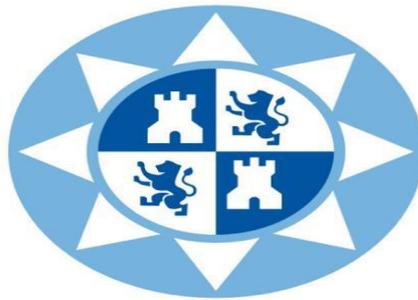




**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE  
CARTAGENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA**

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



**ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO DE  
FINI GOLOSINAS SLU**



**Alumna: Paula Inglés Ruiz**

**Directora: María del Mar Sánchez Hernández**



**Agosto 2022**

## **INDICE**

1. INTRODUCCIÓN.....	8
2. HISTORIA EMPRESARIAL.....	9
3. ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL SECTOR .....	10
3.1 CONTEXTO INTERNACIONAL.....	10
3.2 CONTEXTO NACIONAL.....	12
3.3 CONTEXTO REGIONAL .....	13
4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO.....	15
4.1 ANÁLISIS PESTEL.....	15
4.2 ANÁLISIS PORTER.....	17
5. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO.....	19
5.1 ANÁLISIS ESTRUCTURAL.....	19
5.2 ANÁLISIS DE FIABILIDAD.....	22
5.3 ANÁLISIS FINANCIERO .....	24
5.3.1 RATIOS DE LIQUIDEZ .....	24
5.3.2 RATIO DE EQUILIBRIO.....	27
5.3.3 RATIOS DE ACTIVIDAD .....	28
5.3.4 RATIOS DE ENDEUDAMIENTO.....	32
5.4 ANÁLISIS ECONÓMICO.....	38
5.4.1 RATIOS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA.....	39
5.4.2 RATIOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA .....	41
5.4.3 RATIOS DE PRODUCTIVIDAD.....	42
6. ANÁLISIS Y COMPARATIVA RESPECTO A SUS EMPRESAS COMPETIDORAS.....	44
6.1 ANÁLISIS COMPARATIVO FINANCIERO.....	45
6.1.1 COMPARACIÓN DE POSICIÓN DE LIQUIDEZ.....	46
6.1.2 COMPARACIÓN DE EQUILIBRIO FINANCIERO.....	47
6.1.3 COMPARACIÓN DE NIVEL DE ENDEUDAMIENTO.....	48



6.2 ANÁLISIS COMPARATIVO ECONÓMICO.....	53
6.2.1 COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD.....	53
6.2.2. COMPARACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD.....	58
7. COMPARACIÓN DE FINI CON EL SECTOR.....	60
7.1. ANÁLISIS COMPARATIVO FINANCIERO CON EL SECTOR.....	61
7.1.1. COMPARACIÓN DE POSICION DE LIQUIDEZ CON EL SECTOR.....	61
7.1.2. COMPARACIÓN DE EQUILIBRIO FINANCIERO DEL SECTOR.....	63
7.1.3. COMPARACIÓN DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DEL SECTOR.....	63
7.2. ANÁLISIS COMPARATIVO ECONÓMICO DEL SECTOR.....	67
7.2.1. COMPARACIÓN DE RENTABILIDAD DEL SECTOR.....	67
7.2.2. COMPARACIÓN DE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR.....	70
8. ANÁLISIS DAFO.....	71
9. CONCLUSIONES.....	73
10. PROPUESTAS DE ACTUACIÓN.....	75
11. BIBLIOGRAFÍA.....	76
12. ANEXOS.....	78



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>TABLA 1- ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (IPI). TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL.....</b>	<b>10</b>
<b>TABLA 2- EXPORTACIONES 2020.....</b>	<b>11</b>
<b>TABLA 3- IMPORTACIONES 2020.....</b>	<b>11</b>
<b>TABLA 4- PRINCIPALES MAGNITUDES Y PROGRESIÓN DEL SECTOR EN ESPAÑA (2018-2020).....</b>	<b>12</b>
<b>TABLA 5- EVOLUCIÓN EXPORTACIONES REGIÓN DE MURCIA.....</b>	<b>13</b>
<b>TABLA 6- RANKING EMPRESARIAL FINI GOLOSINAS.....</b>	<b>14</b>
<b>TABLA 7- BALANCE GENERAL DE FINI GOLOSINAS.....</b>	<b>20</b>
<b>TABLA 8-ACTIVOS DE FINI GOLOSINAS.....</b>	<b>20</b>
<b>TABLA 9-PASIVOS Y PATRIMONIO NETO DE FINI GOLOSINAS.....</b>	<b>21</b>
<b>TABLA 10- FIABILIDAD DE EXISTENCIAS.....</b>	<b>22</b>
<b>TABLA 11-FIABILIDAD DE TESORERÍA.....</b>	<b>23</b>
<b>TABLA 12- FIABILIDAD DE AMORTIZACIÓN.....</b>	<b>23</b>
<b>TABLA 13- FIABILIDAD DE DEUDORES.....</b>	<b>23</b>
<b>TABLA 14- FIABILIDAD DE INMOVILIZADO.....</b>	<b>24</b>
<b>TABLA 15- CAPITAL CIRCULANTE Y CAPITAL CIRCULANTE S/ ACTIVO.....</b>	<b>28</b>
<b>TABLA 16- ACTIVO VIDAL.....</b>	<b>78</b>
<b>TABLA 17- ACTIVO JAKE.....</b>	<b>78</b>
<b>TABLA 18- PASIVO Y PATRIMONIO NETO VIDAL.....</b>	<b>78</b>
<b>TABLA 19- PASIVO Y PATRIMONIO NETO JAKE.....</b>	<b>79</b>
<b>TABLA 20- PÉRDIDAS Y GANANCIAS VIDAL.....</b>	<b>79</b>
<b>TABLA 21- PÉRDIDAS Y GANANCIAS JAKE.....</b>	<b>80</b>



## ÍNDICE DE GRÁFICAS

<b>GRÁFICA 1-FÁBRICA MOLINA DE SEGURA.....</b>	<b>9</b>
<b>GRÁFICA 2-CERTIFICACIONES DE CALIDAD Y SEGURIDAD</b>	
ALIMENTARIA.....	18
<b>GRÁFICA 3- LIQUIDEZ A CORTO PLAZO .....</b>	<b>25</b>
<b>GRÁFICA 4- LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO.....</b>	<b>26</b>
<b>GRÁFICA 5- GARANTÍA A LARGO PLAZO.....</b>	<b>27</b>
<b>GRÁFICA 6- CAPITAL CIRCULANTE Y CAPITAL CIRCULANTE</b>	
S/ ACTIVO.....	28
<b>GRÁFICA 7- PERÍODO DE ALMACENAJE.....</b>	<b>29</b>
<b>GRÁFICA 8- PERÍODO DE COBRO.....</b>	<b>29</b>
<b>GRÁFICA 9- PERÍODO DE PAGO.....</b>	<b>30</b>
<b>GRÁFICA 10- PERÍODOS DE MADURACIÓN ECONÓMICA Y</b>	
FINANCIERA.....	31
<b>GRÁFICA 11- AUTONOMÍA FINANCIERA.....</b>	<b>33</b>
<b>GRÁFICA 12-ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO.....</b>	<b>33</b>
<b>GRÁFICA 13- ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO.....</b>	<b>34</b>
<b>GRÁFICA 14- RECURSOS PERMANENTES.....</b>	<b>35</b>
<b>GRÁFICA 15- CARGA FINANCIERA.....</b>	<b>36</b>
<b>GRÁFICA 16- CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE DEUDA.....</b>	<b>36</b>
<b>GRÁFICA 17-COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS.....</b>	<b>37</b>
<b>GRÁFICA 18-EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA.....</b>	<b>38</b>
<b>GRÁFICA 19- RENTABILIDAD ECONÓMICA.....</b>	<b>39</b>
<b>GRÁFICA 20- MARGEN DE EXPLOTACIÓN.....</b>	<b>40</b>
<b>GRÁFICA 21- ROTACIÓN ACTIVO DE EXPLOTACIÓN.....</b>	<b>40</b>
<b>GRÁFICA 22- RENTABILIDAD FINANCIERA.....</b>	<b>41</b>
<b>GRÁFICA 23- APALANCAMIENTO FINANCIERO.....</b>	<b>42</b>
<b>GRÁFICAS 24-EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO.....</b>	<b>43</b>



<b>GRÁFICA 25-</b> EVOLUCIÓN VALOR AÑADIDO SOBRE EMPLEADO.....	43
<b>GRÁFICA 26-</b> EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE VENTAS Y GASTO DEL PERSONAL.....	44
<b>GRÁFICA 27-</b> IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIOS.....	45
<b>GRÁFICA 28-</b> LIQUIDEZ CORTO PLAZO.....	46
<b>GRÁFICA 29-</b> LIQUIDEZ MEDIO PLAZO.....	46
<b>GRÁFICA 30-</b> GARANTÍA LARGO PLAZO.....	47
<b>GRÁFICA 31-</b> CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVO. ....	48
<b>GRÁFICA 32-</b> AUTONOMÍA FINANCIERA.....	49
<b>GRÁFICA 33-</b> ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO.....	49
<b>GRÁFICA 34-</b> ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO .....	50
<b>GRÁFICA 35-</b> RECURSOS PERMANENTES.....	51
<b>GRÁFICA 36-</b> CARGA FINANCIERA.....	51
<b>GRÁFICA 37-</b> COSTE MEDIO RECURSOS AJENOS.....	52
<b>GRÁFICA 38-</b> CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE DEUDA.....	53
<b>GRÁFICA 39-</b> RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA EXPLOTACIÓN.....	54
<b>GRÁFICA 40-</b> ROTACIÓN DEL ACTIVO DE LA EXPLOTACIÓN.....	54
<b>GRÁFICA 41-</b> MARGEN DE EXPLOTACIÓN.....	55
<b>GRÁFICA 42-</b> RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS EMPRESAS.....	56
<b>GRÁFICA 43-</b> APALANCAMIENTO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS....	57
<b>GRÁFICA 44-</b> VALOR AÑADIDO DE LAS EMPRESAS.....	58
<b>GRÁFICA 45-</b> VALOR AÑADIDO SOBRE EMPLEADO.....	59
<b>GRÁFICA 46-</b> VALOR AÑADIDO SOBRE VENTAS.....	59
<b>GRÁFICA 47-</b> VALOR AÑADIDO SOBRE GASTOS DE PERSONAL.....	60
<b>GRÁFICA 48-</b> COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ CORTO PLAZO DEL SECTOR.....	61
<b>GRÁFICA 49-</b> COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO DEL SECTOR.....	62
<b>GRÁFICA 50-</b> COMPARACIÓN DE LA GARANTÍA A LARGO PLAZO DEL SECTOR.....	62



<b>GRÁFICA 51-</b> COMPARACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVOS DEL SECTOR.....	63
<b>GRÁFICA 52-</b> COMPARACIÓN DE LA AUTONOMÍA FINANCIERA DEL SECTOR.....	64
<b>GRÁFICA 53-</b> COMPARACIÓN DEL RECURSO PERMANENTE DEL SECTOR.....	64
<b>GRÁFICA 54-</b> COMPARACIÓN DE LA CARGA FINANCIERA DEL SECTOR.....	64
<b>GRÁFICA 55-</b> COMPARACIÓN DEL CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE DEUDA DEL SECTOR.....	65
<b>GRÁFICA 56-</b> COMPARACIÓN DEL COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS DEL SECTOR.....	66
<b>GRÁFICA 57-</b> COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL SECTOR.....	67
<b>GRÁFICA 58-</b> COMPARACIÓN DE LA ROTACIÓN DEL ACTIVO DEL SECTOR.....	68
<b>GRÁFICA 59-</b> COMPARACIÓN DEL MARGEN DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR.....	68
<b>GRÁFICA 60-</b> COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DEL SECTOR.....	69
<b>GRÁFICA 61-</b> COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE VENTAS DEL SECTOR.....	70
<b>GRÁFICA 62-</b> COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE GASTO DE PERSONAL DEL SECTOR.....	70
<b>GRÁFICA 63-</b> COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE TRABAJADORES DEL SECTOR .....	71



## 1. INTRODUCCIÓN

El trabajo de Fin de Master que se presenta a continuación muestra el Análisis Económico – Financiero de la empresa denominada “Fini Golosinas SLU” cuya actividad fundamental es la elaboración y distribución de golosinas, relacionado en el sector de Fabricación de Alimentos. De esta manera, se hará visible a un sector que ha obtenido una notable evolución dentro de España y a una empresa que ha obtenido una mejora continua logrando su expansión en el ámbito internacional, exponiendo además tanto un análisis Pestel como un análisis Porter. Una vez definida la primera parte de este trabajo pasaremos al punto clave de desarrollo: el estudio de informe económico-financiero.

Para este estudio, se ha organizado este trabajo en torno a cuatro puntos principales: análisis de la fiabilidad de los datos de la empresa, análisis económico-financiero de la empresa, análisis de dichos ratios respecto a sus principales competidores y análisis de la empresa con respecto a su correspondiente sector. A partir de estos datos, se detallarán cuáles son sus principales fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades. Finalmente, se expondrán brevemente las respectivas conclusiones de este estudio y se sugerirán unas recomendaciones al respecto.

Para finalizar, cabe resaltar que la finalidad del diagnóstico que se expone a continuación nos permitirá valorar su capacidad para competir, tomar decisiones y formular tácticas que ayuden a optimizar el proceso productivo de la empresa.



## 2. HISTORIA EMPRESARIAL

La empresa Fini es una Sociedad Limitada Unipersonal constituida en los años 70 por Manuel Sánchez y ubicada en Molina de Segura.

Sin embargo, no siempre fue definida como tal, y es que sus orígenes se remontan al curioso interés por el sector que mostraba su fundador, el cual disponía de una fábrica de licores. Por ello, se decantó por crear una pequeña fábrica de chicle artesanal, sin mucho menos esperar que la empresa creciese hasta lo que conocemos hoy en día.

Actualmente, la empresa es presidida por el hijo del fundador, y posee instalaciones de 125.000 m<sup>2</sup>, con máquinas envolvedoras de 1200 piezas por minuto.

La compañía produce 75.000 toneladas de golosinas cada año. Exporta el 80% de sus productos y vende en más de 100 países. Cuenta con nueve filiales internacionales y más de 2.000 trabajadores a nivel global

GRÁFICA 1- FÁBRICA MOLINA DE SEGURA





Fuente: *www.emprendedores.es*

Fini ha conservado durante todo el período una trayectoria de investigación e inversión constantes, siendo éste un símbolo de garantía de calidad. De esta manera, han logrado ser capaces de ofrecer los mejores productos del mercado, con un claro objetivo de expansión. Fini posee delegaciones dentro de España, Portugal, Reino Unido, Francia, EEUU y Chile, así como cadenas de clientes en todo el mundo y, desde 2001, una fábrica en Brasil donde ha comenzado una nueva trayectoria de éxito.

### 3. ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL SECTOR

#### 3.1 ANÁLISIS INTERNACIONAL

A continuación, para dicho análisis, se procede a analizar la situación de la evolución del índice de producción industrial respecto a los bienes de consumo así como las exportaciones e importaciones registradas en 2020 en el sector, para conocer cuál es la situación económica en un contexto internacional.

TABLA 1- ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (IPI). TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL

País	IPI Bienes Consumo		
	Promedio 2008-2015	Promedio 2016-2019	2020/2019
España	-2,28	0,91	-7,44
Alemania	-0,25	0,57	-5,09
Francia	-0,16	1,06	-4,79
Italia	-1,87	1,29	-11,45
Portugal	-1,75	0,56	-8,4
Reino Unido	-0,84	1,75	-5,18

Fuente: *elaboración propia a partir de los datos de Informe Anual Produlce 2020 (OCDE)*

La tabla 1, nos muestra la evolución del índice de producción industrial de bienes de consumo, donde podemos observar cómo en 2020 las economías con mayor especialización en la elaboración de bienes de consumo fueron las que tuvieron un mayor impacto. La especialización en bienes de consumo provocó una caída en la industria con



una mayor repercusión en las economías que poseían una mayor representación de estos bienes en sus estructuras productivas. Italia, Portugal y España fueron los principales exponentes, debido a tratarse de economías con una demanda interna y una actividad turística primordiales para sus niveles de actividad.

TABLA 2- EXPORTACIONES 2020

País	Cantidad (Miles de M€)
EEUU	1.432
Alemania	1.373
Japón	637
Italia	495
Francia	488
Canadá	391
Reino Unido	378
España	307
Austria	168

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Informe Anual Produlce 2020 (OCDE)*

La tabla 2, muestra los datos de las exportaciones 2020, en los que ocurrió una drástica pérdida de dinamismo en cuanto a compras del exterior, debido a que la Covid-19 conmocionó al comercio internacional, ya que supuso una imposición de cierre de fronteras, como medida para evitar una expansión de la pandemia, impidiendo su funcionamiento usual.

TABLA 3- IMPORTACIONES 2020

País	Cantidad (Miles de M €)
EEUU	2.337
Alemania	1.165
Japón	631
Francia	581
Reino Unido	539
Italia	422
Canadá	405
España	324
Austria	171



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Informe Anual Produlce 2020 (OCDE)*

La tabla 3, nos muestra los datos de importaciones, en las que sus datos como hemos comentado también se han visto perjudicados y, actualmente, presentan cifras inferiores a los datos de 2017 (-8,3%). Destacando por individual podemos ver como EEUU refleja datos que muestran su gran potencia económica, seguido de Alemania y Japón en tercer lugar, pero con unas cifras muy por debajo de estas dos. En el otro lado de la balanza se encuentran España y Austria como los países que menos importaciones registraron en la pandemia dentro de las grandes potencias analizadas. Sin embargo, a pesar del ranking de países proporcionado anteriormente, es en Europa donde se concentra el 94% de las compras al exterior de chicles y caramelos.

Consecuentemente, la facturación de bienes de consumo se vio mermada en todos los países, produciéndose pérdidas económicas en las empresas, influyendo en el empleo y en la inflación entre otros.

### 3.2 ANÁLISIS NACIONAL

En este apartado analizamos la situación económica del sector en el ámbito nacional, el cual obtuvo un registro del desplome más pronunciado de su PIB durante los últimos cien años. Esta caída provocó que la situación económica general obtuviese los datos que se presentan a continuación. Además, destacar que hubo un crecimiento extraordinario del gasto público para combatir las necesidades tanto sanitarias como sociales derivadas de la pandemia.

TABLA 4- PRINCIPALES MAGNITUDES Y PROGRESIÓN DEL SECTOR EN ESPAÑA (2018-2020)

Principales Magnitudes	Millones de €					Toneladas métricas (miles)				
	2018	2019	2020	%19/18	%20/19	2018	2019	2020	%19/18	%20/19
Facturación Total	1.006,10	1.049,40	861,2	4,30%	-17,90%	249,1	262,4	227,8	5,30%	-13,20%
Exportaciones	391,5	427	405,2	9,10%	-5,10%	158,4	172,6	163,4	8,90%	-5,30%
Importaciones	83,7	79,5	62,9	-5%	-20,90%	24,3	23,2	18	-4,50%	-22,60%

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Informe Anual Produlce 2020 (OCDE)*

La tabla 4, muestra cómo, en líneas generales, todas las partidas presentan una drástica caída debido al fenómeno COVID.



Por un lado, en cuanto a las exportaciones, como dato relativamente positivo, podemos afirmar que pese a la variación negativa registrada en 2019-2020, los caramelos y los chicles continúan siendo en 2020 la principal categoría exportadora de la industria del dulce (siendo el resto de categorías cacao y chocolate, galletas, pastelería, bollería y planificación y turrone y mazapanes), representando un 30,4% del total de exportaciones del sector dulces.

Por otro, en cuanto a las importaciones, la categoría de los chicles y los caramelos es una de las que muestra una menor representación dentro del sector, con un valor que alcanza únicamente el 6,9% del total de importaciones del dulce en España.

### 3.3 ANÁLISIS REGIONAL

Para finalizar el estudio de situación, se procede a aportar los datos relativos al sector regional, el cual presenta una facturación anual actual que ronda los 300 millones de euros. El sector está altamente internacionalizado, ya que el 60 por ciento de su producción se destina al comercio exterior. En cuanto al valor de sus exportaciones en 2020, la Región de Murcia exportó productos de confitería (golosinas) por un valor de 194 millones de euros, consecuencia de un crecimiento acumulado durante el período 2018-2020, como podemos observar en el gráfico presentado a continuación.

TABLA 5- EVOLUCIÓN EXPORTACIONES REGIÓN DE MURCIA

	Millones de €				
	2018	2019	2020	%19/18	%20/19
Exportaciones	181	190,4	194	5,19%	1,89%

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Laverdad.es*

Por último, otro dato a destacar a nivel regional sería mencionar que dicha región es la número dos en cuanto a ventas (hasta 2019 era el primero), por detrás únicamente de Barcelona, llegando a suponer el diecisiete por ciento de las ventas exteriores nacionales.

Por último y complementario a la información anterior, se procede a aportar una tabla de información la cual refleja la posición en la que se encuentra Fini golosinas con respecto



al total de empresas de la región, medido a partir de los importes de facturación empresariales, siendo estos 105.119.718 € en 2020 y 260 millones en 2021 .

TABLA 6- RANKINGS EMPRESARIALES FINI GOLOSINAS

2020



2021



*Fuente: E-Informa*

En primer lugar, a nivel sectorial vemos como se encuentra la número 6, lo cual es un dato extremadamente positivo, ya que la competencia es abundante, muestra como nuestra empresa es una de las grandes potencias del sector y cuenta con pocos competidores que la superen. Sin embargo, ha descendido 2 posiciones respecto a 2019, por lo que debe hacer por volcar sus esfuerzos en recuperar dichos datos o mejorar los actuales en 2021.

En segundo lugar, en cuanto a ranking nacional, se encuentra en el puesto 1.776 (descendiendo en este caso 130 posiciones), aunque en este caso los datos son de carácter general, no específicamente del propio sector . Este dato, comparado a nivel relativo con el total de empresas españolas, que son un total de 3.250.576 nos hace ver que nuestra empresa se sitúa en lo alto del ranking.

Por último, a nivel regional y siendo en este caso el apartado que nos aplica exponer, vemos como Fini se sitúa en el puesto 39 (empeorando 4 posiciones) de empresas en la



Región de Murcia, siendo datos de empresas de carácter general. Nuevamente y en sí solo no sería un dato representativo, por lo que, sabiendo que el número de empresas que pertenecen a dicha Región en España es 33.873, podemos volver a confirmar que Fini es una potente empresa que genera competitividad y se encuentra en lo alto del ranking.

## **4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO**

### *4.1 ANÁLISIS PESTEL*

*Los factores que se analizaran se presentan a continuación:*

#### *1) Factor Político y Legal:*

*En España la principal norma que regula la fabricación de chucherías y golosinas es básicamente estatal y europea:*

- *Real Decreto 348/2011, de 11 de marzo, por el que se aprueba la norma de calidad para caramelos, chicles, confites y golosinas.*

*Además, a Fini le aplica cumplir con las siguientes normas y exigencias, en vigor:*

- *Reglamento (CE) n.º 2073/2005 de la Comisión, de 15 de noviembre, relativo a los criterios microbiológicos aplicables a los productos alimenticios.*
- *Reglamento (CE) n.º 852/2004, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativos a la higiene de los productos alimenticios*
- *Real Decreto 142/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba la lista positiva de aditivos distintos de colorantes y edulcorantes para su uso en la elaboración de productos alimenticios, así como sus condiciones de utilización.*
- *Real Decreto 1334/1999, de 31 de julio, por el que se aprueba la norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios.*
- *Real Decreto 2002/1995, de 7 de diciembre, por el que se aprueba la lista positiva de aditivos edulcorantes autorizados para su uso en la elaboración de productos alimenticios, así como sus condiciones de utilización.*



- *Real Decreto 1810/1991, de 13 de diciembre, por el que se aprueba la Reglamentación técnico-sanitaria para la elaboración, circulación y comercialización de caramelos, chicles, confites y golosinas (derogada).*
- *Decreto 2484/1967, de 21 de septiembre, por el que se aprueba el texto del Código Alimentario Español. Establece la normativa relativa a los productos de confitería en su sección 4.ª «Productos de confitería» del capítulo XXIII, dedicado a los «Edulcorantes naturales y derivados». Eva María Martín*

## 2) Factor Económico:

La actualidad económica del subsector ha sufrido un declive económico a causa de la pandemia, del cual parece empezar a recuperarse. *El mercado de golosinas ha presentado una cierta mejoría en 2021, debido a la reactivación de la economía española. Las empresas de esta industria experimentaron un desplome de ventas del 21,5% en 2020, hasta los 475 millones de euros, como consecuencia de la pandemia que redujo el consumo privado y las compras del canal impulso.*

*Tras las cifras negativas de hace dos ejercicios, este mercado ha empezado a recuperar sus cifras, creciendo un 5,3% las ventas hasta los 500 millones de euros, respecto a los datos de 2020. A pesar del leve crecimiento, 2021 no alcanza los niveles prepandemia (-17%), según datos provisionales del Observatorio Sectorial DBK de Informa. Ipmark.com (2022)*

## 3) Factor Social:

El consumo de golosinas tiene una gran importancia en el factor social, ya que centraliza su consumo en reuniones tanto familiares como de amigos, también en reuniones entre niños, sobre todo en temas de cumpleaños, por ejemplo mediante las clásicas piñatas y, por último, son comunes en reuniones sociales en los cines. Aun siendo cierto que el consumo para los niños ha decaído, ya que no es recomendable y en algunas situaciones, como por ejemplo en los colegios, se ha prohibido realizar una celebración con este tipo de alimentos, el sector de golosinas sigue siendo un factor clave a la hora de reunirnos. También, podemos nombrar el consumo de chicles, que presenta su uso factores sociales como por ejemplo posterior a una quedada de comida o cena en grupo, por lo que podemos concluir que dichos alimentos están íntimamente relacionados a dicho factor.



#### 4) Factor Tecnológico:

El proceso de fabricación de la golosinas, ha reflejado un progreso a lo largo del tiempo, generando como consecuencia que en la actualidad Fini cuenta con unas instalaciones de alta tecnología. Como se ha comentado con anterioridad posee instalaciones de 125.000 m<sup>2</sup>, con máquinas envolvedoras de 1200 piezas por minuto.

