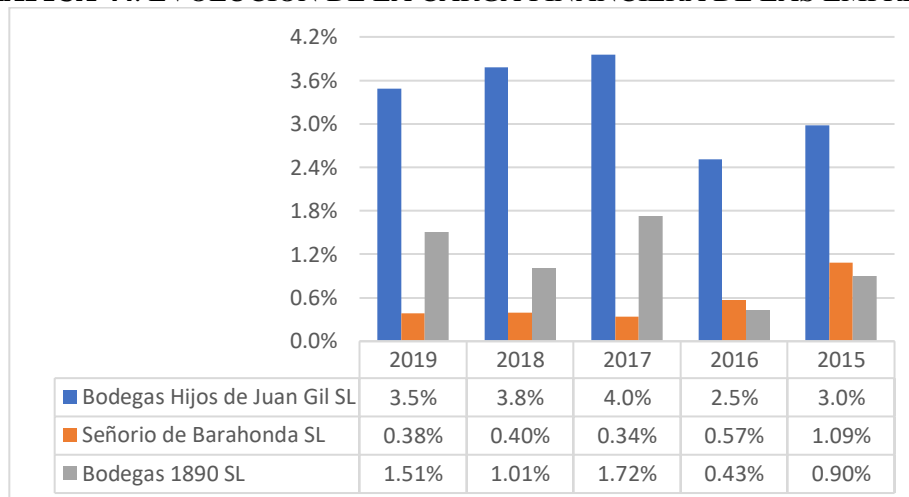


**Fuente:** Elaboración propia

Las empresas de Hijos de Juan Gil y Señorío de Barahonda han incrementado el porcentaje de sus recursos permanentes; pero Señorío de Barahonda reduce en último periodo 7 puntos porcentuales. Al contrario, la empresa Bodegas 1890 tuvo un descenso en 2016 con respecto al 2015 y a partir de ese año un incremento contante, aunque sus recursos permanentes son mucho menores que los de las otras dos empresas. Esto evidencia que la empresa Hijos de Juan Gil por el momento consta con mayores recursos permanentes, siendo positivo porque tiene recursos para inversión de la actividad económica y además financia en mayor medida con recursos a largo plazo.

- **Carga Financiera**

**GRÁFICA 44. EVOLUCIÓN DE LA CARGA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

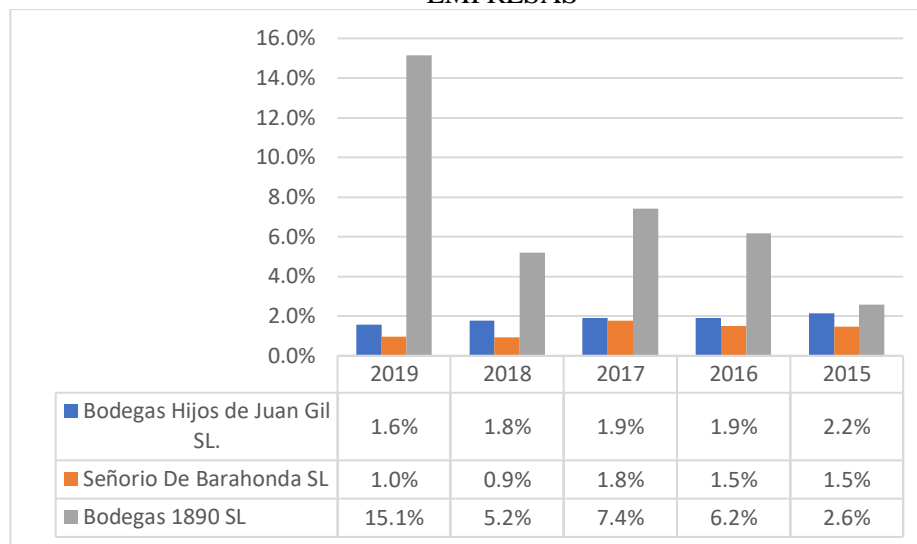


Las empresas Hijos de Juan Gil y Bodega 1890 tienen un incremento de su carga financiera a lo largo del periodo, pero por el contrario Señorío de Barahonda presentó una reducción constante de sus gastos financieros.

Esto evidencia que la empresa Hijos de Juan Gil por el momento consta con un mayor gasto financiero, que le permite tener un efecto en la disminución de la rentabilidad de la empresa y reduciendo la competitividad frente a sus competidores.

- **Coste Medio de los Recursos Ajenos**

**GRÁFICA 45. EVOLUCIÓN DE LA COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

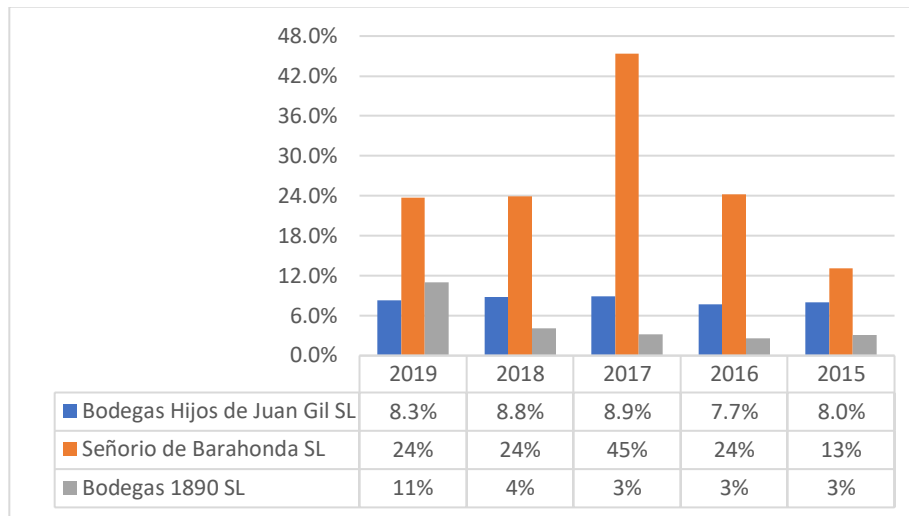
La empresa Hijos de Juan Gil tiene un constante descenso del interés de sus financiamientos, en contrario a Bodegas 1890 que tiene un incremento elevado del coste de sus financiaciones en el 2019. Por otro lado, Señorío de Barahonda tiene un descenso, pasando de 1,5% en 2015 a 1,0% en 2019, siendo así la empresa con mejor manejo de su financiación.

Esto demostrando que la empresa Hijos de Juan Gil por el momento consta de un buen trabajo financiero, apalancando sus operaciones a largo plazo y disminuyendo el coste medio de sus recursos ajenos.

- **Capacidad de Devolución**



**GRÁFICA 46. EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

Las tres empresas han incrementado su capacidad para devolución de sus deudas, de este modo reducir su posición de riesgo. Las empresas Hijos de Juan Gil y Bodegas 1890 se ha mantenido constante su evolución, pero Bodegas 1890 aumenta en el último periodo un 7% con respecto al 2018. Por el contrario, Señorío de Barahonda tiene una evolución variable, evidenciando un incremento del 21% en el 2017 con respecto al 2016, y desciende hasta tener un 24% en el 2019. Esto evidencia que la empresa Hijos de Juan Gil es capaz de devolver el 8,3% de sus deudas solo con el beneficio generado por la empresa y además, es la empresa con peor capacidad de devolución de deudas, por lo que tiene un mayor riesgo frente a sus competidores.

## **6.2. ANÁLISIS COMPARATIVO ECONÓMICO**

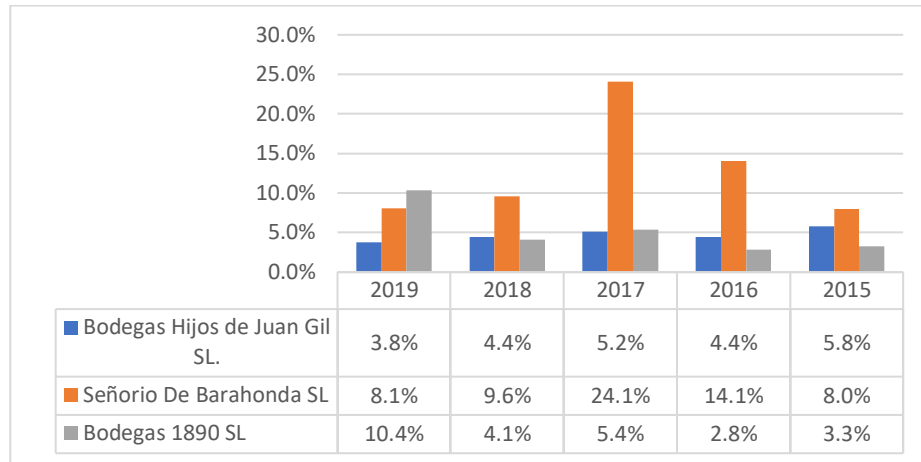
### **6.2.1. COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD**

- **Rentabilidad Económica de Explotación**





**GRÁFICA 47. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DE EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS**

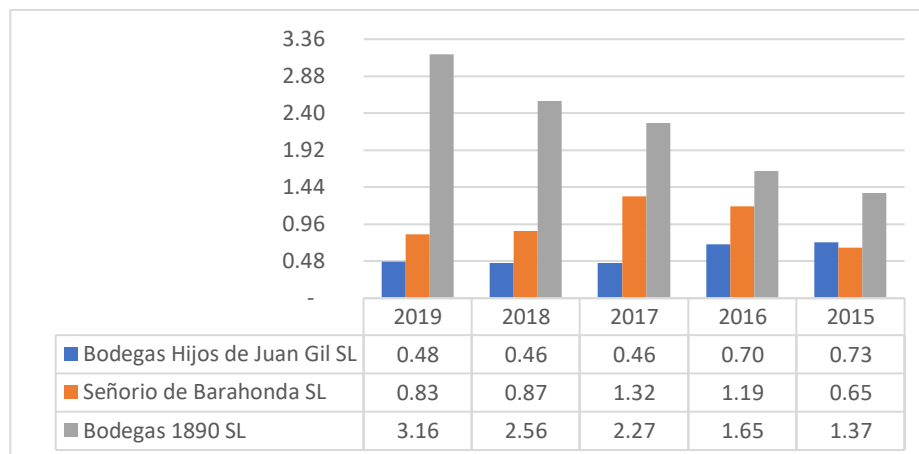


**Fuente:** Elaboración propia

La empresa Hijos de Juan Gil tiene una tendencia decreciente de rentabilidad económica, de este modo indicando que sus inversiones no rinden todavía lo esperado; pero por otro lado, la empresa Señorío de Barahonda tiene una tendencia variable, incrementando continuamente hasta un 24,1% en el 2017 y descendiendo a un 9,6% en el 2018. En cambio, Bodegas 1890 tiene un cambio variable, pero incrementado constantemente su rentabilidad económica de un 3,3% en 2015 a un 10,4% en 2019. Esto evidencia que Hijos de Juan Gil tiene la menor rentabilidad económica, lo que significa que es la empresa que menos rinde sus inversiones en su ciclo de explotación, y además está reduciendo a lo largo del periodo.

- **Rotación de Activos de Explotación**

**GRÁFICA 48. EVOLUCIÓN DE LA ROTACIÓN DE ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS**



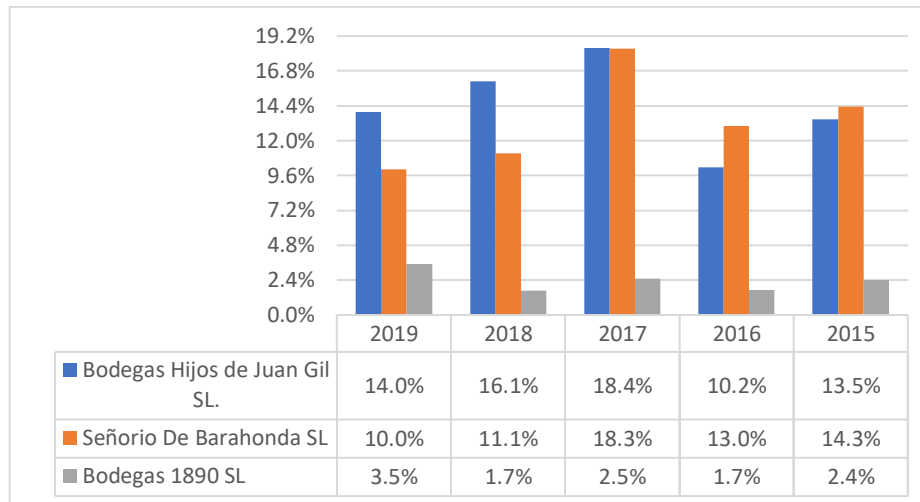
**Fuente:** Elaboración propia



La empresa Bodegas 1890 tiene un incremento notable de la rotación de activos pasando del 1,37 en el 2015 a 3,16 en el 2019; en cambio Hijos de Juan Gil ha disminuido constantemente en todo el periodo. Por otro lado, Señorío de Barahonda incremento a 1,32 en 2017 y un descenso continuo a 0,83 en 2019. Esto evidencia que la empresa Hijos de Juan Gil por el momento consta con la menor rotación de activo de explotación, indicando que es la empresa con menor capacidad de que sus inversiones generen ingresos, ya que su beneficio es el menor por unidad vendida.

- **Margen de Explotación**

**GRÁFICA 49. EVOLUCIÓN DEL MARGEN DE EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS**



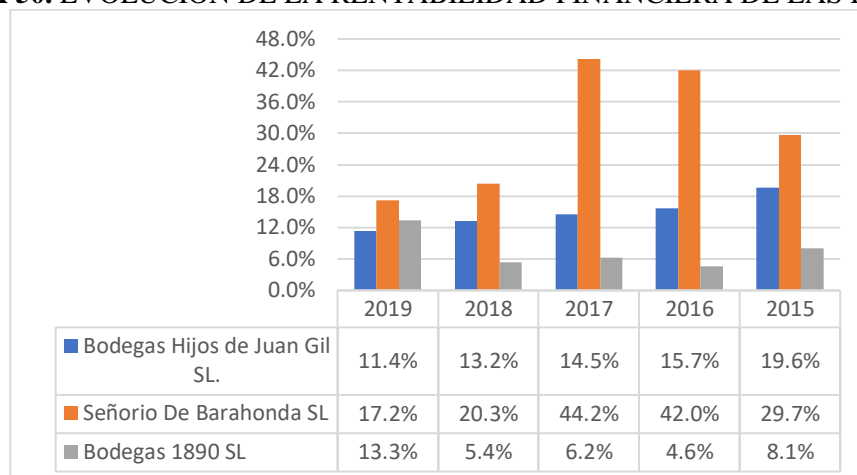
**Fuente:** Elaboración propia

La empresa Bodegas 1890 tiene una evolución creciente del margen de beneficios de 2,4% en 2015 a 3,5% en 2019, en cambio Señorío de Barahonda incremento a 18,3% en 2017 y un descenso continuo hasta el 2019 del margen de beneficio. Por otro lado, Hijos de Juan Gil incrementó a 18,4% en 2017 y descendiendo constantemente a 14% de margen de beneficio en el 2019. Esto demuestra que la empresa Hijos de Juan Gil por el momento consta con el mayor margen de beneficio, indicando que es la empresa en 2019 percibe 14 euros de beneficios con cada 100 euros en ventas.

