



DIAGNÓSTICO ECONÓMICO Y FINANCIERO DE ELECTRÓNICA MARTÍNEZ DE CARTAGENA

Nuria García García

Curso 2014/2015

Directora: Dra. María Luz Maté Sánchez-Val

Trabajo Fin de Máster

MÁSTER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS CORPORATIVAS

Índice

| | | |
|--------|---|----|
| 1. | INTRODUCCIÓN | 5 |
| 2. | MEMORIA PRÁCTICAS..... | 6 |
| 3. | ANÁLISIS EMPÍRICO..... | 8 |
| 3.1. | ELECTRÓNICA MARTINEZ | 8 |
| 3.2. | LECTURA PREVIA | 8 |
| 3.3. | ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA..... | 13 |
| 3.3.1. | ESTRUCTURA ECONÓMICA..... | 13 |
| 3.3.2. | ESTRUCTURA FINANCIERA..... | 17 |
| 3.3.3. | CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS | 22 |
| 4. | EMPRESAS DE LA COMPETENCIA | 23 |
| 4.1. | FIBRAMUR..... | 23 |
| 4.2. | VEGAMEDIA..... | 24 |
| 4.3. | TAMAÑO DE LAS EMPRESAS..... | 24 |
| 4.4. | ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA COMPETENCIA CON EL SECTOR..... | 25 |
| 5. | DIAGNÓSTICO ECONÓMICO Y FINANCIERO. | 28 |
| 5.1. | EMPRESA ELECTRÓNICA MARTÍNEZ..... | 29 |
| 5.1.1. | RATIOS DE LIQUIDEZ | 29 |
| 5.1.2. | RATIOS DE EQUILIBRIO FINANCIERO | 31 |
| 5.1.3. | RATIOS DE ENDEUDAMIENTO | 33 |
| 5.1.4. | RATIOS DE RENTABILIDAD | 37 |
| 5.1.5. | PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN..... | 40 |
| 5.2. | RATIOS SECTOR..... | 44 |
| 5.2.1. | POSICIÓN LIQUIDEZ..... | 44 |
| 5.2.2. | EQUILIBRIO FINANCIERO..... | 45 |
| 5.2.3. | NIVEL ENDEUDAMIENTO | 46 |
| 5.2.4. | RENTABILIDAD | 48 |
| 5.3. | RATIOS COMPETENCIA | 49 |
| 5.3.1. | POSICIÓN LIQUIDEZ..... | 50 |
| 5.3.2. | EQUILIBRIO FINANCIERO..... | 51 |
| 5.3.3. | RENTABILIDAD | 52 |
| 5.3.4. | NIVEL ENDEUDAMIENTO | 54 |
| 5.3.5. | PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN..... | 59 |
| 6. | CONTRASTE DE RESULTADOS | 61 |
| 6.1. | ELECTRÓNICA MARTINEZ EN COMPARACIÓN CON EL SECTOR | 61 |
| 6.2. | ELECTRÓNICA MARTINEZ EN COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA.. | 62 |
| 7. | ANÁLISIS DAFO..... | 63 |
| 8. | PROPUESTAS DE ACTUACIÓN..... | 65 |

| | |
|-----------------------|----|
| 9. ANEXOS..... | 67 |
| 10. BIBLIOGRAFÍA..... | 76 |

TÍTULO: Diagnóstico económico y financiero de Electrónica Martínez de Cartagena

AUTORA: Nuria García García

TUTORA: María Luz Maté Sánchez-Val

RESUMEN:

En este trabajo se va a realizar un diagnóstico económico y financiero de la empresa Electrónica Martínez de Cartagena y de dos empresas que son competencia de esta, además de su comparación con la media sectorial. También se realizará un análisis DAFO para conocer los elementos estratégicos de mayor relevancia en la empresa.

PALABRAS CLAVES:

Ratios, análisis económico y financiero, diagnóstico, fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas.

1. INTRODUCCIÓN

Este Trabajo Fin de Máster está incluido en los estudios del Máster en Contabilidad y Finanzas Corporativas realizados en la Universidad Politécnica de Cartagena en el curso académico 2014-2015.

El objetivo principal de este proyecto es realizar un análisis económico y financiero de la empresa Electrónica Martínez de Cartagena, S.L. en el periodo de 2008 a 2013, mediante la utilización de una serie de técnicas estudiadas a lo largo de la carrera y perfeccionadas durante el Máster de Contabilidad y Finanzas Corporativas (COFIC). A través de las técnicas aplicadas podremos conocer cuál fue la evolución de la empresa durante el periodo analizado así como la situación actual en la que se encuentra. Para ello, a partir del diseño de una hoja de cálculo en el que se importa la información de las cuentas anuales de la empresa obtenemos los resultados de distintos ratios financieros así como un sistema de alertas. Posteriormente, desarrollamos los mismos cálculos con dos empresas de la competencia y con la media sectorial para evaluar la relevancia de los resultados obtenidos en este estudio y comprobar si Electrónica Martínez se encuentra en sintonía con la realidad de las empresas de la competencia y del sector.

Tras este análisis cuantitativo, desarrollamos un análisis DAFO de las debilidades y fortalezas internas de la empresa así como de las oportunidades y amenazas del sector.

Por último proponemos una serie de recomendaciones para solucionar los problemas que sufre actualmente la empresa y que han sido detectados mediante el análisis que hemos realizado.

2. MEMORIA PRÁCTICAS

❖ Datos del estudiante:

- Nombre y apellidos: Nuria Garcia Garcia
- DNI: 23301056D
- Titulación: Máster Universitario en Contabilidad y Finanzas Corporativas.

❖ Datos de la empresa:

- Razón social: Raditel Levante, S.L.
- CIF: B73035966
- Dirección postal: Calle Dátil, Nº 1 Polígono Industrial de La Palma, 30593 La Palma. Murcia.

Las prácticas curriculares se desarrollaron en la empresa Raditel Levante, S.L., dedicada al sector de las comunicaciones.

Mi tutora fue Adoración Navarro Sánchez, encargada de recursos humanos en la empresa.

La fecha de comienzo de las prácticas fue el 13 de enero de 2015 y la fecha de finalización el 10 de abril de 2015.

La empresa está ubicada en el polígono industrial de La Palma. Los dueños de esta empresa también lo son de la empresa Electrónica Martínez de Cartagena, S.L. y son socios mayoritarios de la empresa de seguridad Safety Fourteen.

Las tres empresas residen en el mismo domicilio y comparten oficina. Por esta razón los departamentos de contabilidad y de recursos humanos trabajan conjuntamente todas las empresas.

En principio yo formaba parte del departamento de contabilidad, pero habitualmente también servía de apoyo para el departamento de recursos humanos y de administración, y ocasionalmente al departamento técnico.

Las Principales tareas desempeñadas durante el periodo de prácticas fueron

- Realización de dos informes (uno de la empresa en la que realizaba las prácticas y la otra de Electrónica Martínez de Cartagena) sobre los gastos recogidos en el año 2014 en el programa de contabilidad anterior que utilizaba la empresa, ordenándolos mensualmente, por acreedor/proveedor y por finalidad. El fin de

esta tarea era reducir los gastos, por lo que una vez terminado el informe el gerente de la empresa estudiaría estos para saber que gastos podrían reducirse este año.

- Gestión del cobro a clientes: en el departamento de Administración estuve encargada durante semanas de gestionar los impagos de los clientes que provenían de la devolución por parte del banco del recibo que la empresa pasaba a mediados de mes a sus clientes. En primer lugar llamaba a estos informándoles de la situación de impago en la que se encontraban con la empresa para ver cuáles eran sus respuestas, y si finalmente había sido un problema aislado y no intencionado, se le comunicaba la deuda final, ya que el importe debido podía ser de un mes o varios y además incluía un coste por devolución del recibo por el banco, y se les informaba de las diferentes soluciones para saldar su deuda. Toda la evolución de este proceso debía estar registrada y actualizada en el programa que el departamento de administración utilizaba, para que así, cualquier compañero del departamento pudiera conocer el estado del impago.
- Comprobación de las transacciones efectuadas para la aprobación de las cuentas anuales: era necesario realizar una comparación entre los ingresos y gastos contabilizados en el programa de contabilidad de la empresa y los cobros o pagos finales que aparecían en los extractos del banco para comprobar que todos los pagos a proveedores correspondieran a una factura y que los proveedores no hubieran cobrado ningún importe de más que no estuviera contabilizado.
- Realización del modelo 347: En esta tarea también fue necesario comprobar que la información que teníamos en nuestra contabilidad y la que tenían nuestros proveedores y clientes sobre nuestras relaciones comerciales coincidían. En el caso de que esto no sucediera era necesario pedir a la empresa cliente o proveedor el extracto de operaciones que tenían contabilizadas con nuestra empresa para comparar la que teníamos nosotros con ellos y solventar las discrepancias.
- Comprobar que en 2014 la empresa financiera que los clientes utilizaban para financiar sus compras le hubieran ingresado todos los importes correspondientes a las ventas que se habían realizado mediante esta forma de pago.

- Tareas varias:
 - Organizar las facturas según la empresa a la que pertenecieran, el departamento y si estaban contabilizadas para posteriormente archivarlas o entregarlas al departamento al que pertenecieran.
 - Archivar facturas y documentos de años anteriores que ya no se utilizaban.
 - Controlar que ciertas facturas pasaran por el departamento de recursos humanos para que le dieran el visto bueno a estas.
 - Recibir llamadas en el departamento de administración cuando sus empleados estaban reunidos.
 - Realizar llamadas a los clientes.
 - Reclamar facturas a los proveedores.

3. ANÁLISIS EMPÍRICO

3.1. ELECTRÓNICA MARTINEZ

Esta empresa está situada en La Palma, una diputación de Cartagena. Comenzó su actividad comercializando y reparando electrodomésticos hasta que las comunicaciones fueron adquiriendo importancia y decidieron entonces centrarse en ellas, debido principalmente a las necesidades que el sector agrícola de su zona de influencia. En la actualidad ofrecen servicios de voz, radio, Networking, energía, megafonía, alquiler de equipos para eventos, cableado y mantenimiento a diferentes niveles. La mayor parte de su actividad se centra en servicios de voz y Networking. Sus accionistas principales y directores de la empresa son Alfonso Martínez Martínez y Jose Martínez Martínez, director financiero y director comercial respectivamente.