Además, para ser líderes en la marca cuentan con una gran inversión en proyectos en I+D, el último de los cuales han finalizado recientemente, en relación a la “revalorización de aromas naturales recuperados en la industria agroalimentaria” mediante la colaboración del *Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) del Ministerio de Industria, Economía y Competitividad, cofinanciada por la Unión Europea (Fondos FEDER) a través del programa Operativo de Crecimiento Inteligente (2014-2020). Fini.es (2022)*

#### 5) Factor ecológico:

*Fini Golosinas tiene una continua preocupación respecto al impacto que su empresa pueda reflejar en el medioambiente. Para ello, tiene establecido un Plan de Ahorro de Energía y Agua en sus procesos, y tiene fijados como objetivos obtener reducción de residuos y una optimización en el material de embalaje y segregación en origen, a la par tratar de optimizar los recursos empleados. Fini.es (2022)*

## 4.2 ANÁLISIS PORTER

A continuación, se analizará la puesta en práctica del modelo de las fuerzas competitivas de Porter en nuestra empresa:

#### Amenaza nuevos competidores:

Actualmente, se puede afirmar que existe una notable reducción en la entrada de nuevos competidores en nuestro sector, debido a que ya existe gran competencia dentro de este, compuesto en su gran mayoría por pymes. Por otro lado, a tener en cuenta los altos costes de desembolso inicial y desembolso en I+D, además de la importancia de operar con estándares de calidad elevados. Como ejemplo, Fini Golosinas *se certifica bajo las normas BRC, IFS e ISO 22000:2005. Fini.es (2022)*



## GRÁFICA 2- CERTIFICACIONES DE CALIDAD Y SEGURIDAD ALIMENTARIA



Fuente: [www.fini.es](http://www.fini.es)

Intensidad de la rivalidad entre los competidores existentes:

Existe una alta rivalidad de los competidores, debido a la alta cantidad de empresas de elevado tamaño dentro del sector, como por ejemplo Vidal o Jake, cuyo origen tanto de ellas como de nuestra empresa se encuentra en la misma ciudad. A pesar de ello, Fini consigue liderar, encontrándose dentro del top 5 del ranking de empresas del mismo sector.

Productos sustitutivos:

La amenaza de productos sustitutivos es baja, ya que nuestra empresa abarca una gran cantidad de productos, tanto por tipos como por ingredientes. Aun así, estos productos están en continuo I+D para adaptarse a las exigencias de los clientes. En su página web, afirman que cuentan con más de 50 nuevos productos por año. Están concienciados por los cambios de hábitos que se producen a día de hoy con más frecuencia en la población, por ello dentro de los nuevos productos incluyen 0% materia grasa, productos sin azúcar



etc. Por ello, abarcan a todo el mercado y no se centran en un nicho concreto, siendo con ello difícil obtener empresas con productos sustitutivos que les puedan hacer frente.

Poder de negociación de los proveedores:

El poder de negociación de los proveedores es limitado, ya que Fini es una gran empresa y al existir una gran cantidad de proveedores puede comparar con facilidad y adquirir la materia prima que le resulte óptima.

Poder negociador de los clientes:

Existe un alto poder negociador de los clientes, a causa de presentar éstos una alta sensibilidad a los precios y disponer de competidores directos del producto. Además, nuestra empresa presenta una gran preocupación por el bienestar de éstos a la hora de consumir nuestros productos. Por ello, *Fini presenta un trabajo continuo en la reducción de alérgenos en sus productos (como el gluten y la lactosa) para dar cabida a colectivos poblacionales que quedaban apartados del consumo de ciertas golosinas. No se hace uso de grasas saturadas ni de OGM. Las materias primas empleadas en la elaboración de los productos y sus envases son de primera calidad certificada. Fini.es (2022).* Además, *Antonio Andrés Sánchez Bernal, presidente de la multinacional murciana afirma que la preocupación por los clientes presenta un feedback :“Cuidamos mucho a nuestros clientes, apoyándonos mutuamente. Creemos firmemente en las estrategias win-win [ganar-ganar], de ahí que nuestros clientes sean uno de los ejes más importantes de Fini. Nuestros clientes más importantes son varias de las grandes cadenas de distribución retail en el mundo, llámese Carrefour, Lidl, Tesco, Sainsbury’s, etc. Ponemos siempre todos nuestros esfuerzos a través de un completo plan de apoyo integral para nuestros clientes por medio de activaciones promocionales y ambientaciones en el punto de venta. El secreto está en apoyarnos mutuamente por un fin común”* *Emprendedores.es (2020)*

## **5. ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO**

### **5.1 ANÁLISIS ESTRUCTURAL**

Para iniciar el análisis de Fini golosinas, empezaremos presentando su Balance General, estudiando a posteriori su estado de Pérdidas y Ganancias. Dicho balance presenta los



datos de la empresa durante el período 2016-2020, donde también se ven reflejados los porcentajes de variación anuales, y una vez desglosado el balance, los porcentajes de participación de cuentas dentro de las cuentas mayores, como se puede apreciar en los gráficos mostrados a continuación:

**TABLA 7- BALANCE GENERAL DE FINI GOLOSINAS**

	31/12/2016		31/12/2017		31/12/2018		31/12/2019		31/12/2020	
<b>Balance de situación</b>	2016	Var	2017	Var	2018	Var	2019	Var	2020	
Activo no corriente	48.532.075	-1%	47.812.988	94%	92.523.834	6%	98.000.564	8%	106.188.533	
Activo corriente	44.043.082	17%	51.517.721	87%	96.302.239	-42%	55.668.455	10%	61.498.265	
<b>Total activo</b>	<b>92.575.157</b>	<b>7%</b>	<b>99.330.709</b>	<b>90%</b>	<b>188.826.073</b>	<b>-19%</b>	<b>153.669.019</b>	<b>9%</b>	<b>167.686.798</b>	
Fondos propios	50.290.081	0%	50.233.348	-1%	49.962.010	-17%	41.586.064	-18%	33.994.343	
Capital suscrito	25.722.093	0%	25.722.093	0%	25.722.093	0%	25.722.093	0%	25.722.093	
Otros fondos propios	24.567.988	0%	24.511.255	-1%	24.239.917	-35%	15.863.971	-48%	8.272.250	
<b>Patrimonio neto</b>	<b>50.290.081</b>	<b>0%</b>	<b>50.233.348</b>	<b>-1%</b>	<b>49.962.010</b>	<b>-17%</b>	<b>41.586.064</b>	<b>-18%</b>	<b>33.994.343</b>	
Pasivo no corriente	13.339.276	-5%	12.614.980	579%	85.692.891	-29%	61.047.597	21%	74.086.245	
Pasivo corriente	28.945.799	26%	36.482.381	46%	53.171.172	-4%	51.045.358	17%	59.606.210	
<b>Total pasivo</b>	<b>42.285.076</b>	<b>16%</b>	<b>49.097.361</b>	<b>183%</b>	<b>138.864.063</b>	<b>-19%</b>	<b>112.092.955</b>	<b>19%</b>	<b>133.692.455</b>	
<b>Total pasivo y capital propio</b>	<b>92.575.157</b>	<b>7%</b>	<b>99.330.709</b>	<b>90%</b>	<b>188.826.073</b>	<b>-19%</b>	<b>153.669.019</b>	<b>9%</b>	<b>167.686.798</b>	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

La tabla 7, nos muestra unos valores globales de nuestro balance (Activo, Pasivo y Patrimonio Neto). Sin embargo, para un análisis y conclusiones más detalladas, se procederá al desglose de cuentas de manera individual.

**TABLA 8-ACTIVOS DE FINI GOLOSINAS**

	31/12/2016			31/12/2017			31/12/2018			31/12/2019			31/12/2020		
Balance de situación	2016	%	%	2017	%	%	2018	%	%	2019	%	%	2020	%	%
<b>Activo no corriente</b>	48.532.075	52%		47.812.988	48%	-1%	92.523.834	49%	94%	98.000.564	64%	6%	106.188.533	63%	8%
Inmovilizado	48.532.075			47.812.988			92.523.834			98.000.564			106.188.533		
Inmovilizado inmaterial	515.710	1%		388.764	1%		729.679	1%		912.092	1%		979.304	1%	
Inmovilizado material	31.855.450	66%		30.780.184	64%		35.815.524	39%		41.889.470	43%		47.403.179	45%	
Otros activos fijos	16.160.915	33%		16.644.040	35%		55.978.632	61%		55.199.002	56%		57.806.049	54%	
<b>Activo corriente</b>	44.043.082	48%		51.517.721	52%	17%	96.302.239	51%	87%	55.668.455	36%	-42%	61.498.265	37%	10%
Existencias	18.244.136	41%		21.273.828	41%		21.420.911	22%		23.016.760	41%		20.438.877	33%	
Deudores	22.786.370	52%		26.586.618	52%		27.450.484	29%		27.012.725	49%		24.448.607	40%	
Otros activos líquidos	3.012.576	7%		3.657.276	7%		47.430.844	49%		5.638.970	10%		16.610.782	27%	
Tesorería	2.764.356			3.386.804			47.275.828			2.355.321			14.444.403		
<b>Total activo</b>	<b>92.575.157</b>			<b>99.330.709</b>	<b>7%</b>		<b>188.826.073</b>	<b>90%</b>		<b>153.669.019</b>	<b>-19%</b>		<b>167.686.798</b>	<b>9%</b>	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

La tabla 8, nos indica cual ha sido la conducta de los activos reportados por la empresa a partir del 2016, donde a principios de periodo era relativamente equilibrado el reparto de activos. Sin embargo a partir de 2019 el activo no corriente se convierte en la parte central del activo. Dentro de este, inmovilizado material y otros activos fijos son las partidas más representativas del activo no corriente; mientras que para los activos corrientes lo serían



las existencias y los deudores a corto plazo. En el 2020 los activos no corrientes presentan un crecimiento de un 11% con respecto al 2016, lo cual supone un aumento del 2,2% anual, en detrimento del activo corriente, que se ha visto reducido. Por último, comentar que a fecha 2020 el activo no corriente representa el 63% del Activo total, suponiendo que el activo corriente represente el 37%, con aumentos en las partidas de otros activos fijos y otros activos líquidos respectivamente.

**TABLA 9-PASIVO Y PATRIMONIO NETO DE FINI GOLOSINAS**

Balance de situación	31/12/2016			31/12/2017			31/12/2018			31/12/2019			31/12/2020						
	2016	%	%	2017	%	%	Var	2018	%	%	Var	2019	%	%	Var	2020	%	%	Var
<b>Pasivo no corriente</b>	13.339.276		14%	12.614.980		13%	-5%	85.692.891		45%	579%	61.047.597		40%	-29%	74.086.245		44%	21%
Acreedores a L. P.	12.249.250	92%		11.602.383	92%			84.720.939	99%			60.098.242	98%			73.194.907	99%		
Otros pasivos fijos	1.090.026	8%		1.012.597	8%			971.952	1%			939.355	2%			891.337	1%		
Provisiones	n.d.			n.d.				n.d.				10000				n.d.			
<b>Pasivo corriente</b>	28.945.799		31%	36.482.381		37%	26%	53.171.172		28%	46%	51.045.358		33%	-4%	59.606.210		36%	17%
Deudas financieras	14.653.584	51%		15.096.843	41%			31.020.504	58%			29.500.445	58%			33.627.788	56%		
Acreedores comerciales	5.704.158	20%		9.257.374	25%			8.126.731	15%			7.319.343	14%			6.885.901	12%		
Otros pasivos líquidos	8.588.058	59%		12.128.164	80%			14.023.937	45%			14.225.570	48%			19.092.521	57%		
<b>Patrimonio neto</b>	50.290.081		54%	50.233.348		51%	0%	49.962.010		26%	-1%	41.586.064		27%	-17%	33.994.343		20%	-18%
Fondos propios	50.290.081			50.233.348				49.962.010				41.586.064				33.994.343			
Capital suscrito	25.722.093	51%		25.722.093	51%			25.722.093	51%			25.722.093	62%			25.722.093	76%		
Otros fondos propios	24.567.988	49%		24.511.255	49%			24.239.917	49%			15.863.971	38%			8.272.250	24%		
<b>Total pasivo+ Pat. Neto</b>	92.575.157		100%	99.330.709		100%	7%	188.826.073		100%		153.679.019		100%	-19%	167.686.798		100%	9%

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La tabla 9, nos indica la evolución del pasivo y del patrimonio neto de nuestra empresa. Fijándonos en la estructura de nuestro pasivo, observamos que en 2016 el mayor peso del pasivo recaía en el pasivo corriente (debido principalmente por su deuda financiera), mientras que el peso del patrimonio se encontraba más o menos equilibrado entre capital suscrito que otros fondos propios, repitiéndose dicha situación tanto en 2017 como en 2018.

Por un lado, en el caso del pasivo a partir de 2018 la situación se revierte, pasando a ser el pasivo no corriente aquella parte del pasivo que ofrece un mayor peso, debido principalmente al aumento (de unos sesenta millones aproximadamente) de acreedores a largo plazo. Por otro lado, en el caso del patrimonio neto, a partir de 2019 existe un aumento del porcentaje de representación por parte del capital suscrito debido a una disminución de otros fondos propios.



## 5.2 ANALISIS DE FIABILIDAD

Como medida de entendimiento del actual estado empresarial en términos financieros, resulta necesaria la realización del análisis económico-financiero, obteniendo con ello una visión tanto de su situación actual como una proyección de sus posibles situaciones financieras.

Por ello, primero se creará un análisis de fiabilidad que sea capaz de medir la franqueza de la información de este trabajo y, posteriormente, se realizará dicho análisis económico-financiero.

El objetivo del análisis de fiabilidad es valorar la veracidad de los datos de estudio. Por ello, se analizará a continuación la fiabilidad de dichos datos en las áreas de: existencias, tesorería, amortización, deudores e inmovilizado.

Dentro de cada área, pondremos una atención especial en las variaciones de los períodos que se han analizado, para así tratar de verificar si realmente los datos presentados son reales.

TABLA 10- FIABILIDAD DE EXISTENCIAS

	2016	2017	2018	2019	2020
Existencias	18.244.135,53 €	21.273.827,50 €	21.420.911,00 €	23.016.759,68 €	20.438.876,56 €
Variación Existencias		3.029.691,97 €	147.083,50 €	1.595.848,68 €	- 2.577.883,12 €
%exis/ingresos explot	17,33%	19,38%	18,50%	18,50%	19,16%

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En este caso podemos ver cómo existen dos saltos sustanciales en términos absolutos de variación de existencias. El primero ocurre en los datos de 2017, esto fue debido al establecimiento físico de Fini en Estados Unidos, mediante la filial Fini Sweets, la cual recibió una buena acogida.

La segunda variación sustancial podemos verla en 2020, debida en este caso a la pandemia COVID-19, por la cual se vieron perjudicados.

No obstante, cabe nombrar una variación relativa de existencias respecto a los ingresos de explotación, donde se puede apreciar cómo el porcentaje de aprovisionamientos se mantiene relativamente constante con respecto a los ingresos, oscilando entre un 17-19% aproximadamente en todo el período, lo cual muestra que no hay signos de maquillaje de la información económico financiera en este apartado.



TABLA 11-FIABILIDAD DE TESORERÍA

	2016	2017	2018	2019	2020
Tesorería	2.764.355,90 €	3.386.804,44 €	47.275.827,96 €	2.355.321,47 €	14.444.403,23 €
Var. Tesorería		622.448,54 €	43.889.023,52 €	-44.920.506,49 €	12.089.081,76 €
% Tesorería s/activo	2,99%	3,41%	25,04%	1,53%	8,61%
%Tesorería s/pasivo exig	6,54%	6,90%	34,04%	2,10%	10,80%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

La tesorería de Fini golosinas ha tenido un alza muy notable en 2018, volviendo al año siguiente a los valores de inicio del período. En el último año también podemos observar un aumento de tesorería, aunque no tan drástico como el presentado en 2018, es decir, que tanto la variación importante del 2017 al 2018 como la del del 2019 al 2020, podrían estar reflejando indicios de maquillaje empresarial.

TABLA 12- FIABILIDAD DE AMORTIZACIÓN

	2016	2017	2018	2019	2020
Dot. Amortización	5.954.228,59 €	6.613.714,27 €	6.383.129,20 €	6.930.174,25 €	7.829.864,08 €
Dot. Amortización/ IM e II	18,39%	21,22%	17,47%	16,19%	16,18%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

El comportamiento de la amortización en los años 2016-2020 ha sido ha sido ligeramente positivo para todo el período, presentando porcentajes de participación sobre el inmovilizado similares durante todo el período, a excepción de un ligero repunte en 2017. Por ello, no hay señal aparente de maquillaje de información.

TABLA 13- FIABILIDAD DE DEUDORES

	2016	2017	2018	2019	2020
% deudores s/ ingresos	22,01%	24,58%	24,14%	22,16%	23,26%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

El porcentaje de deudores sobre los ingresos percibidos por la compañía ha presentado una tendencia relativamente constante durante el período estudiado, obteniendo un 23,23% de media, por lo cual concluimos que aparente no existe ningún maquillaje de información.



TABLA 14- FIABILIDAD DE INMOVILIZADO

	2016	2017	2018	2019	2020
Inmovilizado	48.532.074,85 €	47.812.987,97 €	92.523.834,35 €	98.000.563,65 €	106.188.532,69 €
Var. Inmovilizado		- 719.086,88 €	44.710.846,38 €	5.476.729,30 €	8.187.969,04 €
Ingresos explotación	105.250.031,38 €	109.764.695,91 €	115.769.898,28 €	124.414.220,61 €	106.667.765,06 €
Var. Ingresos explotación		4.514.664,53 €	6.005.202,37 €	8.644.322,33 €	- 17.746.455,55 €

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La empresa ha reportado un descenso en 2017 en sus cuentas de inmovilizado, posteriormente se crea un crecimiento positivo debido a la ampliación en sus instalaciones como se mencionó anteriormente en su proyecto de expansión.

En cuanto a la variación de ingresos de explotación presenta un descenso en 2020, debido a la pandemia como también ya ha sido mencionado.

Para finalizar este apartado, es influyente tener en cuenta que en la empresa Fini golosinas se lleva a cabo una auditoria anual, lo cual es concluido como una muestra de fiabilidad de la información económico financiera contenida en este informe.

### 5.3 ANÁLISIS FINANCIERO

Dentro del análisis financiero, dividiremos en subapartados el análisis de la liquidez, equilibrio financiero y nivel de endeudamiento de la empresa, con el objetivo de comprobar cual es la capacidad que tiene la empresa para abordar sus obligaciones tanto en el corto como en largo plazo.

#### 5.3.1 RATIOS DE LIQUIDEZ

En primer lugar, mediante las ratios de liquidez evaluaremos la solvencia empresarial, es decir, si es capaz de afrontar en todo momento los pagos a los cuales está obligado. Es un dato a tener en cuenta que estas ratios no confirman la liquidez de las empresas, debido a que se trata de un criterio dinámico o de flujo, y el balance se forma según un conjunto de saldos estáticos.

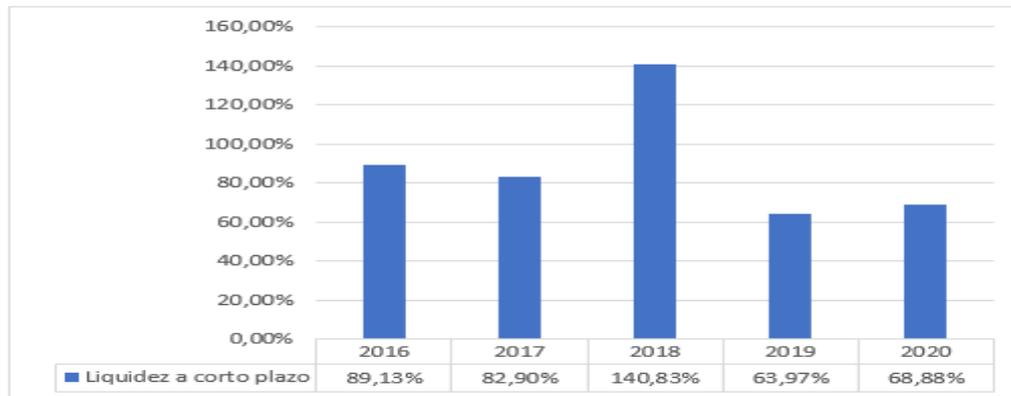
#### • **Liquidez a corto plazo:**

*Esta 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 proceso de explotación y aquellos que precisan únicamente de la fase de cobro para*



*transformarse en tesorería, con los recursos ajenos con vencimiento a un año. Antonia Madrid Guijarro (2017)*

### GRÁFICA 3- LIQUIDEZ A CORTO PLAZO



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

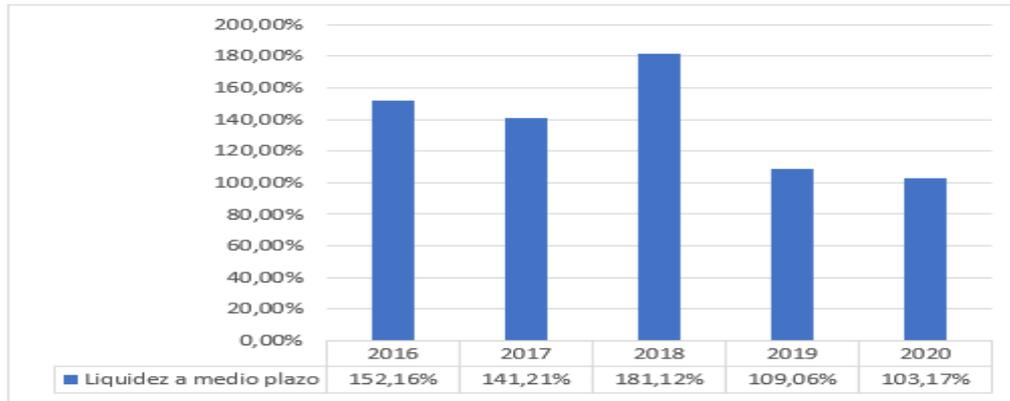
La gráfica 3, nos muestra la dispar evolución que ha sufrido durante el período, siendo el máximo en 2018, con una liquidez por encima del 100%, es decir, es el único año en el que tiene la capacidad de hacer frente al completo sus obligaciones a corto plazo. Por lo cual, exceptuando 2018, podemos decir que no son buenos resultados, pues no serían capaces de poder enfrentarse a sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes (excluyendo las existencias y los activos no corrientes mantenidos para la venta).

#### • **Liquidez a medio plazo:**

*En esta ratio disponemos de la información que nos permite analizar la capacidad que tiene la empresa de soportar sus obligaciones en el medio plazo, mediante la relación de los activos corrientes contra los pasivos corrientes. Antonia Madrid Guijarro (2017)*



#### GRÁFICA 4- LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

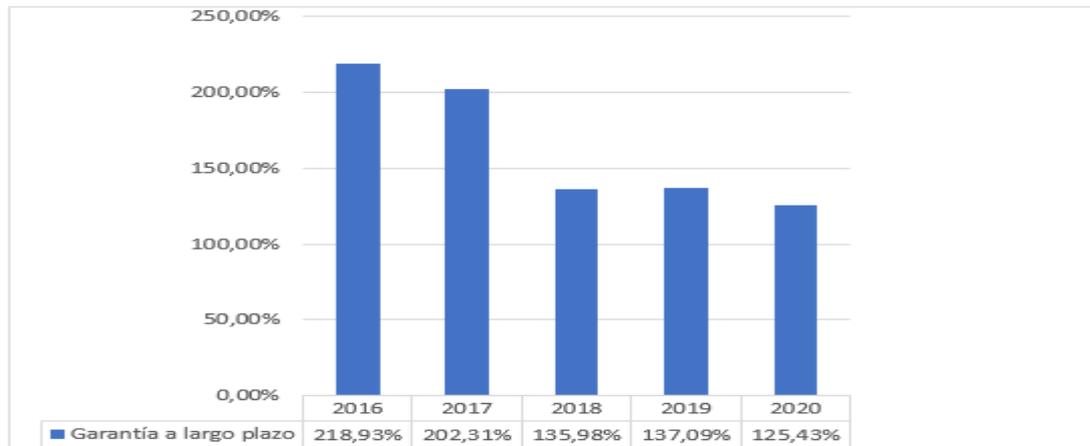
La gráfica 4, nos señala nuevamente la desigual evolución en su liquidez a medio plazo. Es destacable su máximo en 2018, en el cual la empresa consigue abonar el 181,12% de sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes. Podemos afirmar, con estos datos, que entre 2016 y 2018 la empresa tenía capacidad de hacer frente a sus deudas a medio plazo. En su año más reciente, 2020, alcanza el valor mínimo en dicho período, por el cual observamos que Fini fue capaz de enfrentarse 1,03 veces a sus deudas a corto plazo. Poner de manifiesto que el descenso persistente y pronunciado de la liquidez a medio plazo es un dato negativo para la empresa resulta conveniente, y convendría involucrar sus esfuerzos en lograr recuperar las cifras de 2018 o, como mínimo mejorar las de 2020 rompiendo así con el ciclo evolutivo negativo de los últimos dos años.

#### • **Garantía a largo plazo:**

*Esta 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).  
Antonia Madrid Guijarro (2017)*



## GRÁFICA 5- GARANTÍA A LARGO PLAZO



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 5, muestra cómo la garantía a largo plazo de Fini presenta un decrecimiento continuado y unas cifras que reflejan una solvencia elevada a principio del período, incluso superior al 200% en los primeros años, pudiéndose considerar como solvencia óptima. Fini es capaz de hacer frente al total de sus pasivos con el total de sus activos durante todo el período. Fini, con el total de sus activos, puede hacer frente a final del período 1,25 veces al pago de sus deudas.

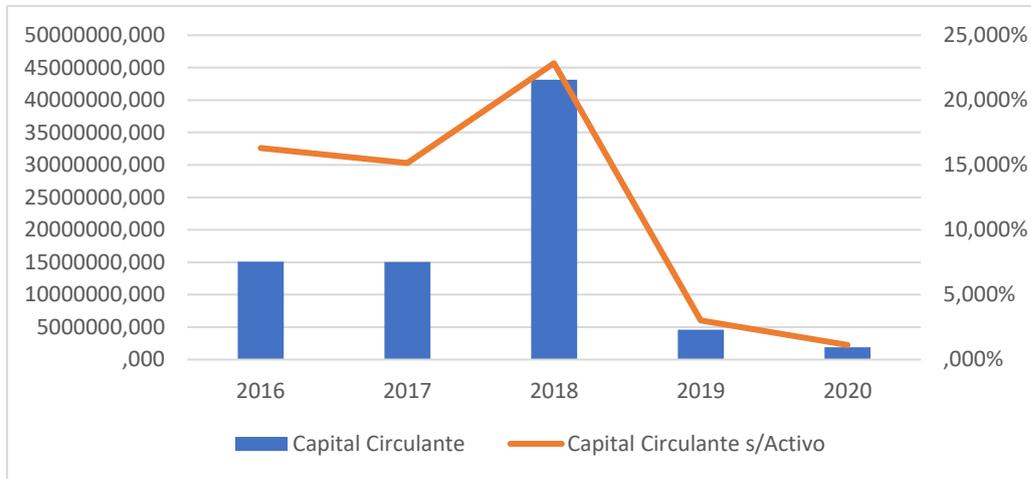
A partir de esta información, podemos afirmar que el ratio de garantía actual (125%) es un valor muy bajo, pues estaría alejado de las cifras consideradas como óptimas (200%). Además, debido a la evolución descendente de dicho ratio, también afirmamos que la empresa cada vez ofrece menores garantías de supervivencia en el largo plazo.