- **Rentabilidad Financiera**



**GRÁFICA 50. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS EMPRESAS**



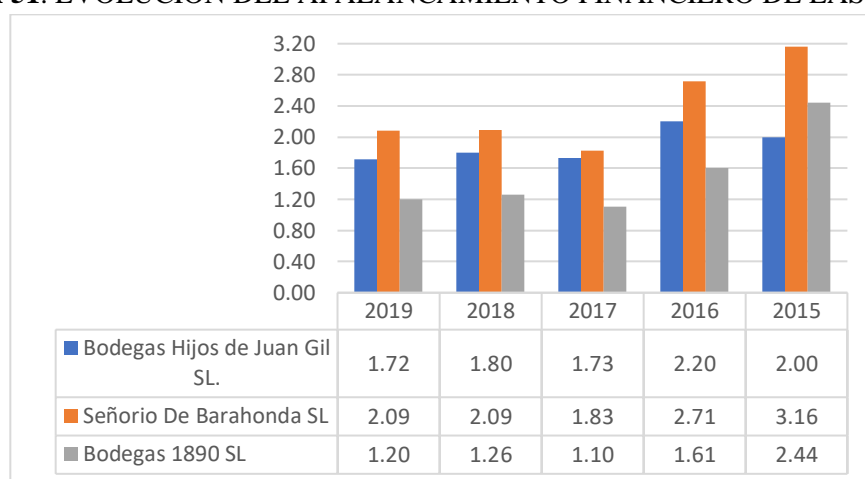
**Fuente:** Elaboración propia

Las empresas Hijos de Juan Gil tiene una evolución decreciente constante de su rentabilidad financiera, en contrario Señorío de Barahonda incremento a 44,2% en 2017 y descendió hasta un 17,2% en el 2019. Por otro lado, Bodegas 1890 desciende su rentabilidad financiera hasta 5,4 en 2018 y en 2019 la incrementa hasta llegar al 13,3%.

Esto demuestra que la empresa Hijos de Juan Gil consta con la peor rentabilidad financiera frente a sus competidores en el 2019, solo percibe 11,4 euros de beneficios con cada 100 euros de fondos propios. Y además ha ido cayendo constantemente en el periodo analizado, reduciendo en más de 9 puntos porcentuales.

- **Apalancamiento Financiero**

**GRÁFICA 51. EVOLUCIÓN DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia



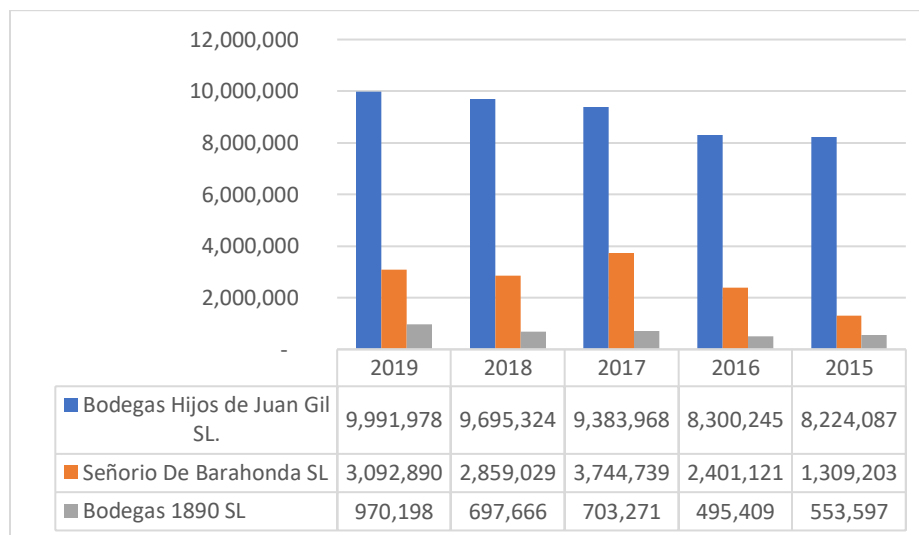
Las tres empresas tienen una evolución decreciente en el periodo analizado, pero permanece el interés en endeudarse; indicando que el endeudamiento que manejan ha reducido constantemente el beneficio en su rentabilidad económica. La empresa Hijos de Juan Gil tiene un descenso pequeño en comparación a sus competidores, pasando de 2,00 en 2015 hasta 1,72 en 2019. Señorío de Barahonda ha reducido constantemente, pero permaneciendo ser la empresa con un mayor grado de apalancamiento financiero con mayor beneficio de la rentabilidad en el 2019. Por lo contrario, Bodegas 1890 es la empresa que tiene el mayor descenso del apalancamiento financiero, indicando que es la que tiene una mayor reducción del beneficio en su rentabilidad financiera.

Esto demuestra que la empresa Hijos de Juan Gil permanece su interés en endeudarse con un beneficio en su rentabilidad, permitiendo ser la empresa con una menor disminución del apalancamiento financiero en el periodo analizado.

## 6.2.2. COMPARACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

- Valor Añadido

**GRÁFICA 52. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

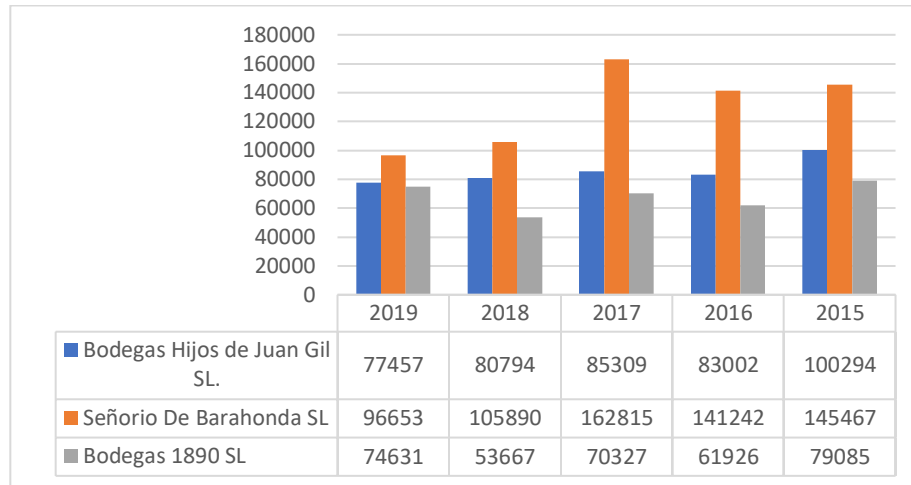
Las tres empresas tienen un crecimiento constante de su valor añadido en todo el periodo estudiado por su actividad económica, indicando un aumento de riqueza generado por la



empresa. Esto evidencia que Hijos de Juan Gil por el momento consta con mayor productividad, indicando que es la empresa que genera una mayor riqueza.

- **Valor Añadido sobre Empleado**

**GRÁFICA 53. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE EMPLEADO DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

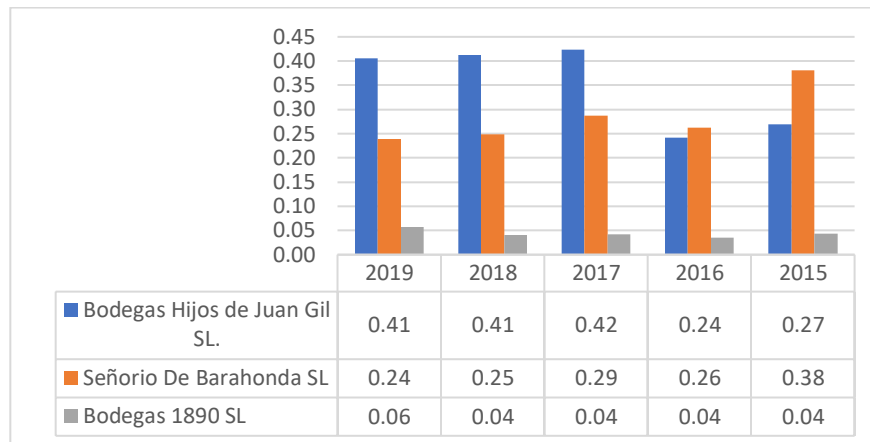
Las tres empresas tienen un decrecimiento de su valor añadido por empleado en su actividad económica con respecto al 2015. La empresa Señorío de Barahonda incrementa a 162 815 en 2017 pero con un decaimiento hasta 96653 en el 2019, por lo contrario Bodegas 1890 tiene un continua variación con aumentos y descensos en todo el periodo teniendo un aumento en el 2019 con respecto al 2018.

Esto evidencia que Hijos de Juan Gil por el momento consta con baja productividad, indicando que la empresa genera menor riqueza por empleado en comparación con Señorío de Barahonda, principalmente por el constante incremento de su personal.

- **Valor Añadido sobre Ventas**



**GRÁFICA 54. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE VENTAS DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

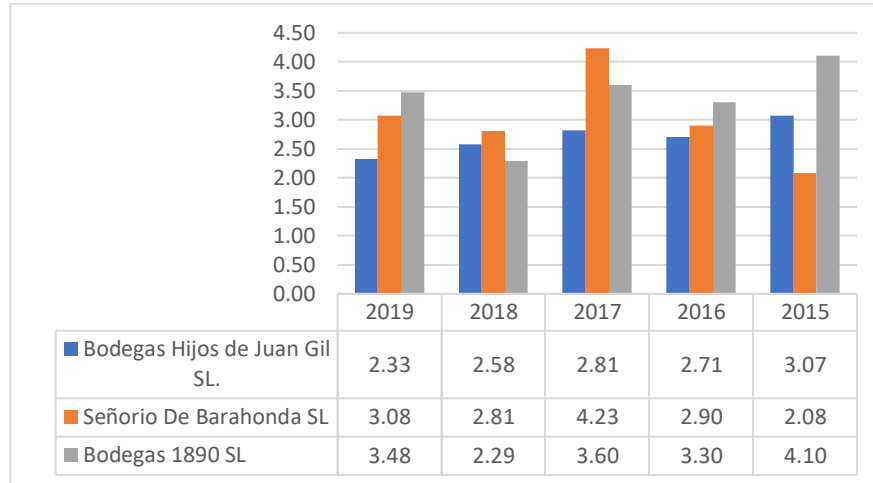
Las empresas Hijos de Juan Gil tiene un incremento de su valor añadido sobre ventas de 0,18 en 2017 con respecto al 2016 y una disminución constante hasta el 2019. Por otro lado, Bodegas 1890 se mantuvo constante en valor añadido sobre ventas en su actividad económica hasta el 2018 y un aumento de 0,02 en el 2019 con respecto al 2018. Por el contrario, Señorío de Barahonda tiene una evolución decreciente constante indicando una disminución de la productividad sobre sus ventas.

Esto demuestra que Hijos de Juan Gil por el momento consta con la mayor productividad sobre ventas, pero esto debido por el descenso del importe neto de las cifras de negocios y el aumento del valor añadido. Y además, es la que mayor incremento ha experimentado a lo largo del periodo con respecto a sus competidores.

- **Valor Añadido sobre Gasto de Personal**



**GRÁFICA 55. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE GASTO DE PERSONAL DE LAS EMPRESAS**



**Fuente:** Elaboración propia

La empresa Hijos de Juan Gil tiene una tendencia decreciente del valor añadido sobre gasto de personal. Por otro lado, Bodegas 1890 tiene un descenso esporádico; aumentos y descensos intercalados hasta tener 3,48 de valor añadido sobre gasto de personal en el 2019. Al contrario, Señorío de Barahonda tiene un incremento hasta el 2017 y un continuo descenso de la productividad sobre el gasto de personal hasta el 2019.

Esto evidencia que Hijos de Juan Gil estuvo por casi todo el periodo analizado con la menor productividad sobre el gasto de personal, pero esto debido por el incremento constante de personal en el periodo estudiado.

## **7. COMPARACIÓN DE LA EMPRESA CON EL SECTOR**

En este apartado se va a realizar un análisis comparativo a nivel financiero y económico de Bodegas Hijos de Juan Gil SL con respecto al sector al que pertenece, dentro de la Región de Murcia. Para comprender su posición competitiva con respecto a las demás empresas del sector. Los datos del sector empleados se han obtenido del Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO). Se estudian las empresas pertenecientes al CNAE 1103: Elaboración de Vinos.



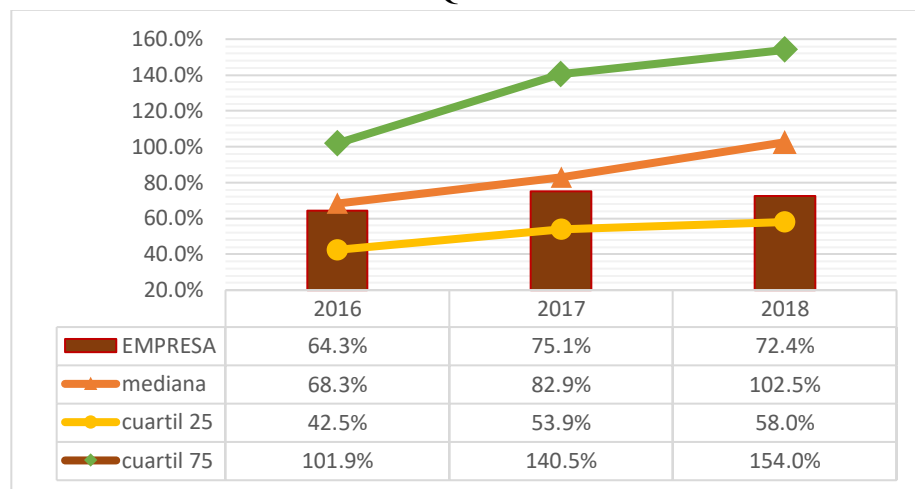
La disponibilidad de los Informes Económicos - Financieros aporta una percepción financiera del sector o actividad económica de acuerdo al tamaño de la empresa en el periodo de 2016 – 2018.