3.2. LECTURA PREVIA

Mediante el análisis del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias (véase ANEXO 1) vamos a realizar una lectura previa anterior a los ratios para hacernos una idea generalizada sobre la situación de la empresa. Para la realización de la lectura previa hemos creado tablas que resumen el importe total de algunas cuentas

referentes para ayudar a comprender el análisis de los diferentes aspectos estudiados.

Características de la empresa:

Electrónica Martínez se encuentra dentro del sector de las instalaciones eléctricas, código 4321 dentro de la clasificación CNAE 2009 (Clasificación Nacional de Actividades Económicas).

La empresa cuenta con 11 trabajadores en su única sede en La Palma. Su cifra de ventas del último año es de 811.241 € y la cifra de activo de 1.425.224 €.

Tabla 1: Magnitudes de clasificación de empresas por tamaños.

| | MICROEMPRESA | PEQUEÑA | MEDIANA | GRANDE |
|-----------------|--------------|---------------|---------------|----------------|
| Nº TRABAJADORES | < 10 | <50 | <250 | >=250 |
| ACTIVO | <2.000.000 € | <10.000.000 € | <43.000.000 € | >=43.000.000 € |
| CIFRA NEGOCIOS | <2.000.000 € | <10.000.000 € | <50.000.000 € | >=50.000.000 € |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre.

En función de la información de la empresa y los datos de la Tabla 1, consideramos a Electrónica Martínez como microempresa ya que dos de los requisitos que cumple son de esa categoría.

Electrónica Martínez comenzó a funcionar en el año 1990 por lo que es una empresa madura ¹. En el año 2013 obtuvo unos beneficios de 25.082,97 € tras un periodo en el que la mayoría de los años obtenía pérdidas. A pesar de estos resultados, la cifra de activo y de inmovilizado ha tenido tendencia descendente en los últimos años.

Por tanto, concluimos que estamos analizando una microempresa con una recesión moderada debido a la situación de crisis económica actual.

A continuación procedemos a comentar algunas de las magnitudes fundamentales de la empresa.

¹ García Pérez de Lema, Domingo. Material didáctico para el Máster COFIC 2014-2016.

En primer lugar analizamos la rentabilidad de la empresa. Para esto nos centraremos en los resultados obtenidos por la empresa que se muestran en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, principalmente en el Resultado de explotación y en el Resultado del ejercicio.

Tabla 2: Rentabilidad mediante los resultados de la empresa

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--------------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|----------------|---------------|
| Resultado de explotación | 42.627,12 € | - 3.562,90 € | 50.796,63 € | - 26.912,10 € | - 139.516,49 € | - 13.207,90 € |
| Resultado del ejercicio | 25.082,97 € | - 10.327,96 € | 30.640,49 € | - 27.431,22 € | - 125.041,23 € | - 36.432,55 € |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En el periodo estudiado la empresa ha tenido la mayoría de años resultados negativos, tanto en el resultado de explotación como en el resultado del ejercicio, aunque en los últimos años parece que ambos resultados mejoran, ya que las pérdidas empiezan a ser menores y los resultados positivos.

A continuación analizamos el endeudamiento fijándonos en el Pasivo Corriente, el Pasivo No Corriente y el Patrimonio Neto y la participación de cada uno de estos en la estructura financiera de la empresa.

Tabla 3: Endeudamiento mediante la estructura financiera

| | 2013 | % | 2012 | % | 2011 | % | 2010 | % | 2009 | % | 2008 | % |
|---------|--------------|-------|--------------|-------|--------------|-------|--------------|-------|--------------|-------|--------------|-------|
| P. NETO | 436.474,10 € | 30,6% | 411.391,13 € | 30,2% | 181.238,27 € | 13,5% | 150.597,78 € | 10,7% | 178.029,00 € | 12,3% | 303.070,23 € | 19,1% |
| PNC | 692.940,74 € | 48,6% | 705.850,27 € | 51,9% | 920.802,85 € | 68,6% | 365.899,04 € | 25,9% | 425.234,55 € | 29,4% | 372.245,31 € | 23,5% |
| PC | 295.808,67 € | 20,8% | 243.770,58 € | 17,9% | 239.416,49 € | 17,8% | 894.359,60 € | 63,4% | 841.533,83 € | 58,2% | 908.980,45 € | 57,4% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

A pesar del cambio que se produce en 2012 y 2013, en el inicio del periodo estudiado la empresa se financiaba en un 80-85 % con recursos ajenos. Estaba muy poco capitalizada. Finalmente la empresa realizó una ampliación de capital muy importante y aumento las reservas de la empresa, lo que ha hecho que actualmente tenga una mayor autonomía financiera y no dependa tanto de recursos externos. El nivel de endeudamiento actual se podría considerar adecuado.

Las cargas financieras de la empresa son analizadas mediante los gastos financieros que aparecen en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, y estos a su vez son

comparados con el importe neto de la cifra de negocios para conocer el porcentaje que suponen las cargas financieras sobre las ventas de la empresa.

Tabla 4: Cargas financieras mediante los Gastos Financieros y el INCN

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| Gastos financieros | 9.512,03 € | 10.216,44 € | 9.943,48 € | 9.935,05 € | 27.298,94 € | 35.418,55 € |
| INCN | 811.240,93 € | 784.814,40 € | 849.468,40 € | 889.847,75 € | 1.085.738,41 € | 1.397.553,60 € |
| Cargas financieras/INCN | 1,17% | 1,30% | 1,17% | 1,12% | 2,51% | 2,53% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Como hemos comentado en el apartado anterior, al comienzo del periodo la gran mayoría de los recursos de la empresa eran ajenos, por lo que las cargas financieras que soportaba la empresa, a pesar de que las ventas en ese momento eran mayores, seguían siendo muy altas, entorno al 2,5 %. A partir de 2011 la empresa reduce considerablemente los gastos financieros y aunque las ventas van en disminución, logran que los niveles de cargas a soportar sean adecuados, entorno al 1,20 %.

El equilibrio financiero lo analizamos mediante la comparación del Activo Corriente con el Pasivo Corriente. Como veremos en los ratios de equilibrio financiero, lo adecuado es que este resultado sea positivo o cercano a cero, pero los resultados negativos son perjudiciales para la empresa.

Tabla 5: Equilibrio financiero mediante el Fondo de Maniobra.

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|------------------|---------------|---------------|--------------|----------------|----------------|----------------|
| Activo corriente | 223.166,16 € | 230.903,20 € | 325.927,04 € | 393.960,52 € | 356.343,78 € | 447.241,29 € |
| Pasivo corriente | 295.808,67 € | 243.770,58 € | 239.416,49 € | 894.359,60 € | 841.533,83 € | 908.980,45 € |
| Diferencia o FM | - 72.642,51 € | - 12.867,38 € | 86.510,55 € | - 500.399,08 € | - 485.190,05 € | - 461.739,16 € |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Tras estos resultados comprobamos que la empresa está totalmente en desequilibrio financiero. En uno de los años estudiados consigue tener un fondo de maniobra positivo mientras que los demás son todos negativos. Cabe destacar que en los tres últimos años el capital circulante negativo se ha reducido en gran medida en comparación con el de los tres años anteriores, y es posible que en el próximo ejercicio la empresa tenga un fondo de maniobra cercano a cero o positivo.

A continuación, añadimos a la lectura previa una comparación de la evolución de algunas cuentas de la empresa con respecto a la evolución del sector al que

pertenece la empresa durante el periodo 2010-2012. La información del sector ha sido obtenida de la página web del Instituto de Fomento de la Región de Murcia². Las cuentas que hemos considerado son los ingresos de explotación, el inmovilizado de la empresa y el volumen del activo.

- Ingresos de explotación:

Tabla 6: Evolución de los Ingresos de explotación de Electrónica Martínez y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-------------|--------|--------|--------|
| E. MARTINEZ | -7,4% | -8,9% | -14,8% |
| SECTOR | -12,9% | -17,3% | -17,0% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

Tanto los ingresos de la explotación de Electrónica Martínez como los del sector van decreciendo todos los años, pero cabe destacar que el porcentaje de disminución de Electrónica Martínez es bastante menor que el de la competencia. De esta forma, mientras en 2012 mientras que la empresa disminuía sus ingresos un 7,4 % en comparación con el año anterior, la media del sector lo hacía en un 12,9 %.

- Inmovilizado de la empresa:

Tabla 7: Evolución del Inmovilizado de Electrónica Martínez y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-------------|-------|-------|-------|
| E. MARTINEZ | 2,9% | 0,9% | -7,9% |
| SECTOR | -1,5% | -2,3% | -4,4% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

El inmovilizado de Electrónica Martínez sufre una disminución del 7,9 % obtenido en 2010, pero en los años posteriores a 2011 la empresa comienza a invertir en inmovilizado de nuevo y este va aumentando sutilmente. Mientras tanto la media del sector sigue teniendo una tendencia negativa y disminuye su inmovilizado todos los años.

² <https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/bienvenido>

- Volumen del Activo:

Tabla 8: Evolución del volumen del Activo de Electrónica Martínez y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-------------|-------|-------|-------|
| E. MARTINEZ | 1,5% | -4,9% | -2,3% |
| SECTOR | -4,8% | -2,3% | 3,8% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

En este caso la empresa y el sector no comparten muchas semejanzas en cuanto a la evolución de esta cuenta se refiere. Electrónica Martínez disminuye el importe de sus activos en 2010 y 2011, y en 2012 comienza un leve aumento de este elemento. Sin embargo, el sector aumenta su activo casi un 4% en 2010 y en los años posteriores reduce su activo en un 2,3 % y un 4,8 % respectivamente.

En general no se dan muchas similitudes en la evolución de las cuentas de Electrónica Martínez y el sector. En los ingresos de explotación siguen la misma tendencia mientras que el inmovilizado y en el volumen del activo siguen evoluciones opuestas.