### 5.3.2 RATIO DE EQUILIBRIO

En segundo lugar, con el objetivo de determinar si la empresa está financiando sus inversiones de manera adecuada, analizaremos el equilibrio financiero.



GRÁFICA 6- CAPITAL CIRCULANTE Y CAPITAL CIRCULANTE S/ ACTIVO



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

TABLA 15- CAPITAL CIRCULANTE Y CAPITAL CIRCULANTE S/ ACTIVO

	2016	2017	2018	2019	2020
Capital Circulante	15.097.282,76 €	15.035.340,56 €	43.131.066,62 €	4.623.097,00 €	1.892.055,23 €
Capital Circulante s/Activo	16,31%	15,14%	22,84%	3,01%	1,13%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

La gráfica 6, nos refleja un capital circulante en auge hasta 2018, con un descenso pronunciado en 2019 y 2020, aunque pese a dicha fluctuación presenta un valor positivo durante todo el período, por lo que todo el activo no corriente o inmovilizado y parte del activo corriente está siendo financiado con recursos permanentes. En cuanto a la evolución del capital circulante sobre el activo vemos cómo se refleja una *s* en 2016 hasta un valor del 22,84% en 2018. Sin embargo del 2018 en adelante desciende drásticamente y, actualmente, únicamente presenta un valor de 1,13%, lo que muestra que la empresa cada vez financia peor sus activos y actualmente tiene un margen de maniobra prácticamente nulo, lo que puede generarle importantes problemas de liquidez, posiblemente influido por la pandemia COVID.

### 5.3.3 RATIOS DE ACTIVIDAD

En tercer lugar, se analizan las ratios de actividad cuyo objetivo resulta ser la evaluación de la productividad de áreas como compras, carteras y ventas en el periodo, se determinando el ciclo operativo de la empresa.

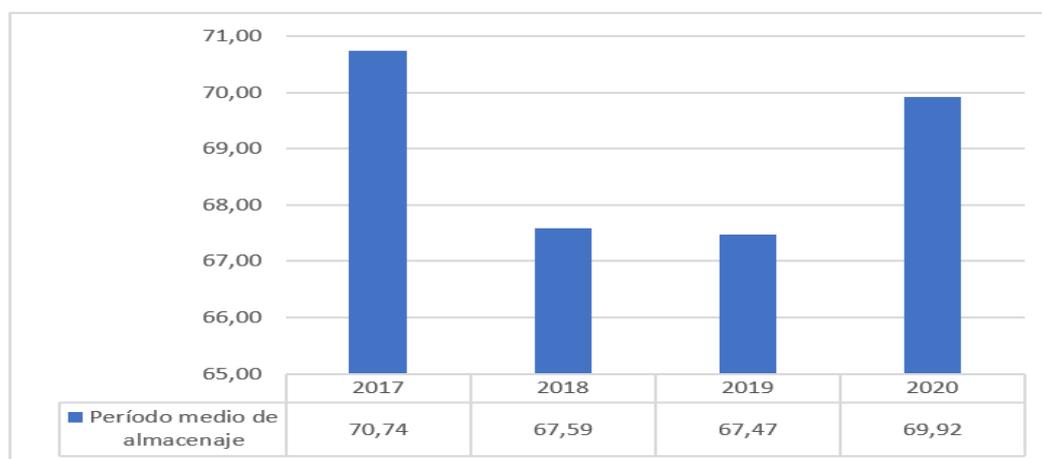


Para ello, podemos destacar el análisis del periodo de maduración económica y el periodo de maduración financiera. Estos, se obtienen a partir del periodo de almacenaje, periodo de cobro y periodo de pago, que analizamos a continuación.

• **Periodo medio de almacenaje:**

Esta ratio representa el tiempo promedio que permanece almacenados la materia prima hasta incorporarse al proceso productivo. Antonia Madrid Guijarro (2017)

GRÁFICA 7- PERÍODO DE ALMACENAJE

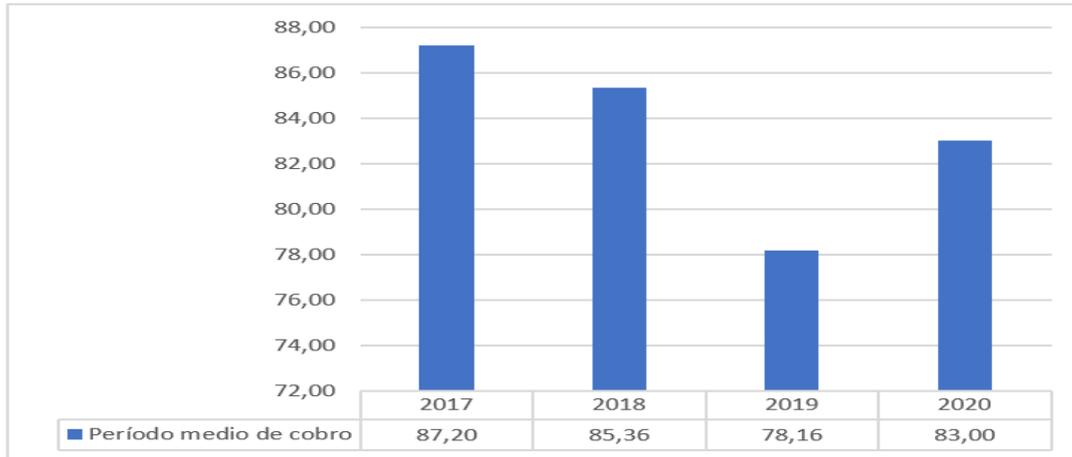


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En cuanto al período medio de almacenaje, éste presenta un valor inicial de 70,74 en 2017, disminuye ligeramente en 2018 y 2019 y, por último, vuelve a ascender en 2020 hasta aproximarse al valor inicial. Estos datos nos proporcionan el número de días que por término medio se mantiene la mercancía en el almacén. Esto quiere decir, que en 2017 se mantendría la mercancía en almacén en promedio 71 días, en 2018 y 2019 68 días y en 2020 70 días . Este descenso sería positivo, debido a que cuanto menor tiempo se encuentre en almacén significa que antes se ha vendido la mercancía, y puede volver a almacenarse mercancía nueva para su posterior venta, por lo que implica que éstas puedan aumentar.

GRÁFICA 8- PERÍODO DE COBRO

Esta ratio representa el tiempo promedio que transcurre desde que se vende el producto hasta que se cobra.

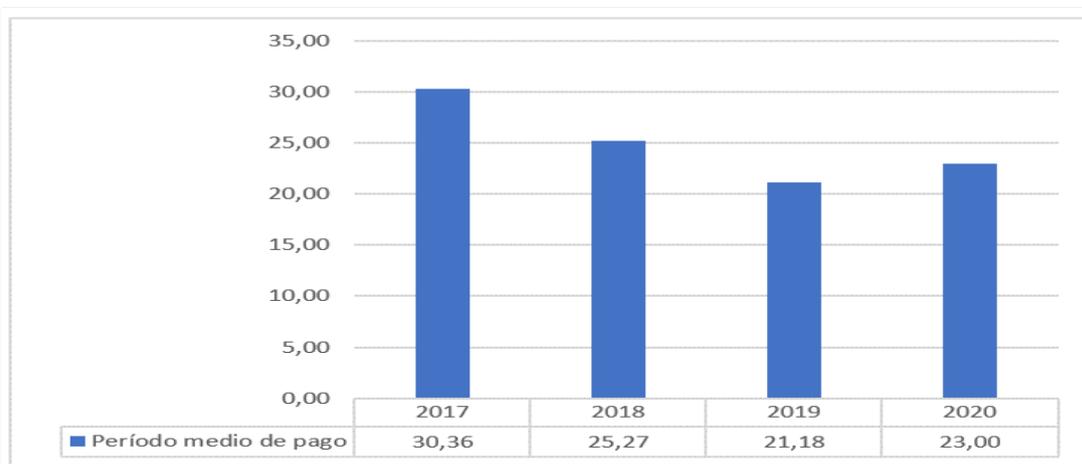


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En cuanto al periodo medio de cobro, este importe tiene unos valores muy bajos, con un descenso continuado salvo el registro leve ascenso en 2020, situándose en un transcurso de 83 días desde que Fini vende sus productos hasta que los cobra.

#### GRÁFICA 9- PERÍODO DE PAGO

*Este ratio indica el tiempo promedio que transcurre desde la compra de materia prima hasta el pago al proveedor. Antonia Madrid Guijarro (2017)*



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En cuanto al periodo medio de pago, presenta una tendencia igual a la del periodo medio de cobro. En este caso destaca la comparación de 2017 con respecto a 2019, ya que aproximadamente el período medio de pago se redujo en 2/3 partes, pasando de pagar a los proveedores en 31 días a 21 días. Actualmente, se observa un ligero aumento, necesitando 23 días. Es importante que el valor sea alto para que tengamos tiempo



suficiente para adquirir fondos con los que poder asumir el pago de nuestros gastos con los agentes comerciales, por lo que en este caso este dato es desfavorable para nuestra empresa.

Una vez analizados los períodos de cobro y de pago, concluimos que la situación de estos pueda ser una de las causas que nos está provocando problemas de liquidez, debido a que se paga en 23 días y se cobra en 83 días (60 días más tarde).

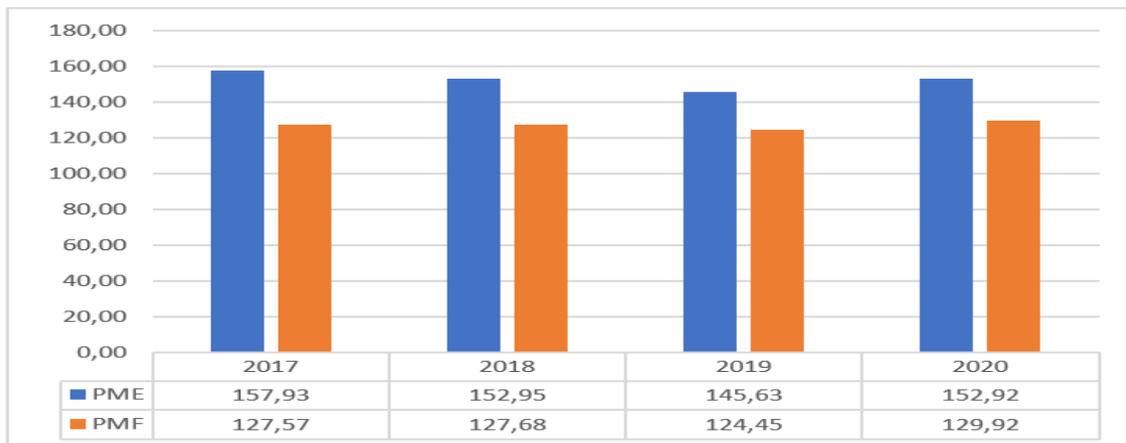
• **Periodo Medio de Maduración Financiero:**

*Esta ratio nos permite descubrir cuánto tiempo transcurre desde que se paga la materia prima hasta que se cobra el producto al cliente. Antonia Madrid Guijarro (2017)*

• **Periodo Medio de Maduración Económica:**

*Esta ratio nos permite descubrir cuánto tiempo trascurre desde la inversión en la materia prima hasta que recupera a través del cobro del producto. Antonia Madrid Guijarro (2017)*

GRÁFICA 10- PERÍODOS DE MADURACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 10 nos muestra la evolución presentada, por un lado, del período de maduración económico, el cual comenzó el periodo con un valor de 157,93, descendiendo en 2018 y 2019 y ascendiendo nuevamente en 2020, recuperando el valor alcanzado en 2018.



No obstante, podemos concluir analizando la comparativa de inicio con respecto al final del período que esta bajada es positiva, aunque nos beneficia que siga descendiendo, pues significa que hemos pasado de necesitar 158 días para cobrar el producto final desde la compra de la materia prima a 153 días. Como causas principales a la reducción del nº de días, podemos mencionar que sería debido a que disminuyen tanto el periodo de cobro como el de almacenamiento.

Por otro lado, en cuanto al PMF inicia el período con un valor de 127,57 días, mantiene estabilidad en 2018, disminuye ligeramente hasta 2019 y en 2020 asciende logrando situarse en cifras superiores a la presentada a inicios del período, 129,92 días. Por tanto, este aumento resulta un valor negativo para la empresa, pues implica un aumento en número de días en los cuales la empresa no está siendo financiada por los proveedores, y por tanto tiene que financiar ella misma su ciclo de explotación.

#### 5.3.4 RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

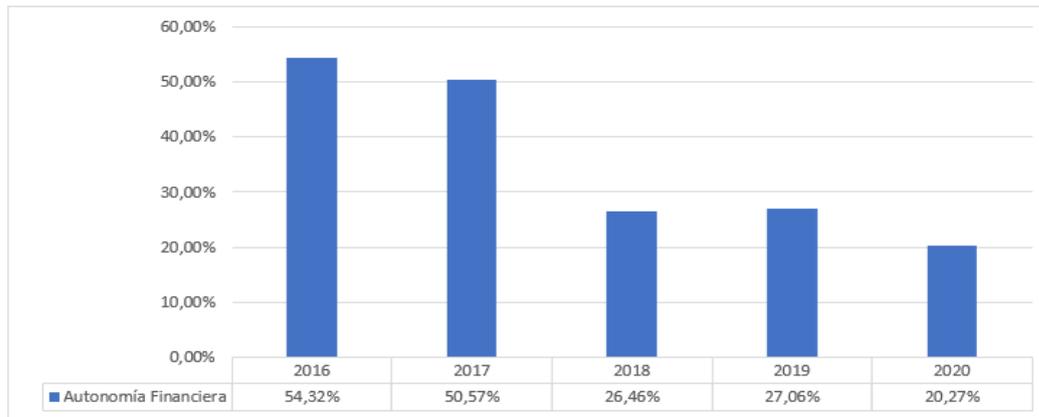
Las ratios de endeudamiento sirven para obtener información sobre el nivel de endeudamiento que tiene una empresa respecto a los bienes que posee. A continuación, se mostrarán las distintas ratios que componen el análisis de endeudamiento empresarial.

- **Autonomía Financiera:**

*Esta ratio analiza el porcentaje que simboliza el Patrimonio Neto sobre el total de la estructura financiera de la empresa (Patrimonio Neto + Total Pasivo). Constituye el grado de capitalización de la empresa. Antonia Madrid Guijarro (2017)*



## GRÁFICA 11- AUTONOMÍA FINANCIERA



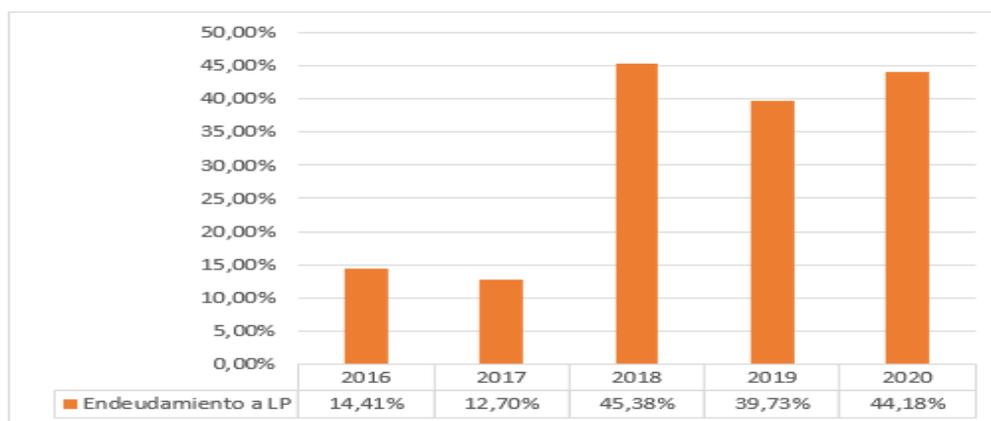
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 11, nos indica una disminución de la autonomía financiera de la empresa; siendo en 2016 un 54% el porcentaje que supone la financiación con fondos propios de la empresa, mientras que este valor desciende hasta situarse en un 20% en 2020. Esto quiere decir, que la empresa a fecha actual, del total de fuentes financieras con las que se financia únicamente una quinta parte de ella serían fondos propios. Este dato no sería favorable, puesto que la financiación ajena suele ir acompañada de intereses.

### • Endeudamiento a largo plazo:

*Estudia el porcentaje que representa el pasivo no corriente sobre el total de la estructura financiera (Patrimonio Neto + Total Pasivo). Antonia Madrid Guijarro (2017)*

## GRÁFICA 12-ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*



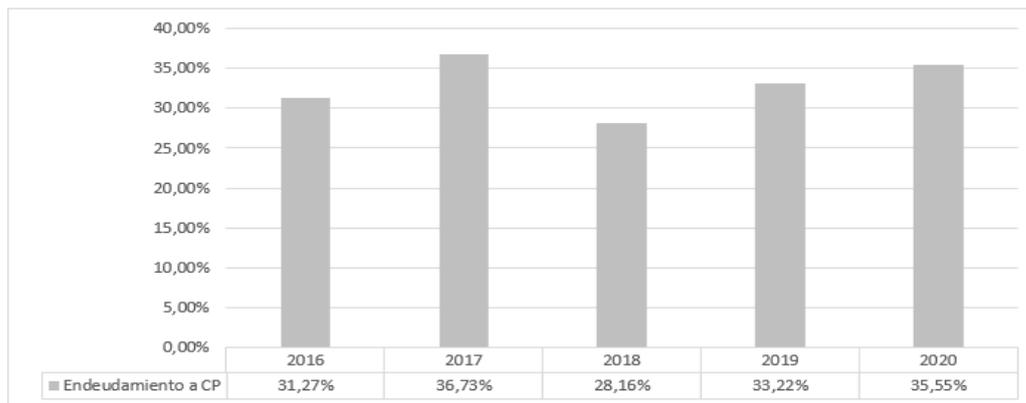
La gráfica 12, nos muestra unas cifras bajas al inicio del período, lo cual nos indica un escaso endeudamiento a largo plazo. Sin embargo, a partir del 2018 estas cifras se disparan situándose en un 40-45% para el resto del período.

Es destacable informar de que nuestra empresa recibe financiación del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, del Ministerio de Economía y Competitividad, dentro del Programa FEDER INNTERCONECTA 2015 para la realización del proyecto con expediente ITC-20151070, titulado SWEETMIX: Diseño y desarrollo de nuevas tecnologías de mezclado para la fabricación de golosina. Fini.es (2022)

• **Endeudamiento a corto plazo:**

Estudia el porcentaje que representa el pasivo corriente sobre el total de la estructura financiera (Patrimonio Neto + Total Pasivo). Antonia Madrid Guijarro (2017)

GRÁFICA 13- ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

La gráfica 13, nos muestra nuevamente un comportamiento irregular. En este, aparecen dos picos ascendentes. En primer lugar, en 2017, un descenso en 2018, y otro ascenso hasta 2020. No obstante, se puede concluir que la tendencia es ligeramente constante, pues fluctúa entre un 28-36% aproximadamente.

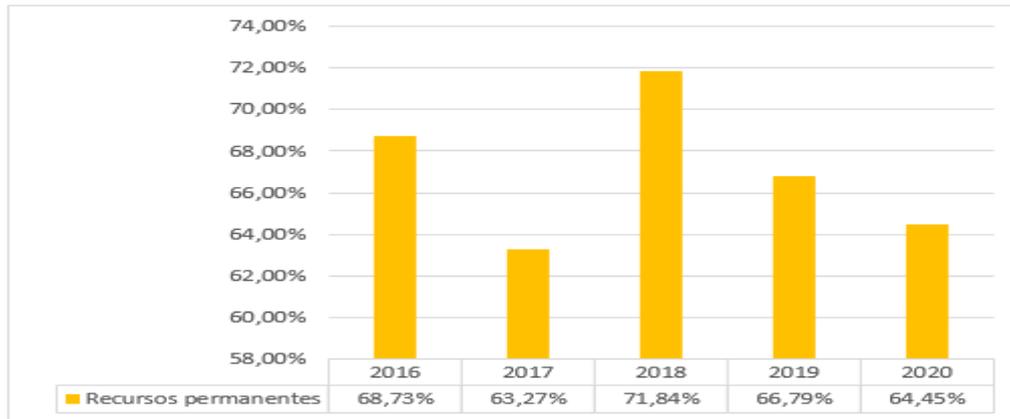
Por tanto, se confirma que aproximadamente un tercio de la financiación de la compañía se sitúa en manos ajenas como podrían ser, por ejemplo, proveedores y bancos. Estas cifras de deuda pueden ahogar la liquidez de la compañía, por lo que la empresa debe tratar de revertir esta tendencia ascendente y lograr que las cifras de endeudamiento descendan.



- **Recursos Permanentes:**

*Estudia el porcentaje que representan los recursos permanentes sobre el total de la estructura financiera de la empresa. Antonia Madrid Guijarro (2017)*

GRÁFICA 14- RECURSOS PERMANENTES



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

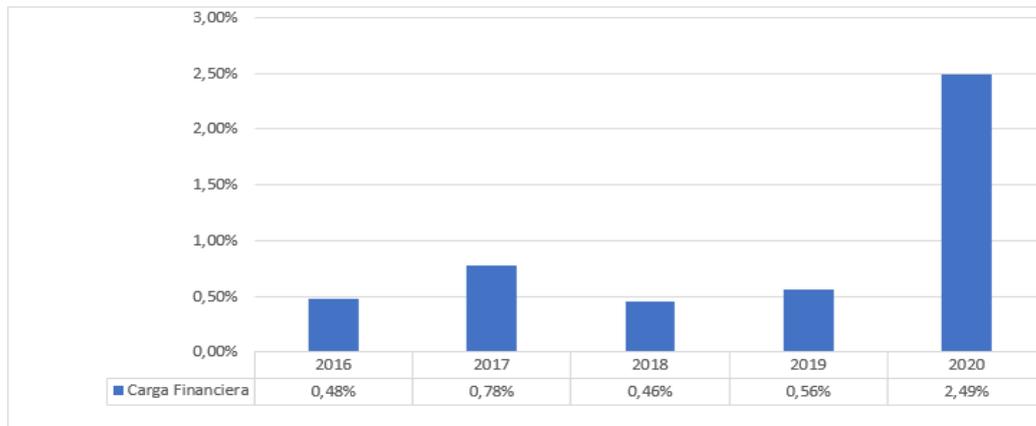
La gráfica 14, nos muestra una situación irregular en sus recursos permanentes. A principios de período representan un 68,73%, descienden en 2017, vuelven a ascender en 2018, situándose en (su máximo) un 71,84% y, posteriormente, descienden de manera continuada. Este descenso, tiene como explicación la reducción del peso relativo de los recursos propios, lo cual explica, en concordancia, el aumento del endeudamiento a corto plazo. Por ello, es importante que dicho porcentaje de recursos permanentes sea lo más próximo a 100 posible, evitando así la financiación externa a corto plazo.

- **Carga Financiera:**

*Esta ratio analiza el porcentaje que representan los gastos financieros sobre el total del importe de la cifra de negocios de la empresa. Antonia Madrid Guijarro (2017)*



GRÁFICA 15- CARGA FINANCIERA



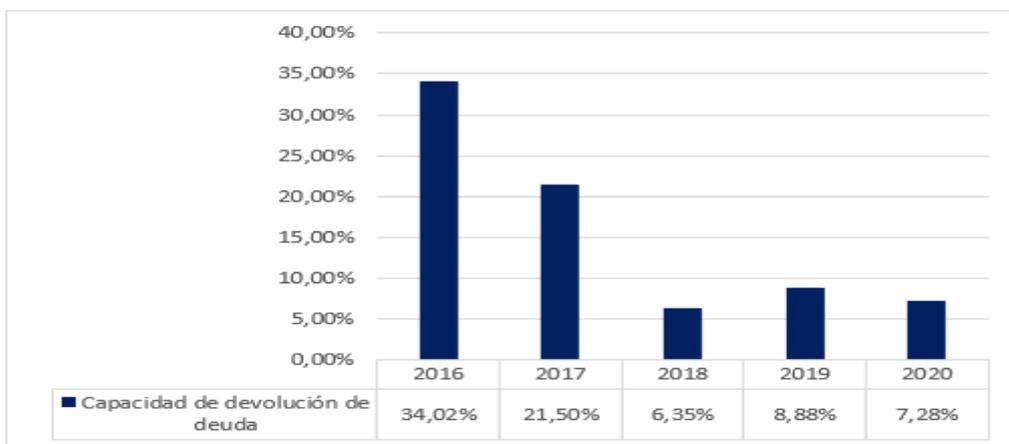
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 15, nos refleja una oscilación de la carga financiera durante el período analizado; pues parece tener unos datos estables y muy bajos hasta 2019. Sin embargo, en 2020 refleja un incremento de manera considerable, situándose en un 2,49%, debido al aumento de los gastos financieros, lo cual resulta perjudicial para nuestra competitividad empresarial.