## 7.1. ANÁLISIS COMPARATIVO FINANCIERO CON EL SECTOR

### 7.1.1. COMPARACIÓN DE POSICION DE LIQUIDEZ CON EL SECTOR

- **Liquidez a Corto Plazo**

**GRÁFICA 56. COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ CORTO PLAZO DEL SECTOR**



**Fuente:** Elaboración propia

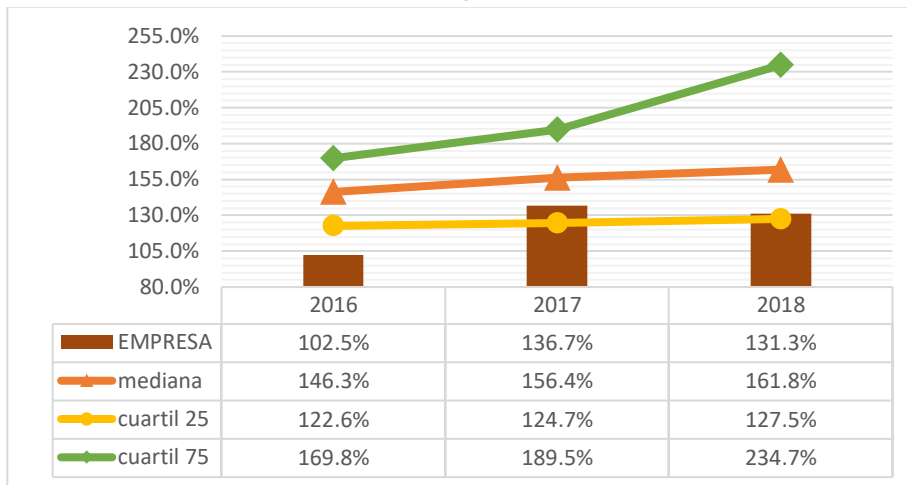
La gráfica 56, nos muestra que la empresa en todo el periodo estudiado se encuentra por debajo de la mediana, es decir, está por debajo de la media del sector en cuanto a liquidez a corto plazo; llegando a soportar solo el 72% de sus obligaciones en el corto plazo, mientras que la media del sector se sitúa en el 102,5%. Además, se puede indicar que el sector de las Bebidas tiene una tendencia creciente continua mientras que en la empresa se reduce en 2018.

- **Liquidez a Mediano Plazo**





**GRÁFICA 57. COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ A MEDIANO PLAZO DEL SECTOR**

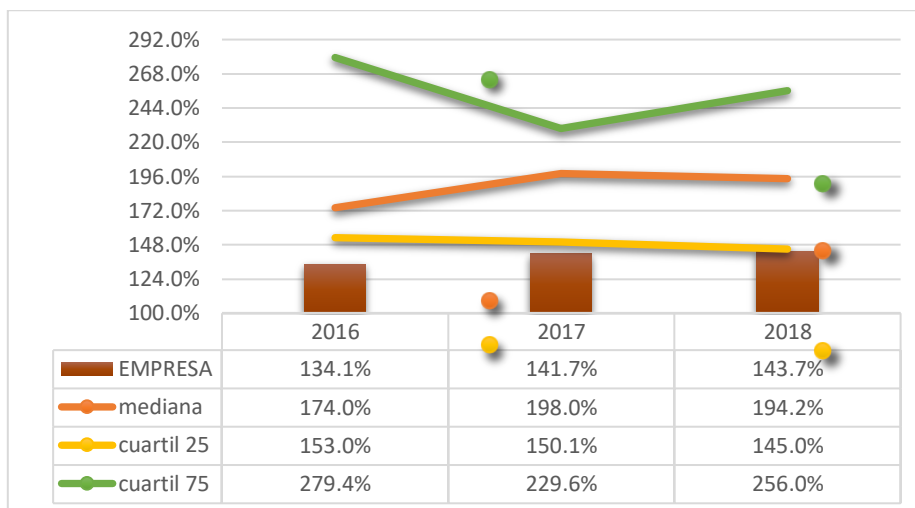


**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 57, nos indica que Hijos de Juan Gil en 2016 se encontraba dentro del cuartil 25, localizándola entre el 25% de empresas con peor liquidez al medio plazo. Por otro lado, en 2017 y 2018 intentan recuperarse su situación, superando ligeramente el cuartil 25; de este modo permaneciendo entre el 25% de empresas con mala liquidez a medio plazo. Cabe destacar que el sector de Bebidas tiene una tendencia creciente, mientras que Hijos de Juan Gil, a diferencia del sector, ha tenido una tendencia decreciente, lo cual es un dato negativo.

- **Garantía a Largo Plazo**

**GRÁFICA 58. COMPARACIÓN DE LA GARANTÍA A LARGO PLAZO DEL SECTOR**



**Fuente:** Elaboración propia

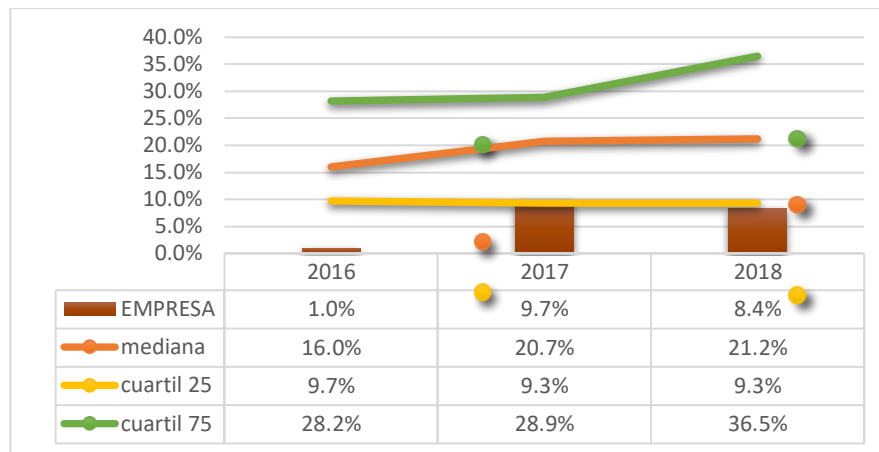


La gráfica 58, nos muestra a Hijos de Juan Gil que se encuentra en todo momento por debajo del cuartil 25, es decir, está dentro del 25% de empresas con peor garantía a largo plazo. Por otro lado, la empresa en 2018 intenta recuperar su liquidez, pero solo puede afrontar 1,4 veces de sus deudas con el total de activos de la empresa.

### 7.1.2. COMPARACIÓN DE EQUILIBRIO FINANCIERO DEL SECTOR

- **Capital Circulante sobre activos**

**GRÁFICA 59. COMPARACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVOS DEL SECTOR**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 59, nos señala a la empresa en el 2016 por debajo del cuartil 25; mostrando que se encuentra entre el 25% de empresas con peor equilibrio financiero. La empresa en 2017 toma decisiones que le ayudan a presentarse ligeramente por encima del cuartil 25, permaneciendo entre las 25% de empresa con peor equilibrio financiero.

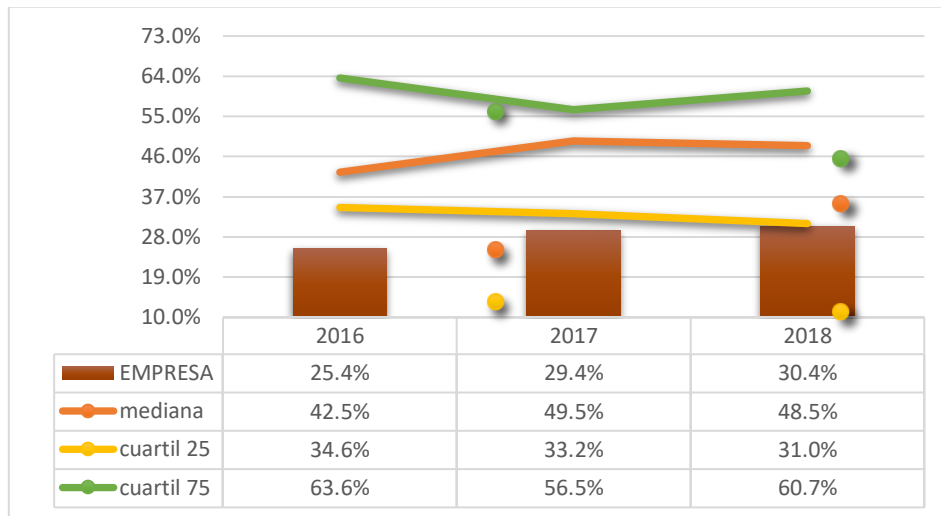
Pero en 2018 nuevamente recae y se encuentra en el 25% con peor equilibrio financiero, demostrando que financia sus activos peor que la media de empresas de su sector, lo que implica que esté dentro de las empresas con peor margen de maniobra del sector.

### 7.1.3. COMPARACIÓN DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DEL SECTOR

- **Autonomía Financiera**



**GRÁFICA 60. COMPARACIÓN DE LA AUTONOMÍA FINANCIERA DEL SECTOR**

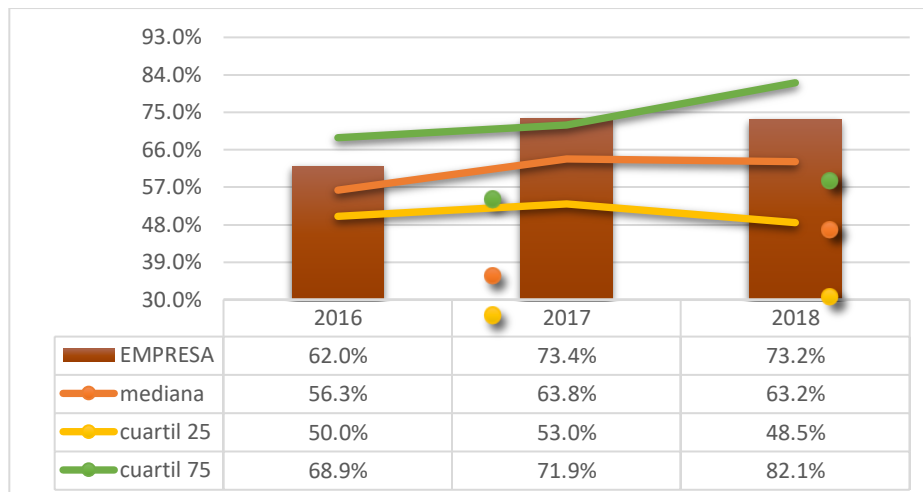


**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 60, nos enmarca a las empresas por debajo del cuartil 25 en todo el periodo estudiado, concentrándola en el 25% de empresas con peor autonomía financiera. Pero por otro lado, mientras que el sector de Bebidas tiene una evolución cambiante con una reducción en 2018 de la autonomía financiera; la empresa aumenta sus fondos propios a lo largo de todo el periodo, hasta alcanzar tener el 30% de su estructura financiera en 2018.

- **Recursos Permanentes**

**GRÁFICA 61. COMPARACIÓN DEL RECURSO PERMANENTE DEL SECTOR**



**Fuente:** Elaboración propia

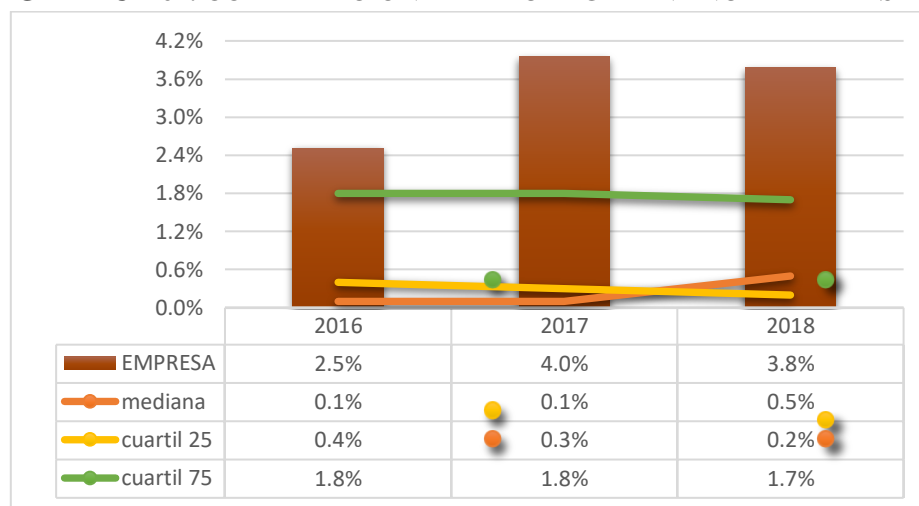
La gráfica 61, nos indica que la empresa en 2016 se encuentra por encima de la mediana, enmarcándola por encima de la media con mayores recursos permanentes; aunque en el 2017



supera el cuartil 75 y logrando estar dentro del 25 % de empresas con mejores recursos permanentes. En 2018 la empresa reduce sus recursos permanentes y vuelve a estar por encima de la mediana. Cabe recalcar que el sector de Bebidas y la empresa tiene una evolución semejante de los recursos permanentes. En general, la situación de la empresa en cuanto a recursos permanentes es mucho mejor que la media del sector en el periodo analizado.

- **Carga Financiera**

**GRÁFICA 62. COMPARACIÓN DE LA CARGA FINANCIERA DEL SECTOR**



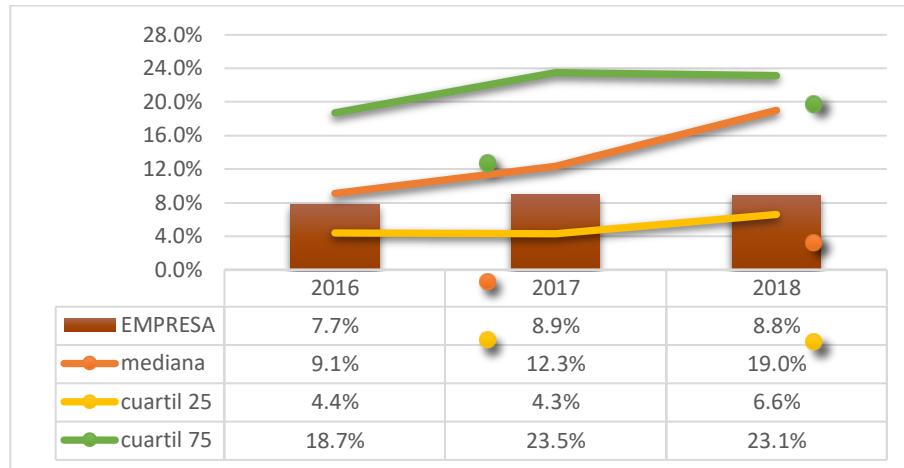
**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 62, nos señala a la empresa por encima del cuartil 75 en todo el periodo estudiado, situándola entre el 25% de empresas con mayor gasto financiero; indicando un elevado coste financiero debido al endeudamiento con terceros. Cabe recalcar que el gasto financiero tan elevado de la empresa comparado con su sector está limitando su competitividad con respecto a las empresas de su sector.