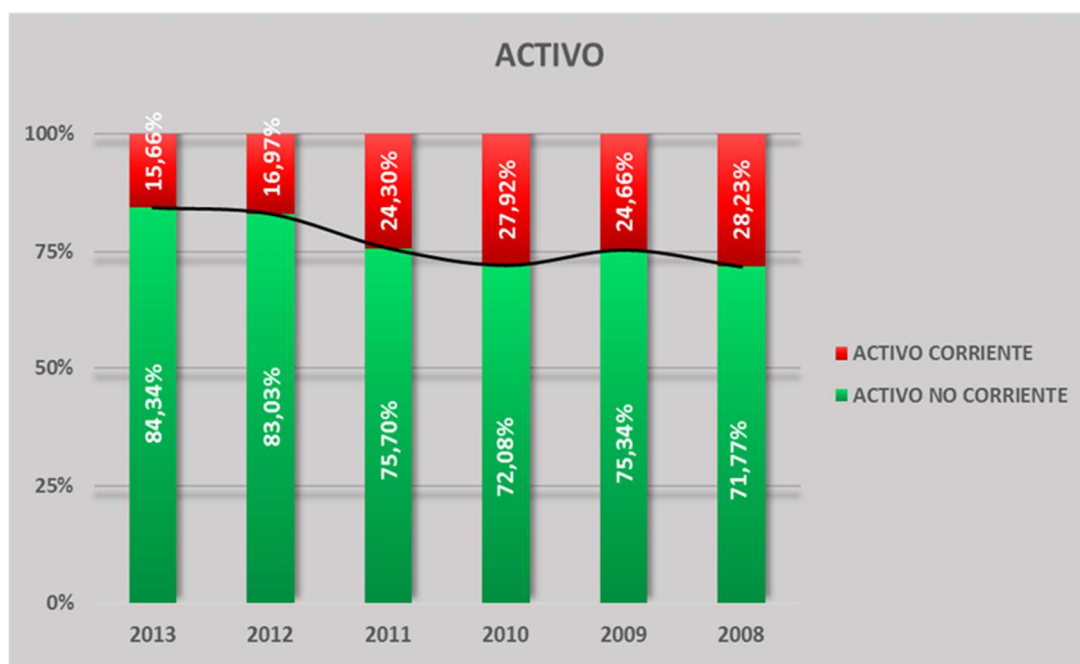
3.3. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

3.3.1. ESTRUCTURA ECONÓMICA

En este apartado vamos a analizar la estructura de la empresa mediante el análisis del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias del periodo de 2008 a 2013 (ANEXO 1). Para realizar estos análisis hemos utilizado la Hoja de Cálculo Excel y sus herramientas gráficas.

En primer lugar comenzamos con la estructura económica de la empresa cuyos resultados se presentan en la siguiente Figura 1

Figura 1: Composición de la estructura económica de la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi

Centrándonos en la participación que tiene cada tipo de activo en el total, la estructura si ha sufrido cambios relevantes en el periodo estudiado: el porcentaje de activo corriente ha ido en disminución a pesar del ligero incremento que sufre en 2010 y, sin embargo, el peso del activo no corriente ha aumentado dentro del total del activo.

Tabla 9: Distribución del Activo No Corriente

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| A) Activo no corriente | 1.202.057,35 € | 1.130.108,78 € | 1.015.530,57 € | 1.016.895,90 € | 1.088.453,60 € | 1.137.054,70 € |
| Variación | / | 6,4% | 11,3% | -0,1% | -6,6% | -4,3% |
| I Inmovilizado intangible | 2.017,54 € | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Inmovilizado material | 1.057.646,92 € | 980.540,20 € | 953.309,00 € | 944.460,83 € | 1.025.162,27 € | 1.090.443,78 € |
| Variación | / | 7,9% | 2,9% | 0,9% | -7,9% | -6,0% |
| III Inversiones inmobiliarias | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| IV Inversiones en empresas del grupo y | 93.066,09 € | 93.066,09 € | 9.161,73 € | 9.161,73 € | 9.161,73 € | 9.161,73 € |
| Variación | / | 0,0% | 915,8% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| V Inversiones financieras a largo plazo | 1.525,00 € | 305,00 € | 305,00 € | 305,00 € | 305,00 € | 25.305,00 € |
| Variación | / | 400,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | -98,8% |
| VI Activos por impuesto diferido | 47.801,80 € | 56.197,49 € | 52.754,84 € | 62.968,34 € | 53.824,60 € | 12.144,19 € |
| Variación | / | -14,9% | 6,5% | -16,2% | 17,0% | 343,2% |
| VII Deudas comerciales no corrientes | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Como vemos a lo largo de estos seis años no se han producido cambios significativos en la cifra activo no corriente. En 2011 y 2010 vemos como ha decrecido debido principalmente a la disminución sufrida en el inmovilizado material, pero en 2012 y 2013 llega a alcanzar de nuevo una cifra similar a la de

2008, siendo la causa vital el aumento de inversión en inmovilizado material que nuevamente alcanza niveles anteriores y las nuevas inversiones en empresas del grupo que se han producido esos dos últimos años.

Tabla 10: Distribución del Activo Corriente

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| B) Activo corriente | 223.166,16 € | 230.903,20 € | 325.927,04 € | 393.960,52 € | 356.343,78 € | 447.241,29 € |
| Variación | / | -3,4% | -29,2% | -17,3% | 10,6% | -20,3% |
| I Existencias | 133.980,14 € | 177.210,40 € | 213.675,23 € | 247.935,36 € | 239.177,63 € | 322.559,09 € |
| Variación | / | -24,4% | -17,1% | -13,8% | 3,7% | -25,8% |
| II Deudores comerciales y otras cuentas | 71.624,49 € | 52.058,54 € | 108.732,29 € | 133.665,22 € | 112.813,43 € | 87.303,89 € |
| Variación | / | 37,6% | -52,1% | -18,7% | 18,5% | 29,2% |
| 1. Clientes por ventas y prestaciones de serv | 64.962,93 € | 46.771,65 € | 96.814,22 € | 124.258,25 € | 107.752,68 € | n.d. |
| a) Clientes por ventas y prestaciones de ser | n.d. | n.d. | n.d. | 124.258,25 € | 107.752,68 € | n.d. |
| b) Clientes por ventas y prestaciones de ser | 64.962,93 € | 46.771,65 € | 96.814,22 € | n.d. | n.d. | n.d. |
| 2. Accionistas (socios) por desembolsos exi | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otros deudores | 6.661,56 € | 5.286,89 € | 11.918,07 € | 9.406,97 € | 5.060,75 € | n.d. |
| III Inversiones en empresas del grupo y | 2.379,50 € | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | 1.352,00 € |
| IV Inversiones financieras a corto plazo | n.d. | 1.002,02 € | 1.652,02 € | 1.652,00 € | 1.352,00 € | n.d. |
| Variación | / | / | -39,35% | 0,001% | 22,19% | / |
| V Periodificaciones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Efectivo y otros activos líquidos equiva | 15.182,03 € | 632,24 € | 1.867,50 € | 10.707,94 € | 3.000,72 € | 36.026,31 € |
| Variación | / | 2301,3% | -66,1% | -82,6% | 256,8% | -91,7% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En este caso vemos como la cifra de activo corriente si ha sufrido cambios notables llegando a reducirse en seis años a la mitad de su importe inicial en 2008.

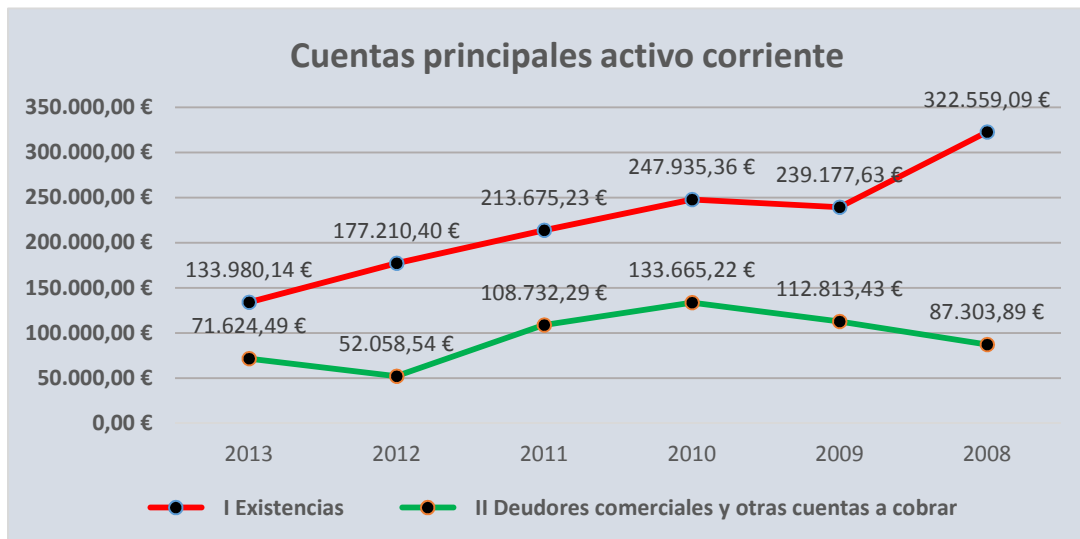


Figura 2: Cuentas principales del Activo Corriente

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Centrándonos en las cuentas principales que conforman el activo corriente, existencias y deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, podemos ver como

el cambio más importante se ha dado en las existencias, ya que estas se han visto reducidas casi en dos terceras partes de su importe inicial, pasando de 322.559,09 € en 2008 a 133.980,14 € en 2013.

Con respecto a la cifra de deudores podemos destacar que aumentó en el periodo de 2009 a 2011, y que, además, no se corresponde con un aumento de las ventas. Dado el periodo de análisis que estamos examinando, atribuimos estos resultados a la ampliación del plazo de cobro a los clientes debido a las dificultades económicas a la hora de efectuar el pago por parte de las empresas.

Figura 3: Evolución del Efectivo en los años estudiados



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Con respecto a la Tesorería vemos que disminuye entorno a un 91 % en el escaso periodo de un año (2008-2009). A pesar de que en los siguientes años sufre diferentes variaciones finalmente alcanza una cifra que supone la mitad del efectivo del que disponía la empresa en 2008.