• **Capacidad de Devolución de Deuda:**

*Esto nos mide el porcentaje de deuda que es capaz de devolver la empresa con los recursos que es capaz de generar. Antonia Madrid Guijarro (2017)*

GRÁFICA 16- CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE DEUDA



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

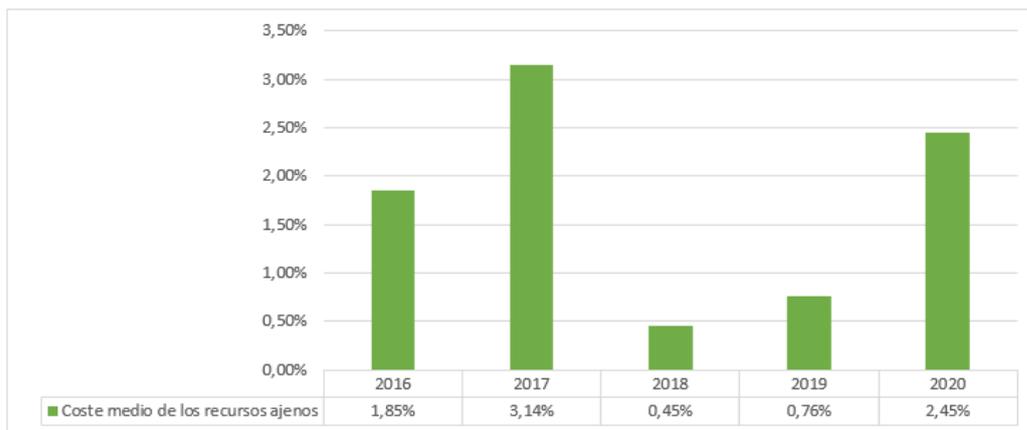


En la gráfica 16, vemos cómo la evolución de nuestros datos también nos resulta perjudicial, ya que la tendencia es descendente en líneas generales y se reduce aproximadamente un 27% desde el inicio al final del período. En definitiva y para hacernos una idea clara, mientras que en 2016 la empresa, con los recursos que ella misma genera, era capaz de devolver un 34,02%, en 2020 la empresa sólo es capaz de devolver el 7,28% de su deuda. Este declive es negativo, pues además se pone de manifiesto que una capacidad de devolución de dicho valor es un porcentaje muy bajo, es necesario que éste aumente.

#### • Coste Medio de los Recursos Ajenos:

Esta ratio analiza el tipo de interés medio que está pagando la empresa por su deuda.

GRÁFICA 17-COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

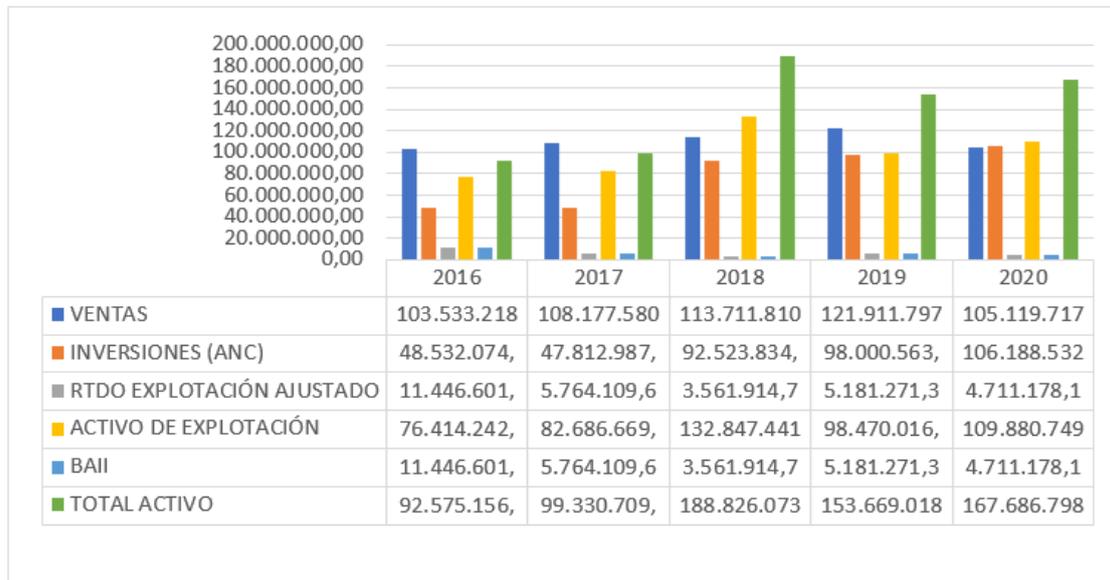
La gráfica 17, nos señala que tiene una evolución dispar sobre el interés medio que abona por su deuda. Fini ha empeorado su manera de gestionar, lo cual ha llevado a un aumento del coste medio de sus recursos ajenos. Esto se ha debido a causa de la COVID 19, ha conllevado a tener menor capital y mayor necesidad de financiación. Tener unos gastos financieros altos resulta negativo por ello es conveniente que la empresa haga un esfuerzo en hacer que este porcentaje sea mínimo, ya que cuanto más cerca esté de 0 mejor para la empresa, pues estará pagando un interés más bajo por financiarse.



## 5.4 ANÁLISIS ECONÓMICO

A continuación, nos centraremos en la parte de análisis económico de Fini golosinas. En este caso, estudiaremos las ratios de rentabilidad y productividad de la empresa a partir de los siguientes datos: ventas, inversiones, resultado de explotación ajustado, activo de explotación, BAI y total de activos.

GRÁFICA 18-EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

A partir de la gráfica 18 podemos concluir que:

\*Las ventas presentaban una evolución ascendente hasta 2020, año en el cual debido a la pandemia ven reducidas sus ventas un 15% del total de facturación.

\*Las inversiones presentan una evolución ascendente debido a la internacionalización de la empresa y los esfuerzos en I+D+i para continuar liderando en el sector al que pertenecen.

\*El resultado de explotación ajustado se ha ido reduciendo a lo largo del tiempo.



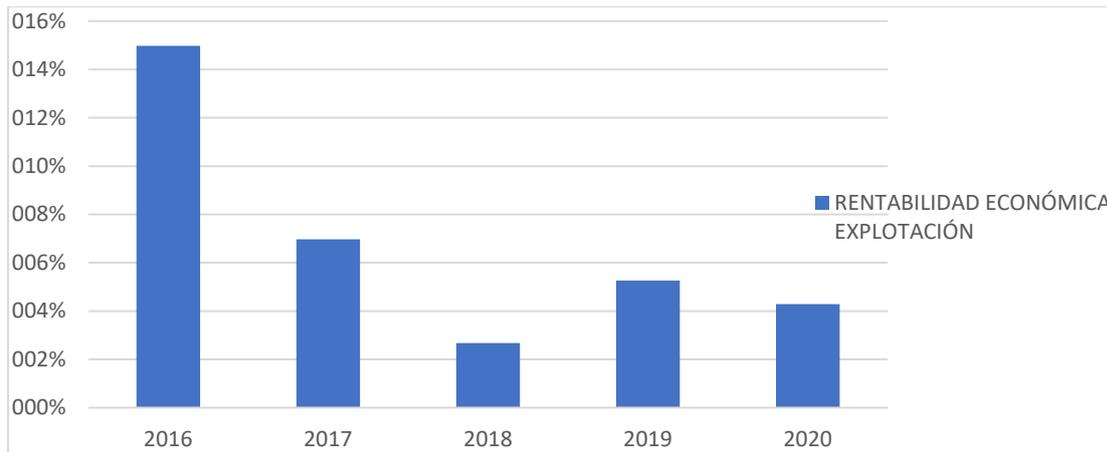
\*En consonancia con el punto anterior, el BAI ha descendido desde el inicio del período, ya que la empresa ha presentado unos gastos elevados.

\*Por último, como podemos observar el total de activo llegó a duplicarse en 2018 respecto al inicio del período, pero en los años posteriores ha descendido dicha cifra, aunque continúa siendo superior a la del inicio, esto es debido principalmente a la fuerte inversión en inmovilizado comentada anteriormente, lo cual indica unas cifras positivas para la posición empresarial.

#### 5.4.1 RATIOS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA

La rentabilidad económica, también llamada ROI (*Return on Investment*) mide la capacidad que tienen los activos de una empresa para generar beneficios, sin tener en cuenta como han sido financiados. Cámara Oviedo (2021)

GRÁFICA 19- RENTABILIDAD ECONÓMICA



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

La gráfica 19, nos permite observar una evolución irregular en el periodo estudiado, debido tanto a un descenso del resultado de explotación ajustado como a un aumento de activo de explotación. Con ello, pasamos de tener una rentabilidad económica de 14,98% a principios del periodo a una rentabilidad de 4,29% a finales. Esto resulta perjudicial para nuestra empresa, pues indica que su eficiencia ha disminuido.

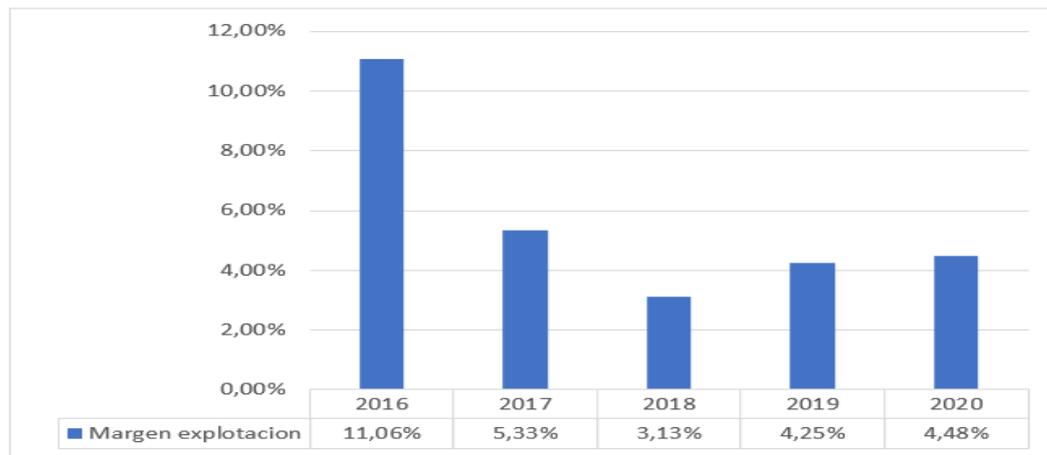
A continuación, se analizarán por individual tanto el margen de explotación como la rotación del activo, para evaluar dónde se centraría el origen que justifique el descenso de la rentabilidad económica de la empresa.



- **Margen de Explotación:**

*Esta 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. Antonia Madrid Guijarro (2017)*

GRÁFICA 20- MARGEN DE EXPLOTACIÓN



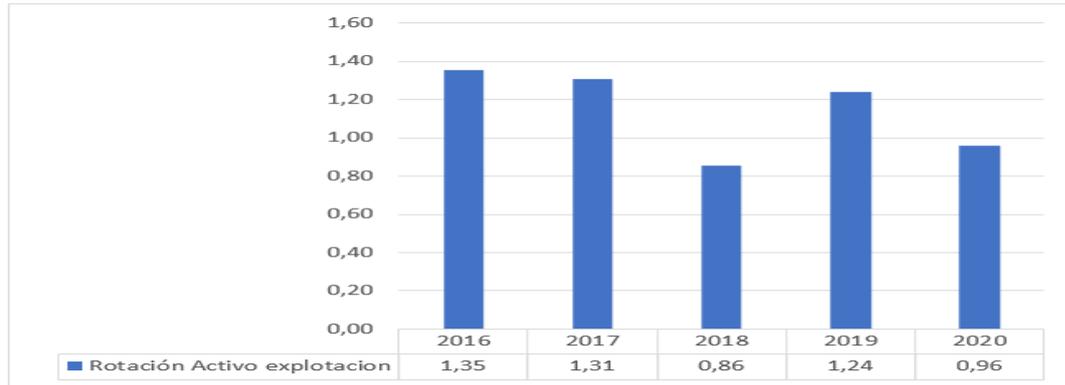
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 20, muestra una fluctuación en el margen durante los años de estudio; pasando de mostrar un beneficio de 11 euros por cada 100 euros de ventas en 2016 a 4,50 euros aproximadamente en 2020. Por tanto, hemos reducido los beneficios en casi 2/3, por lo que los datos son perjudiciales, no obstante, el margen se ha incrementado ligeramente en los tres últimos años analizados, por lo que debe de continuar en esta línea.

- **Rotación Activo de Explotación:**

*Este ratio nos indica lo que representa las ventas netas frente al activo de explotación, es decir, la capacidad de las inversiones para generar ingresos de la explotación, siendo un buen indicador de la eficiencia de la dimensión del patrimonio de la empresa. Antonia Madrid Guijarro (2017)*

GRÁFICA 21- ROTACIÓN ACTIVO DE EXPLOTACIÓN



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 21, muestra un descenso en la rotación del activo de explotación para los años 2018 y 2020. En el caso de 2018, se debió principalmente a un aumento de los activos de explotación, principalmente por un aumento de tesorería, mientras que en 2020 influye también un descenso en las ventas.

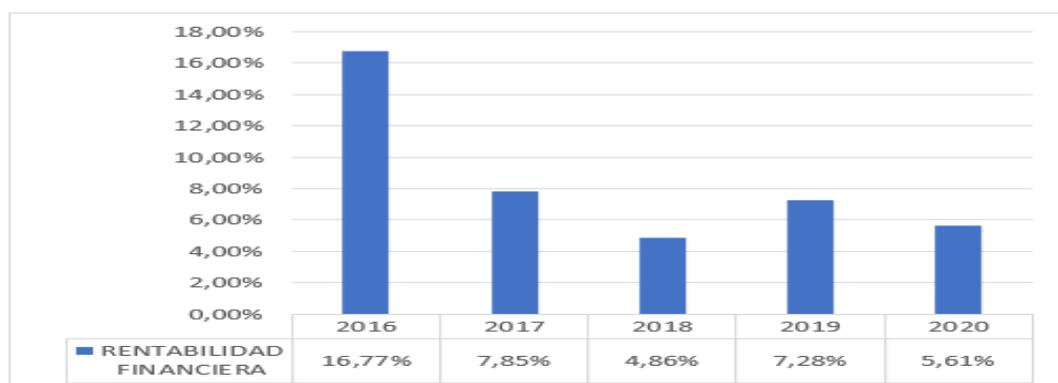
Por tanto, podemos concluir que se trata de una empresa con baja rentabilidad, debido a que presenta tanto un bajo margen como unos bajos niveles de rotación.

#### 5.4.2 RATIOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA

*La rentabilidad financiera es el porcentaje de rendimiento obtenido en la empresa sobre los recursos propios. Esto nos permite, en términos financieros, juzgar las rentas que alcanzan los propietarios en función al riesgo asumido, expresando por tanto la rentabilidad de sus inversiones. Antonia Madrid Guijarro (2017)*

#### • Rentabilidad financiera:

#### GRÁFICA 22- RENTABILIDAD FINANCIERA



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

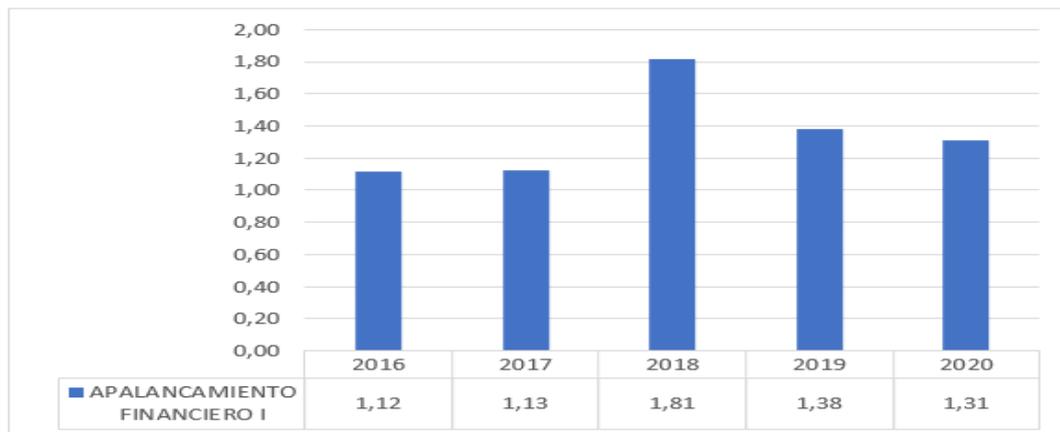


La gráfica 22, muestra cómo descendió la rentabilidad para sus propietarios, pasando de un 16,77% en 2016 a un 5,61% en 2020. Esto quiere decir que, en 2016 por cada 100 euros invertidos, los propietarios recibieron 16,77 €, mientras que en 2020 la rentabilidad había descendido hasta 5,61€. Esta tendencia y , sobre todo, estos datos actuales son negativos, y debemos tratar de invertir dicha tendencia.

#### • Apalancamiento Financiero:

*Esta ratio nos indica el efecto que provoca el empleo del endeudamiento sobre la rentabilidad financiera de la empresa, es decir, sería el importe procedente de la rentabilidad financiera entre la rentabilidad económica. Este estudio, pone de manifiesto si el nivel de endeudamiento de la empresa perjudica o favorece la rentabilidad financiera. Antonia Madrid Guijarro (2017)*

GRÁFICA 23- APALANCAMIENTO FINANCIERO



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

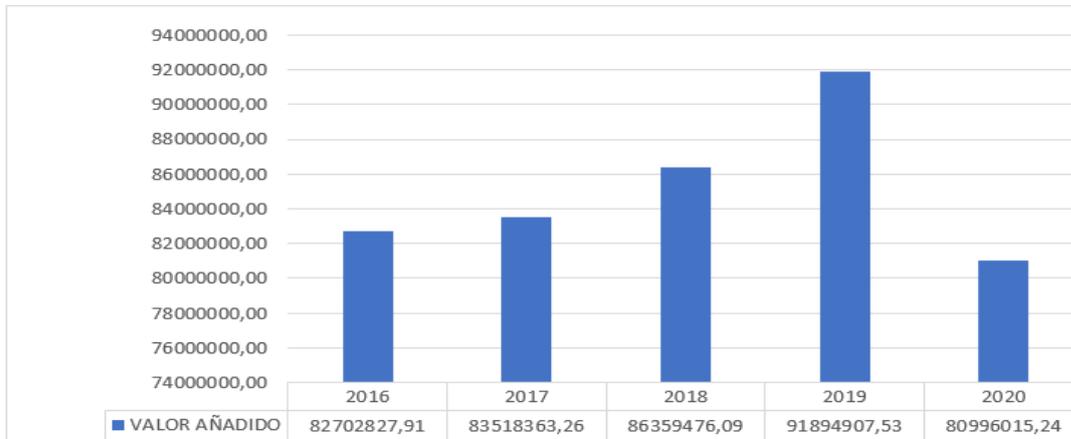
La gráfica 23, indica una evolución ascendente de apalancamiento hasta 2018, descendiendo posteriormente los valores tanto en 2019 como en 2020. En este caso, el endeudamiento favorece la rentabilidad de la empresa durante todo el período estudiado, pues durante todos los años presenta un valor superior a 1.

#### 5.4.3 RATIOS DE PRODUCTIVIDAD

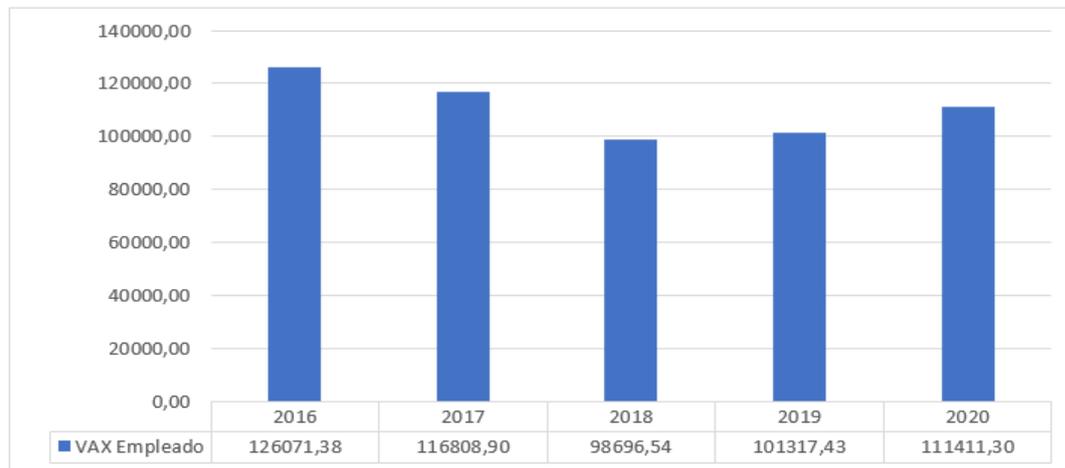
Dentro de este subapartado, analizaremos la situación empresarial en torno a su capacidad productiva, a través del análisis del valor añadido, valor añadido por empleado, ventas y gasto de personal.



GRÁFICA 24 -EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO



GRÁFICA 25- EVOLUCIÓN VALOR AÑADIDO SOBRE EMPLEADO



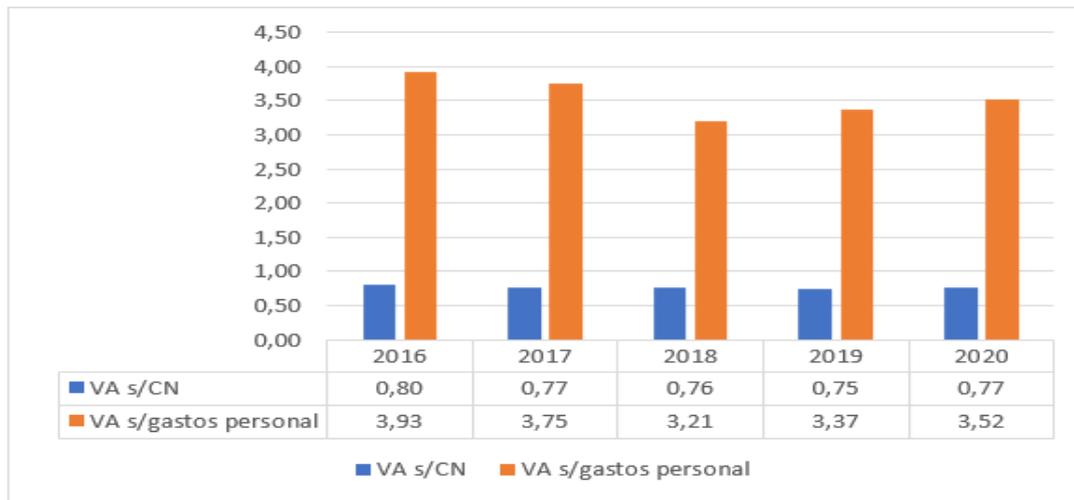
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En la gráfica 24 podemos concluir que, por un lado, en cuanto al valor añadido éste presenta un crecimiento continuado durante todo el período de análisis, salvo en 2020 cuyas cifras descienden y se sitúan incluso por debajo de las cifras de inicio del período.

Por otro lado, en la gráfica 25 observamos una evolución con leves fluctuaciones en referencia al valor añadido por empleado. Si analizamos detalladamente podemos concluir que se produjo un descenso de la productividad por empleado hasta 2018 pero nuestros empleados están mostrando esfuerzos de manera que se puede ver reflejado a partir de dicha fecha un aumento de su productividad hasta el último periodo del cual tenemos registro, es decir, hasta 2020.



GRÁFICA 26- EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO SOBRE VENTAS Y GASTO DEL PERSONAL



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En la gráfica 26, podemos observar en cuanto a valor añadido sobre cifra de negocio un descenso hasta 2019, descendiendo de 0,80, a 0,75, en el que se reducen la productividad en las ventas, sin embargo el valor de 2020 no muestra una ligera mejora, situándose en 0,77. En cuanto al valor añadido que genera cada euro de los costes de personal. Podemos decir que desciende pasando de 3,93 a 3,21 en 2018, situándose en el mínimo. A partir de 2019 comienza a ascender nuevamente, sin embargo no logra recuperar la cifra de inicios de período, y presenta un valor de 3,52.

## 6. ANÁLISIS DE LAS EMPRESAS COMPETIDORAS

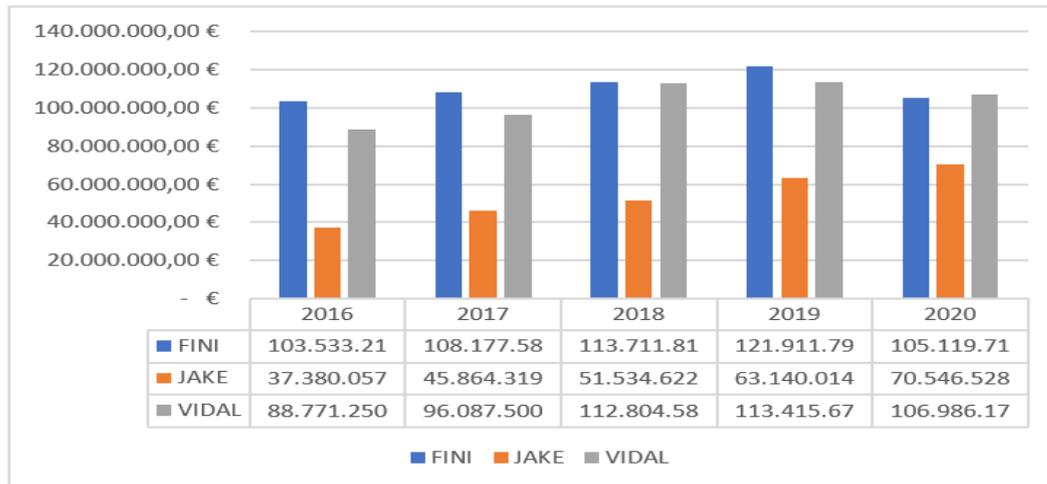
En este punto del trabajo, se realiza una comparativa de la empresa “Fini golosinas SLU” en términos económicos y financieros con otras dos empresas que trabajan en su mismo sector, provenientes de la misma zona geográfica y consideradas entre ellas competencia directa. Para dicho estudio comparativo, utilizaremos los datos proporcionados en la base de datos “SABI”. En este caso, Vidal golosinas SA y Jake SA son las empresas escogidas para realizar el estudio comparativo.

Para ello, comenzaremos comparando la evolución de la cifra de negocios la cual nos permitirá percatarnos del nivel de ventas de las empresas analizadas.



La grafica 27 presentada a continuación, nos indica, tal y como hemos mencionado, la evolución del importe neto de las cifras de negocio de las tres empresas entre 2016-2020.

GRÁFICA 27-IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIOS



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

Observamos cómo Fini consigue superar en términos de ventas durante todo el período a sus competidores con una tendencia positiva y continua, a excepción de 2020 en la cual rompe con dicha tendencia pierde posición, siendo adelantada por Vidal (pese a que también presenta cifras inferiores a 2019, rompiendo con su tendencia positiva y continua). En cuanto a Jake presenta unas cifras muy inferiores a Fini y Vidal durante todo el período, aunque positivamente podemos mencionar que a diferencia de estas en 2020 continua con cifras superiores a las presentadas en años anteriores.