- **Capacidad de Devolución de Deuda**



**GRÁFICA 63. COMPARACIÓN DEL CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE DEUDA DEL SECTOR**

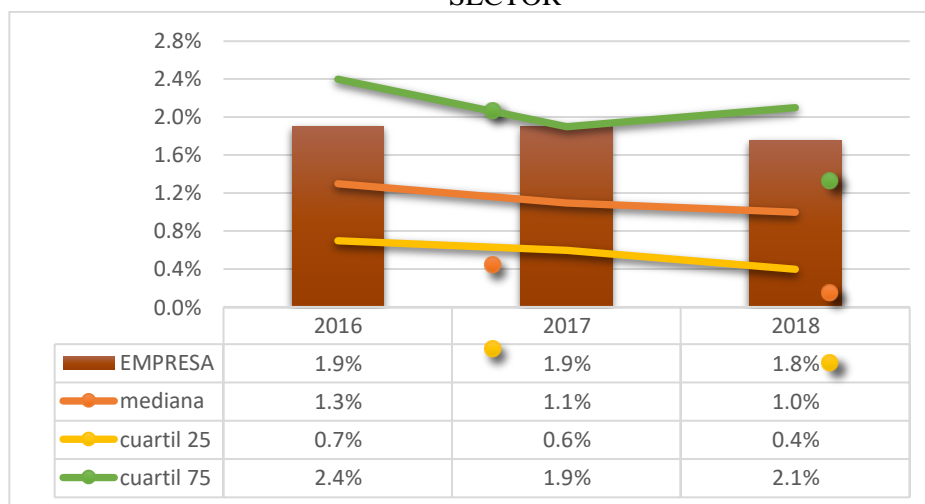


**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 63, nos señala a la empresa por debajo de la mediana en todo el periodo estudiado; localizándola por debajo del 50% de empresas con menor capacidad para devolver sus deudas con lo que puede generar con su actividad económica. En el 2018 solo puede devolver el 8,8% de sus deudas con los recursos generados por la empresa mientras que la media del sector se situó en el 19%. Cabe resaltar que la empresa en el 2018 se está acercando al cuartil 25, es decir, se está acercando al 25% de las empresas con peor rentabilidad, lo cual es un dato negativo para la empresa.

- **Coste Medio de los Recursos Ajenos**

**GRÁFICA 64. COMPARACIÓN DEL COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS DEL SECTOR**



**Fuente:** Elaboración propia



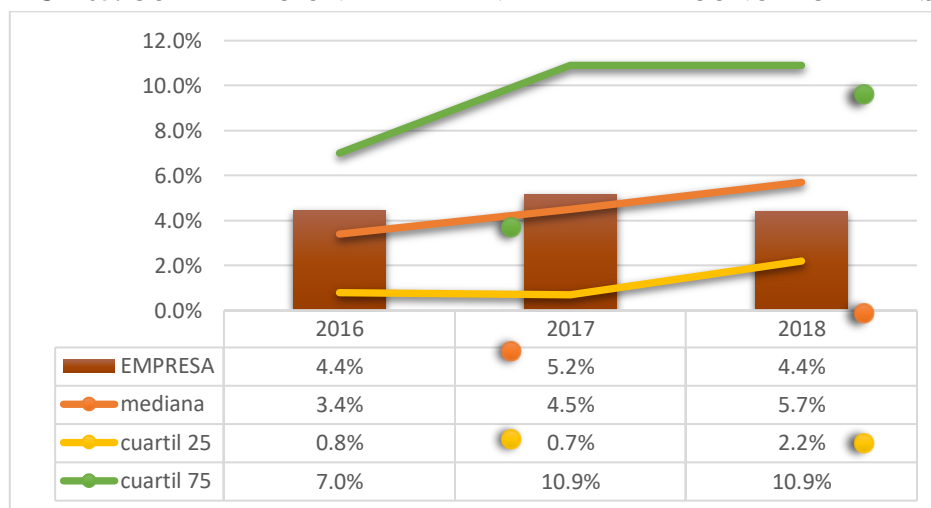
La gráfica 64, nos enmarca a la empresa por encima de la mediana en todo el periodo analizado; concentrándola cerca del 25% de empresas con un mayor interés de sus financiaciones con terceros. Por otro lado, la empresa en 2018 tiene un interés del 1,8% de su endeudamiento, reduciendo su riesgo financiero con respecto a los años anteriores. Estos valores son altos y negativos para la empresa, y debe seguir reduciéndolos.

## 7.2. ANÁLISIS COMPARATIVO ECONÓMICO DEL SECTOR

### 7.2.1. COMPARACIÓN DE RENTABILIDAD DEL SECTOR

- **Rentabilidad Económica**

**GRÁFICA 65. COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL SECTOR**



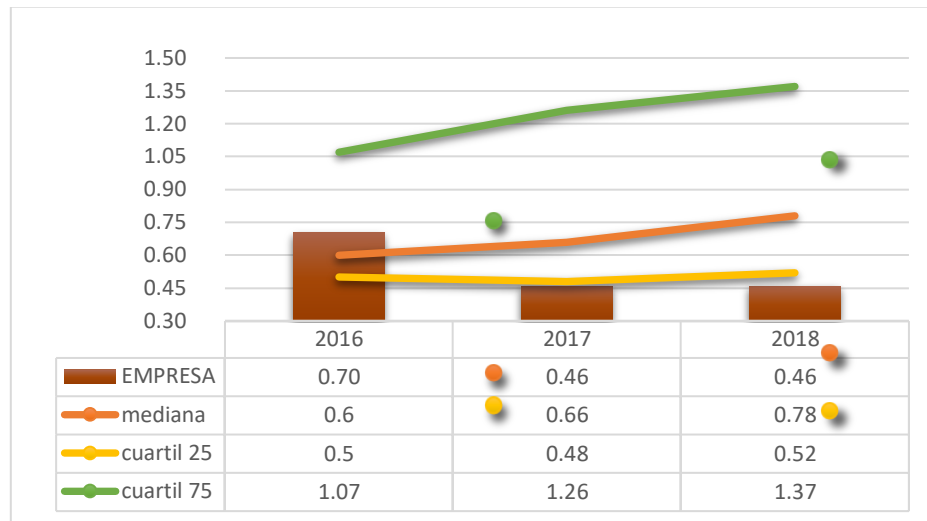
**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 65, nos presenta a la empresa en 2016 y 2017 por encima de la mediana, situándola en la media del sector en cuanto a rentabilidad. Por el contrario, en 2018 reduce su rentabilidad económica llevándola por debajo de la mediana, indicando que está por debajo de la media del sector en cuanto a rentabilidad. Cabe resaltar que, mientras el sector tiene una tendencia creciente, la empresa está teniendo una evolución decreciente, lo cual es también un dato negativo para la empresa.

- **Rotación del Activo**



**GRÁFICA 66. COMPARACIÓN DE LA ROTACIÓN DEL ACTIVO DEL SECTOR**



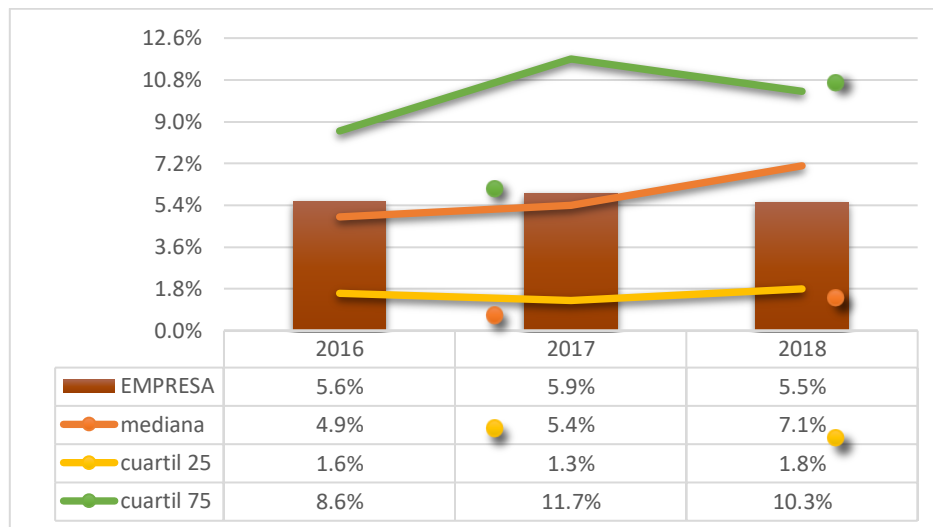
**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 66, nos indica que la empresa está por encima de la mediana en el 2016; situándose por encima de la media del sector en cuanto a rotación de sus ventas. Por el contrario, en el 2017 y 2018 reduce su rotación de activo hasta estar por debajo del cuartil 25; indicando que está dentro del 25% de empresas con peor rotación de sus activos.

Cabe recalcar que el sector de Bebidas tiene tendencia creciente por contrario de la empresa que tiene tendencia decreciente del beneficio obtenido por su inversión realizada.

- **Margen de Explotación**

**GRÁFICA 67. COMPARACIÓN DEL MARGEN DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR**



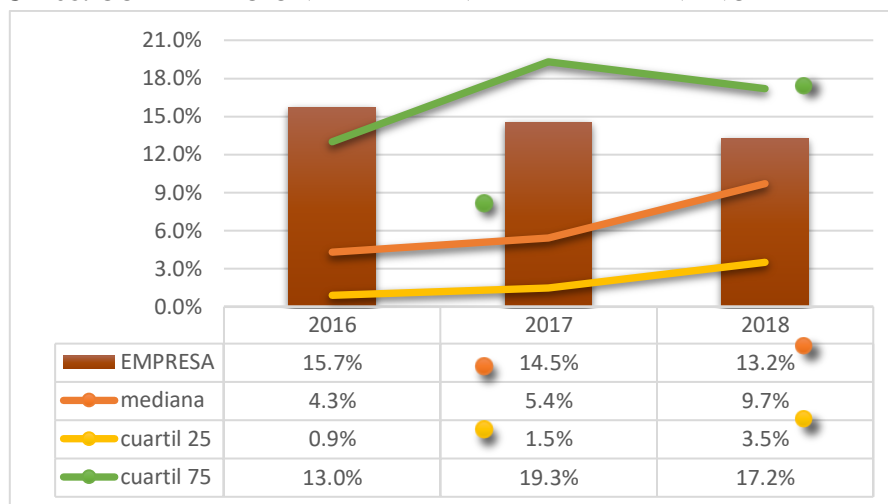
**Fuente:** Elaboración propia



La gráfica 67, nos muestra a la empresa por encima de la mediana en el 2016 y 2017; enmarcándola dentro del 50% de empresas con mejor sistema productivo y margen sobre ventas. Por otro lado, la empresa en 2018 reduce su margen estando por debajo de la mediana situándola entre el 50% de empresas con menor margen de explotación. Mientras que la media del sector incrementa su margen en 2018, la empresa sigue la tendencia inversa y reduce su margen en 2018.

- **Rentabilidad Financiera**

**GRÁFICA 68. COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DEL SECTOR**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 68, nos indica que la empresa en 2016 se encuentra por encima del cuartil 75; situándola dentro del 25% de empresas con excelente rendimiento obtenido sobre los recursos propios. Por el contrario, en 2017 y 2018 decrece y se coloca por encima de la mediana; indicando que está dentro del 50% de empresas con mejor rentabilidad financiera.

Cabe recalcar que el sector de bebidas tiene tendencia creciente con diferencia de la empresa que tiene un descenso de su rendimiento obtenido sobre sus recursos propios, empeorándose continuamente a lo largo del periodo analizado.

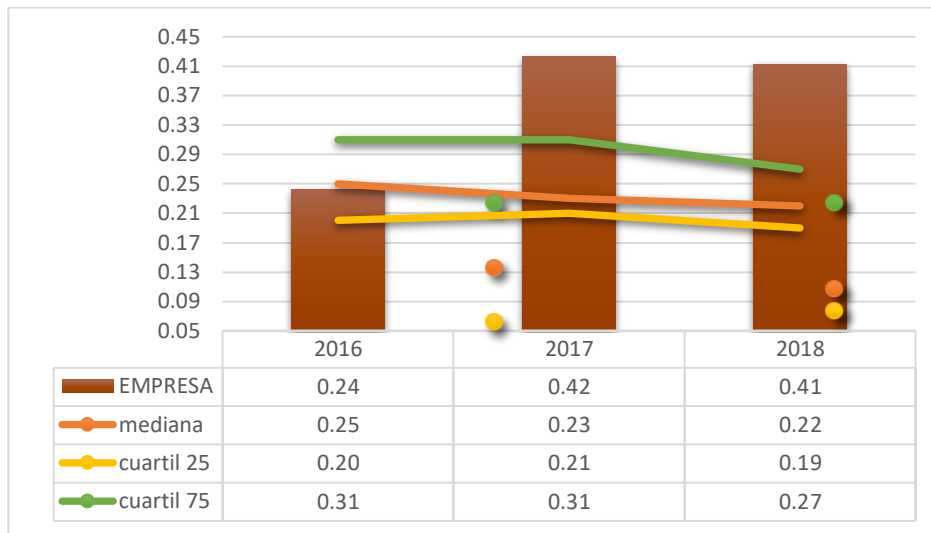
## **7.2.2. COMPARACIÓN DE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR**

- **Valor Añadido Bruto sobre Ventas**





**GRÁFICA 69. COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE VENTAS DEL SECTOR**

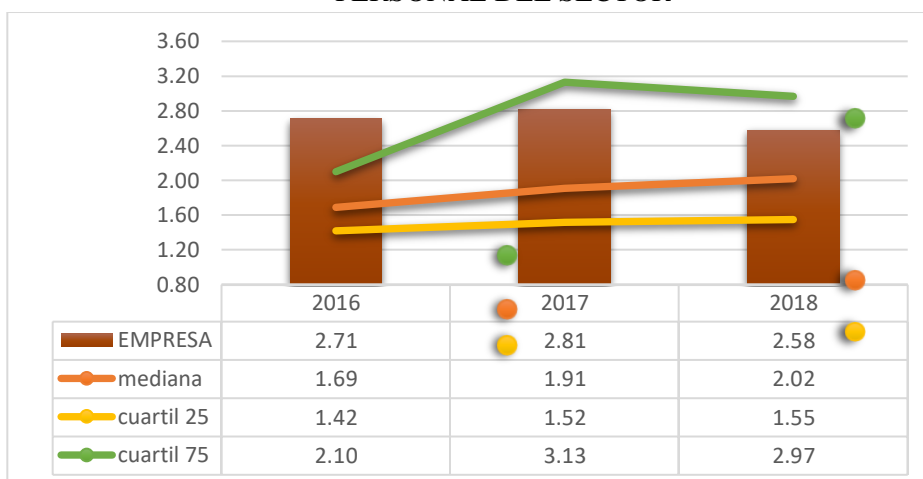


**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 69, nos señala a la empresa por debajo de la mediana en 2016, localizándola dentro del 50% de empresa con más bajo valor añadido sobre ventas. Por otro lado, en 2017 y 2018 se recupera y se encuentra por encima del cuartil 75 indicando estar dentro del 25% de empresas con mayor productividad sobre ventas. Cabe resaltar que el sector de Bebidas tiene una tendencia decreciente.