3.3.2. ESTRUCTURA FINANCIERA



Tabla 10: Composición de la estructura financiera.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En términos generales se producen cambios importantes en la estructura financiera de la empresa a lo largo del periodo estudiado. Podríamos diferenciar dos tendencias claras en la composición de este:

- Tendencia negativa: durante los tres primeros años los recursos propios son muy escasos. La forma de financiación predominante es la deuda a corto plazo que es el doble que la deuda a largo plazo.
- Tendencia positiva: durante los tres últimos años la estructura es totalmente diferente. A pesar de que en el 2011 los recursos propios siguen suponiendo un porcentaje mínimo, a partir del 2012 este porcentaje se duplica. En este caso las deudas a corto plazo disminuyen drásticamente y las deudas a largo aumentan, hasta incluso llegar a triplicar en 2011 el porcentaje que suponen las deudas a corto plazo. En general se ha producido una reclasificación de la deuda que ha pasado de corto plazo a largo plazo.

PATRIMONIO NETO

Tabla 11: Distribución del Patrimonio Neto

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| A) Patrimonio neto | 436.474,10 € | 411.391,13 € | 181.238,27 € | 150.597,78 € | 178.029,00 € | 303.070,23 € |
| Variación | / | 6,1% | 127,0% | 20,3% | -15,4% | -41,3% |
| A-1) Fondos propios | 436.474,10 € | 411.391,13 € | 181.238,27 € | 150.597,78 € | 178.029,00 € | 303.070,23 € |
| I Capital | 264.445,32 € | 264.445,32 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € |
| Variación | / | 0,0% | 1001,9% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| 1. Capital escriturado | 264.445,32 € | 264.445,32 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € |
| 2. (Capital no exigido) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Prima de emisión | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Reservas | 315.538,28 € | 274.268,62 € | 274.233,12 € | 274.233,12 € | 274.233,12 € | 274.233,12 € |
| Variación | / | 15,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| IV (Acciones y participaciones en patrim | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| V Resultados de ejercicios anteriores | -168.592,47 € | -116.994,85 € | -147.635,34 € | -120.204,12 € | 4.837,11 € | 41.269,66 € |
| Variación | / | -44,1% | 20,8% | -22,8% | -2585,0% | -88,3% |
| VI Otras aportaciones de socios | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Resultado del ejercicio | 25.082,97 € | -10.327,96 € | 30.640,49 € | -27.431,22 € | -125.041,23 € | -36.432,55 € |
| Variación | / | 342,9% | -133,7% | 211,7% | 78,1% | -243,2% |
| VIII (Dividendo a cuenta) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| A-2) Ajustes por cambios de valor | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| A-3) Subvenciones, donaciones y legado | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Del patrimonio neto podemos destacar el aumento de capital que se produce en 2012 y que hace que el capital de la empresa pase de 24.000 € a 264.445,32 €, lo que conlleva un significativo aumento en la cifra de patrimonio de la empresa, alrededor de 10 veces más que en 2011. Otro dato relevante es el aumento de reservas que se produce en el último año estudiado que supone un 15 % más de reservas con respecto al año anterior.

Tabla 12: Distribución del Pasivo Corriente

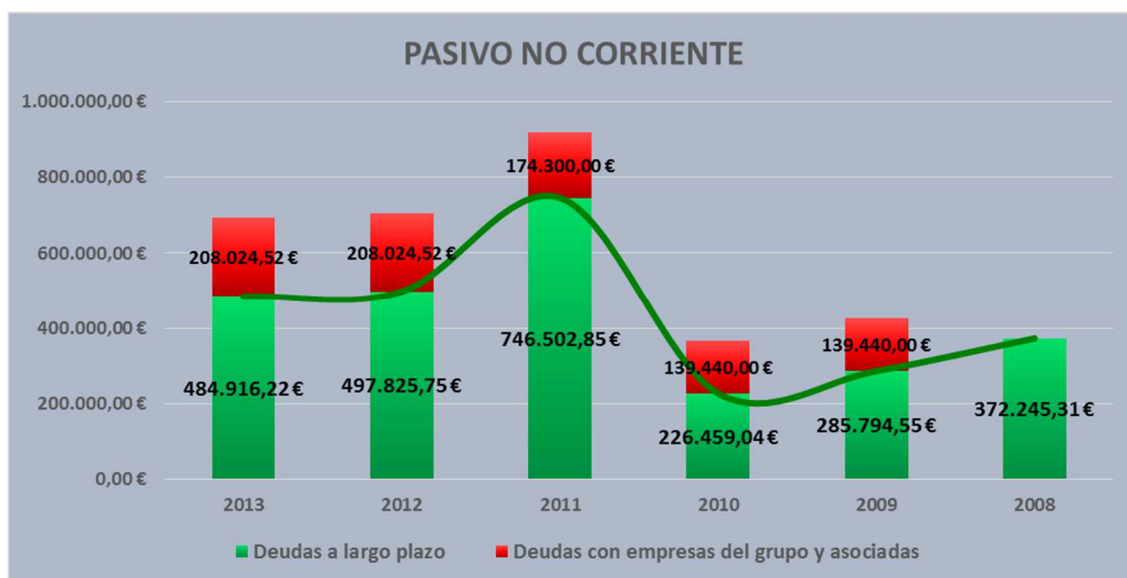
| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| B) Pasivo no corriente | 692.940,74 € | 705.850,27 € | 920.802,85 € | 365.899,04 € | 425.234,55 € | 372.245,31 € |
| Variación | / | -1,8% | -23,3% | 151,7% | -14,0% | 14,2% |
| I Provisiones a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Deudas a largo plazo | 484.916,22 € | 497.825,75 € | 746.502,85 € | 226.459,04 € | 285.794,55 € | 372.245,31 € |
| Variación | / | -2,6% | -33,3% | 229,6% | -20,8% | -23,2% |
| 1. Deudas con entidades de crédito | 173.237,46 € | 148.102,80 € | 172.547,66 € | 226.459,04 € | 285.794,55 € | 372.245,31 € |
| Variación | / | 17,0% | -14,2% | -23,8% | -20,8% | -23,2% |
| 2. Acreedores por arrendamiento finan | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otras deudas a largo plazo | 311.678,76 € | 349.722,95 € | 573.955,19 € | n.d. | n.d. | n.d. |
| Variación | / | -10,9% | -39,1% | / | / | / |
| III Deudas con empresas del grupo y aso | 208.024,52 € | 208.024,52 € | 174.300,00 € | 139.440,00 € | 139.440,00 € | n.d. |
| Variación | / | 0,0% | 19,3% | 25,0% | 0,0% | / |
| IV Pasivos por impuesto diferido | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| V Periodificaciones a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Acreedores comerciales no corriente | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Deuda con características especiales | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

El pasivo no corriente de la empresa está formado por deudas a largo plazo por préstamos recibidos y deudas con empresas del grupo o asociadas

En la siguiente Figura 4 se representa la evolución de estas dos cuentas a lo largo del periodo estudiado.

Figura 4: Cuentas principales del Pasivo No Corriente



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Como podemos ver, las deudas a largo plazo descienden en los tres primeros años hasta que en 2011 aparece una importante cantidad correspondiente a la cuenta “Otras deudas a largo plazo”, que representa a los proveedores de inmovilizado a largo plazo, que a pesar de ir en descenso, probablemente por la venta de naves, locales, transportes y otros inmovilizados de la empresa, supone una cantidad significativa del total.

Las deudas con empresas de grupo o asociadas se mantienen estables durante el año 2009 y 2010. En 2011 y 2012 la empresa aumenta este tipo de deuda.

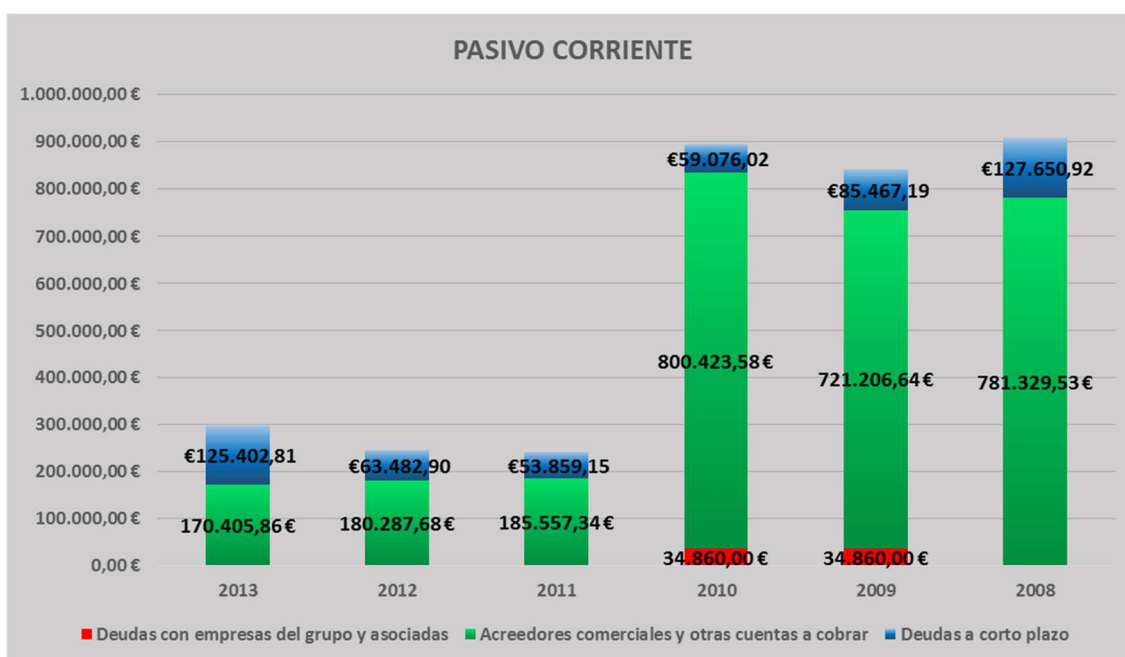
PASIVO CORRIENTE

Tabla 13: Composición del Pasivo Corriente

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| C) Pasivo corriente | 295.808,67 € | 243.770,58 € | 239.416,49 € | 894.359,60 € | 841.533,83 € | 908.980,45 € |
| Variación | / | 21,3% | 1,8% | -73,2% | 6,3% | -7,4% |
| I Provisiones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Deudas a corto plazo | 125.402,81 € | 63.482,90 € | 53.859,15 € | 59.076,02 € | 85.467,19 € | 127.650,92 € |
| Variación | / | 97,5% | 17,9% | -8,8% | -30,9% | -33,0% |
| 1. Deudas con entidades de crédito | 74.989,59 € | 63.482,90 € | 53.859,15 € | 59.076,02 € | 85.467,19 € | 127.650,92 € |
| Variación | / | 18,1% | 17,9% | -8,8% | -30,9% | -33,0% |
| 2. Acreedores por arrendamiento finan | 1.765,24 € | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otras deudas a corto plazo | 48.647,98 € | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Deudas con empresas del grupo y aso | n.d. | n.d. | n.d. | 34.860,00 € | 34.860,00 € | n.d. |
| IV Acreedores comerciales y otras cuent | 170.405,86 € | 180.287,68 € | 185.557,34 € | 800.423,58 € | 721.206,64 € | 781.329,53 € |
| Variación | / | -5,5% | -2,8% | -76,8% | 11,0% | -7,7% |
| 1. Proveedores | 87.296,45 € | 83.766,95 € | 81.291,35 € | 188.772,35 € | 151.623,99 € | 188.648,36 € |
| Variación | / | 4,2% | 3,0% | -56,9% | 24,5% | -19,6% |
| a) Proveedores a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Proveedores a corto plazo | 87.296,45 € | 83.766,95 € | 81.291,35 € | 188.772,35 € | 151.623,99 € | 188.648,36 € |
| 2. Otros acreedores | 83.109,41 € | 96.520,73 € | 104.265,99 € | 611.651,23 € | 569.582,65 € | 592.681,17 € |
| Variación | / | -13,9% | -7,4% | -83,0% | 7,4% | -3,9% |
| V Periodificaciones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Deuda con características especiales d | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Figura 5: Cuentas principales del Pasivo Corriente