A continuación, mostraremos por un lado la comparativa de análisis financiero, y por otro la comparativa de análisis económico.

## 6.1 ANÁLISIS COMPARATIVO FINANCIERO

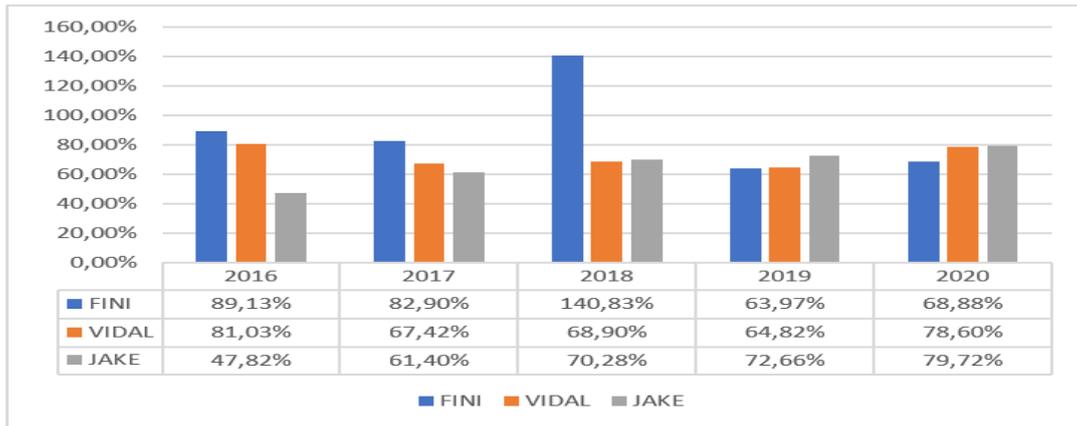
Este apartado se dividirá en la comparativa de análisis de liquidez, equilibrio financiero y nivel de endeudamiento de las empresas, con el objetivo de verificar la destreza que tienen las empresas para cumplir sus obligaciones en el corto y largo plazo, para el período 2016-2020.



### 6.1.1 COMPARACIÓN DE POSICIÓN DE LIQUIDEZ

#### • Liquidez a Corto Plazo

GRÁFICA 28-LIQUIDEZ CORTO PLAZO

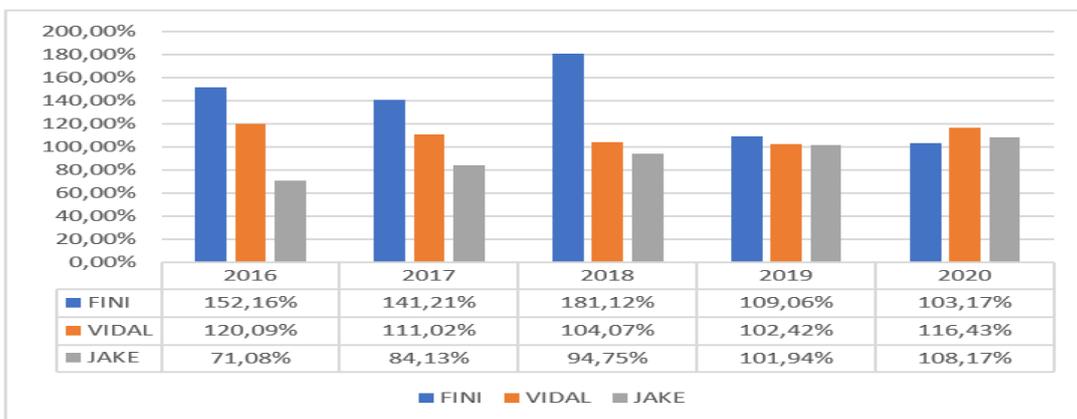


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

La gráfica 28, muestra cómo mientras en los primeros años, nuestra empresa objeto de estudio presentaba una posición de liquidez superior a las otras dos empresas, la situación se revierte en 2019 y 2020 pasando a ser la empresa con menor liquidez, debido principalmente al incremento de su pasivo corriente. Por otro lado, comentar la evolución positiva durante todo el periodo de Jake y la evolución positiva de Vidal entre 2017 y 2020, a pesar de que en 2016 su liquidez era mayor debido a un menor pasivo corriente.

#### • Liquidez a Medio Plazo

GRÁFICA 29-LIQUIDEZ MEDIO PLAZO



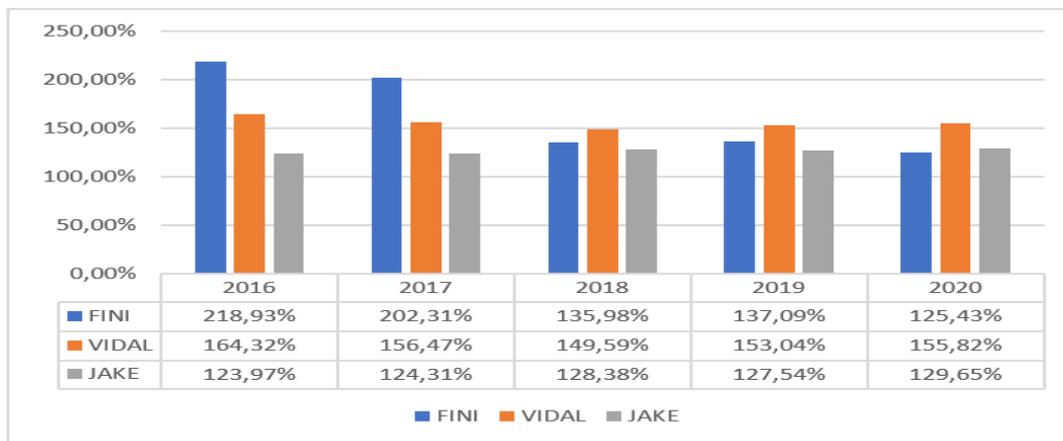


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

En este caso, se produce la misma situación que en el caso de liquidez a corto plazo. En líneas generales, comentaremos que Jake continúa en dicha línea ascendente, Vidal disminuye su liquidez hasta 2019, aumentando en 2020 y, por último, Fini debe mejorar sus cifras, ya que, con una reducción continuada desde 2018 en adelante, muestra unas cifras actuales que corresponden aproximadamente 2/3 partes de las presentadas a inicio de período.

### • Garantía a Largo Plazo

GRÁFICA 30-GARANTÍA LARGO PLAZO



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

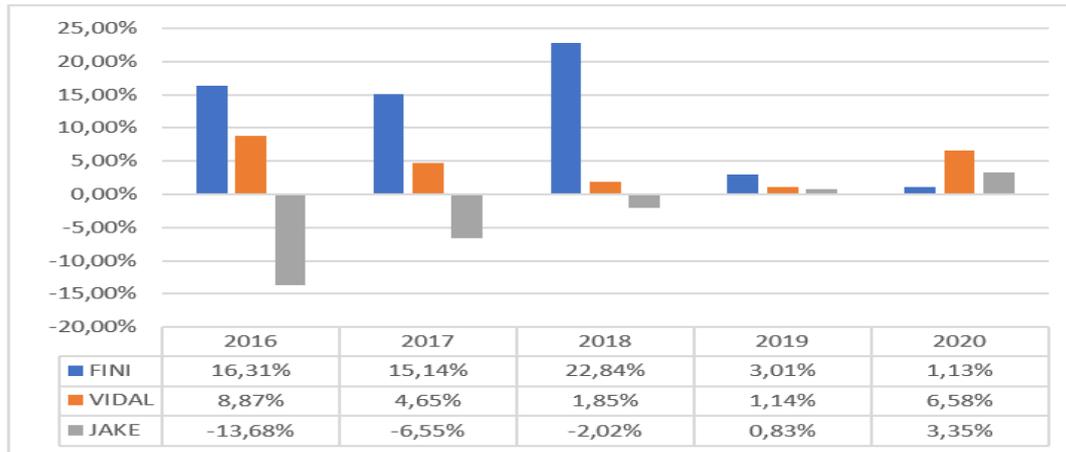
La gráfica 30, muestra unos datos muy desfavorables en el caso de Fini, ya que se reduce en 93 puntos porcentuales sus cifras de garantía a largo plazo, pasando de ser una empresa con una garantía óptima a inicios del período a no serlo a finales de éste. Vidal y Jake, por el contrario, presentan una evolución lineal, aunque sus cifras no reflejan una garantía óptima para ninguno de los años analizados, a final de período presentan valores superiores a Fini en 2020.

### 6.1.2 COMPARACIÓN DE EQUILIBRIO FINANCIERO

#### • Capital Circulante sobre Activo



## GRÁFICA 31-CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVO



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

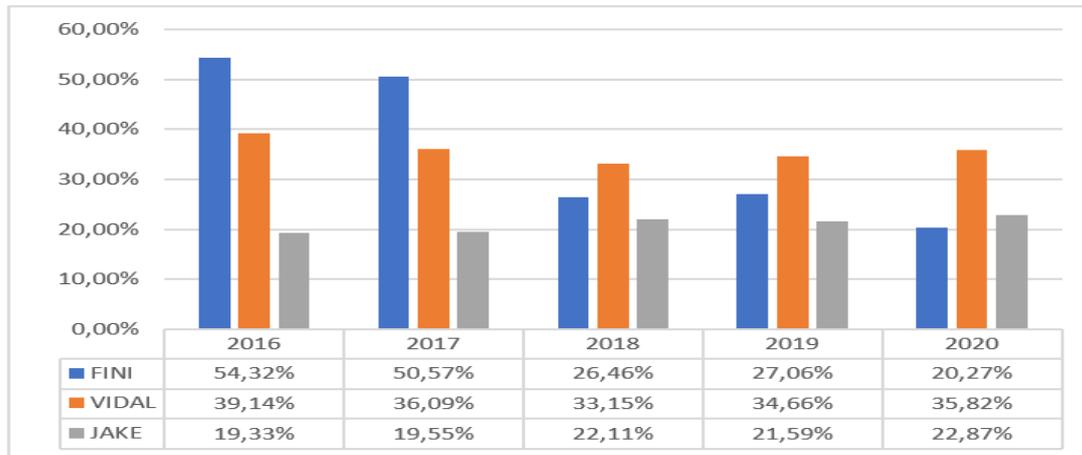
La gráfica 31, muestra cómo las cifras de Fini muestran una tendencia irregular, obteniendo un máximo en 2018 con un 22,84 %, pero posteriormente se desploma, tanto en 2019 como en 2020, obteniendo en este año su mínimo, un 1,13 %. Aunque esto venga a decirnos que todo el inmovilizado o activo no corriente y parte del activo corriente está siendo financiado con recursos permanentes, este valor es muy ajustado en relación a su activo ya que un valor de 1,13% es un valor bajísimo, apenas tiene fondo de maniobra . En el caso de sus competidores presentan una evolución distinta, pues en el caso de Jake presenta una tendencia ascendente con un capital circulante sobre activo negativo hasta 2018, y para 2019 y 2020 consigue obtener unas cifras positivas, por lo que sería positivo, ya que implicaría que ya no está necesitando financiarse con pasivos corrientes para cubrir sus activos no corrientes o inmovilizados. Por otro lado, Vidal presenta una tendencia positiva durante todo el período, y descendente hasta 2019, mientras que en 2020 aumenta alcanzando un 6,58%, siendo la que presenta mayor equilibrio financiero en este último año.

### 6.1.3 COMPARACIÓN DE NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

- **Autonomía Financiera**



GRÁFICA 32-AUTONOMÍA FINANCIERA

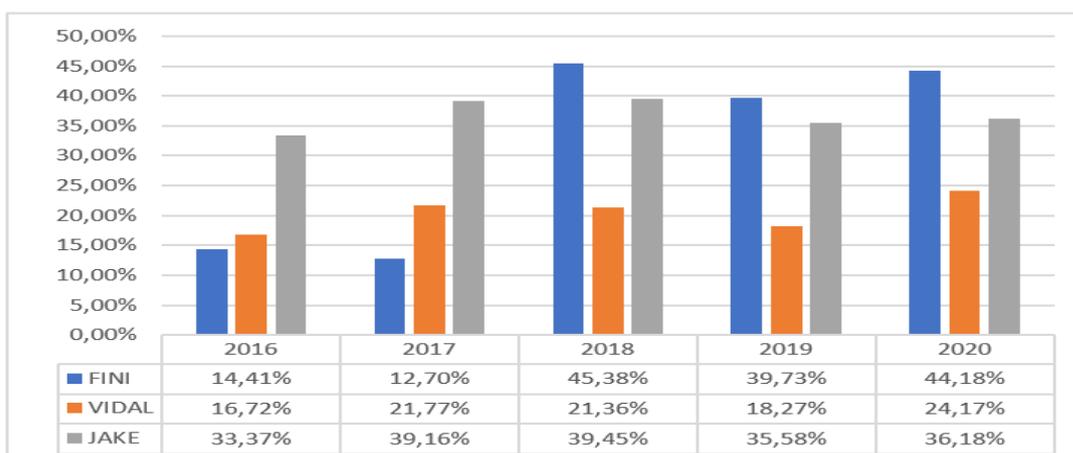


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 32, nos muestra cómo Fini tiene un decrecimiento constante (a excepción de 2019) de la participación del capital privado sobre la estructura financiera. No obstante, resulta ser la empresa con mejor autonomía financiera (superior al 50%) a comienzos de período y la peor a final de dicho período (apenas un 20%). En cuanto a Jake la tendencia es justo contraria a el caso de Fini, pues se produce un crecimiento constante (a excepción de 2019) de los recursos propios sobre la estructura financiera. En el caso de Vidal la situación es dispar, pues se produce un decrecimiento de autonomía hasta 2018 y posteriormente empieza a ascender hasta 2020 (aproximadamente un 36%).

• **Endeudamiento a Largo Plazo**

GRÁFICA 33-ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO



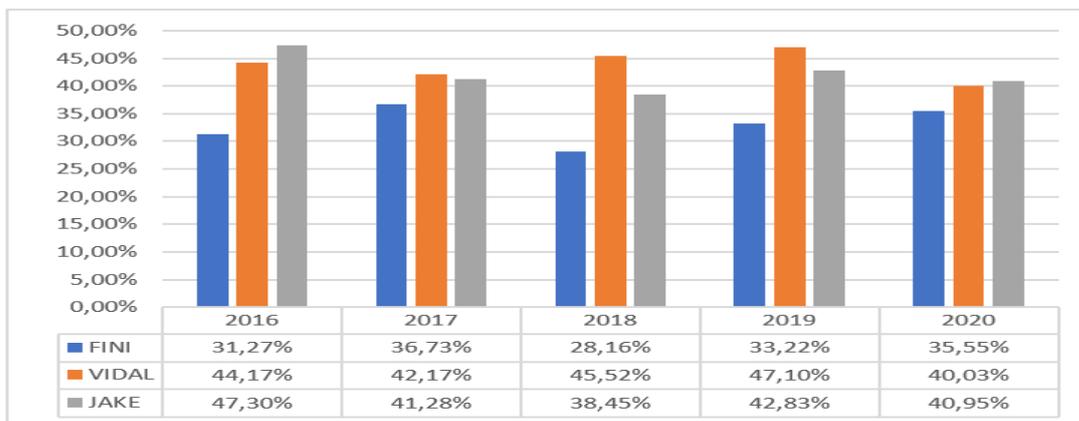


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En este caso, las tres empresas presentan un aumento de deuda a largo plazo, durante los períodos analizados, siendo Vidal la que menor aumento y porcentaje de endeudamiento presenta dentro de éstas, con un 24,17% a fecha más reciente, mientras que la empresa con mayor porcentaje de endeudamiento a largo plazo sería Fini, con un 44,18%. Para finalizar este apartado, cabría mencionar que se observa cómo la empresa Fini en 2016 era la que menor endeudamiento a largo plazo presentaba y en 2020 es la que mayor endeudamiento presenta.

#### • Endeudamiento a Corto Plazo

GRÁFICA 34-ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO



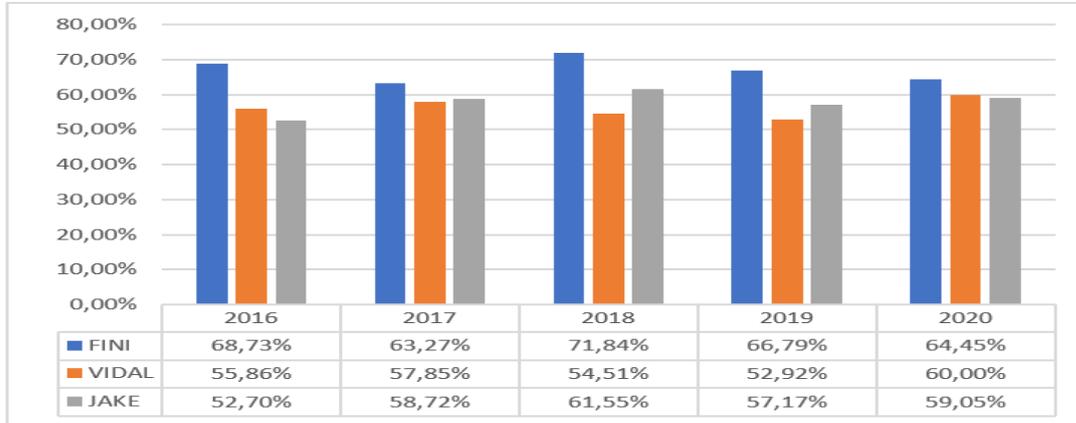
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 34, muestra cómo en el caso de Vidal, su endeudamiento a corto plazo comienza siendo un 44,17 % desciende en 2017, asciende en 2018 y 2019 y finalmente vuelve a descender situándose en un 40%. En el caso de Jake y Fini, descienden sus endeudamientos hasta 2018, ascienden en 2019 y vuelven a descender en 2020, situándose en un 40,95% y 35,55% respectivamente. Como dato a destacar, podemos confirmar que durante todo el período Fini es la empresa con menor endeudamiento a corto plazo, siendo positivo, pues un alto endeudamiento a corto plazo se interpreta como signo de mala calidad del endeudamiento.

#### • Recursos Permanentes



GRÁFICA 35-RECURSOS PERMANENTES

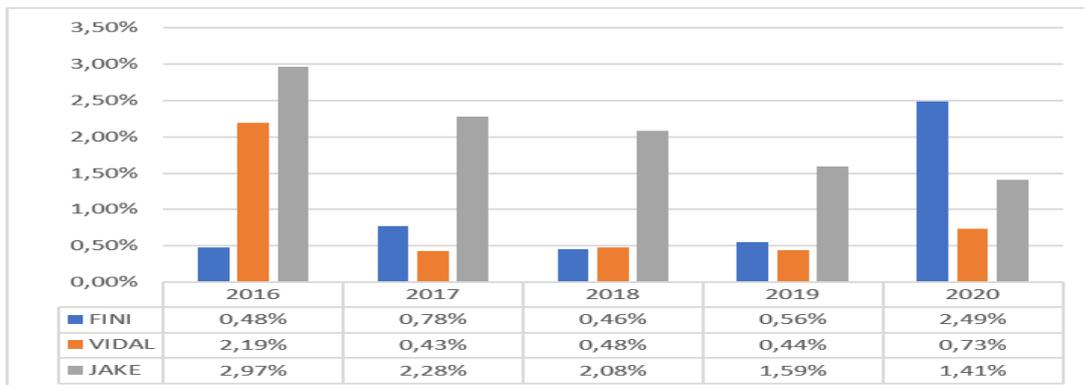


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

Una vez obtenidos los datos de la gráfica 35, si comparamos el inicio y el final del período, observamos como las empresas Vidal y Jake han aumentado ligeramente el porcentaje de sus recursos permanentes; mientras que Fini reduce su porcentaje, aunque consigue continuar siendo la empresa con mayores recursos permanentes, pero con un menor margen respecto a inicios de período. El hecho de que disponga de mayor porcentaje de recursos permanentes resulta positivo, ya que evidencia que dispone de más recursos para invertir en la actividad económica y también financia más con recursos a largo plazo.

• **Carga Financiera**

GRÁFICA 36-CARGA FINANCIERA



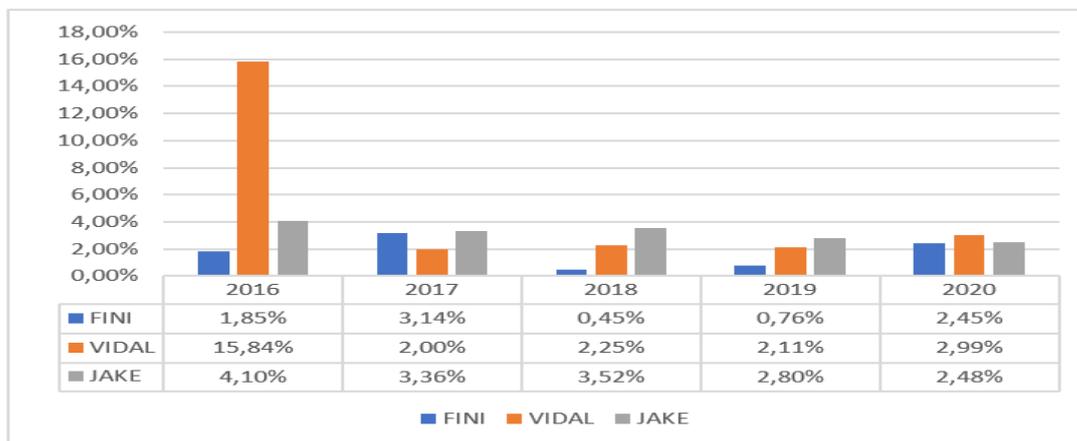
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*



La empresa Fini tiene un aumento de su carga financiera durante el período exceptuando el periodo de 2017 a 2018, disparándose en 2020 respecto a 2019, ya que su porcentaje llega a ser 5 veces superior en tan solo un año de diferencia. Por el contrario, tanto Vidal como Jake presentan una evolución descendente, en la cual ambos consiguen revertir su situación inicial reduciendo el porcentaje de su carga financiera. Por tanto, tenemos que admitir que, a pesar de que al inicio del período Fini presentaba unos datos mucho más favorables que sus competidores, a fechas recientes la situación es contraria y resulta ser la empresa con mayor carga financiera de las tres. Estos datos, reflejan un efecto negativo, ya que mayores gastos financieros reducen la competitividad de Fini.

#### • Coste Medio de los Recursos Ajenos

GRÁFICA 37-COSTE MEDIO RECURSOS AJENOS



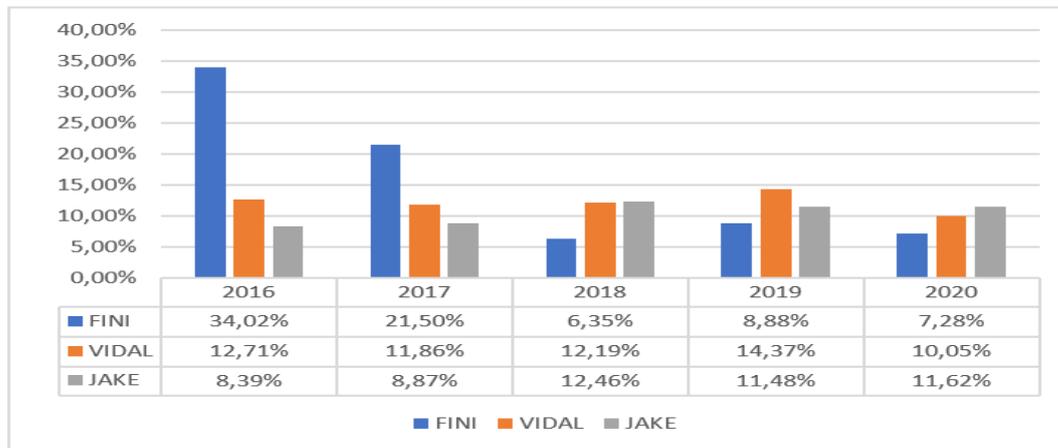
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En esta ocasión, todas las empresas presentan una evolución desigual, siendo el dato más destacable el descenso de Vidal de 2016 respecto a sus años posteriores, ya que logra reducir considerablemente el interés de sus financiaciones. Como análisis global de la evolución del coste medio de los recursos ajenos, podemos destacar que Fini ha ido incrementado el tipo de interés medio que paga por su endeudamiento, mientras que, en líneas generales, sus competidores lo han ido reduciendo, y esto es un dato muy negativo para Fini, a pesar de que los valores en 2020 son similares para todas las empresas.

#### • Capacidad de Devolución



GRÁFICA 38-CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE DEUDA



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

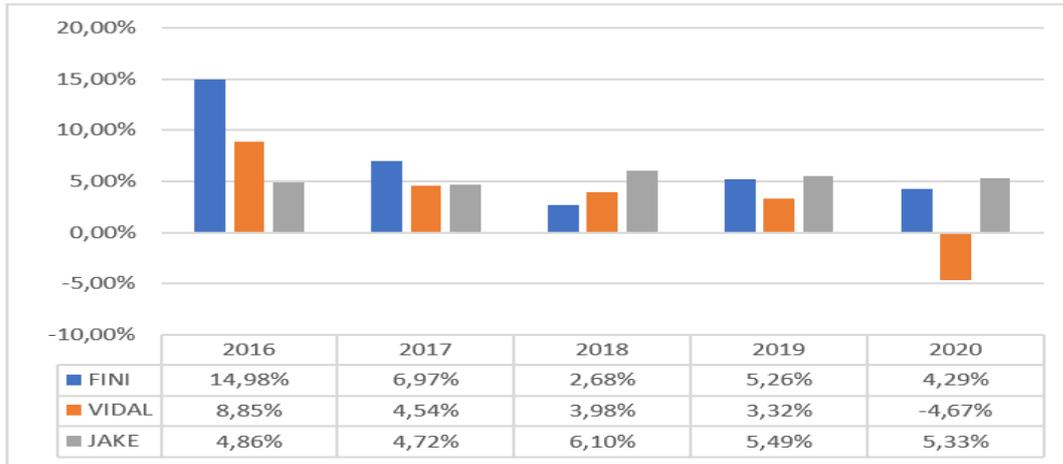
La gráfica 38, muestra como Fini presenta un desplome en la evolución de la capacidad de devolución de deuda, con una ligera mejoría en 2019, pero en 2020 vuelve a descender ligeramente. Vidal y Jake también presentan una situación irregular, no obstante, con una variabilidad menor que la presentada por Fini golosinas. Por tanto, actualmente las empresas únicamente son capaces de devolver entre el 7 y el 11% de sus deudas con los recursos que son capaces de generar por ellas mismas, cifras muy escasas y que pueden generar una situación de riesgo, siendo Fini la empresa con peores datos respecto a sus competidoras.