- **Valor Añadido Bruto sobre Gasto de Personal**

**GRÁFICA 70. COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE GASTO DE PERSONAL DEL SECTOR**



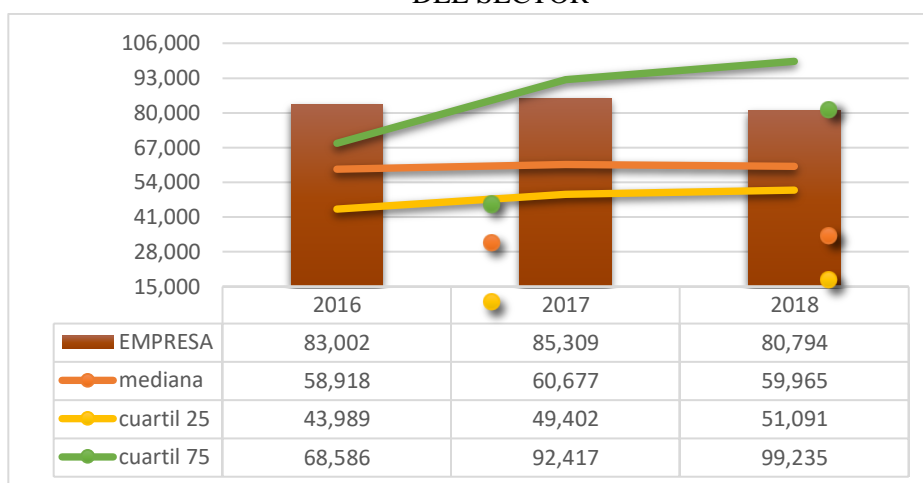
**Fuente:** Elaboración propia



La gráfica 70, nos enmarca a la empresa por encima del cuartil 75 en 2016 ; localizándola dentro del 25% de empresas con mayor valor añadido sobre gasto de personal. Por otro lado, en 2017 y 2018 reduce su rendimiento indicando estar dentro de la media del sector en cuanto a rendimiento sobre gasto de personal; siendo que obtiene una ganancia de 2,58 euros por cada unidad monetaria invertida en personal en el 2018, mientras la media del sector está en un valor de 2,02. Cabe resaltar que mientras el sector de Bebidas crece, la empresa decrece el valor añadido sobre gasto de personal.

- **Valor Añadido Bruto sobre Trabajadores**

**GRÁFICA 71. COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE TRABAJADORES DEL SECTOR**



**Fuente:** Elaboración propia

La gráfica 71, nos indica que la empresa está por encima del cuartil 75 en 2016, enmarcándola dentro del 25 % de empresas con alta productividad por empleado. Por contrario, en 2017 y 2018 decae su productividad por empleado; situándola por encima de la media del sector en cuanto a productividad por empleado. Cabe recalcar que el sector de Bebidas tiene tendencia creciente, por contrario la empresa tiene tendencia decreciente y cada empleado tiene una productividad de 80.794 en 2018.

## 8. ANÁLISIS DAFO

En este apartado se realizará un análisis DAFO que permitirá conocer la situación de la empresa y del sector, con el fin de identificar 4 aspectos principales: oportunidades,



amenazas, fortalezas y debilidades; lo que permitirá mejorar y fortalecer a la empresa dentro del sector.

### **Oportunidades:**

- Gran propuesta inversora de la empresa, sobre todo en instalaciones de riesgo; lo que faculta garantizar las exigencias de los mercados en la seguridad, calidad y presentación del producto.
- El progresivo avance de la tecnología en el sector va en crecimiento, generando oportunidad de mejorar la productividad de la empresa; volviendo a los mercados ser más óptimos y reducir costes para mejorar el prestigio de la marca.
- La recuperación del consumo de bebidas en el mercado Nacional y Mundial después de afrontar una situación por el COVID-19 como además del confinamiento de las personas, ha incrementado la demanda global de productos como el vino.

### **Amenazas:**

- El sector de las bebidas a nivel regional y mundial tiene un crecimiento constante de la competencia, no solo en el producto específico de la empresa, sino también en productos sustitutos como es la cerveza y las demás bebidas.
- El inconveniente mundial que generó el COVID-19 y el confinamiento de las personas ha sido crítica para la economía mundial y nacional, provocando disminución de ventas y el soporte de costes fijos de la empresa.
- Las exigencias de la responsabilidad medioambiental supone tener que aumentar la inversión en sus principales procesos productivos para reducir el impacto ambiental generados por los residuos.
- Los factores climatológicos, como el aumento de la temperatura y la desertificación del suelo afecta de forma indirecta al sector, ya que su principal materia bruta de su proceso productivo es la uva y constituirá un aumento en el coste de su producción.

### **Fortalezas:**



- La empresa tiene beneficios netos de forma constante en el periodo analizado, a pesar de su reducción de ventas.
- El periodo medio de pago aumento en los últimos años analizados, por contrario el periodo de cobro se mantuvo constante; lo cual ayuda al rendimiento y productividad de la empresa de modo que se apalanca con los proveedores.
- La liquidez de la empresa ha incrementado contantemente en el periodo analizado, permitiendo ser capaz de realizar nuevas inversiones y crecer en el mercado nacional como mundial, y siendo la empresa con mayor liquidez frente a sus competidores directos.
- Ser una empresa con experiencia en el mercado a nivel regional, conlleva procedimientos óptimos y facilidad de lealtad de sus clientes como además obtener lealtad de sus proveedores.
- La empresa tiene un continuo aumento del equilibrio financiero, siendo la mejor empresa frente a sus competidores directos en financiar correctamente sus activos y además el aumento del fondo de maniobra que le garantizará no tener problemas de liquidez.
- La empresa está cerca del cuartil 75 en cuanto a productividad, lo que significa que se encuentra cerca de las mejores empresas del sector en cuanto a la productividad.
- La empresa se encuentra entre las que tienen mayores recursos permanentes en el sector y con una tendencia de crecimiento continuo en el periodo analizado.
- La rentabilidad financiera se encuentra por encima de la media del sector, estando sobre el 50% de empresas con mayor rendimiento de las inversiones de los propietarios.

### **Debilidades:**

- El periodo de almacenaje de los últimos tres años analizados es elevado, debe cada vez disminuir para incrementar la rentabilidad de la empresa.
- La carga financiera de la empresa es alta, comportamiento que se sostiene durante los últimos años y que es superior de los datos sectoriales; repercutiendo directamente en la rentabilidad.



- La empresa cada vez está perdiendo su rentabilidad económica, localizando con solo un 7% de rentabilidad de explotación; y además se encuentra en la media del sector y cayendo. Comparando con sus competidores directos, tiene los peores valores de rentabilidad.
- El coste medio de los recursos ajenos ha disminuido en el periodo analizado, pero encontrándose entre las empresas con un mayor coste de sus financiamientos.
- La autonomía financiera ha aumentado constantemente en el periodo analizado, pero sigue estando por debajo de sus competidores como también está entre las peores empresas con menor fondos propios.

**TABLA 20. RESUMEN DEL ANALISIS DAFO**

<b>Debilidades</b>	<b>Fotalezas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Baja inversión por parte de propietarios</li> <li>- Periodo de almacenaje alto</li> <li>- Carga financiera alta</li> <li>- Baja competitividad de la rentabilidad económica en el sector</li> <li>- Coste medio de los recursos ajenos por debajo del sector</li> <li>- Autonomía financiera por debajo del sector</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beneficios constantes</li> <li>- Mantención del tiempo de cobro</li> <li>- Aumento del tiempo de pago</li> <li>- Empresa con experiencia</li> <li>- Aumento del fondo de maniobra</li> <li>- Alta productividad</li> <li>- Recursos Permanentes</li> <li>- Rentabilidad financiera</li> </ul>
<b>Oportunidad</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversión en instalaciones de riesgo de la empresa</li> <li>- Progresivo avance tecnológico del sector</li> <li>- Recuperación del consumo de bebidas en el mercado Mundial y Nacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Soporte del coste fijo y reducción de venta en época del COVID-19</li> <li>- Crecimiento del sector de las bebidas</li> <li>- Aumento de exigencias de la responsabilidad medioambiental</li> <li>- Factores climatológicos</li> </ul>

**Fuente:** Elaboración propia

## 9. CONCLUSIONES

En primer lugar, este estudio nos ha concedido conocer a una empresa grande dedicada desde hace muchos años a la elaboración de vinos con un proceso productivo interesante. Bodegas Hijos de Juan Gil SL es una empresa con amplia trayectoria empresarial en la región de



Murcia, con una área específica de productos, poseyendo de una buena imagen de marca y diferenciación con otras; también con un crecimiento empresarial a nivel nacional.

La industria de la región de Murcia muestra un incremento con datos positivos, los índices de las cifras de negocios indican la tendencia creciente a lo largo de estos periodos, de igual forma el subsector de Alimentación Bebidas y Tabaco, sector con extensos márgenes de negocios que presentan el potencial empresarial que tiene el sector.

De acuerdo con los resultados conseguidos en el estudio económico - financiero de la empresa, hay un apreciable crecimiento de sus activos desde el 2015, donde el crecimiento es proporcionar tanto como el activo corriente y no corriente, apalancándose en financiación con terceros, principalmente pasivos a largo plazo.

La empresa redujo de forma sustancial sus cifras de negocios en el 2017 pero sin pérdida de beneficios claros, a partir del 2017 tuvo una recuperación de ventas con valores constantes de beneficios netos. Este crecimiento le ha servido para recuperar sus cifras de negocios, beneficios y capital circulante.

La liquidez de Hijos de Juan Gil viene aumentando desde el año 2015, ratios que tienen tendencia creciente constante tanto en el corto y medio plazo, actuación que se debe continuar para mejorar solvencia económica, ya que empresas del sector gozan con mayor liquidez.

El equilibrio financiero de la empresa tiene un incremento constante permitiéndole constatar la inversión permanente en sus activos corrientes, permitiéndole constantemente mejorar su equilibrio financiero en el periodo analizado.

Hijos de Juan Gil ha reestructurado su endeudamiento, reduciendo el endeudamiento a corto plazo y aumentando el endeudamiento a largo plazo, lo cual le ha permitido aumentar continuamente su liquidez.

A pesar del cambio de la estructura financiera, su carga financiera y coste de deuda han incrementado, esto debido por la concentración de deuda con entidades bancarias, las cuales generan un coste financiero mayor, por este motivo, el coste de la financiación de Hijos de Juan Gil está por encima de empresas del sector.



La rentabilidad económica de la empresa se encuentra dentro de valores positivos, pero con comportamiento decreciente a partir del 2015 donde reportó su mayor rentabilidad, pero todavía permaneciendo sobre la media del sector. La disminución es causada tanto por la caída del margen como de la rotación, ya que ambos han disminuido constantemente a lo largo del periodo.

Para los socios, Hijos de Juan Gil es una empresa con rentabilidad positiva, pero con tendencia decreciente, recuperan solo 11,4 euros por cada 100 euros que invierten en el 2019; por otro lado, se encuentra superior de la media del sector. La empresa debe de tratar de invertir esa tendencia decreciente de los últimos años para evitar que los socios sigan perdiendo rentabilidad de sus inversiones o, al menos, mantenerse en los niveles actuales que están por encima de la media del sector. De esta manera, evitar tener problemas en el futuro por la caída constante de su rentabilidad.

Dentro del análisis de la actividad de la empresa, se resalta el hecho de que Hijos de Juan Gil redujeron el tiempo de cobro y aumento del tiempo de pago, pero un aumento sustancial del tiempo de almacenaje permitiendo la generación de un pequeño apalancamiento con los proveedores.

La productividad de la empresa tiene valores positivos, pero Hijos de Juan Gil presenta una tendencia decreciente y remarca una importante pérdida de productividad desde el 2015; y frente al sector la productividad sobre ventas, gasto de personal y trabajadores se encuentra por encima de la mediana.

## **10. RECOMENDACIONES**

Con lo presentado anteriormente, tanto lo visible como lo interno de Hijos de Juan Gil, se seguirá a hacer unas recomendaciones con el principio del análisis. Cabe recalcar que este estudio se realizó a partir de la información financiera de la empresa.

La reestructuración de financiación a largo plazo que realizado la empresa ha permitido un incremento de su liquidez y reducir poco a poco su coste financiero, pero debe equilibrar sus



financiaciones para no perjudicar su garantía a largo plazo. Además, debería permitirse ofrecer descuentos por pronto pago a sus clientes y exigir pagos a contado de clientes de dudoso cobro reduciendo morosidad, como también liquidez a corto plazo.

Su aumento de refinanciación del endeudamiento a largo plazo permitió un balance de sus cuentas y además, oxigenando su liquidez; pero debe realizar una planificación para no abusar de los recursos bancarios que reducen su rentabilidad y aumento de carga financiera; como además evitar financiaciones innecesarias por la ineficacia de la planificación de recaudo. Una planificación del pago continuo y controlado del endeudamiento tanto del corto como del largo plazo con sus beneficios permitirá reducir la carga financiera y el coste de los recursos ajenos.

La empresa ha desarrollado una mejor negociación con proveedores y clientes, disminuyendo tiempo de cobro y aumentando el tiempo de pago. Pero, además debe analizar la implantación de estrategias de confirming, permitiendo recaudar los créditos otorgados a clientes cuando Hijos de Juan Gil le crea más conveniente. Por otro lado, la empresa debe reducir el periodo de almacenaje, dado que a partir del 2017 incremento radicalmente; debe implantar un análisis de KPI's resolviendo posibles problemas internos en la logística de planificación de compra e ingresos de materia prima en la producción y a su vez implementar nueva tecnología del mercado como el Sistema de Gestión de Almacén (SGA).

Comercialmente, la empresa ha recobrado constantemente sus ventas después del contundente descenso en el 2017, con el objeto de mejorar este crecimiento se debe incrementar la rotación de activos incentivando la comisión con el área comercial en donde está sujeta el recaudo y flujo de tesorería.

Realizar una gestión en el control de los costes y presupuestos, es esencial para una empresa de producción; para evitar costes innecesarios y fugas de costes. La empresa podría implantar un sistema actual como es el ERP que le permitirá automatizar aspectos operativos o productivos de la empresa, como además centralizar los datos que ayudará a llevar el control de costes y las desviaciones sobre los datos presupuestados.