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Como se puede apreciar en la Figura 5 el pasivo corriente está compuesto de tres cuentas.

- La deuda a corto plazo ha ido en disminución desde 2008 hasta 2011 por el pago de la deuda actual, pero en 2012 y 2013 la empresa obtiene nueva

financiación a través de entidades de crédito. En 2012 el importe de deuda a corto plazo aumenta notablemente debido a la contratación de arrendamientos financieros y de otras deudas además de por la nueva obtención de financiación anteriormente citada.

- La empresa en 2011 reduce drásticamente la deuda con sus acreedores y proveedores a corto plazo mediante un significativo pago de parte del importe adeudado. Los años posteriores sigue disminuyendo la deuda pero en menor medida.
- En 2011 y durante dos años la empresa obtiene financiación mediante las empresas de grupo o asociadas. Esto sucede porque, como ya hemos comentado anteriormente, Electrónica Martínez funciona conjuntamente con otras dos empresas y es común que se presten dinero entre ellas.

3.3.3. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla 14: Composición de la cuenta de Pérdidas y Ganancias

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Cuenta de pérdidas y ganancias | | | | | | |
| 1. Importe neto de la cifra de negocios | 811.240,93 € | 784.814,40 € | 849.468,40 € | 889.847,75 € | 1.085.738,41 € | 1.397.553,60 € |
| Variación | / | 3,4% | -7,6% | -4,5% | -18,0% | -22,3% |
| 2. Variación de existencias de productos | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Trabajos realizados por la empresa para | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 4. Aprovisionamientos | -295.694,50 € | -241.449,64 € | -241.246,49 € | -333.955,18 € | -481.957,46 € | -524.126,26 € |
| Variación | / | -22,5% | -0,1% | 27,8% | 30,7% | 8,0% |
| 5. Otros ingresos de explotación | 14.446,47 € | 14.524,66 € | 13.695,61 € | 57.206,13 € | 26.295,91 € | 41.188,64 € |
| 6. Gastos de personal | -299.303,39 € | -343.945,49 € | -393.001,28 € | -418.516,59 € | -515.926,67 € | -634.559,50 € |
| Variación | / | 13,0% | 12,5% | 6,1% | 18,9% | 18,7% |
| 7. Otros gastos de explotación | -135.588,88 € | -155.560,85 € | -142.338,81 € | -140.792,77 € | -172.367,54 € | -218.845,42 € |
| Variación | / | 12,8% | -9,3% | -1,1% | 18,3% | 21,2% |
| 8. Amortización del inmovilizado | -69.109,96 € | -71.482,31 € | -36.110,80 € | -80.701,44 € | -82.496,43 € | -83.136,54 € |
| Variación | / | 3,3% | -98,0% | 55,3% | 2,2% | 0,8% |
| 9. Imputación de subvenciones de inmo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 10. Excesos de provisiones | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 11. Deterioro y resultado por enajenació | -1.079,21 € | n.d. | n.d. | n.d. | 1.197,29 € | 8.717,58 € |
| 12. Otros resultados | 17.715,66 € | 9.536,33 € | 330,00 € | n.d. | n.d. | n.d. |
| A) Resultado de explotación | 42.627,12 € | -3.562,90 € | 50.796,63 € | -26.912,10 € | -139.516,49 € | -13.207,90 € |
| Variación | / | 1296,4% | -107,0% | 288,8% | 80,7% | -956,3% |
| 13. Ingresos financieros | 363,57 € | 8,73 € | 0,84 € | 272,19 € | 93,79 € | 49,71 € |
| Variación | / | 4064,6% | 939,3% | -99,7% | 190,2% | 88,7% |
| a) Imputación de subvenciones, donaci | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Otros ingresos financieros | 363,57 € | 8,73 € | 0,84 € | 272,19 € | 93,79 € | 49,71 € |
| 14. Gastos financieros | -9.512,03 € | -10.216,44 € | -9.943,48 € | -9.935,05 € | -27.298,94 € | -35.418,55 € |
| Variación | / | 6,9% | -2,7% | -0,1% | 63,6% | 22,9% |
| 15. Variación de valor razonable en instr | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 16. Diferencias de cambio | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 17. Deterioro y resultado por enajenació | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| B) Resultado financiero | -9.148,46 € | -10.207,71 € | -9.942,64 € | -9.662,86 € | -27.205,15 € | -35.368,84 € |
| C) Resultado antes de impuestos | 33.478,66 € | -13.770,61 € | 40.853,99 € | -36.574,96 € | -166.721,64 € | -48.576,74 € |
| 18. Impuestos sobre beneficios | -8.395,69 € | 3.442,65 € | -10.213,50 € | 9.143,74 € | 41.680,41 € | 12.144,19 € |
| D) Resultado del ejercicio | 25.082,97 € | -10.327,96 € | 30.640,49 € | -27.431,22 € | -125.041,23 € | -36.432,55 € |
| Variación | / | 342,9% | -133,7% | 211,7% | 78,1% | -243,2% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

- Las ventas de la empresa van decreciendo, aunque el último año sufre un pequeño aumento que puede suponer el inicio de un periodo de evolución positiva en la empresa. Al igual que las ventas las compras siguen el mismo comportamiento.
- Los gastos de la empresa, tanto de explotación como de personal, tienen una tendencia negativa a lo largo de los años. Finalmente llegan a reducirse ambos entorno a la mitad de su importe inicial. Los gastos de personal disminuyen drásticamente debido a los importantes recortes de personal que ha realizado la empresa en los últimos años.

- La amortización del inmovilizado va en sintonía con la cifra de inmovilizado material. Ambos disminuyen hasta 2011 y a partir de este año comienzan a ascender.
- En los tres primeros años estudiados la empresa obtiene un resultado de explotación negativo alto, aunque en 2011 obtiene un resultado de explotación positivo debido a que la amortización del inmovilizado ha disminuido. En 2012 también tiene un resultado negativo pero más cercano a cero, y finalmente en el último año se produce un aumento en las ventas y una disminución en los gastos que hace que esta cifra sea positiva.
- El resultado financiero de la empresa es negativo en el periodo debido a los escasos ingresos financieros que obtiene y a los altos gastos a los que tiene que hacer frente.
- La empresa tiene pérdidas en la mayoría de los años. Las pérdidas más importantes se encuentran en los tres primeros años. A pesar de que en 2011 se obtiene beneficio, en 2012 vuelve a tener un resultado negativo, aunque de menor magnitud que las pérdidas de los años anteriores. Finalmente en 2013 se obtienen ganancias debido a un crecimiento en las ventas.

4. EMPRESAS DE LA COMPETENCIA

En este apartado vamos a realizar una breve descripción de Fibratur y Vegamedia, empresas elegidas como competencia para Electrónica Martínez. Ambas han sido elegidas porque pertenecen al sector de la electrónica, el mismo que Electrónica Martínez cuyo código CNAE es 4321.

4.1. FIBRAMUR³

Es una empresa situada en Molina de Segura que comenzó su actividad en 1985 con el objetivo de satisfacer las necesidades del mercado industrial, en el que se comenzaban a implantar los sistemas informáticos y las nuevas tecnologías. Su principal actividad se basa en la planificación, ejecución y mantenimiento de redes de comunicaciones, realización de instalaciones eléctricas y su correspondiente mantenimiento y sistemas de alimentación ininterrumpida.

³ <http://www.fibratur.com/>

En sus trabajos utilizan la tecnología más avanzada y cuenta con un equipo humano con muchos años de experiencia que procura estar formándose constantemente para dar el mejor servicio posible a sus clientes en aspectos como la comercialización, instalación y servicio post-venta del producto.

Algunos de sus clientes más importantes son Aguas de Murcia, Estrella Levante, Aquagest Levante, la Agencia Tributaria o el INEM entre otros.

4.2. VEGAMEDIA⁴

Esta empresa también situada en Molina de Segura fue constituida por profesionales del sector que contaban con una amplia experiencia en el año 1996.

En general esta empresa ofrece servicios relacionados con la automatización y programación y las instalaciones eléctricas de todo tipo, industriales, comerciales, domesticas de media y baja tensión, y domotizadas (instalación inteligente) entre otras.

Ella misma se presenta como una empresa con elevada vocación de servicio hacia sus clientes, que realiza trabajos de mantenimiento en la mayoría de ocasiones en locales de pública concurrencia, como pueden ser centros comerciales, cafeterías y pequeños comercios.

Después de una breve descripción de cada empresa vamos a proceder a analizar aspectos económicos relevantes para el estudio.