## 6.2 ANÁLISIS COMPARATIVO ECONÓMICO

### 6.2.1 COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD



GRÁFICA 39-RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA EXPLOTACIÓN

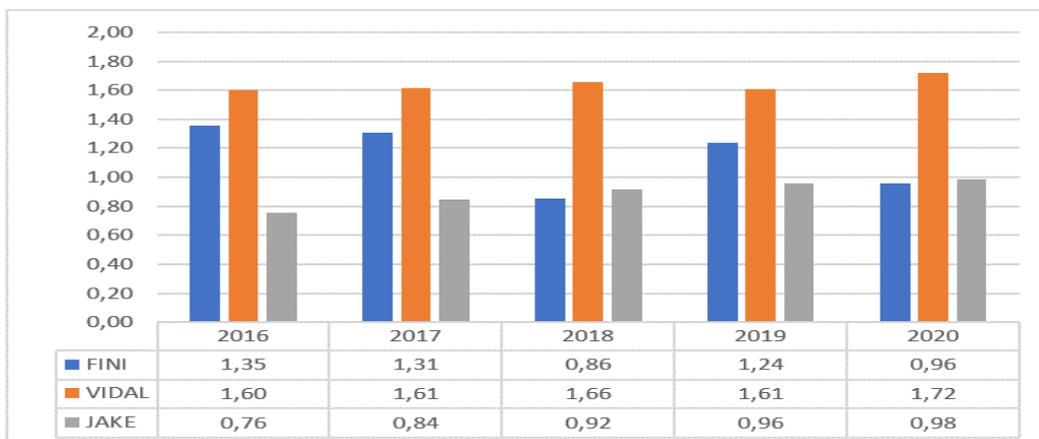


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 39, muestra como en el caso de Fini y Vidal ambas presentan una evolución negativa (signo de mala eficiencia), llegando incluso Vidal a cifras negativas en 2020, debido a un resultado de explotación ajustado negativo. Jake, en cambio, presenta una evolución relativamente estable, que fluctúa en torno a cifras que rondan un 5-6% aproximadamente durante todo el período.

• **Rotación de Activos de Explotación**

GRÁFICA 40-ROTACIÓN DEL ACTIVO DE LA EXPLOTACIÓN



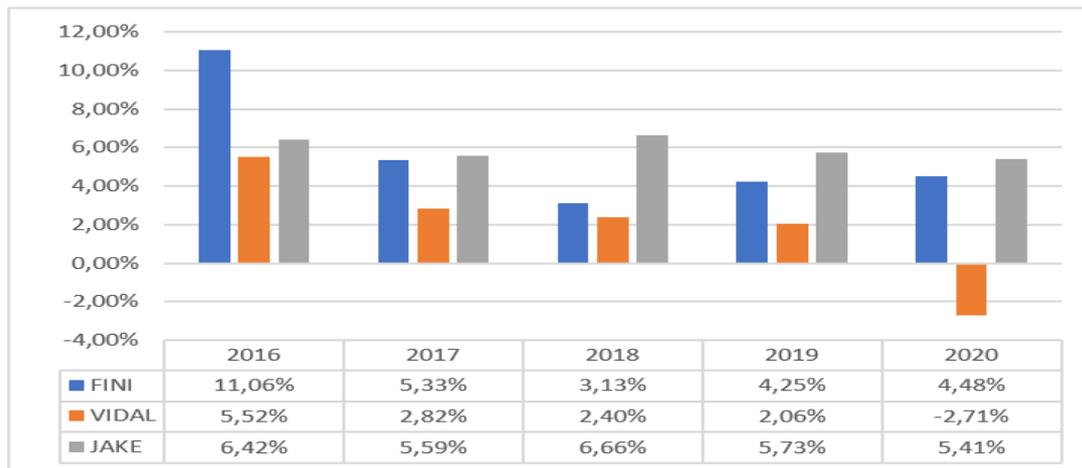
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*



La gráfica 40, muestra como ninguna empresa tiene una evolución notable en la rotación de activos. En el caso de Fini es la única empresa que desciende, pasando de encontrarse entre los valores de sus competidores (Vidal y Jake) en 2016, a ser la empresa con menor rotación de activo de explotación a finales del período, evidenciando que en 2020 es la empresa que tiene menos posibilidad de que sus inversiones generen ingresos, debido a que es el que presenta menor beneficio por unidad vendida. En el caso contrario, Vidal y Jake presentan una evolución ascendente obteniendo cifras mayores a finales de período respecto a principios, destacando a Vidal como empresa con mayor rotación de activo de explotación durante 2016-2020.

• **Margen de Explotación**

GRÁFICA 41-MARGEN DE EXPLOTACIÓN



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La empresa Vidal presenta una evolución decreciente del margen de beneficios durante el período estudiado, pasando de obtener 5,5€ por cada 100€ de ventas en 2016 a unas pérdidas de -2,71 € por cada 100€ de venta en 2020. En cambio, Fini, a pesar de su desplome pasando de 11% en 2016 a reducirse hasta lograr un 3% en 2018, logra un mayor margen respecto dicho año tanto en 2019 como 2020 hasta situarse aproximadamente en un 4,48%.

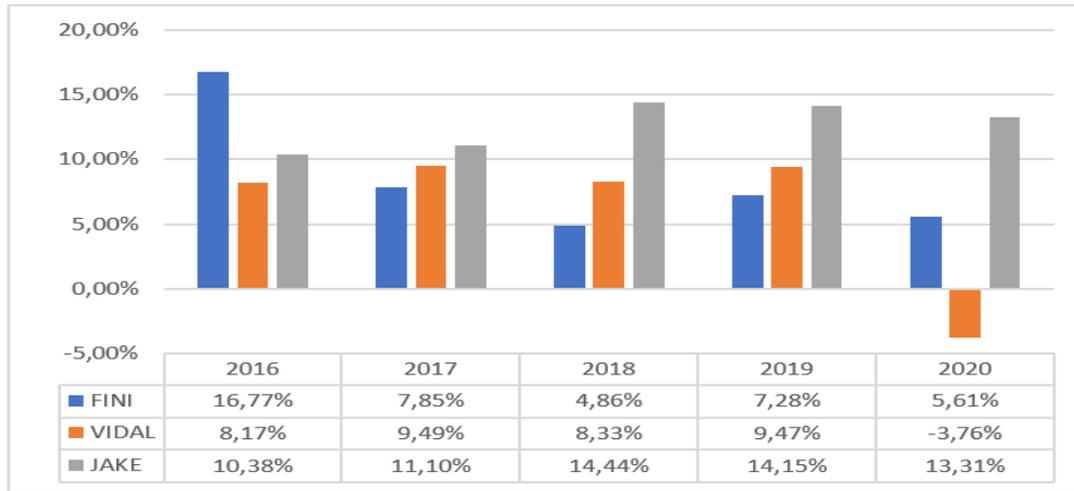
En el caso de Jake hay una ligera fluctuación durante el período de aproximadamente 1%, por el cual disminuye, aumenta, y finalmente vuelve a disminuir, situándose actualmente en un 5,4%.



Estos datos demuestran que para 2020 Jake cuenta con el mayor margen de beneficio, percibiendo 5,4 euros de beneficios con cada 100 euros en ventas.

• **Rentabilidad Financiera**

GRÁFICA 42-RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS EMPRESAS



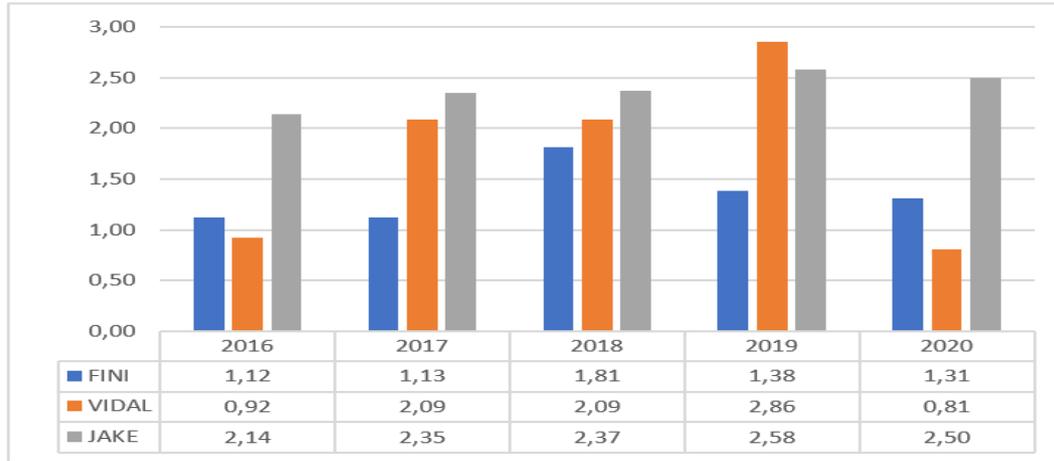
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En este caso, Fini ha reducido su rentabilidad desde inicios de periodo hasta 2018, en 2019 ascendió y finalmente en 2020 descendió nuevamente, reduciendo sus beneficios en 2/3 partes aproximadamente en comparación con 2016. Así pues, pasó de ser la empresa con mejor rentabilidad en dicho año, a tener una rentabilidad inferior a la de sus competidores entre 2017 y 2019 y, en 2020 situarse entre ambas. En el caso de Vidal, mientras entre 2016 y 2019 se mantiene una rentabilidad relativamente estable, en 2020 pasa a tener una rentabilidad negativa, por lo que la empresa no solo no recupera ni un euro de beneficios con cada 100 euros de fondos propios, si no que genera unas pérdidas de 3,76 €. Por último, Jake inició su rentabilidad situándose en un 10,38%, ascendió hasta 2019 y finalmente en 2020 descendió casi un 1%.

• **Apalancamiento Financiero**



### GRÁFICA 43-APALANCAMIENTO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

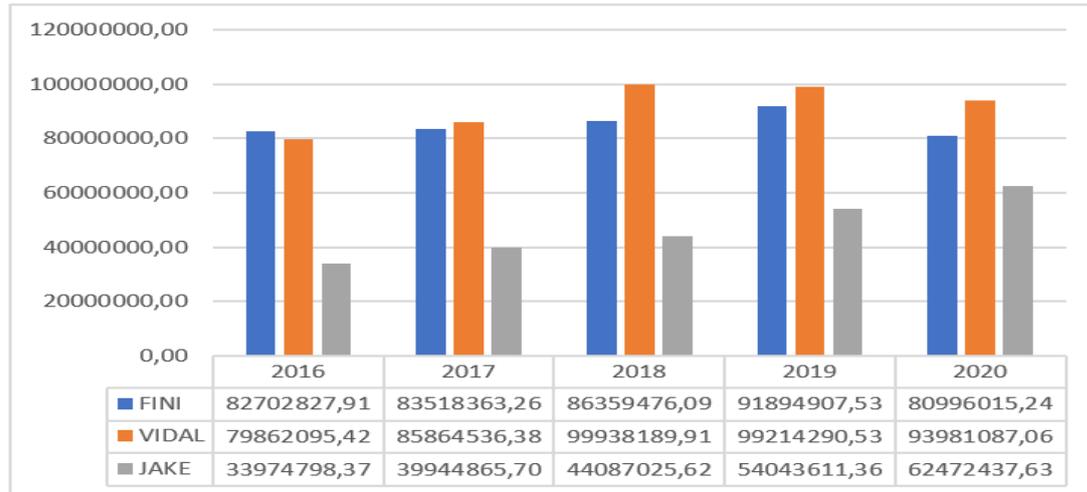
En esta ocasión, un aumento del endeudamiento, un resultado del ejercicio negativo y un resultado de explotación ajustado negativo han provocado un descenso en la evolución de Vidal, el cual a pesar de sus esfuerzos en una subida en 2017, 2018 y 2019 (presentando datos positivos, pues son superiores a 1, lo cual favorece la rentabilidad de la empresa) presenta unos datos en 2020 inferiores a los de inicio de periodo, implicando un apalancamiento financiero de 0,81 (negativo, pues es inferior a 1, lo cual perjudica la rentabilidad de la empresa). En cambio, Fini presenta una subida en 2018, pero en los años posteriores obtiene un descenso en su apalancamiento, situándose a finales de periodo con un apalancamiento de 1,31 (siendo en este caso durante todo el periodo una evolución positiva y creciente, a excepción del salto 2018-2019, por lo cual podemos decir que estos datos favorecen la rentabilidad de la empresa). Por otro lado, a pesar de un leve descenso en 2020, Jake presenta una evolución ascendente durante todo el período, debido a un descenso del endeudamiento, pasando de un apalancamiento de 2,14 en 2016 a 2,50 en 2020 (positiva durante todo el período, y con datos más favorables que sus competidores, ya que cuanto mayor a 1 sea el valor mejor).



## 6.2.2. COMPARACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

### • Valor Añadido

GRÁFICA 44- VALOR AÑADIDO DE LAS EMPRESAS



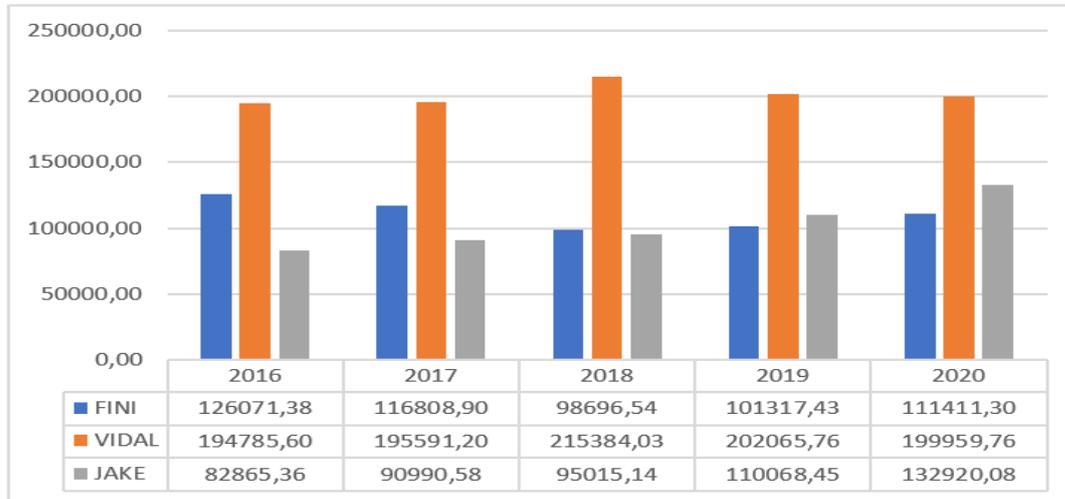
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

A partir de los datos reflejados en la gráfica 44, podemos concluir que en 2016 Fini y Vidal presentaban unas cifras altas, con una diferencia aproximada de 3 millones, mientras que Jake presentaba unas cifras muy inferiores respecto a sus competidoras. Si analizamos la evolución de estas tres empresas observamos cómo Vidal toma una holgada delantera respecto a Fini a partir de 2018, siendo la empresa con mayores cifras de valor añadido durante todo el período a excepción de 2016, cuyo líder era Fini. Por último, mencionar que Jake ha tenido una evolución positivo y notable en la cual a finales del período mostraba unas cifras que duplicaban las del inicio, sin embargo, continúa con cifras alejadas de las de sus competidores.

### • Valor Añadido sobre Empleado



GRÁFICA 45-VALOR AÑADIDO SOBRE EMPLEADO

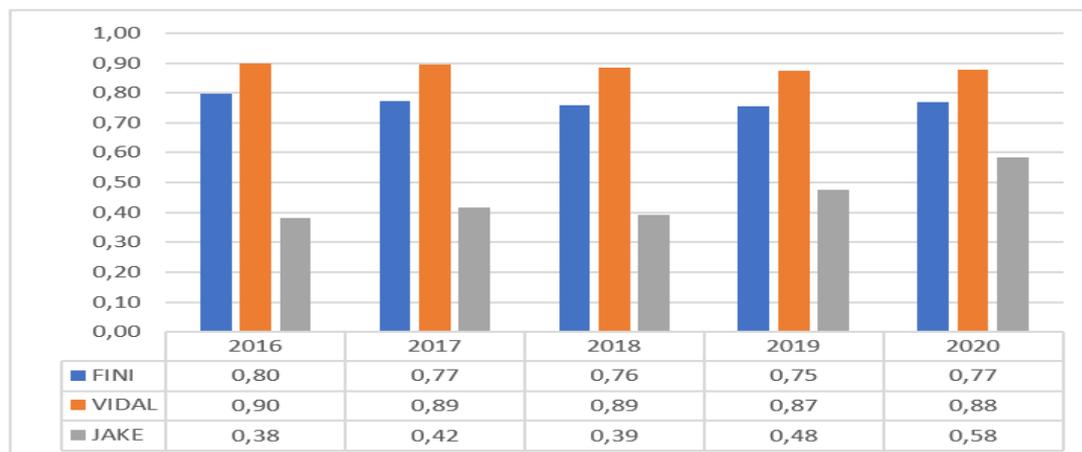


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En cuanto a valor añadido sobre empleado, concluimos que a comienzos del período Vidal era la empresa con mayor productividad de personal, y que continúa con esta posición respecto a sus competidores durante todo el período. Fini, en cambio, presenta un descenso hasta 2018, pero asciende en 2019 y 2020, siendo la empresa que presenta una peor productividad por empleado en los dos últimos años analizados. En el caso de Jake, pasa de ser la empresa con peor productividad por empleado a superar actualmente la que presenta Fini, debido a una evolución positiva durante todo el período.

• **Valor Añadido sobre Ventas**

GRÁFICA 46-VALOR AÑADIDO SOBRE VENTAS



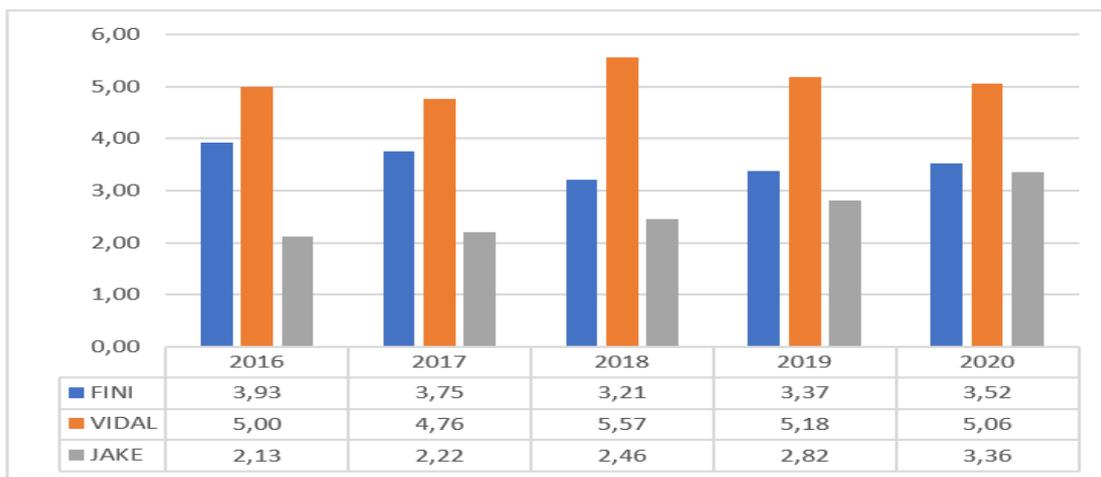


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

En esta ocasión podemos concluir, que Fini y Vidal han reducido el valor añadido sobre las ventas, siendo Vidal la empresa con mayor valor añadido sobre ventas durante todo el período, pasando de 0,9 a 0,88, seguido de Fini que pasó de 0,8 a 0,77. Por último y a pesar de sus menores cifras, Jake si obtuvo una evolución positiva, pasando de 0,38 a 0,58.

#### • Valor Añadido sobre Gasto de Personal

GRÁFICA 47-VALOR AÑADIDO SOBRE GASTOS DE PERSONAL



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

Para finalizar, analizamos el valor añadido por gastos de personal. Tras observar los valores de las distintas empresas, concluimos que Vidal es la empresa con mayor gasto por personal durante todo el período, seguido de Fini y por último Jake la menor, aunque incrementa ligeramente durante el período y actualmente roza valores cercanos a los de Fini.

## 7. COMPARACIÓN DE LA EMPRESA CON EL SECTOR

En este caso, se producirá en primer lugar un análisis comparativo financiero de la empresa con respecto a su sector (CNAE 1082), a partir de los datos obtenidos de Instituto de Fomento Murcia, y a continuación se comparará la situación económica.

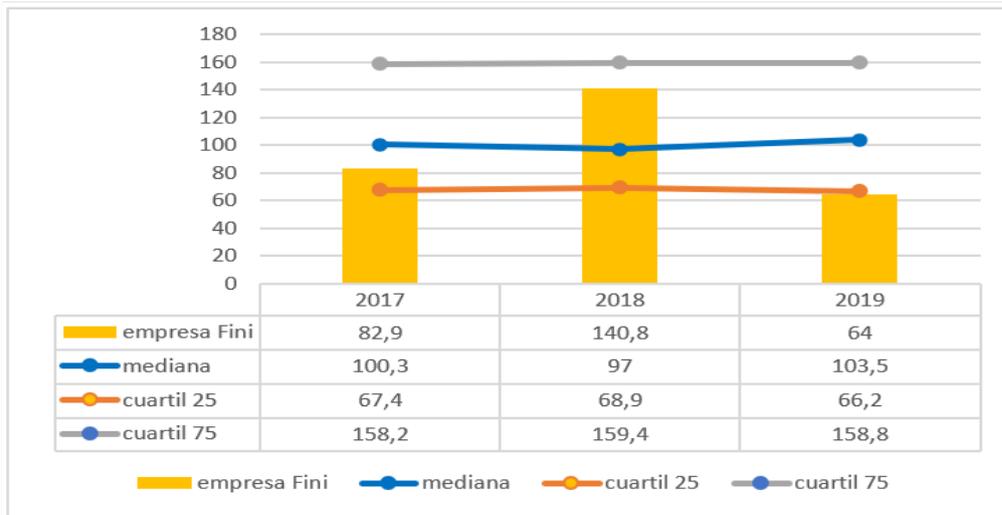


## 7.1. ANÁLISIS COMPARATIVO FINANCIERO CON EL SECTOR

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

#### • Liquidez a Corto Plazo

GRÁFICA 48- COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ CORTO PLAZO DEL SECTOR



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

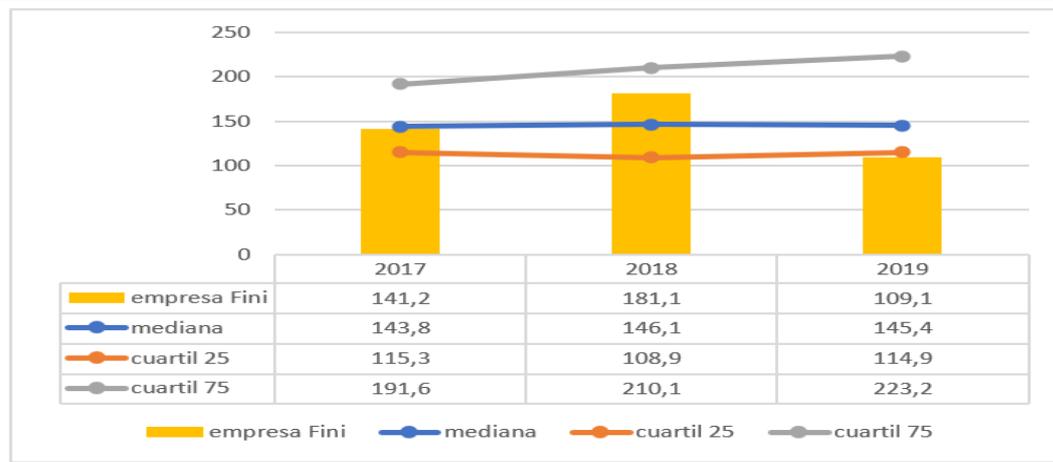
La gráfica 48, nos muestra que la empresa presenta una evolución irregular, pues en 2017 se sitúa por debajo de la mediana, consiguiendo hacer frente únicamente al 82,9% de sus obligaciones en el corto plazo. En 2018 la situación cambia y presenta una liquidez muy superior a la mediana, lo cual le permite soportar más del 100% de sus obligaciones, y presenta cifras que rozan las del cuartil 75, es decir, que estaría por debajo pero rozando las cifras del 25% de empresas con mejor liquidez a corto plazo dentro del sector, lo cual es positivo.

Por último, desciende drásticamente en 2019, presentando una liquidez de un 64%, cifras algo superiores pero similares al cuartil 25, es decir, que sus cifras serían próximas a las del 25% de las empresas que menor liquidez presentan dentro de dicho sector, siendo perjudicial para nuestra empresa.



• **Liquidez a Medio Plazo**

GRÁFICA 49- COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO DEL SECTOR

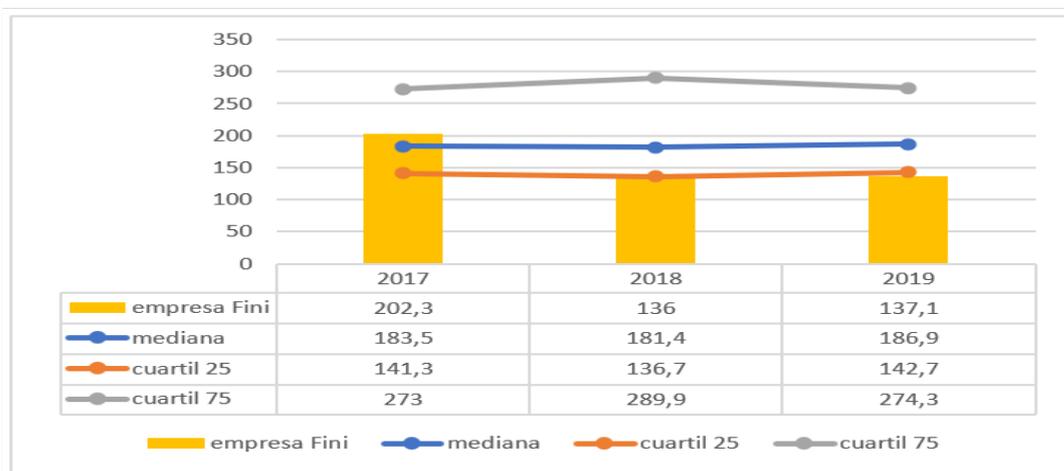


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 49, nos indica una situación de Fini irregular respecto al estudio que se presenta. Para la situación de 2017 Fini se encuentra acorde a la mediana, esto quiere decir, que se encuentra dentro de la media de empresas en cuanto a liquidez a medio plazo. En 2018, Fini se encuentra por encima de la media, pero no logra alcanzar las cifras del cuartil 75. Para 2019, la situación se revierte y Fini pasa a estar dentro del cuartil 25, permaneciendo entre el 25% de empresas con peor liquidez a medio plazo del sector, significando ser un dato negativo para ésta.