La empresa y el CEO debe tomar en cuenta algunos aspectos para mejorar la rentabilidad y productividad. Revisar las nuevas tecnologías que mejoren los recursos utilizados en el proceso productivo sin afectar su calidad y además considerar capacitar continuamente al personal en distintas áreas para obtener una mayor autonomía de cada empleado y mejorar su competitividad. Evaluar un incremento momentáneo del precio de sus productos hasta obtener un nivel de retorno de sus inversiones optimo; además realizar subcontrataciones “outsourcing” en algunas áreas de la empresa como los recursos humanos, contabilidad, administración de activos y mercadeo para reducir gastos sustanciales en el costo de manufactura. Involucrar al personal, motivarlo y comprometerlo dentro de la empresa dándole a conocer la importancia de que el beneficio es mutuo.

Después de la situación originada por el COVID – 19 es un punto de inflexión para empresas que no se adaptaron a los nuevos cambios económicos. Y debe ser un punto de entrada para la nueva era digital y entrar en las nuevas tecnologías de los mercados de su sector.

## **11.ANEXOS**



## ANEXO 1. ACTIVOS DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL

Activo	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Activo no corriente</b>	<b>58.339.050</b>	<b>55.298.296</b>	<b>50.372.951</b>	<b>47.888.095</b>	<b>43.990.044</b>
I Inmovilizado intangible	178.169	168.620	177.074	184.801	185.576
1. Desarrollo					
2. Concesiones					
3. Patentes, licencias, marcas y similares	258.782	241.567	113.814	93.602	107.483
4. Fondo de comercio					
5. Aplicaciones informáticas	278.358	269.082	13.356	35.930	38.491
6. Investigación					
7. Propiedad intelectual					
9. Otro inmovilizado intangible	-358.971	-342.030	49.904	55.269	39.602
II Inmovilizado material	29.062.899	28.173.608	26.565.665	25.119.097	21.175.342
1. Terrenos y construcciones	16.858.356	15.483.281	14.962.294	13.823.950	11.907.020
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	10.041.947	9.862.969	9.837.541	9.393.253	8.526.964
3. Inmovilizado en curso y anticipos	2.162.596	2.827.358	1.765.829	1.901.894	741.358
III Inversiones inmobiliarias					
1. Terrenos					
2. Construcciones					
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a	28.458.246	26.260.151	22.933.547	22.133.877	22.046.806
1. Instrumentos de patrimonio	16.832.738	16.832.738	16.832.738	16.632.738	16.632.738
2. Créditos a empresas	11.625.508	9.427.413	6.100.809	5.501.139	5.414.068
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros					
6. Otras inversiones					
V Inversiones financieras a largo plazo	388.591	361.211	348.548	167.211	169.153
1. Instrumentos de patrimonio	201.005	200.395	200.395	167.211	169.153
2. Créditos a terceros					
3. Valores representativos de deuda	187.586	160.816	148.153		
4. Derivados					
5. Otros activos financieros					
6. Otras inversiones					
VI Activos por impuesto diferido	251.145	334.705	348.117	283.109	413.167
VII Deudas comerciales no corrientes					
<b>B) Activo corriente</b>	<b>32.814.799</b>	<b>30.007.278</b>	<b>28.752.391</b>	<b>30.505.415</b>	<b>26.394.383</b>
I Activos no corrientes mantenidos para la venta					
II Existencias	13.058.271	13.461.848	12.950.763	11.379.959	9.474.427
1. Comerciales					
2. Materias primas y otros aprovisionamientos	621.280	671.884	607.173	654.020	644.219
a) Materias primas y otros aprovisionamientos a largo					
b) Materias primas y otros aprovisionamientos a corto	621.280	671.884	607.173	654.020	
3. Productos en curso	10.930.118	11.644.975	11.234.921	9.785.412	7.953.813
a) De ciclo largo de producción	4.378.201	7.454.254	6.698.284	4.418.981	3.452.276
b) De ciclo corto de producción	6.551.917	4.190.721	4.536.636	5.366.431	4.501.537
4. Productos terminados	1.506.873	1.144.990	1.108.670	940.527	876.395
a) De ciclo largo de producción	1.506.873	1.144.990	1.108.670	940.527	876.395
b) De ciclo corto de producción					
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados					
6. Anticipos a proveedores					
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	9.330.271	9.278.390	8.625.168	11.953.430	10.834.768
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	1.052.514	569.863	211.902	8.744.267	8.340.805
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a					
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a	1.052.514	569.863	211.902	8.744.267	8.340.805
2. Clientes empresas del grupo y asociadas	7.395.704	7.524.774	7.108.847	2.599.485	2.269.313
3. Deudores varios					
4. Personal	11.637		17.738	7.500	13.851
5. Activos por impuesto corriente			22.175	22.175	
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas	870.416	1.183.753	1.264.505	580.003	210.799
7. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos					
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a	9.615.441	6.349.832	5.882.007	6.021.043	5.302.795
1. Instrumentos de patrimonio					
2. Créditos a empresas	9.615.441	6.349.832	5.882.007	6.021.043	5.302.795
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros					
6. Otras inversiones					
V Inversiones financieras a corto plazo	642.835	802.133	1.131.269	912.018	620.568
1. Instrumentos de patrimonio				141.358	
2. Créditos a empresas	596.880	781.178	1.110.314	749.705	590.613
3. Valores representativos de deuda	25.000				
4. Derivados					
5. Otros activos financieros	20.955	20.955	20.955	20.955	29.955
6. Otras inversiones					
VI Periodificaciones a corto plazo	137.116	100.193	129.501	81.480	88.281
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	30.865	14.881	33.683	157.485	73.546
1. Tesorería	30.865	14.881	33.683	157.485	73.546
2. Otros activos líquidos equivalentes					
<b>Total activo (A + B)</b>	<b>91.153.849</b>	<b>85.305.574</b>	<b>79.125.342</b>	<b>78.393.510</b>	<b>70.384.427</b>

**Fuente:** (Bodegas Hijos de Juan Gil SL, 2019)



## ANEXO 2. PATRIMONIO NETO Y PASIVOS DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL

Pasivo	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Patrimonio neto</b>	<b>28.232.492</b>	<b>25.924.582</b>	<b>23.265.750</b>	<b>19.920.815</b>	<b>16.429.584</b>
A-1) Fondos propios	24.905.221	22.564.127	20.075.792	17.158.476	14.459.573
I Capital	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
1. Capital escriturado	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
2. (Capital no exigido)					
II Prima de emisión					
III Reservas	16.064.126	13.575.792	11.158.478	8.459.572	5.621.633
1. Legal y estatutarias	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	941.408
2. Otras reservas	13.770.042	12.375.792	9.958.477	7.259.572	4.680.225
3. Reserva de revalorización					
1. Reserva de capitalización	1.094.084				
IV (Acciones y participaciones en patrimonio propias)					
V Resultados de ejercicios anteriores					
1. Remanente					
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores)					
VI Otras aportaciones de socios					
VII Resultado del ejercicio	2.841.095	2.988.335	2.917.315	2.698.904	2.837.940
VIII (Dividendo a cuenta)					
IX Otros instrumentos de patrimonio neto					
A-2) Ajustes por cambios de valor	-8.188	-34.958	-47.621	-80.629	
I Activos financieros disponibles para la venta					
II Operaciones de cobertura					
III Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta					
IV Diferencia de conversión					
V Otros	-8.188	-34.958	-47.621	-80.629	n.d.
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	3.335.459	3.395.413	3.237.578	2.842.968	1.970.011
<b>B) Pasivo no corriente</b>	<b>43.467.818</b>	<b>36.535.335</b>	<b>34.819.240</b>	<b>28.713.813</b>	<b>26.900.257</b>
I Provisiones a largo plazo	572.270	832.747	812.628	390.122	962.146
1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal	572.270	832.747	812.628	390.122	962.146
2. Actuaciones medioambientales					
3. Provisiones por reestructuración					
4. Otras provisiones					
II Deudas a largo plazo	35.565.755	29.475.018	26.718.389	21.866.363	19.826.728
1. Obligaciones y otros valores negociables					
2. Deudas con entidades de crédito	32.157.135	25.852.795	23.551.672	18.768.510	16.779.328
3. Acreedores por arrendamiento financiero					
4. Derivados					
5. Otros pasivos financieros	3.408.620	3.622.223	3.166.717	3.097.853	3.047.400
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo	6.188.170	5.054.627	6.145.207	5.419.160	5.321.968
IV Pasivos por impuesto diferido	1.141.623	1.172.944	1.143.016	1.038.168	789.415
V Periodificaciones a largo plazo					
VI Acreedores comerciales no corrientes					
VII Deuda con características especiales a largo plazo					
<b>C) Pasivo corriente</b>	<b>19.453.538</b>	<b>22.845.657</b>	<b>21.040.352</b>	<b>29.758.882</b>	<b>27.054.588</b>
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta					
II Provisiones a corto plazo	42.500				
1. Provisiones por derechos de emisión de gases de efecto					
2. Otras provisiones	42.500				
III Deudas a corto plazo	9.590.336	10.653.875	9.843.922	17.308.910	16.587.954
1. Obligaciones y otros valores negociables					
2. Deudas con entidades de crédito	8.779.208	9.754.183	8.223.441	13.922.676	12.096.599
3. Acreedores por arrendamiento financiero					
4. Derivados					
5. Otros pasivos financieros	811.128	899.692	1.620.481	3.386.234	4.491.355
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto	3.598.958	5.311.660	3.558.824	590.811	466.701
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	6.221.745	6.880.122	7.637.607	11.858.962	9.999.138
1. Proveedores	3.091.617	3.890.837	4.327.382	4.296.945	3.672.389
a) Proveedores a largo plazo					
b) Proveedores a corto plazo	3.091.617	3.890.837	4.327.382	4.296.945	3.672.389
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas	2.405.103	1.873.723	2.301.461	5.402.194	4.388.557
3. Acreedores varios	386.169	535.240	580.247	1.919.643	1.412.875
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)		9.053			473
5. Pasivos por impuesto corriente	44.757	215.313	253.310	n.d.	294.991
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas	294.099	355.956	175.206	240.180	229.853
7. Anticipos de clientes					
VI Periodificaciones a corto plazo				199	795
VII Deuda con características especiales a corto plazo					
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	<b>91.153.849</b>	<b>85.305.574</b>	<b>79.125.342</b>	<b>78.393.510</b>	<b>70.384.428</b>

**Fuente:** (Bodegas Hijos de Juan Gil SL, 2019)



## ANEXO 3. PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LAS BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL

Cuenta de pérdidas y ganancias	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Operaciones continuadas</b>					
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>23.612.134</b>	<b>23.482.131</b>	<b>22.184.744</b>	<b>31.312.361</b>	<b>30.393.203</b>
a) Ventas	21.468.488	20.287.760	19.306.217	30.155.995	26.985.190
b) Prestaciones de servicios	3.143.646	3.194.371	2.878.529	4.156.366	3.508.713
c) Ingresos de carácter financiero de las sociedades holding					
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	-352.974	446.374	1.617.651	1.895.731	1.788.463
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	115.771	85.302	104.539	72.197	45.146
4. Aprovisionamientos	-8.287.818	-8.468.943	-8.878.446	-20.456.248	-18.379.425
a) Consumo de mercaderías	-437.438	-317.605	-555.078	-13.081.571	-11.368.179
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-7.358.092	-7.773.248	-8.109.271	-7.284.389	-6.936.779
c) Trabajos realizados por otras empresas	-492.288	-378.089	-214.096	-90.288	-74.467
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos					
5. Otros ingresos de explotación	296.762	317.528	199.762	121.169	302.727
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	90.521	115.874	36.728	25.561	159.822
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del	206.241	201.654	163.034	95.608	142.905
6. Gastos de personal	-4.289.835	-3.758.444	-3.333.883	-3.066.351	-2.679.460
a) Sueldos, salarios y asimilados	-2.990.752	-2.673.918	-2.325.767	-2.134.196	-1.790.391
b) Cargas sociales	-726.813	-658.093	-585.610	-542.033	-452.694
c) Provisiones	-572.270	-426.433	-422.507	-390.122	-436.375
7. Otros gastos de explotación	-6.276.126	-6.081.766	-5.739.744	-7.572.768	-5.981.583
a) Servicios exteriores	-6.170.497	-6.015.359	-5.651.854	-7.352.657	-5.893.754
b) Tributos	-65.269	-68.290	-68.696	-57.787	-47.541
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-40.360	1.883	-19.194	-162.324	-40.288
d) Otros gastos de gestión corriente					
e) Gastos por emisión de gases de efecto invernadero					
8. Amortización del inmovilizado	-2.379.032	-2.246.613	-2.076.042	-1.819.227	-1.485.701
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y	518.434	492.458	464.600	397.397	330.723
10. Excesos de provisiones					
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	1.859	13.239	3.382	43.208	6.687
a) Deterioro y pérdidas					
b) Resultados por enajenaciones y otras	1.859	13.239	3.382	43.208	6.687
c) Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado de las sociedades holding					
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio					
13. Otros resultados	-17.826	-11.952	-34.386	8.688	-12.972
<b>A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)</b>	<b>3.941.349</b>	<b>4.269.314</b>	<b>4.512.178</b>	<b>3.936.157</b>	<b>4.428.510</b>
14. Ingresos financieros	567.574	415.977	392.487	325.852	343.198
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio					
a) En empresas del grupo y asociadas					
b) En terceros					
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	567.574	415.977	392.487	325.852	343.198
a) De empresas del grupo y asociadas	542.262	384.588	356.782	302.444	316.211
b) De terceros	25.312	31.390	35.705	23.408	26.987
c) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero					
15. Gastos financieros	-857.339	-886.762	-877.911	-860.532	-909.980
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas	-245.503	-230.477	-208.972	-177.631	-175.039
b) Por deudas con terceros	-611.836	-656.285	-668.939	-682.901	-734.941
c) Por actualización de provisiones					
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros					
a) Cartera de negociación y otros					
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta					
17. Diferencias de cambio	19.014	39.364	-186.978	140.618	-351.735
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros			-37.216	-31.000	417.381
a) Deterioros y pérdidas				-31.000	417.381
b) Resultados por enajenaciones y otras			-37.216		
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero					
a) Incorporación al activo de gastos financieros					
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores					
c) Resto de ingresos y gastos					
<b>A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19)</b>	<b>-270.751</b>	<b>-431.421</b>	<b>-709.619</b>	<b>-425.062</b>	<b>-501.136</b>
<b>A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2)</b>	<b>3.670.598</b>	<b>3.837.893</b>	<b>3.802.559</b>	<b>3.511.095</b>	<b>3.927.374</b>
20. Impuestos sobre beneficios	-829.503	-849.558	-885.244	-812.191	-1.089.434
<b>A4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A3 + 19)</b>	<b>2.841.095</b>	<b>2.988.335</b>	<b>2.917.315</b>	<b>2.698.904</b>	<b>2.837.940</b>
<b>B) Operaciones Interrumpidas</b>					
21. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos					
<b>A5) Resultado del ejercicio (A4 + 20)</b>	<b>2.841.095</b>	<b>2.988.335</b>	<b>2.917.315</b>	<b>2.698.904</b>	<b>2.837.940</b>