4.3. TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

En las tablas 15 y 16 recogemos la información necesaria para conocer el tamaño de las empresas de la competencia:

⁴ <http://www.vegamediasl.com/>

Tabla 15: Criterios de clasificación de Fibratur por tamaño

| FIBRAMUR | 2013 |
|-----------------|----------------|
| Nº TRABAJADORES | 17 |
| ACTIVO | 902.345,60 € |
| CIFRA NEGOCIOS | 1.017.738,22 € |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Tabla 16: Criterios de clasificación de Vegamedia por tamaño

| VEGAMEDIA | 2013 |
|------------------|--------------|
| Nº TRABAJADORES | 10 |
| ACTIVO | 649.796,51 € |
| CIFRA NEGOCIOS | 798.642,21 € |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Según los criterios seguidos por la Tabla 1 que clasifica las empresas según su tamaño, ambas cumplen con dos de los tres requisitos en la categoría de microempresa.

4.4. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA COMPETENCIA CON EL SECTOR

A continuación vamos a realizar el mismo análisis comparativo con el sector que hicimos anteriormente con los datos de Electrónica Martínez pero esta vez analizando los datos de las empresas de la competencia:

FIBRAMUR

- Ingresos de explotación:

Tabla 17: Evolución de los Ingresos de explotación de Fibratur y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|----------|-------------|-------------|-------------|
| FIBRAMUR | -17,1% | -18,4% | 9,1% |
| SECTOR | -12,9% | -17,3% | -17,0% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

En los dos últimos años el comportamiento que ha tenido Fibratur y el comportamiento del sector han sido muy similares. Sin embargo en el año 2010 la evolución de los ingresos ha seguido una evolución totalmente diferente. Mientras

el sector disminuía sus ingresos de explotación en un 17 %, Fibramur conseguía hacer que estos crecieran un 9,1 %.

- Inmovilizado de la empresa:

Tabla 18: Evolución del Inmovilizado de Fibramur y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|----------|--------|-------|-------|
| FIBRAMUR | -12,8% | -1,1% | -1,8% |
| SECTOR | -1,5% | -2,3% | -4,4% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

La tendencia seguida por el inmovilizado ha sido muy similar en el sector y en Fibramur, aunque cabe destacar que en el año 2012 los datos del sector proyectaban una disminución leve, y Fibramur la sufría en mucha mayor intensidad con un decremento de un 12,8 %.

- Volumen del activo:

Tabla 19: Evolución del volumen del Activo de Fibramur y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|----------|-------|-------|-------|
| FIBRAMUR | -5,4% | -6,4% | 32,4% |
| SECTOR | -4,8% | -2,3% | 3,8% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

En el año 2010 el sector y la empresa aumentaban su activo, pero esta última lo hacía de una forma mucho más importante, así mientras que el activo de la media del sector aumentaba un 3,8 % el de la empresa lo hacía en más de un 32 %. Sin embargo en los años posteriores en los que el sector disminuía su activo, la empresa también lo hacía, pero de nuevo en mayor medida que el sector.

En general esta empresa ha seguido un comportamiento similar al del sector en los años estudiados. Cabe destacar que en 2012 la empresa sufre unas variaciones negativas mayores que las del sector, y esto puede estar influenciado por la noticia que publicó el periódico La Verdad en el que por error incluía esta empresa en una lista de empresas que se encontraban en concurso de acreedores ⁵.

⁵ "Fibramur S.L. no se encuentra en concurso de Acreedores" Laverdad.es, 2012.

VEGAMEDIA

- Ingresos de explotación:

Tabla 20: Evolución de los Ingresos de explotación de Vegamedia y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-----------|--------|--------|--------|
| VEGAMEDIA | -7,5% | -15,1% | 0,3% |
| SECTOR | -12,9% | -17,3% | -17,0% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

Los ingresos de Vegamedia se reducen todos los años al igual que sucede con los ingresos del sector, a excepción del año 2010 en el que la empresa incrementa sus ingresos en un 0,3 % mientras que el sector los aminora en un importante 17 %.

- Inmovilizado de la empresa:

Tabla 21: Evolución del Inmovilizado de Vegamedia y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-----------|-------|-------|-------|
| VEGAMEDIA | -5,2% | -5,3% | -5,6% |
| SECTOR | -1,5% | -2,3% | -4,4% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

Al igual que sucede con el sector, la empresa reduce su inmovilizado todos los años, la diferencia reside en que Vegamedia siempre lo hace en mayor medida que el sector.

- Volumen del activo:

Tabla 22: Evolución del volumen del Activo de Vegamedia y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-----------|-------|-------|-------|
| VEGAMEDIA | -0,2% | -3,1% | 10,5% |
| SECTOR | -4,8% | -2,3% | 3,8% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

En este caso, la empresa disminuye y aumenta su activo los mismos años que la media del sector lo hace. Para destacar algunos puntos relevantes comentaremos que en el 2010 mientras que el sector aumentaba su activo en un 3,8 %, la empresa lograba hacerlo en un 10,5%, y mientras que en 2012 el sector reducía su activo en un 4,8 %, la empresa lograba aminorar este decrecimiento hasta un 0,2%.

La empresa Vegamedia ha seguido generalmente la tendencia del sector, aunque en algunos casos ha logrado mejorar la evolución de sus cuentas y ha conseguido disminuir el decrecimiento que el sector sufría.

Mientras que Fibratur y Vegamedia seguían la misma tendencia que el sector, una con mayores variaciones y otra con menores, Electrónica Martínez seguía una trayectoria muy diferente, evolucionando de manera contraria a la del sector.

5. DIAGNÓSTICO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

En este apartado procedemos a desarrollar un análisis económico financiero de la empresa Electrónica Martínez así como de la competencia. Para hacer este análisis utilizamos la herramienta de formato condicional de la Hoja de Cálculo que permite de forma automática definir los criterios de variación de cada ratio e identificar resultados no adecuados para la empresa en las distintas dimensiones que analizamos. Para esto, acompañamos cada resultado de un icono que facilite la interpretación de los resultados obtenidos.

✓ El aspa verde significa que el resultado obtenido es bueno para la empresa, es favorable.

● El punto amarillo significa que hemos obtenido un resultado adecuado dentro de los márgenes utilizados. No es un resultado malo, pero se puede mejorar.

✗ El aspa roja significa que estamos obteniendo resultados desfavorables para la empresa, son perjudiciales.

Para realizar este análisis se han tomado como referencia unos márgenes individuales teóricos para cada ratio que son necesarios para la evaluación de los resultados⁶. Estos márgenes son simplemente orientativos dado que para el establecimiento de estos es necesario considerar el resultado global de la empresa así como sus características particulares. Los intervalos utilizados en este trabajo han sido los siguientes:

⁶ Estos ratios han sido obtenidos del material didáctico del Grado en Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Politécnica de Cartagena.

Tabla 23: Intervalos utilizados para analizar los resultados de los ratios

| | |
|---------------------------|-------------|
| LIQUIDEZ CORTO PLAZO | 80 - 90 % |
| LIQUIDEZ MEDIO PLAZO | 110 - 120 % |
| GARANTÍA A LARGO PLAZO | 135 - 140 % |
| % CAPITAL CORRIENTE | 5 - 15 % |
| FONDO DE MANIOBRA | > 0 |
| RENTABILIDAD ECONÓMICA | 8 - 14 % |
| RENTABILIDAD FINANCIERA | 10 - 15 % |
| APALANCAMIENTO FINANCIERO | < 1 |
| AUTONOMÍA FINANCIERA | 25 - 35 % |
| CARGAS FINANCIERAS | 1 - 2 % |
| DEVOLUCIÓN DE DEUDAS | 8 - 15 % |
| PERIODO MEDIO DE PAGO | |
| PMM FINANCIERO | < 0 |

Fuente: Elaboración propia a partir del material didáctico de años anteriores.

5.1. EMPRESA ELECTRÓNICA MARTÍNEZ

5.1.1. RATIOS DE LIQUIDEZ

o LIQUIDEZ A CORTO PLAZO

$$\frac{A. Corriente - Existencias - ANC mantenidos para la venta}{P. Corriente - PNC mantenidos para la venta} \times 100$$

Analiza la relación entre los activos líquidos disponibles y realizables (sin tener en cuenta las existencias ni los activos no corrientes mantenidos para la venta) y los recursos ajenos a corto plazo.

En este caso la empresa no cuenta con activos no corrientes mantenidos para la venta ni pasivos no corrientes mantenidos para la venta.

Tabla 24: Liquidez a corto plazo de Electrónica Martínez

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | ✘ 30,15 | ✘ 22,03 | ✘ 46,89 | ✘ 16,33 | ✘ 13,92 | ✘ 13,72 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Electrónica Martínez en el periodo estudiado tiene una capacidad insuficiente para hacer frente con su activo líquido a sus deudas a corto plazo. En 2008 únicamente pudo afrontar el 13,72 % de sus deudas, y a pesar de que en los años posteriores este porcentaje aumenta sigue siendo muy deficiente. El año con mayor porcentaje es 2011 con un 46,89 %, muy por debajo del intervalo apropiado que es del 70-90 %.

o LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO

$$\frac{A.Corriente}{P.Corriente} \times 100$$

Mide la relación de los activos corrientes de la empresa con respecto a las deudas a corto plazo. Nos muestra la capacidad que tiene la empresa para enfrentarse a las deudas a corto plazo con la totalidad de su activo corriente.

Tabla 25: Liquidez a medio plazo de Electrónica Martínez

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|---------|---------|----------|---------|---------|---------|
| | ✘ 75,44 | ✘ 94,72 | ✔ 136,13 | ✘ 44,05 | ✘ 42,34 | ✘ 49,20 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

La empresa se encuentra en general muy por debajo del rango adecuado para que pueda afrontar sin dificultad el pasivo corriente.

En los tres primeros años estudiados con su activo corriente es capaz de hacer frente entorno al 40-50 % de su pasivo corriente, cuando lo conveniente sería un 110-120 %. El único año cuyo valor fue favorable fue 2011, debido a que las deudas a corto plazo se reducen drásticamente mientras que el activo corriente se mantiene relativamente estable, lo que hace que alcance un nivel de 136,13 %. Los años posteriores siguen una tendencia decreciente pero no tan baja como los iniciales, causada principalmente por una disminución de las deudas a corto

plazo, que aunque hace que este ratio mejore, no disminuyen lo suficiente para que sea un resultado adecuado, porque a su vez el activo corriente también disminuye.

○ GARANTÍA A LARGO PLAZO

$$\frac{\text{Total Activo}}{\text{P. Corriente} + \text{P. No Corriente (Total pasivo)}} \times 100$$

Nos muestra la liquidez que tiene la empresa a largo plazo como garantía frente a terceros. Relaciona el total de activos con el total de las deudas, tanto a corto como a largo plazo.