• **Garantía a Largo Plazo**

GRÁFICA 50-COMPARACIÓN DE LA GARANTÍA A LARGO PLAZO DEL SECTOR





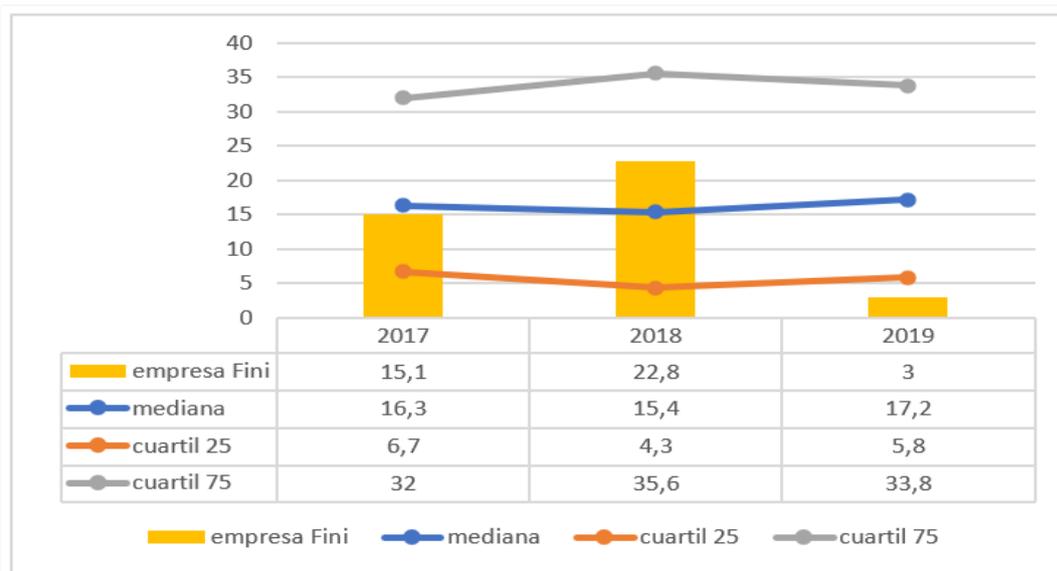
*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 50, refleja cómo Fini presenta unos datos superiores a la mediana para 2017, pero inferiores al cuartil 75, y para 2018 y 2019 se encuentra en el cuartil 25, es decir, está dentro del 25% de empresas con peor garantía a largo plazo. Los datos mostrados en el gráfico reflejan, por tanto, que pasamos de poder afrontar 2 veces nuestras deudas con el total de activos de la empresa a 1,37 veces.

### 7.1.2. COMPARACIÓN DE EQUILIBRIO FINANCIERO DEL SECTOR

#### • Capital Circulante sobre activos

GRÁFICA 51- COMPARACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVOS DEL SECTOR



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

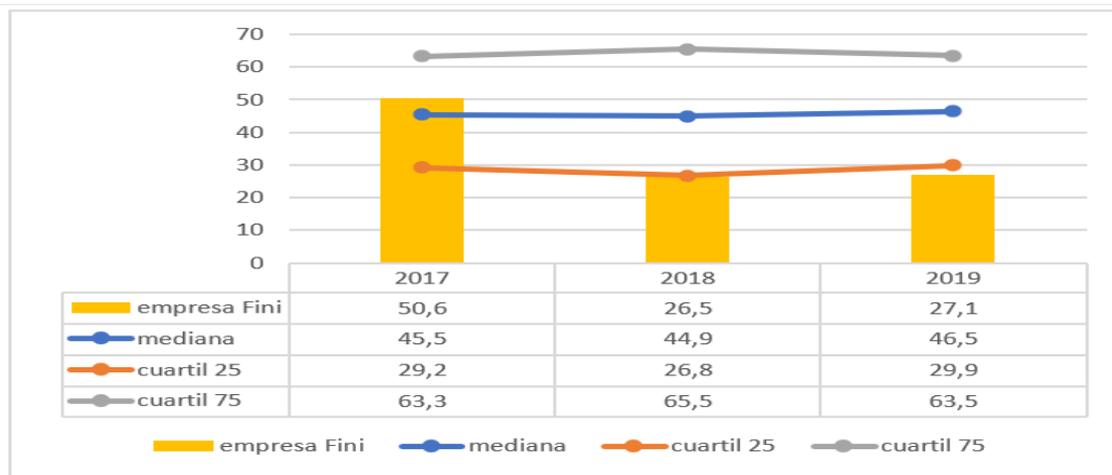
La gráfica 51, nos señala a la empresa en 2017 en cifras similares a la mediana mostrando que tiene un equilibrio financiero próximo a la media del sector. En 2018, consigue mejorar la situación y situarse por encima de la mediana pero debajo del cuartil 75, exhibiendo una mejor financiación de sus activos respecto a la media de empresas de su sector. Para terminar, en 2019 disminuye su % situándose en el cuartil 25, lo cual conlleva a que se sitúe dentro de las empresas con peor margen de maniobra del sector.

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

#### • Autonomía Financiera



GRÁFICA 52-COMPARACIÓN DE LA AUTONOMÍA FINANCIERA DEL SECTOR

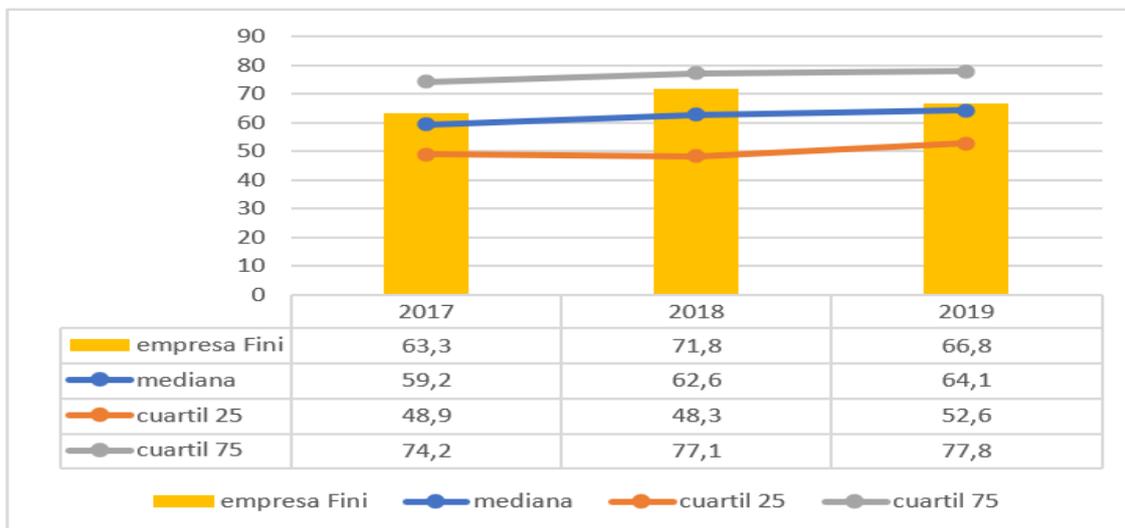


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

La gráfica 52, nos afirma que en 2017 Fini presenta datos similares a la media. No obstante, en 2018 y 2019 los valores de nuestra autonomía se sitúan por debajo del cuartil 25, concentrándola en el 25% de empresas con peor autonomía financiera.

• Recursos Permanentes

GRÁFICA 53-COMPARACIÓN DEL RECURSO PERMANENTE DEL SECTOR



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

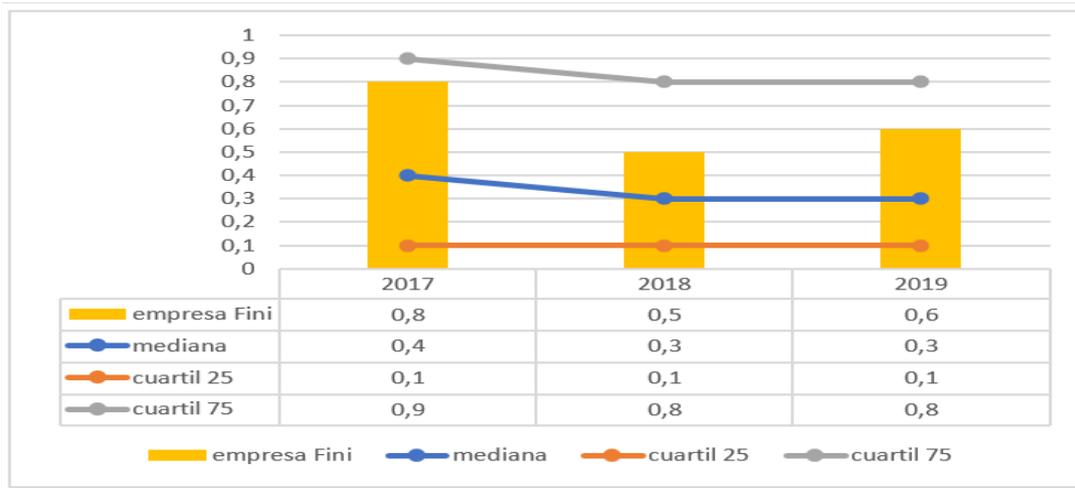
La gráfica 53, muestra cómo en 2017 los valores que presenta Fini se sitúan por debajo del cuartil 75, enmarcándola por encima de la media con mayores recursos permanentes; aunque sus cifras aumentan en el 2018 aproximándose a las del cuartil 75, consiguiendo



situarse cerca del 25 % de empresas con mejores recursos permanentes. En 2019 Fini disminuye sus recursos permanentes y logra nuevamente presentar valores por encima de la mediana del sector, pero esta vez con cifras que se aproximan más a esta, es decir, que se aleja de formar parte del 25% de empresas con mejores recursos permanentes.

• **Carga Financiera**

GRÁFICA 54- COMPARACIÓN DE LA CARGA FINANCIERA DEL SECTOR

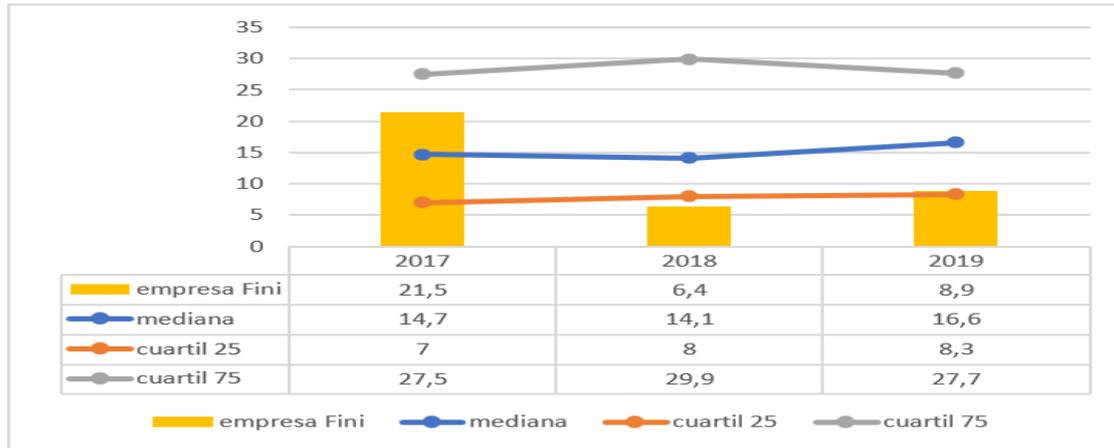


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 54, nos señala a la empresa por encima de la mediana y por debajo del cuartil 75 en todo el periodo estudiado, situándola próxima al 25% de empresas con mayor gasto financiero; indicando un elevado coste financiero debido al endeudamiento con terceros. Cabe destacar que este dato es negativo, puesto que un gasto financiero tan elevado comparado con su sector afirma que nuestra empresa tiene una competitividad más limitada con respecto a las empresas de su sector.

• **Capacidad de Devolución de Deuda**

GRÁFICA 55- COMPARACIÓN DEL CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE DEUDA DEL SECTOR

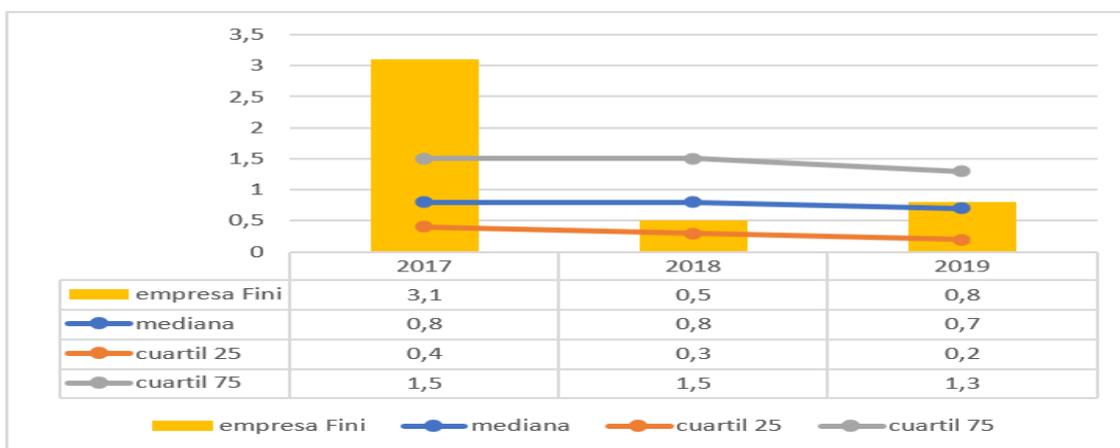


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 55, indica como la empresa tiene una capacidad de devolución de deuda por encima de la mediana en 2017, situándose por encima de la media de empresas en cuanto a capacidad para devolver sus deudas con lo que puede generar con su actividad económica. En el 2018, únicamente es capaz de devolver el 6,4% de sus deudas con los recursos generados por la empresa siendo en contraposición la media del sector un 14,1%. En 2019, los datos muestran 2 puntos porcentuales superiores tanto en los datos de Fini como los de la mediana. A dichas fechas, la empresa está en cuartil 25, es decir, dentro del 25% de las empresas con menor capacidad de devolución de deuda, siendo éste un dato negativo para Fini.

• **Coste Medio de los Recursos Ajenos**

**GRÁFICA 56-COMPARACIÓN DEL COSTE MEDIO DE LOS RECURSOS AJENOS DEL SECTOR**



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*



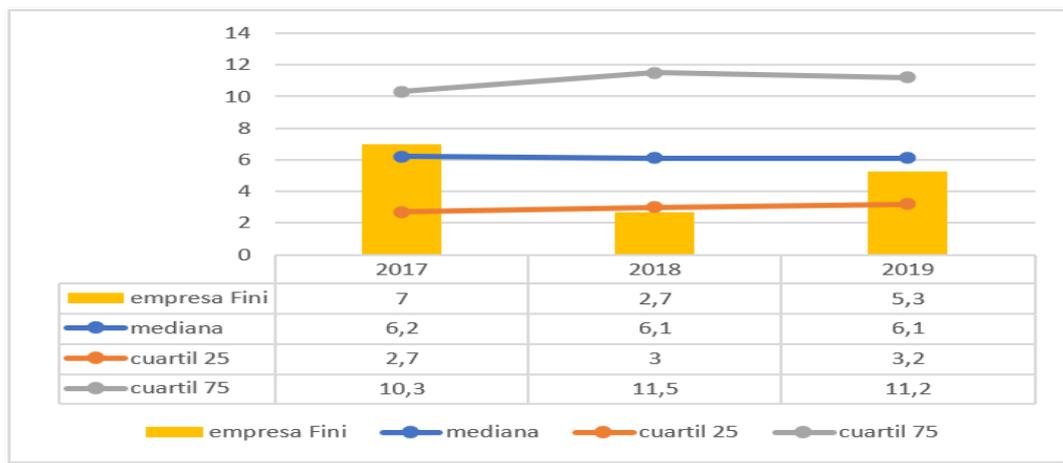
La gráfica 56, encasilla a la empresa en 2017 dentro de aquellas con valores por encima del cuartil 75, y en 2019 por encima de la mediana, significando esto que sus cifras se sitúan dentro del 25% de empresas que pagan un interés más alto de sus financiaciones con terceros. Otro dato a destacar, sería que la empresa en 2018 tiene un interés del 0,5% de su endeudamiento, reduciendo considerablemente su riesgo financiero en comparación al año anterior. Destacar, que los valores de 2017 son negativos y elevados para la empresa, y esta debe continuar con los datos mostrados en 2018 e incluso inferiores.

## 7.2. ANÁLISIS COMPARATIVO ECONÓMICO DEL SECTOR

### 7.2.1. COMPARACIÓN DE RENTABILIDAD DEL SECTOR

#### • Rentabilidad Económica

GRÁFICA 57- COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL SECTOR



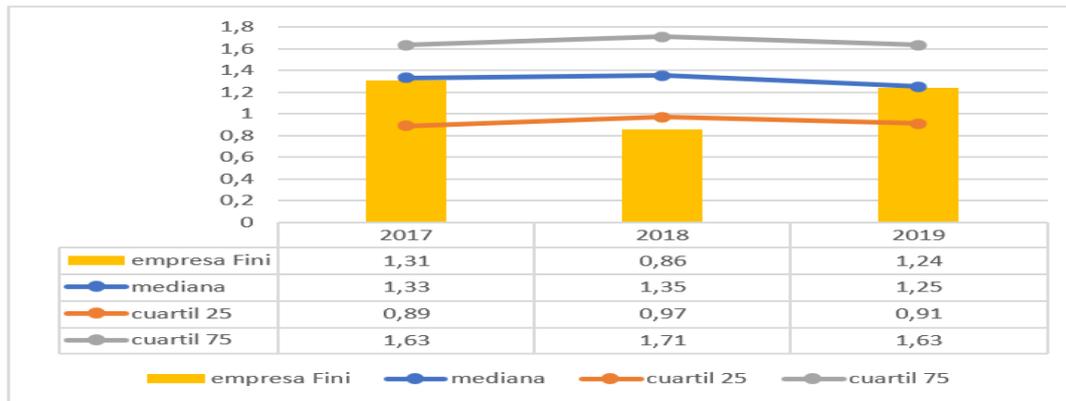
Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

La gráfica 57, nos presenta en el caso de Fini en 2017 cifras superiores a la mediana, posicionándose en la media del sector en referencia a la rentabilidad económica. Por el contrario, en 2018 ésta se reduce y pasa a situarse en el cuartil 25, es decir, que se sitúa dentro del 25% de empresas con peor rentabilidad respecto al sector. En 2019 asciende y se sitúa próximo a las cifras que presenta la mediana. Es destacable que, mientras el sector tiene una tendencia estable, Fini está teniendo una evolución inestable e inferior a su media, lo cual es también un dato negativo para ésta.



• **Rotación del Activo**

GRÁFICA 58-COMPARACIÓN DE LA ROTACIÓN DEL ACTIVO DEL SECTOR

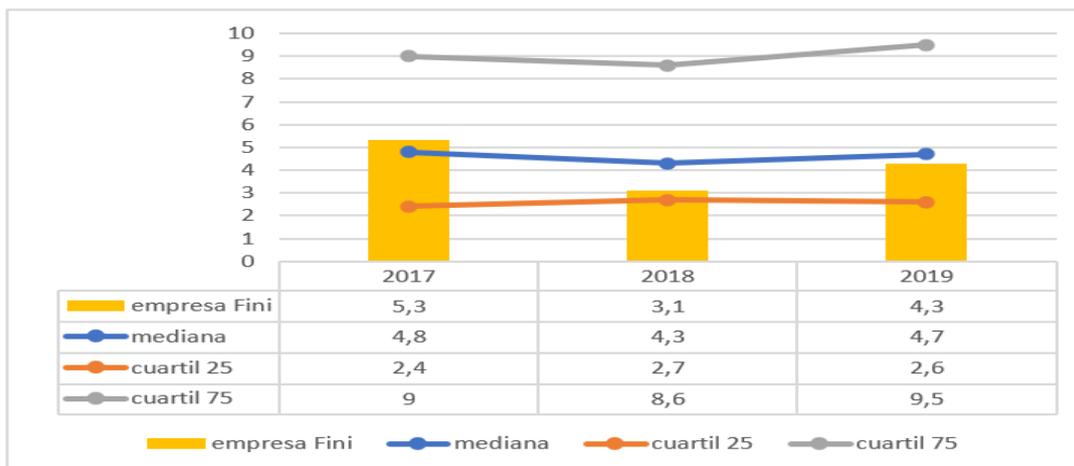


*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

La gráfica 58, nos indica que la empresa se sitúa en la mediana en el 2017; posicionándose en la media del sector en cuanto a rotación de sus ventas. Otro dato destacable, sería que en 2018 disminuye su rotación de activo hasta posicionarse por debajo del cuartil 25; indicando que está dentro del 25% de empresas con peor rotación de sus activos. En 2019, revierte la situación y vuelve a las cifras de la mediana.

• **Margen de Explotación**

GRÁFICA 59-COMPARACIÓN DEL MARGEN DE EXPLOTACIÓN DEL SECTOR



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

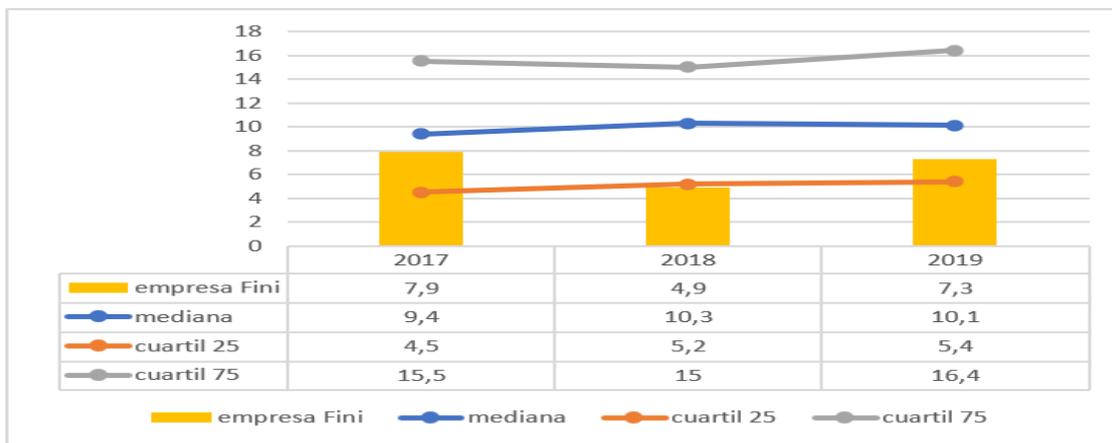
La gráfica 59, nos muestra a la empresa por encima de la mediana en 2017; posicionándola dentro del 50% de empresas con mejor sistema productivo y margen sobre



ventas. Por otro lado, en 2018 Fini disminuye su margen estando por debajo de la mediana y con cifras más próximas al cuartil 25, es decir, situándola próxima al 25% de empresas con peor margen de explotación. Por último, en 2019 vuelve a presentar cifras por debajo, pero similares a la mediana. Cabe destacar que Fini presenta la misma tendencia que la media del sector, con un descenso en 2018 y una recuperación en 2019.

#### • Rentabilidad Financiera

GRÁFICA 60-COMPARACIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DEL SECTOR



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI*

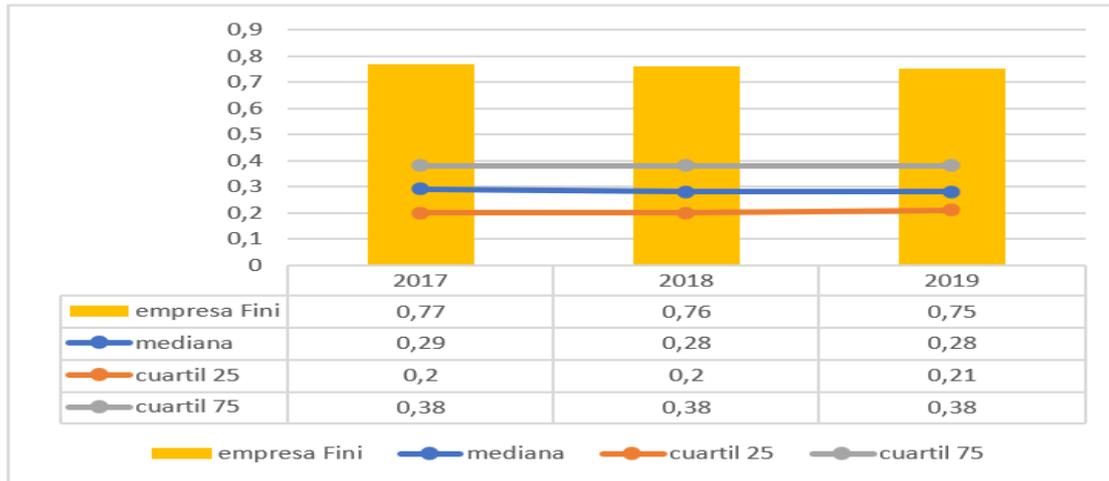
La gráfica 60, nos indica que la empresa para todo el período muestra datos inferiores a la mediana, situándose por debajo del 50% de empresas con mejor rentabilidad financiera, cabiendo resaltar el dato de 2018, en el cual su valor estaría dentro del cuartil 25, es decir, que se encuentra dentro del 25% de empresas con peor rentabilidad. Un dato a destacar es que el sector de golosinas obtiene una tendencia contraria a la que obtiene Fini en dicho período, y que en 2019 Fini mejora su situación respecto a 2018, dato positivo para la empresa, pero con cifras insuficientes para competir con su sector.