**Fuente:** (Bodegas Hijos de Juan Gil SL, 2019)



#### ANEXO 4. EVOLUCIÓN DE ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DE BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL

BODEGAS HIJOS DE JUAN GIL SL.	2019	2018	2017
Flujo de tesorería operativos (FTO)	3.922.740	4.360.321	3.470.627
- Obligaciones financieras contractuales (FT(OBF))	- 13.690.613	- 6.957.142	- 18.965.582
= TESORERÍA DISPONIBLE PARA EL CRECIMIENTO (FTDC)	- 9.767.873	- 2.596.821	- 15.494.955
+ Flujos de tesorería por inversiones económicas (FTIe)	- 8.581.203	- 7.627.292	- 3.711.574
= DÉFICIT/EXCEDENTE DE TESORERÍA (D/ET)	- 18.349.076	- 10.224.113	- 19.206.529
+ Aportaciones netas de los propietarios (FTP)	1.130.872	40.254	100.744
= DÉFICIT/ EXCEDENTE FINANCIACIÓN EXTERNA (D/ETD)	- 17.218.204	- 10.183.859	- 19.105.785
+ Aportaciones de prestamistas (ORA)	16.507.926	9.419.942	19.443.925
= Variación de TESORERÍA de las Actividades (VTt)	- 710.278	- 763.917	338.140
+ Flujos de tesorería ajenos a la actividad (FT <sup>at</sup> )	726.262	745.114	- 461.942
= Variación de la TESORERÍA del Ejercicio (VT)	15.984	- 18.803	- 123.802
+ Disponibilidades al comienzo del ejercicio (DISPi)	14.881	33.683	157.485
= Disponibilidades al final del Ejercicio (DISPf)	30.865	14.880	33.683

Fuente: Elaboracion propia



## ANEXO 5. ACTIVOS DE SEÑORIO DE BARAHONDA SL

Activo	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Activo no corriente</b>	<b>10.487.502</b>	<b>6.285.172</b>	<b>4.943.983</b>	<b>4.683.610</b>	<b>3.437.066</b>
I Inmovilizado intangible		-26.551	608	1.702	3.354
1. Desarrollo					
2. Concesiones					
3. Patentes, licencias, marcas y similares		14.650	608		
4. Fondo de comercio					
5. Aplicaciones informáticas		22.696			
6. Investigación		-63.897			
7. Propiedad intelectual					
9. Otro inmovilizado intangible					
II Inmovilizado material	10.171.484	6.132.202	4.922.728	4.196.297	2.430.141
1. Terrenos y construcciones	4.776.280	-997.630	2.608.328		
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	4.688.696	6.423.324	2.291.200		
3. Inmovilizado en curso y anticipos	706.508	706.508	23.200		
III Inversiones inmobiliarias		94.538		765.164	881.534
1. Terrenos					
2. Construcciones		94.538			
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo	277.721			17.032	17.032
1. Instrumentos de patrimonio					
2. Créditos a empresas	277.721				
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros					
6. Otras inversiones					
V Inversiones financieras a largo plazo	20.647	47.198	20.647	3.615	
1. Instrumentos de patrimonio	20.647	20.647	20.647		
2. Créditos a terceros					
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros		26.551			
6. Otras inversiones					
VI Activos por impuesto diferido	17.741	37.741			
VII Deudas comerciales no corrientes					
<b>B) Activo corriente</b>	<b>5.521.742</b>	<b>7.083.957</b>	<b>4.990.878</b>	<b>3.517.724</b>	<b>2.825.936</b>
I Activos no corrientes mantenidos para la venta					
II Existencias	1.542.101	1.099.883	823.388	204.770	186.261
1. Comerciales		1.099.883			
2. Materias primas y otros aprovisionamientos	197.449		117.874		
a) Materias primas y otros aprovisionamientos a largo plazo					
b) Materias primas y otros aprovisionamientos a corto plazo	197.449		117.874		
3. Productos en curso	1.068.475		437.431		
a) De ciclo largo de producción					
b) De ciclo corto de producción	1.068.475		437.431		
4. Productos terminados	276.077		268.083		
a) De ciclo largo de producción					
b) De ciclo corto de producción	276.077		268.083		
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados					
6. Anticipos a proveedores	100				
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	3.484.236	4.711.689	3.832.613	3.216.000	2.070.886
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	2.472.197	3.482.115	3.633.467		
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo					
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto	2.472.197	3.482.115	3.633.467	n.d.	
2. Clientes empresas del grupo y asociadas	16.762				
3. Deudores varios					
4. Personal					
5. Activos por impuesto corriente	74.883				
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas	920.393	1.229.573	199.146	n.d.	
7. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos					
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto	29				
1. Instrumentos de patrimonio					
2. Créditos a empresas					
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros	29				
6. Otras inversiones					
V Inversiones financieras a corto plazo	1	30	11.087		
1. Instrumentos de patrimonio	1	1			
2. Créditos a empresas					
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros		29	11.087		
6. Otras inversiones					
VI Periodificaciones a corto plazo					
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	495.375	1.272.356	323.790	96.954	568.788
1. Tesorería	495.375	1.272.356	323.790		
2. Otros activos líquidos equivalentes					
<b>Total activo (A + B)</b>	<b>16.009.334</b>	<b>13.369.089</b>	<b>9.934.861</b>	<b>8.501.534</b>	<b>6.157.996</b>

**Fuente:** (Señorio de Barahona SL, 2019)





## ANEXO 6. PATRIMONIO NETO Y PASIVOS DE SEÑORIO DE BARAHONDA SL

Pasivo	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Patrimonio neto</b>	<b>6.070.378</b>	<b>6.562.811</b>	<b>4.843.920</b>	<b>2.911.171</b>	<b>1.630.738</b>
A-1) Fondos propios	6.331.396	5.240.276	4.174.855	2.330.500	1.351.349
I Capital	174.710	174.710	174.710	174.710	174.710
1. Capital escriturado	174.710	174.710	174.710	174.710	174.710
2. (Capital no exigido)					
II Prima de emisión					
III Reservas	5.065.566	4.000.146	2.155.790	1.176.639	775.560
1. Legal y estatutarias	34.942	34.942	34.942		
2. Otras reservas	5.030.624	3.965.204	2.120.848		
3. Reserva de revalorización					
1. Reserva de capitalización					
IV (Acciones y participaciones en patrimonio propias)					
V Resultados de ejercicios anteriores					
1. Remanente					
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores)					
VI Otras aportaciones de socios					
VII Resultado del ejercicio	1.091.120	1.065.420	1.844.355	979.151	401.080
VIII (Dividendo a cuenta)					
IX Otros instrumentos de patrimonio neto					
A-2) Ajustes por cambios de valor					
I Activos financieros disponibles para la venta					
II Operaciones de cobertura					
III Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta					
IV Diferencia de conversión					
V Otros					
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	1.738.982	1.322.536	669.065	580.671	329.446
<b>B) Pasivo no corriente</b>	<b>3.579.064</b>	<b>4.161.049</b>	<b>1.383.310</b>	<b>1.717.841</b>	<b>1.987.417</b>
I Provisiones a largo plazo					
1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal					
2. Actuaciones medioambientales					
3. Provisiones por reestructuración					
4. Otras provisiones					
II Deudas a largo plazo	2.999.403	3.720.204	1.160.288	1.717.841	1.987.417
1. Obligaciones y otros valores negociables					
2. Deudas con entidades de crédito	2.999.403	3.720.204	1.139.041	1.695.594	1.987.417
3. Acreedores por arrendamiento financiero					
4. Derivados					
5. Otros pasivos financieros			21.247		
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo					
IV Pasivos por impuesto diferido	579.661	440.845	223.022		
V Periodificaciones a largo plazo					
VI Acreedores comerciales no corrientes					
VII Deuda con características especiales a largo plazo					
<b>C) Pasivo corriente</b>	<b>4.359.852</b>	<b>2.645.224</b>	<b>3.707.631</b>	<b>3.872.521</b>	<b>2.489.783</b>
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta					
II Provisiones a corto plazo					
1. Provisiones por derechos de emisión de gases de efecto invernadero					
2. Otras provisiones					
III Deudas a corto plazo	2.068.200	1.112.631	1.298.435	1.742.571	563.997
1. Obligaciones y otros valores negociables					
2. Deudas con entidades de crédito	2.068.200	1.112.631	1.298.435	1.742.571	555.867
3. Acreedores por arrendamiento financiero					
4. Derivados					
5. Otros pasivos financieros					
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo					
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.291.692	1.532.593	2.409.196	2.129.950	1.925.786
1. Proveedores	1.655.731	1.186.387	1.736.168		
a) Proveedores a largo plazo					
b) Proveedores a corto plazo	1.655.731	1.186.387	1.736.168		
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas	92.043				
3. Acreedores varios	240.686	137.094	158.216		
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	267.017	165.588	173.817		
5. Pasivos por impuesto corriente			294.825		
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas	36.216	43.524	46.170		
7. Anticipos de clientes					
VI Periodificaciones a corto plazo					
VII Deuda con características especiales a corto plazo					
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	<b>16.009.334</b>	<b>13.369.084</b>	<b>9.934.861</b>	<b>8.501.534</b>	<b>6.157.968</b>

**Fuente:** (Señorío de Barahona SL, 2019)



## ANEXO 7. PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE SEÑORIO DE BARAHONDA SL

Cuenta de pérdidas y ganancias	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Operaciones continuadas</b>					
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	12.957.446	11.490.037	13.050.586	9.169.677	3.442.958
a) Ventas	12.643.983	11.200.209	12.728.002		
b) Prestaciones de servicios	313.463	289.829	322.684		
c) Ingresos de carácter financiero de las sociedades					
<b>2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación</b>	464.208		590.038		
<b>3. Trabajos realizados por la empresa para su activo</b>					
<b>4. Aprovisionamientos</b>	-9.670.548	-8.045.058	-9.284.366	-6.240.467	-1.820.642
a) Consumo de mercaderías	-6.869.708	-5.779.489	-5.910.496		
b) Consumo de materias primas y otras materias	-2.675.660	-2.186.156	-3.300.258		
c) Trabajos realizados por otras empresas	-125.180	-79.413	-73.612		
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos					
<b>5. Otros ingresos de explotación</b>	103.271	29.142	30.885	41.943	3.553
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente		95			
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	103.271	29.047	30.885		
<b>6. Gastos de personal</b>	-1.005.771	-1.016.455	-884.385	-829.339	-628.189
a) Sueldos, salarios y asimilados	-803.730	-829.437	-732.093		
b) Cargas sociales	-202.042	-187.018	-152.292		
c) Provisiones					
<b>7. Otros gastos de explotación</b>	-761.487	-615.093	-642.504	-570.032	-316.676
a) Servicios exteriores	-716.223	-579.191	-557.391		
b) Tributos	-45.264	-35.902	-21.998		
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales			-63.115		
d) Otros gastos de gestión corriente					
e) Gastos por emisión de gases de efecto invernadero					
<b>8. Amortización del inmovilizado</b>	-790.160	-562.250	-465.946	-377.291	-187.347
<b>9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras</b>	130.416	110.495	82.186	171.465	39.774
<b>10. Excesos de provisiones</b>					
<b>11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</b>			380		
a) Deterioro y pérdidas					
b) Resultados por enajenaciones y otras			380		
c) Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado de las sociedades holding					
<b>12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio</b>					
<b>13. Otros resultados</b>	14.874	1.377	25.707	2.490	5.705
<b>A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)</b>	1.442.248	1.392.195	2.502.676	1.368.446	539.148
<b>14. Ingresos financieros</b>	16.989	33.594	238	147	52
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio	16.702	33.593	25		
a) En empresas del grupo y asociadas	30	33.593	25		
b) En terceros	16.672				
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	286	1	213		
a) De empresas del grupo y asociadas	286				
b) De terceros		1	213		
c) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero					
<b>15. Gastos financieros</b>	-49.545	-45.715	-43.780	-52.048	-37.395
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas					
b) Por deudas con terceros	-49.545	-13.521	-43.780		
c) Por actualización de provisiones		-32.195			
<b>16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros</b>		-1		-20	-737
a) Cartera de negociación y otros		-1			
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta					
<b>17. Diferencias de cambio</b>		-2.452	6	6	-120
<b>18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros</b>					
a) Deterioros y pérdidas					
b) Resultados por enajenaciones y otras					
<b>19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero</b>					
a) Incorporación al activo de gastos financieros					
b) Ingresos financieros derivados de convenios de					
c) Resto de ingresos y gastos					
<b>A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19)</b>	-32.557	-14.574	-43.536	-51.916	-38.199
<b>A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2)</b>	1.409.691	1.377.621	2.459.140	1.316.530	500.949
<b>20. Impuestos sobre beneficios</b>	-318.571	-312.201	-614.785	-337.379	-99.869
<b>A4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A3 + 19)</b>	1.091.120	1.065.420	1.844.355		
<b>B) Operaciones interrumpidas</b>					
<b>21. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos</b>					
<b>A5) Resultado del ejercicio (A4 + 20)</b>	1.091.120	1.065.420	1.844.355	979.151	401.080

Fuente: (Señorio de Barahona SL, 2019)