Tabla 26: Garantía a largo plazo de Electrónica Martínez

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | ✓ 144,14 | ✓ 143,32 | ✗ 115,62 | ✗ 111,95 | ✗ 114,05 | ✗ 123,65 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En los cuatro primeros años estudiados la empresa no logra obtener un nivel óptimo de liquidez. En 2008 es capaz de hacer frente con todo su activo al 123,65 % de sus deudas. Posteriormente este ratio disminuye ligeramente aunque los dos últimos años la posición de garantía a largo plazo de la empresa es favorable, con unos resultados de 144,14 y 143,32 %.

5.1.2. RATIOS DE EQUILIBRIO FINANCIERO

○ FONDO DE MANIOBRA Y CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVO

El equilibrio de la empresa se mide mediante el cálculo del capital circulante o fondo de maniobra de la empresa, que es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. Finalmente calcularemos el porcentaje que supone este sobre el total del activo de la empresa.

Este ratio es relevante a la hora de saber si la empresa se encuentra en equilibrio o si por el contrario la estructura de la empresa se encuentra en desequilibrio.

$$F. maniobra: \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Tabla 27: Fondo de Maniobra de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--------------|--------------|-------------|---------------|---------------|---------------|
| -72.642,51 € | -12.867,38 € | 86.510,55 € | -500.399,08 € | -485.190,05 € | -461.739,16 € |

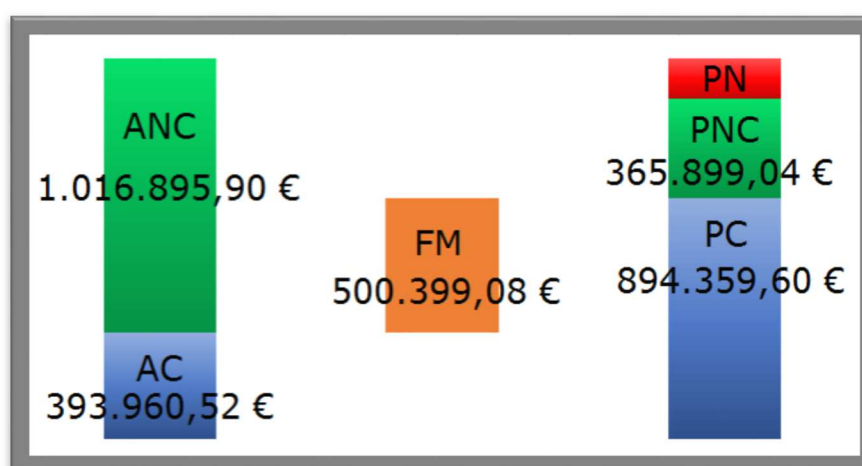
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

El fondo de maniobra de la empresa es negativo todos los años excepto el 2011. Además de ser negativo las cifras obtenidas son muy grandes, sobre todo en los tres primeros años. Posteriormente al 2011 las cifras siguen siendo negativas pero mucho menor que las anteriores.

Que el capital circulante de una empresa sea negativo nos dice que esta empresa se encuentra en desequilibrio financiero y que parte del activo a largo plazo está siendo financiado con deudas a corto plazo.

Como vemos en la Figura 6, en el año 2010, que es el año en el que mayor fondo de maniobra negativo hay, el pasivo corriente supera al activo corriente en 500.399,08 €. Lo que significa que el activo corriente y parte del no corriente está siendo financiado con deudas a corto plazo.

Figura 6: Representación de las masas patrimoniales y el Fondo de Maniobra en 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

$$\% \text{Capital circulante sobre activo: } \frac{A. \text{Corriente} - P. \text{Corriente}}{\text{Total Activo}} \times 100$$

Tabla 28: Capital Circulante sobre Activo de Electrónica Martínez

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|---------|---------|--------|----------|----------|----------|
| | ✘ -5,10 | ✘ -0,95 | 🟡 6,45 | ✘ -35,47 | ✘ -33,58 | ✘ -29,14 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Al ser el fondo de maniobra negativo el ratio del porcentaje de capital circulante sobre activo también lo es. El margen general estimado para que el resultado fuera positivo es de entre el 5% y el 15 %. Como vemos la mayoría de años se obtiene un resultado menor al 5 % e incluso negativo, a excepción del 2011, año en el que se consigue que el fondo de maniobra sea positivo representando el 6,45 % del total del activo.

5.1.3. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

○ AUTONOMÍA FINANCIERA

$$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Total pasivo y P. Neto}} \times 100$$

Nos muestra el porcentaje que representan los recursos propios sobre el total de la estructura financiera de la empresa.

Tabla 29: Autonomía Financiera de Electrónica Martínez

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 🟡 30,62 | 🟡 30,23 | ✘ 13,51 | ✘ 10,67 | ✘ 12,32 | ✘ 19,13 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Durante los cuatro primeros años Electrónica Martínez no tiene resultados adecuados ya que el patrimonio neto de esta empresa no es suficiente para el desarrollo normal de la empresa. Su nivel de recursos es desfavorable para la empresa.

El año 2012 la empresa realiza una ampliación de capital y en 2013 un aumento de las reservas, que hace que estos dos últimos años sus recursos aumenten y que alcance un nivel aceptable de autonomía financiera.

Como vemos dentro de las deudas de la empresa se pueden distinguir dos tendencias claras en el periodo estudiado. En los tres primeros años era predominante la deuda a corto plazo, mientras que en los tres últimos años lo era la deuda a largo plazo.

○ ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO

$$\frac{P. Corriente}{Total pasivo y P. Neto} \times 100$$

Este ratio nos muestra el porcentaje que suponen las deudas a corto plazo sobre el total de la estructura financiera.

Tabla 30: Endeudamiento a corto plazo de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 20,76 | 17,91 | 17,85 | 63,39 | 58,25 | 57,37 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En el periodo del 2008 a 2010 el porcentaje de deuda a corto plazo de la empresa era demasiado alto. Esto hacia que la empresa se encontrara frente a un fondo de maniobra negativo muy alto.

○ ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO

$$\frac{P. No Corriente}{Total pasivo y P. Neto} \times 100$$

Estudia el porcentaje que suponen los acreedores a largo plazo sobre el total de la estructura financiera de la empresa.

Tabla 31: Endeudamiento a largo plazo de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 48,62 | 51,86 | 68,64 | 25,93 | 29,43 | 23,50 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

○ RECURSOS PERMANENTES

$$\frac{P. Neto + P. No Corriente}{Total pasivo y P. Neto} \times 100$$

Nos muestra el porcentaje de recursos a largo plazo con los que la empresa cuenta sobre el total de la estructura de financiación.

Tabla 32: Recursos permanentes de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 79,24 | 82,09 | 82,15 | 36,61 | 41,75 | 42,63 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Como podemos apreciar los recursos permanentes de la empresa no siguen una tendencia clara en el periodo estudiado. Del 2008 al 2010 sufren un ligero decremento. En 2011 aumentan más del doble del porcentaje que suponían en 2010, y los años posteriores disminuyen sutilmente.

○ CARGAS FINANCIERAS

$$\frac{Gastos financieros}{Importe Neto Cifra de Negocios} \times 100$$

Este ratio analiza el importe de gastos financieros al que la empresa tiene que hacer frente en comparación con el nivel de ventas.

Tabla 33: Cargas financieras de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 🟡 1,17 | 🟡 1,30 | 🟡 1,17 | 🟡 1,12 | 🔴 2,51 | 🔴 2,53 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En 2008 y 2009 las cargas financieras de la empresa eran muy altas. Para hacernos una idea, de cada 100 euros de ventas en 2008, 2,53 € eran destinados a pagar intereses. En los años posteriores el importe de cargas financieras se

reduce aproximadamente en dos tercios y así este ratio disminuye y alcanza un nivel adecuado a pesar de que no llega a ser favorable para la empresa. Como consecuencia el nivel competitivo de la empresa aumenta con el paso de los años ya que cuantos menos gastos financieros tenga que asumir, mayor competitividad tendrá la empresa en el mercado.

○ CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE DEUDAS

$$\frac{\text{Dot. Amortización} + \text{Rdo. Ejercicio}}{\text{Total Pasivo}} \times 100$$

Mide la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a las deudas con los recursos que ella misma es capaz de generar. Para esto estudia la relación entre las amortizaciones y el beneficio obtenido en el ejercicio con las deudas asumidas durante ese año.

Tabla 34: Capacidad de devolución de deudas de Electrónica Martínez

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|---|------|--------|--------|--------|---------|--------|
| ● | 9,53 | ✘ 6,44 | ✘ 5,75 | ✘ 4,23 | ✘ -3,36 | ✘ 3,65 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Electrónica Martínez solo puede hacer frente en 2008 al 3,65 % de las deudas contraídas ese año con los recursos que ella es capaz de generar sin pedir financiación externa.

La mayoría de los años este ratio es tan bajo debido a que la empresa no obtiene beneficios si no pérdidas, por ejemplo, en 2009 incluso llega a ser negativo este resultado debido a las pérdidas tan altas que obtiene la empresa y que no son capaces de ser contrarrestadas con la amortización. En 2012 a pesar de que la empresa obtiene un resultado del ejercicio positivo, la dotación amortización ha descendido considerablemente y como consecuencia este ratio sigue sin ser adecuado en ese año.

En el último año estudiado la empresa es capaz de devolver el 9,53 % de las deudas de ese año sin necesidad de contratar nueva financiación. Este año es el único en el que la empresa obtiene un resultado adecuado.

5.1.4. RATIOS DE RENTABILIDAD

○ RENTABILIDAD ECONÓMICA

$$\frac{Rdo\ Explotación\ ajustado}{AC\ Explot + ANC\ Explot} \times 100$$

La rentabilidad económica mide la relación existente entre el resultado antes de intereses e impuestos y el activo de explotación. Este ratio informa sobre la rentabilidad de las inversiones en el ciclo de explotación. Para calcular la rentabilidad económica se excluyen los resultados que no formen parte del ciclo normal de explotación de la empresa, pero en este trabajo se ha tomado como resultado de explotación ajustado el resultado de explotación normal de la empresa, debido a que la fuente de la que obtenemos los balances de las empresas, Sabi, no cuenta con toda la información necesaria para obtener esta cifra adecuadamente. De esta forma también hemos considerado el activo corriente y el no corriente como activo corriente de explotación y activo no corriente de explotación respectivamente.