## 7.2.2. COMPARACIÓN DE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR

### • Valor Añadido Bruto sobre Ventas

GRÁFICA 61- COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE VENTAS DEL SECTOR

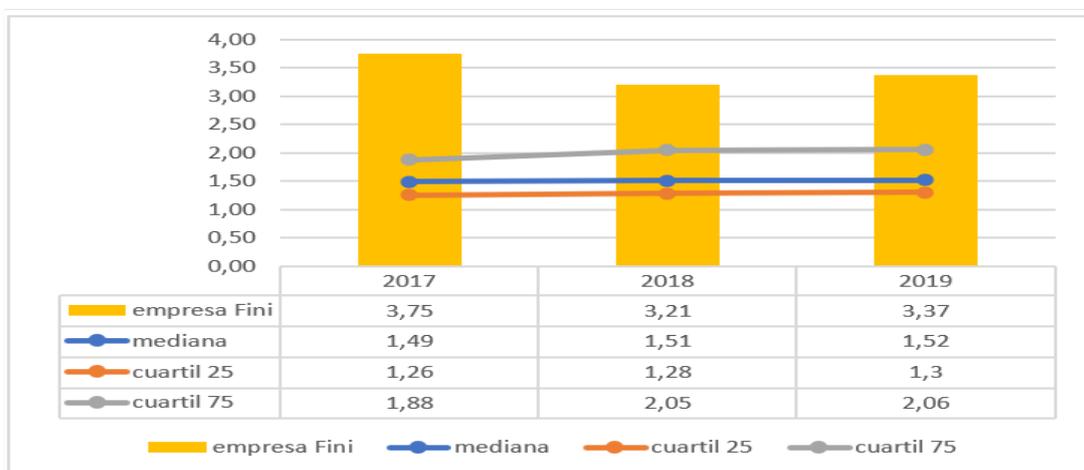


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

La gráfica 61, muestra cómo Fini presenta unos valores añadidos sobre ventas muy superiores respecto al sector durante el período estudiado, situándose dentro del 25% de empresas con mayor valor añadido sobre ventas, lo cual resulta positivo para nuestra empresa.

### • Valor Añadido Bruto sobre Gasto de Personal

GRÁFICA 62- COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE GASTO DE PERSONAL DEL SECTOR



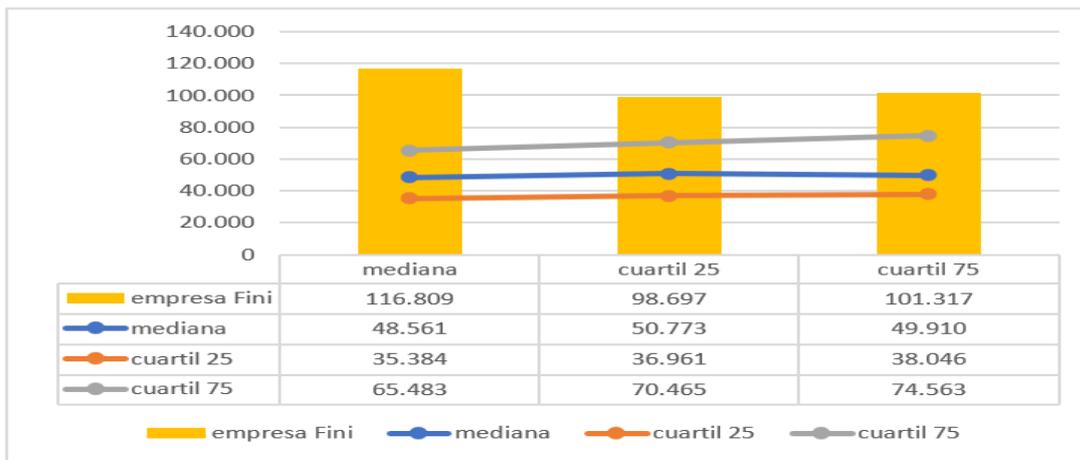


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

La gráfica 62, muestra cómo Fini presenta unos valores añadidos sobre gastos de personal muy superiores respecto al sector durante el período estudiado, lo cual resulta positivo para nuestra empresa, pues se encuentra dentro del cuartil 75.

• **Valor Añadido Bruto sobre Trabajadores**

GRÁFICA 63- COMPARACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SOBRE TRABAJADORES DEL SECTOR



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI

La gráfica 63, muestra cómo Fini presenta unos valores añadidos sobre trabajadores del sector que se sitúan dentro de las empresas de mayor productividad del sector, concretamente dentro del 25% de éstas.

## 8. ANÁLISIS DAFO

En este punto, mostraremos cuales serían las respectivas debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que presenta Fini golosinas:

• **DEBILIDADES**

- Liquidez insuficiente
- Capacidad de devolución de deuda muy escasa
- Aumento del Coste Medio de los Recursos Ajenos



- Disminución de la Autonomía Financiera e inferior a la mediana del sector
- Pérdida de eficiencia debido a una disminución de la Rentabilidad Económica de Explotación respecto al inicio del período
- Rentabilidad financiera en descenso e inferior a la media del sector
- Carga financiera superior a la media del sector
- Período de cobro superior al periodo de pago

#### •AMENAZAS

- Descenso de demanda y consumo en periodo de pandemia
- Alerta sanitaria, provocando cierre de fronteras, afectando a las exportaciones y ventas.

#### •FORTALEZAS

- La página web ofrece una alta información y genera buenas sensaciones a los clientes
- Período de almacenaje en descenso
- Período Medio de Maduración Económica ha descendido
- Alto valor añadido sobre ventas, sobre gastos de personal y sobre trabajadores respecto al sector.

#### •OPORTUNIDADES

- Inversión en I+D+i
- Progresivo avance tecnológico del sector
- Capacidad de adaptación a los distintos tiempos y clientes, mediante oferta de productos sustitutivos.
- Mayor apertura de mercado, internacionalización.
- Expansión a través de venta en plataformas alternativas como por ejemplo Amazon
- Expansión de conocimiento de marca a través de redes sociales, como por ejemplo cuenta de Twitter



## 9. CONCLUSIONES

En primer lugar, este estudio nos ha permitido indagar sobre una gran empresa que se dedica a la elaboración de golosinas, que presenta un proceso productivo en continua evolución y progreso que nos ha permitido un amplio catálogo de productos y con una amplia trayectoria empresarial, que ha logrado su expansión a nivel internacional.

A través de estas características han logrado alcanzar una buena imagen de marca y diferenciación.

En segundo lugar, acorde a los resultados obtenidos en el estudio económico - financiero de la empresa, podemos concluir que existe un crecimiento continuo de los activos corrientes durante todo el período mientras que los activos no corrientes presentan un descenso pronunciado en 2019, apalancándose en financiación con terceros, principalmente pasivos a largo plazo.

La empresa aumentó de forma sustancial sus cifras de negocios hasta el 2019, sin embargo, en 2020 hubo un descenso en las ventas debido al cierre de fronteras causado por la covid-19.

La liquidez empresarial ha disminuido en 2017, 2019 y 2020 en el corto y medio plazo y durante todo el período para el largo plazo. Estos valores deberían aumentar para mejorar solvencia económica, debido a que empresas del sector disponen actualmente de una liquidez más alta.

El equilibrio financiero de la empresa tuvo un drástico descenso en 2018, que continúa hasta lograr rondar cifras negativas en 2020, por debajo del sector, lo cual resulta perjudicial para la empresa, y necesita volcar sus esfuerzos en revertir la situación.

En cuanto al endeudamiento, Fini ha permitido solventar un crecimiento continuado de su endeudamiento a corto plazo desde 2018, pero desafortunadamente su endeudamiento a largo plazo se ha visto aumentado, lo cual no es beneficioso y se ha visto reflejado en la evolución de disminución de capacidad de devolución de deuda, que actualmente es inferior a la media del sector, y en el aumento del coste medio de los recursos ajenos.



La rentabilidad económica de la empresa se posiciona dentro de valores positivos, pero con unos valores muy escasos e inferiores a la media del sector y con una caída a lo largo del período.

La disminución es causada tanto por la caída del margen como de la rotación, ya que ambos han disminuido a lo largo del periodo.

Para los socios, Fini es una empresa con rentabilidad positiva, pero con tendencia decreciente, pues consiguen recuperar únicamente 5,6 euros de cada 100 euros que invierten en 2020, siendo inferior a la media del sector. Fini debe de intentar cambiar esa tendencia decreciente de los últimos años para evitar que los socios continúen perdiendo rentabilidad de sus inversiones. De esta forma, conseguirán evitar la existencia de futuros problemas debido a la caída constante de su rentabilidad.

Dentro del análisis de la actividad de Fini, es destacable que en la evolución de nuestra empresa se redujeran tanto el tiempo de cobro, como el tiempo de pago y de almacenaje. Resulta negativo tener menor tiempo de pago que de cobro, siendo posible necesidad de aumentar el endeudamiento.

La productividad de la empresa obtiene tanto una productividad por empleado, una productividad por ventas y una productividad por gastos de personal que parece estar recuperándose y aproximándose a las cifras de inicio de período, con unas cifras superiores al sector, lo cual son datos positivos para la empresa.



## 10. PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

A partir de los datos y análisis expuestos en este trabajo, se expondrán a continuación una sucesión de recomendaciones con base en este análisis, creado en base a la información financiera de la compañía obtenida del fichero de datos SABI.

-En cuanto a los malos resultados de liquidez, una forma de incrementarla para poder hacer frente a sus deudas a corto plazo podría saber a través de las siguientes medidas: ofrecer descuentos por pronto pago a sus clientes, exigir pago al contado a clientes de dudoso cobro para reducir el índice de morosidad, facturar de forma inmediata o pedir un pago por adelantado, ampliar el plazo de pago a proveedores ,eliminar productos de bajas ventas y con ello reducir también el período de almacenaje.

-En cuanto al período de cobro, con el objetivo de tener un mayor apalancamiento con los clientes, podría sugerir el empleo de confirming.

-En cuanto a la capacidad de devolución de deuda deberán aumentar los ingresos, disminuir los gastos o ampliar los vencimientos de la deuda bancaria en caso de que no sea posible enfrentarse a la amortización de las mismas.

-En cuanto a la eficiencia en la empresa una propuesta sería indagar en una mejora de los procesos laborales a través del correcto uso del tiempo y de la optimización de recursos disponibles. En este caso, Fini ya ha tomado delantera, pues en un artículo de el periódico el mercantil explica cómo utilizó este tipo de solución en su planta de Brasil, mediante un software de gestión de almacenes (SGA) avanzado con pick to voice y maquinaria automatizada, y para este año plantea implantarla en Yecla, afirmando “reducir costes y ser más eficaces en las entregas, al reducir las rupturas, unificamos todo el producto en un único almacén y equilibramos el flujo de palets”.

-En cuanto a los márgenes de ganancia, podría estudiar un aumento de precios, pudiendo influir un aumento del valor agregado de nuestros productos, más aun teniendo en cuenta el aumento de inflación actual. Otra alternativa sería reducir el coste del producto, ingeniando cómo lograr economías de escala en su producción, o la inversión en automatización mencionada anteriormente ayudaría a largo plazo a aumentar las ganancias.



## 11. BIBLIOGRAFÍA

Aliamarket.es (2019). Fini golosinas crece un 7% y suma nuevas filiales. Recuperado de: <http://finitiendas.es/index.php/fini-golosinas/102-noticias/278-fini-golosinas-crece-un-7-y-suma-nuevas-filiales>

Consumoteca.com. Normativa de los caramelos, chicles y chucherías. Recuperado de: <https://www.consumoteca.com/alimentacion/normativa-caramelos-chicles-y-chucherias/>

Cope.es (2021). La Región, segunda provincia española líder en ventas de golosinas. Recuperado de: <https://www.cope.es/emisoras/region-de-murcia-provincia/murcia---san-javier/noticias/region-segunda-provincia-espanola-lider-ventas-golosinas>

El economista.es (2021) Ranking Fini golosinas. Recuperado de: Información Ranking de finí Golosinas España slú | Ranking Empresas (eleconomista.es)

El mercantil.com (2022). Fini golosinas automatizará la preparación de pedidos en su nueva plataforma logística. Recuperado de: <https://elmercantil.com/2022/04/22/el-fabricante-de-golosinas-fini-automatizara-la-preparacion-de-pedidos-en-su-nueva-plataforma-logistica/>

Emprendedores.es (2020). Las chuches más transgresoras del mundo son de Murcia. Recuperado de: <https://www.emprendedores.es/casos-de-exito/fini-golosinas-chuches-mas-transgresoras-mundo-murcia/>

Fini.es (2020). Catálogo de productos Fini. Recuperado de: <http://www.fini.es/images/catalogo.pdf>

Institutofomentomurcia.es (2020). Informe económico-financiero sector Fini golosinas. Recuperado de: <https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/informes-economicos-financieros>

Ipmark.com (2020) Recuperado de: <https://ipmark.com/el-mercado-nacional-de-golosinas-recupera-un-5-las-ventas-en-2021/>

Laverdad.es (2016). Fini golosinas da el salto a EEUU con la apertura de su nueva filial. Recuperado de: <http://www.fini.es/es/comunicacion/4533-fini-golosinas-da-el-salto-a-eeuu>



Murcia.com, CARM (2019). La Región se consolida como líder en las exportaciones de golosinas con un crecimiento del 5,2 por ciento en 2019. Recuperado de: <https://www.murcia.com/region/noticias/2019/06/28-la-region-se-consolida-como-lider-en-las-exportaciones-de-golosinas-con-un-crecimiento-del-52-por-ciento-en-2019.asp>

Produlce.com (2020). Informe Produlce. Recuperado de: <https://produlce.com/filemanager/source/Informes/20211007%20Informe%20Anual%20Produlce%202020.pdf>

SABI (2020). Información económico-financiera de las empresas Fini, Vidal y Jake. Recuperado de: <https://sir.rediris.es/sirgpoa>



## 12. ANEXOS

TABLA 16- ACTIVO VIDAL

Balance de situación	VIDAL GOLOSINAS- BALANCE GENERAL														
	31/12/2016			31/12/2017			31/12/2018			31/12/2019			31/12/2020		
	2016	%	%	2017	%	Var	2018	%	Var	2019	%	Var	2020	%	Var
<b>Activo no corriente</b>	27.765.691	54%		37.524.755	53%	35%	42.535.316	53%	13%	43.321.116	52%	2%	40.154.455	53%	-7%
Inmovilizado	27.765.691			37.524.755			42.535.316			43.321.116			40.154.455		
Inmovilizado inmaterial	63.261	0%		79.373	0%		210.819	0%		172.882	0%		132.920	0%	
Inmovilizado material	23.995.800	86%		26.448.162	55%		29.627.643	32%		29.999.961	31%		26.968.435	25%	
Otros activos fijos	3.706.630	13%		10.997.221	23%		12.696.854	14%		13.148.273	13%		13.053.099	12%	
<b>Activo corriente</b>	23.447.626	46%		33.033.051	47%	41%	38.278.589	47%	16%	40.369.069	48%	5%	35.046.442	47%	-13%
Existencias	10.200.806	23%		12.973.891	25%		12.934.765	13%		14.821.323	27%		11.386.803	19%	
Deudores	18.654.507	42%		17.464.540	34%		23.588.620	24%		22.835.044	41%		22.077.397	36%	
Otros activos líquidos	2.507.705	6%		2.594.621	5%		1.755.204	2%		2.712.702	5%		1.582.242	3%	
Tesorería	2.285.414			2.379.840			1.583.487			2.540.231			1.453.772		
<b>Total activo</b>	<b>51.213.317</b>			<b>70.557.807</b>		38%	<b>80.813.905</b>		15%	<b>83.690.184</b>		4%	<b>75.200.897</b>		-10%

TABLA 17- ACTIVO JAKE

Balance de situación	JAKE GOLOSINAS- BALANCE GENERAL														
	31/12/2016			31/12/2017			31/12/2018			31/12/2019			31/12/2020		
	2016	%	%	2017	%	Var	2018	%	Var	2019	%	Var	2020	%	Var
<b>Activo no corriente</b>	32.935.708	86%		35.621.553	67%	8%	35.868.346	60%	1%	37.235.321	51%	4%	39.974.849	50%	7%
Inmovilizado	32.935.708			35.621.553			35.868.346			37.235.321			39.974.849		
Inmovilizado inmaterial	613.535	2%		427.908	1%		331.844	0%		284.048	0%		247.305	0%	
Inmovilizado material	32.068.020	97%		34.971.749	73%		35.345.677	38%		36.790.683	38%		39.593.525	37%	
Otros activos fijos	254.154	1%		221.896	0%		190.824	0%		160.590	0%		134.019	0%	
<b>Activo corriente</b>	14.943.802	14%		17.348.192	33%	218%	23.858.798	40%	38%	35.089.700	49%	47%	40.286.905	50%	15%
Existencias	5.456.553	14%		5.120.805	10%		5.310.142	6%		8.289.220	15%		8.359.535	14%	
Deudores	6.080.283	12%		9.019.520	18%		4.075.890	4%		4.878.767	9%		5.534.212	9%	
Otros activos líquidos	5.141.934	8%		4.815.174	9%		11.170.150	12%		15.689.208	28%		17.893.266	29%	
Tesorería	3.721.585			3.513.499			8.612.758			14.521.725			16.859.428		
<b>Total activo</b>	<b>38.392.262</b>			<b>52.969.745</b>		38%	<b>59.727.144</b>		13%	<b>72.325.021</b>		21%	<b>80.261.755</b>		11%

TABLA 18- PASIVO Y PATRIMONIO NETO VIDAL

Balance de situación	VIDAL GOLOSINAS- BALANCE GENERAL														
	31/12/2016			31/12/2017			31/12/2018			31/12/2019			31/12/2020		
	2016	%	%	2017	%	Var	2018	%	Var	2019	%	Var	2020	%	Var
<b>Pasivo fijo</b>	<b>9.868.459</b>		17%	<b>15.340.167</b>		22%	<b>17.242.177</b>		21%	<b>15.269.203</b>		18%	<b>18.162.248</b>		24%
Acreedores a L. P.	9.762.799	99%		15.237.631	99%		17.142.767	99%		15.172.920	99%		18.069.092	99%	
Otros pasivos fijos	105.660	1%		102.536	1%		99.409	1%		96.283	1%		93.156	1%	
Provisiones	16.997			17.000			17.000			17.000			17.000		
<b>Pasivo corriente</b>	<b>26.115.640</b>		44%	<b>29.754.176</b>		42%	<b>36.782.816</b>		46%	<b>39.414.366</b>		47%	<b>30.100.219</b>		-24%
Deudas financieras	2.523.933	10%		5.509.267	19%		6.667.460	18%		8.685.640	22%		8.009.479	27%	
Acreedores comerciales	4.707.435	18%		5.459.578	18%		5.128.483	14%		5.496.418	14%		4.445.917	15%	
Otros pasivos líquidos	18.884.272	72%		18.785.331	63%		24.986.872	68%		25.232.308	64%		17.644.824	59%	
<b>Patrimonio neto</b>	<b>23.144.609</b>		39%	<b>25.463.464</b>		36%	<b>26.788.913</b>		33%	<b>29.006.615</b>		35%	<b>26.938.430</b>		-7%
Fondos propios	23.144.609			25.463.464			26.788.913			29.006.615			26.938.430		
Capital suscrito	4.405.449	81%		4.405.449	17%		4.405.449	16%		4.405.449	15%		4.405.449	16%	
Otros fondos propios	18.739.160	19%		21.058.015	63%		22.383.464	64%		24.601.166	65%		22.532.981	64%	
<b>Total pasivo+ Pat. Neto</b>	<b>59.128.708</b>		100%	<b>70.557.807</b>		100%	<b>80.813.905</b>		100%	<b>83.690.184</b>		100%	<b>75.200.897</b>		-10%



TABLA 19- PASIVO Y PATRIMONIO NETO JAKE

Balance de situación	JAKE GOLOSINAS- BALANCE GENERAL																		
	31/12/2016			31/12/2017			31/12/2018			31/12/2019			31/12/2020						
	2016	%	%	2017	%	%	Var	2018	%	%	Var	2019	%	%	Var	2020	%	%	Var
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>16.556.704</b>		33%	<b>21.374.010</b>		39%	29%	<b>22.257.230</b>		39%	4%	<b>23.514.447</b>		36%	6%	<b>25.966.976</b>		36%	10%
Acreedores a L. P.	16.355.765	99%		21.169.154	99%			22.053.089	99%			23.316.193	99%			25.779.184	99%		
Otros pasivos fijos	200.939	1%		204.856	1%			204.141	1%			198.253	1%			187.792	1%		
Provisiones	n.d.			n.d.				n.d.				n.d.				n.d.			
<b>Pasivo corriente</b>	<b>23.465.665</b>		47%	<b>22.531.573</b>		41%	-4%	<b>21.694.455</b>		38%	30%	<b>28.306.854</b>		43%	4%	<b>29.385.460</b>		41%	4%
Deudas financieras	10.646.968	45%		9.957.491	44%			8.371.931	39%			12.562.039	44%			14.336.469	49%		
Acreedores comerciales	6.238.293	27%		6.399.926	28%			8.012.981	37%			9.168.936	32%			8.448.079	29%		
Otros pasivos líquidos	6.580.404	28%		6.174.156	27%			5.309.543	24%			6.575.879	23%			6.600.911	22%		
<b>Patrimonio neto</b>	<b>9.592.109</b>		19%	<b>10.671.468</b>		20%	11%	<b>12.472.843</b>		22%	17%	<b>14.271.215</b>		22%	14%	<b>16.409.426</b>		23%	15%
Fondos propios	9.592.109			10.671.468				12.472.843				14.271.215				16.409.426			
Capital suscrito	1.322.681	86%		1.322.681	12%			1.322.681	11%			1.322.681	9%			1.322.681	8%		
Otros fondos propios	8.269.428	14%		9.348.787	88%			11.150.162	89%			12.948.534	91%			15.086.745	92%		
<b>Total pasivo+ Pat. Neto</b>	<b>49.614.478</b>		100%	<b>54.577.051</b>		100%	10%	<b>56.424.528</b>		100%		<b>66.092.516</b>		100%	17%	<b>71.761.862</b>		100%	9%

TABLA 20- PÉRDIDAS Y GANANCIAS VIDAL

	Cuenta de pérdidas y ganancias Vidal									
	31/12/2016	Var.	31/12/2017	Var.	31/12/2018	Var.	31/12/2019	Var.	31/12/2020	
1. Importe neto Cifra de Ventas	88.771.250	8%	96.087.500	17%	112.804.589	1%	113.415.677	-6%	106.986.171	
2. Consumo de mercaderías y de materias	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Ingresos de explotación	89.111.285	8%	96.519.495	17%	113.288.504	0%	113.852.267	-6%	107.340.579	
4. Materiales	57.355.527	13%	64.532.234	16%	75.054.977	-1%	74.607.145	-7%	69.585.060	
5. Otros Conceptos de Explotación (gastos)	-8.909.155	15%	-10.222.964	26%	-12.866.399	10%	-14.201.387	-8%	-13.005.083	
6. Gastos de personal	15.981.379	13%	18.031.687	0%	17.947.454	7%	19.149.522	-3%	18.573.847	
7. Otros gastos de explotación	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
8. Dotaciones para amortiz. de inmovil.	2.680.169	9%	2.934.689	48%	4.354.606	17%	5.112.848	15%	5.863.081	
Resultado bruto	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
A) Resultado Explotación	4.903.998	-45%	2.705.572	0%	2.711.984	-14%	2.339.382	-224%	-2.900.657	
14. Ingresos financieros	22.214	2459%	568.370	-3%	550.106	88%	1.035.309	69%	1.745.523	
15. Gastos financieros	1.946.208	-79%	414.919	29%	536.489	-6%	502.593	55%	780.958	
B) Resultado financiero	-1.923.994	-108%	153.451	-91%	13.618	3812%	532.716	81%	964.565	
C) Result. ordinarios antes Impuestos	2.980.004	-4%	2.859.022	-5%	2.725.601	5%	2.872.098	-167%	-1.936.093	
Impuestos sobre sociedades	1.088.259	-59%	443.799	11%	493.784	-75%	125.700	-834%	-922.256	
D) Resultado Actividades Ordinarias	1.891.745	28%	2.415.224	-8%	2.231.817	23%	2.746.397	-137%	-1.013.837	
Ingresos extraordinarios	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Gastos extraordinarios	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Resultados actividades extraordinarias	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Resultado del Ejercicio	1.891.745	28%	2.415.224	-8%	2.231.817	23%	2.746.397	-137%	-1.013.837	



TABLA 21- PÉRDIDAS Y GANANCIAS JAKE

	Cuenta de pérdidas y ganancias Jake									
	31/12/2016	Var.	31/12/2017	Var.	31/12/2018	Var.	31/12/2019	Var.	31/12/2020	
1. Importe neto Cifra de Ventas	37.380.057	23%	45.864.319	12%	51.534.622	23%	63.140.014	12%	70.546.528	
2. Consumo de mercaderías y de materias	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
3. Ingresos de explotación	37.424.837	23%	45.907.973	12%	51.591.101	23%	63.466.001	11%	70.572.344	
4. Materiales	22489326,8	23%	27634211,6	7%	29518794,7	27%	37611623	20%	45161314,7	
5. Otros Conceptos de Explotación (gastos)	-3405258,9	74%	-5919452,8	26%	-7447596	22%	-9096402,7	-11%	-8074090,2	
6. Gastos de personal	6420047,35	5%	6740581,71	6%	7112827,84	28%	9076211,33	6%	9597418,85	
7. Otros gastos de explotación	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
8. Dotaciones para amortiz. de inmovil.	2363632,72	15%	2710150,5	36%	3673020,97	7%	3931160,26	8%	4250070,86	
Resultado bruto	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
A) Resultado Explotación	2400132,61	7%	2562963,78	34%	3430061,03	6%	3620342,99	5%	3815154,64	
14. Ingresos financieros	13176,4	184%	37375,89	-88%	4370,19	751%	37198,1	-80%	7317,62	
15. Gastos financieros	1108379,96	-6%	1045697,66	2%	1069743,45	-6%	1005427,03	-1%	993710,38	
B) Resultado financiero	-1095203,6	-8%	-1008321,8	6%	-1065373,3	-9%	-968228,93	2%	-986392,76	
C) Result. ordinarios antes Impuestos	1304929,05	19%	1554642,01	52%	2364687,77	12%	2652114,06	7%	2828761,88	
Impuestos sobre sociedades	309089,71	20%	370332,18	52%	563313,14	12%	632970,68	2%	645029,32	
D) Resultado Actividades Ordinarias	995839,34	19%	1184309,83	52%	1801374,63	12%	2019143,38	8%	2183732,56	
Ingresos extraordinarios	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Gastos extraordinarios	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Resultados actividades extraordinarias	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Resultado del Ejercicio	995839,34	19%	1184309,83	52%	1801374,63	12%	2019143,38	8%	2183732,56	