## ANEXO 8. ACTIVOS DE LAS BODEGAS 1890 SL

Activo	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Activo no corriente</b>	<b>3.020.080</b>	<b>3.112.156</b>	<b>2.965.406</b>	<b>2.650.854</b>	<b>2.709.283</b>
I Inmovilizado intangible		809	1.887	2.966	38.764
1. Desarrollo					
2. Concesiones					
3. Patentes, licencias, marcas y similares					
4. Fondo de comercio					
5. Aplicaciones Informáticas					
6. Investigación		809	1.887	2.966	4.045
7. Propiedad intelectual					
9. Otro inmovilizado intangible					34.719
II Inmovilizado material	2.952.765	3.030.689	2.879.498	2.560.515	2.580.292
1. Terrenos y construcciones	1.812.860	1.819.607	1.826.352	2.209.109	1.914.960
2. Instalaciones técnicas y otro Inmovilizado material	1.006.371	1.077.548	857.828	305.826	665.332
3. Inmovilizado en curso y anticipos	133.534	133.534	195.318	45.580	
III Inversiones inmobiliarias					
1. Terrenos					
2. Construcciones					
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo					
1. Instrumentos de patrimonio					
2. Créditos a empresas					
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros					
6. Otras Inversiones					
V Inversiones financieras a largo plazo	60.552	60.552	60.552	60.552	60.552
1. Instrumentos de patrimonio	60.552	60.552	60.552	60.552	60.552
2. Créditos a terceros					
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros					
6. Otras Inversiones					
VI Activos por impuesto diferido	16.763	20.116	23.469	26.822	30.175
VII Deudas comerciales no corrientes					
<b>B) Activo corriente</b>	<b>2.654.950</b>	<b>3.095.061</b>	<b>4.821.647</b>	<b>5.060.348</b>	<b>6.595.963</b>
I Activos no corrientes mantenidos para la venta					
II Existencias	121	57	4.556	260	
1. Comerciales					
2. Materias primas y otros aprovisionamientos			3.071		
a) Materias primas y otros aprovisionamientos a largo plazo					
b) Materias primas y otros aprovisionamientos a corto plazo					
3. Productos en curso	121	57	1.485	260	
a) De ciclo largo de producción					
b) De ciclo corto de producción	121	57	1.485	260	
4. Productos terminados					
a) De ciclo largo de producción					
b) De ciclo corto de producción					
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados					
6. Anticipos a proveedores					
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.496.330	2.893.632	3.022.127	3.463.006	3.521.181
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	1.496.188	2.893.632	3.022.127	3.461.426	3.521.181
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo					
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto	1.496.188	2.893.632	3.022.127	3.461.426	3.521.181
2. Clientes empresas del grupo y asociadas					
3. Deudores varios					
4. Personal					
5. Activos por impuesto corriente					
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas	142			1.580	
7. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos					
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo					
1. Instrumentos de patrimonio					
2. Créditos a empresas					
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros					
6. Otras Inversiones					
V Inversiones financieras a corto plazo	300.000	300.000	300.000		
1. Instrumentos de patrimonio	300.000	300.000	300.000		
2. Créditos a empresas					
3. Valores representativos de deuda					
4. Derivados					
5. Otros activos financieros					
6. Otras Inversiones					
VI Periodificaciones a corto plazo					
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	858.499	701.372	1.494.964	2.406.083	3.064.782
1. Tesorería	858.499	701.371	1.494.964	2.406.083	3.064.782
2. Otros activos líquidos equivalentes		1			
<b>Total activo (A + B)</b>	<b>5.675.030</b>	<b>6.207.217</b>	<b>7.787.054</b>	<b>7.711.102</b>	<b>9.305.246</b>

**Fuente:** (Bodegas 1890, 2019)



## ANEXO 9. PATRIMONIO NETO Y PASIVOS DE LAS BODEGAS 1890 SL

Pasivo	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Patrimonio neto</b>	<b>2.749.383</b>	<b>1.989.536</b>	<b>1.710.137</b>	<b>1.628.104</b>	<b>1.555.981</b>
A-1) Fondos propios	2.075.006	1.798.099	1.700.698	1.617.092	1.543.396
I Capital	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
1. Capital escriturado	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
2. (Capital no exigido)					
II Prima de emisión					
III Reservas	1.198.098	1.100.698	994.619	943.396	818.892
1. Legal y estatutarias	125.056	115.316	104.708	97.338	84.888
2. Otras reservas	1.073.042	985.382	889.911	846.058	734.003
3. Reserva de revalorización					
1. Reserva de capitalización					
IV (Acciones y participaciones en patrimonio propias)					
V Resultados de ejercicios anteriores					
1. Remanente					
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores)					
VI Otras aportaciones de socios					
VII Resultado del ejercicio	276.908	97.401	106.079	73.696	124.505
VIII (Dividendo a cuenta)					
IX Otros instrumentos de patrimonio neto					
A-2) Ajustes por cambios de valor					
I Activos financieros disponibles para la venta					
II Operaciones de cobertura					
III Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta					
IV Diferencia de conversión					
V Otros					
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	173.377	191.437	9.439	11.012	12.585
<b>B) Pasivo no corriente</b>	<b>65.789</b>	<b>63.813</b>	<b>3.147</b>	<b>3.671</b>	<b>3.121.210</b>
I Provisiones a largo plazo					
1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal					
2. Actuaciones medioambientales					
3. Provisiones por reestructuración					
4. Otras provisiones					
II Deudas a largo plazo					
1. Obligaciones y otros valores negociables					
2. Deudas con entidades de crédito					
3. Acreedores por arrendamiento financiero					
4. Derivados					
5. Otros pasivos financieros					
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo					3.121.015
IV Pasivos por impuesto diferido	65.789	63.813	3.147	3.671	4.195
V Periodificaciones a largo plazo					
VI Acreedores comerciales no corrientes					
VII Deuda con características especiales a largo plazo					
<b>C) Pasivo corriente</b>	<b>3.370.858</b>	<b>4.953.879</b>	<b>6.073.770</b>	<b>6.888.427</b>	<b>4.614.554</b>
I Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta					
II Provisiones a corto plazo					
1. Provisiones por derechos de emisión de gases de efecto invernadero					
2. Otras provisiones					
III Deudas a corto plazo		146.599	230.872	981.059	1.244.595
1. Obligaciones y otros valores negociables					
2. Deudas con entidades de crédito		146.599	230.872	981.059	1.244.595
3. Acreedores por arrendamiento financiero					
4. Derivados					
5. Otros pasivos financieros					
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	1.668.633	3.147.018	3.682.169		
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.702.225	1.660.262	2.160.730	5.907.368	3.369.960
1. Proveedores	1.685.475	1.641.830	2.156.760	1.323.786	304.107
a) Proveedores a largo plazo					
b) Proveedores a corto plazo	1.685.475	1.641.830	2.156.760	1.323.786	304.107
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas				4.573.243	3.036.910
3. Acreedores varios			159	159	
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	11.983	8.214	2.481	10.181	25.017
5. Pasivos por impuesto corriente					
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas	4.767	10.218	1.329		3.928
7. Anticipos de clientes					
VI Periodificaciones a corto plazo					
VII Deuda con características especiales a corto plazo					
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	<b>5.685.030</b>	<b>7.007.227</b>	<b>7.787.054</b>	<b>8.520.203</b>	<b>9.295.745</b>

Fuente: (Bodegas 1890, 2019)



## ANEXO 10. PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LAS BODEGAS 1890 SL

Cuenta de pérdidas y ganancias	2019	2018	2017	2016	2015
<b>A) Operaciones continuadas</b>					
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	16.267.624	16.043.676	16.840.424	13.941.420	12.521.006
a) Ventas	12.839.007				
b) Prestaciones de servicios	3.943.617				
c) Ingresos de carácter financiero de las sociedades holding					
<b>2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación</b>	65			260	
<b>3. Trabajos realizados por la empresa para su activo</b>					
<b>4. Aprovisionamientos</b>	-15.080.449	-15.594.072	-15.591.067	-11.063.498	-10.984.723
a) Consumo de mercaderías	-10.288.521				
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-1.713.339				
c) Trabajos realizados por otras empresas	-3.078.589				
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos					
<b>5. Otros ingresos de explotación</b>	172	39.878	16.066		
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente					
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	172				
<b>6. Gastos de personal</b>	-278.808	-305.095	-195.146	-150.148	-134.869
a) Sueldos, salarios y asimilados	-218.539				
b) Cargas sociales	-60.269				
c) Provisiones					
<b>7. Otros gastos de explotación</b>	-732.214	-689.715	-562.202	-2.382.782	-1.035.640
a) Servicios exteriores	-718.461				
b) Tributos	-13.753				
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales					
d) Otros gastos de gestión corriente					
e) Gastos por emisión de gases de efecto invernadero					
<b>8. Amortización del inmovilizado</b>	-101.982	-106.897	-89.081	-106.062	-114.189
<b>9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras</b>	16.087	11.422	2.098	2.097	2.097
<b>10. Excesos de provisiones</b>					
<b>11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</b>	12.870	12.500		-34.719	
a) Deterioro y pérdidas					
b) Resultados por enajenaciones y otras					
c) Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado de las sociedades holding	12.870				
<b>12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio</b>					
<b>13. Otros resultados</b>	-4	-9.274	-5	-51.292	-22.957
<b>A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)</b>	618.361	300.322	421.137	155.285	283.679
<b>14. Ingresos financieros</b>	7	121	17	15	201
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio	7				
a) En empresas del grupo y asociadas					
b) En terceros	7				
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros					
a) De empresas del grupo y asociadas					
b) De terceros					
c) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero					
<b>15. Gastos financieros</b>	-252.686	-171.468	-290.311	-60.641	-113.109
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas	-49.854				
b) Por deudas con terceros	-202.832				
c) Por actualización de provisiones					
<b>16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros</b>					
a) Cartera de negociación y otros					
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta					
<b>17. Diferencias de cambio</b>					
<b>18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros</b>					
a) Deterioros y pérdidas					
b) Resultados por enajenaciones y otras					
<b>19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero</b>					
a) Incorporación al activo de gastos financieros					
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores					
c) Resto de ingresos y gastos					
<b>A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19)</b>	-252.679	-171.347	-290.294	-60.626	-112.908
<b>A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2)</b>	365.682	128.975	130.843	94.659	170.771
<b>20. Impuestos sobre beneficios</b>	-88.774	-31.574	-24.763	-20.963	-46.267
<b>A4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A3 + 19)</b>	276.908				
<b>B) Operaciones interrumpidas</b>					
<b>21. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos</b>					
<b>A5) Resultado del ejercicio (A4 + 20)</b>	276.908	97.401	106.080	73.696	124.504

Fuente: (Bodegas 1890, 2019)



## 12. BIBLIOGRAFÍA

- Viñas Familia Gil. (2021). *Store Gilfamily*. Recuperado el junio de 2021, de [https://store.gilfamily.es/products/bodega/bodegas\\_juan\\_gil](https://store.gilfamily.es/products/bodega/bodegas_juan_gil)
- Viñas Familia Gil. (2021). *Gil Family*. Recuperado el junio de 2021, de <https://gilfamily.es/>
- Naranjo, J. C. (Septiembre de 2018). *Cronica Global*. Recuperado el junio de 2021, de [https://cronicaglobal.lespanol.com/cronica-directo/curiosidades/vino-cerveza-espanoles\\_166085\\_102.html](https://cronicaglobal.lespanol.com/cronica-directo/curiosidades/vino-cerveza-espanoles_166085_102.html)
- Instituto Nacional de Estadística. (2019). *Principales Magnitudes segun Actividad Principal*. Recuperado el junio de 2021, de <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=36167#!tabs-tabla>
- Instituto Nacional de Estadística. (2021). *Indice Cifras de Negocios en la Industria*. (INE) Recuperado el Junio de 2021, de INE: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=26002#!tabs-mapa>
- Centro Regional de Estadística de Murcia. (2018). *Principales Macromagnitudes segun Actividad Economica*. (CREM, Productor) Recuperado el junio de 2021, de CREM : [https://econet.carm.es/web/crem/inicio/-/crem/sicrem/PU\\_EEEIND/2018/sec2.html](https://econet.carm.es/web/crem/inicio/-/crem/sicrem/PU_EEEIND/2018/sec2.html)
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentacion. (2020). *Produccion de Vino 2020*. Recuperado el junio de 2021, de INFOVI : [https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/datosinfovidiciembre2020\\_tcm30-559518.pdf](https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/datosinfovidiciembre2020_tcm30-559518.pdf)
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentacion. (2019). *Produccion de Vino 2019*. Recuperado el junio de 2021, de INFOVI: [https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/datosinfovi\\_diciembre2019\\_tcm30-525231.pdf](https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/datosinfovi_diciembre2019_tcm30-525231.pdf)
- Organizacion Internacional del Vino. (2020). *Estimacion Produccion Mundial de Vino 2020*. Recuperado el junio de 2021, de OIV: <https://oemv.es/oiv-estimacion-produccion-mundial-de-vino-en-2020>
- Observatorio español del mercado del vino. (2021). *Exportaciones españolas de vino - Abril 2021*. Recuperado el junio de 2021, de OEMV: <https://www.oemv.es/exportaciones-espanolas-de-vino-abril-2021>



- Observatorio español del mercado del vino. (2021). *Coyuntura vitivinícola mundial 2021*. Recuperado el junio de 2021, de OEMV: <https://www.oemv.es/oiv-coyuntura-vitivinicola-mundial-2021>
- Rodríguez Gallego, V. (2020). *E Vino Español y su Introducción en Alemania*. Recuperado el junio de 2021, de Universidad de Jaén: <http://tauja.ujaen.es/handle/10953.1/12962>
- Morales, C. F. (2020). *Proyecto de planta de elaboración de sidra natural*. Recuperado el junio, de Universidad Politécnica de Madrid: [http://oa.upm.es/66523/1/TFG\\_CLARA\\_FERNANDEZ\\_MORALES.pdf#page=72](http://oa.upm.es/66523/1/TFG_CLARA_FERNANDEZ_MORALES.pdf#page=72)
- Bodegas Hijos de Juan Gil SL. (2019). *Balance y estado de resultados*. Recuperado el junio de 2021, de Sistema de Análisis de Balances Ibéricos: [https://sabi.bvdinfo.com/version-2021531/Report.serv?\\_CID=80&context=39VBIQ1F0ZRZOKV&SeqNr=0](https://sabi.bvdinfo.com/version-2021531/Report.serv?_CID=80&context=39VBIQ1F0ZRZOKV&SeqNr=0)
- Campollo, A. B. (2016). *Análisis económico-financiero de cinco empresas españolas*. Recuperado el junio de 2021, de Universidad de Cantabria: [https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/11115/BRIZCAMPOLL\\_OANGEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/11115/BRIZCAMPOLL_OANGEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ravelo, A. B. (2021). *Análisis económico-financiero de una muestra de las empresas de animación de la isla de Tenerife*. Recuperado el junio de 2021, de Universidad de la Laguna: <https://193.145.118.245/xmlui/bitstream/handle/915/24329/Analisis%20economico-financiero%20de%20una%20muestra%20de%20las%20empresas%20de%20animacion%20de%20la%20isla%20de%20Tenerife.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bodegas 1890. (2019). *Sistema de Análisis de Balances Ibéricos Balance y estado de resultados*. . Recuperado el Junio de 2020, de Sistema de Análisis de Balances Ibéricos: [https://sabi.bvdinfo.com/version-2021531/Report.serv?\\_CID=80&context=39VBIQ1F0ZRZOKV&SeqNr=0](https://sabi.bvdinfo.com/version-2021531/Report.serv?_CID=80&context=39VBIQ1F0ZRZOKV&SeqNr=0)
- Señorio de Barahona SL. (2019). *Balance y estado de resultados*. Recuperado el junio de 2021, de Sistema de Análisis de Balances Ibéricos: [https://sabi.bvdinfo.com/version-2021531/Report.serv?\\_CID=80&context=39VBIQ1F0ZRZOKV&SeqNr=0](https://sabi.bvdinfo.com/version-2021531/Report.serv?_CID=80&context=39VBIQ1F0ZRZOKV&SeqNr=0)