Tabla 35: Rentabilidad económica de Electrónica Martínez

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|--------|---------|--------|---------|---------|---------|
| | ✘ 2,99 | ✘ -0,26 | ✘ 3,79 | ✘ -1,91 | ✘ -9,66 | ✘ -0,83 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En general la rentabilidad económica de Electrónica Martínez ha seguido una tendencia positiva en los años estudiados, pero a pesar de esto ningún año consigue obtener un porcentaje adecuado. Los resultados de este ratio están muy por debajo del mínimo aceptable. La mayoría de años se obtienen pérdidas por lo que no se obtiene rentabilidad ninguna de la inversión en activos.

Si analizamos por separado los componentes de la rentabilidad económica:

○ Margen de explotación

$$\frac{Rdo\ Explotación\ ajustado}{Importe\ Neto\ Cifra\ de\ Negocios} \times 100$$

El margen mide la eficiencia del ciclo de explotación. Nos muestra el beneficio que se obtiene por cada 100 euros de venta.

Tabla 36: Margen de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|------|-------|------|-------|--------|-------|
| 5,25 | -0,45 | 5,98 | -3,02 | -12,85 | -0,95 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En este caso el margen de la empresa no sigue una tendencia definida ya que obtiene pérdidas en la mayoría de los años, excepto en 2013 y 2011 en el que se obtiene un margen entorno al 5,5 %.

○ Rotación

$$\frac{\text{Importe Neto Cifra de Negocios}}{\text{AC Explot} + \text{ANC Explot}}$$

Es un buen indicador de la dimensión de la empresa. Nos informa sobre el grado de eficiencia que una empresa obtiene con su activo para obtener ingresos en las ventas.

Tabla 37: Rotación de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|------|------|------|------|------|------|
| 0,57 | 0,58 | 0,63 | 0,63 | 0,75 | 0,88 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En general, la rotación de Electrónica Martínez es muy baja, pero además en los últimos años está teniendo una tendencia decreciente. Inicialmente, en 2008 se obtuvo la rotación más alta que fue de 0,88, mientras que en el último año estudiado, 2013, por cada euro invertido en activos se consigue facturar únicamente 0,57 euros.

○ RENTABILIDAD FINANCIERA

$$\frac{\text{Rdo. Ejercicio}}{\text{Fondos Propios}} \times 100$$

Este ratio muestra la rentabilidad que obtienen los propietarios o accionistas de la empresa, ya que relaciona el beneficio obtenido en el ejercicio y los fondos

que estos han invertido en la empresa. También se considera la tasa con la que la empresa recompensa los capitales que han sido invertidos por sus propietarios, independientemente de cómo se distribuya el capital y las reservas del beneficio.

Tabla 38: Rentabilidad financiera de Electrónica Martínez

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|--------|---------|---------|----------|----------|----------|
| | ✗ 5,75 | ✗ -2,51 | ✓ 16,91 | ✗ -18,21 | ✗ -70,24 | ✗ -12,02 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Electrónica Martínez ha obtenido pérdidas en la mayoría de años analizados por lo que la rentabilidad financiera no va a ser adecuada. Independientemente de esto, ha obtenido beneficio en dos años, pero solo en uno de ellos (2011) la rentabilidad obtenida por los accionistas es favorable, logrando obtener por cada 100 € de fondos propios una rentabilidad financiera del 16,91 %. El otro año, 2013, a pesar de que obtiene beneficio, son tan pequeños que no son capaces de ofrecer una rentabilidad aceptable.

○ APALANCAMIENTO FINANCIERO

$$\frac{\text{Rentabilidad Financiera}}{\text{Rentabilidad Económica}}$$

El apalancamiento financiero mide el efecto que provoca la utilización de deuda sobre la rentabilidad financiera de la empresa.⁸

La utilización de endeudamiento en la empresa tiene diferentes ventajas e inconvenientes. Las ventajas más destacadas son que el coste es fijo o controlable dentro de unos márgenes y que los gastos financieros procedentes de la deuda son fiscalmente deducibles, mientras que las desventajas más relevantes son los costes que conllevan la deuda y el aumento del riesgo en la empresa.

Tabla 39: Apalancamiento financiero de Electrónica Martínez

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| | ✓ 1,92 | ✓ 9,59 | ✓ 4,46 | ✓ 9,55 | ✓ 7,27 | ✓ 14,42 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

⁸ García Pérez de Lema, Domingo. Material didáctico para el Máster COFIC 2014-2016.

En ninguno de los años estudiados el nivel de apalancamiento financiero perjudica la rentabilidad financiera de la empresa. Los resultados obtenidos indican que la tendencia ha sido descendente a lo largo del periodo analizado. Este resultado está en consonancia con la política de redistribución de la deuda que ha efectuado la empresa durante este periodo en la que ha disminuido la deuda de la empresa.

5.1.5. PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN

En este apartado se va a estudiar el periodo medio de maduración de la empresa Electrónica Martínez con el fin de conocer cuál es el periodo que tarda la empresa desde que invierte las unidades monetarias en el ciclo de explotación hasta que recupera su inversión mediante el cobro a los clientes. Para esto es necesario estudiar varios factores previamente.

○ PERIODO MEDIO DE PAGO

Es el número de días de media que suceden desde que la empresa compra a sus proveedores hasta que les paga.

$$\frac{\text{Saldo medio proveedores}}{\text{Compras}} \times 365$$

El saldo medio de proveedores se calcula como el saldo del año estudiado de la partida Proveedores más el saldo del año anterior y el resultado dividido entre dos.

Finalmente se divide entre las compras, que en este caso son los aprovisionamientos de la cuenta de pérdidas y ganancias, y se multiplica por 365 que son los días que tiene un año natural. Los resultados obtenidos tras el cálculo son los siguientes:

Tabla 40: Periodo medio de pago de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|--------|--------|--------|--------|--------|
| 105,58 | 124,76 | 204,30 | 186,02 | 128,85 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Para la empresa es beneficioso que el periodo de pago a proveedores se realice lo más tarde posible, ya que en ese periodo la empresa está obteniendo sus

productos y sacándoles beneficio sin ningún coste, la empresa está siendo financiada por sus proveedores.

En general el periodo medio de pago a los proveedores en Electrónica Martínez es muy variable. En 5 años los diferentes periodos se han movido en un intervalo que está entre los 105 días como mínimo en 2013 y los 204 que consigue de máximo en el año 2011. Como ya hemos explicado el año cuyo resultado es más beneficioso para la empresa es el 2011 pues cuenta con 204 días de media para pagar las compras realizadas a los proveedores.

o PERIODO MEDIO DE COBRO

Es el número de días promedio que pasan desde que la empresa vende un producto hasta que cobra a sus clientes.

$$\frac{\text{Saldo medio clientes}}{\text{Ventas}} \times 365$$

El saldo medio de clientes se calcula como la suma de la partida Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar del año que se esté estudiando más el saldo del año anterior y el resultado dividido entre dos. Lo obtenido se divide entre el importe de ventas de ese año y finalmente se multiplica por 365.

Tabla 41: Periodo medio de cobro de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 27,82 | 37,39 | 52,08 | 50,55 | 33,64 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Es favorable para la empresa un periodo de cobro cuanto más pequeño mejor, debido a que es conveniente recibir lo antes posible el dinero que ha invertido en el ciclo de explotación y que se realiza mediante el cobro a los clientes. Lo ideal para la empresa es recibir el dinero de sus clientes antes de que tengan que hacer frente a las deudas con los proveedores.

El periodo medio de cobro a clientes obtenido por Electrónica Martínez no es demasiado alto. El máximo plazo de cobro obtenido es de 52 días de media en

2011, y el más bajo y por tanto más favorable para la empresa es el obtenido en 2013, que es de casi 28 días.

o **DÍAS DE LAS EXISTENCIAS**

Se compone del número de días que están las existencias en el almacén hasta su venta.

$$\frac{\text{Saldo medio existencias}}{\text{Aprovisionamientos} - E_i + E_f} \times 365$$

Se calcula dividiendo el saldo medio de las existencias entre los aprovisionamientos de ese año menos las existencias iniciales más las existencias finales y el resultado multiplicado por 365. El saldo medio de las existencias se calcula sumando las existencias del año estudiado más las existencias del anterior, y el resultado obtenido dividido entre dos.

Tabla 42: Días de las existencias de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|--------|--------|--------|--------|--------|
| 224,95 | 348,01 | 407,00 | 259,40 | 257,21 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En general, vemos como el periodo de existencias es muy alto. Esto repercute negativamente en la liquidez ya que es una inversión que realiza la empresa y que necesita de su venta para obtener realmente un beneficio, debido a que cuanto más tiempo este sin venderse, más riesgos y más costes supondrá para la empresa, tanto financieros como de oportunidad. En 2009 de media las existencias pasaban unos 257 días en el almacén antes de ser vendidas. Este periodo va aumentando con el paso de los años hasta alcanzar en 2011 los 407 días de media, la cifra más alta obtenida. Posteriormente este periodo va en disminución y en 2013 se posiciona en unos 225 días.

○ PERIODO MEDIO ECONÓMICO

Es el periodo medio que tarda la empresa desde que invierte las unidades monetarias en el ciclo de explotación hasta que recibe el cobro de los clientes tras la venta.

Periodo medio de cobro + Días de las existencias

Se calcula mediante la suma del Periodo medio de cobro y los Días de las existencias. Los resultados obtenidos han sido los siguientes:

Tabla 43: Periodo medio de maduración económico de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|--------|--------|--------|--------|--------|
| 252,78 | 385,40 | 459,08 | 309,95 | 290,85 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En general el periodo medio económico es bastante alto, sobre todo por la influencia de los días de las existencias, ya que son la mayor parte de los días del periodo medio económico.

○ PERIODO MEDIO FINANCIERO

Es el periodo en días que se tarda de media desde que se procede al pago de los proveedores hasta que se recupera la inversión realizada mediante el cobro de las ventas a los clientes.

Periodo medio de pago – Periodo medio económico

Por la descripción anterior podemos afirmar que para que el resultado obtenido sea beneficioso es necesario que el resultado sea negativo, ya que si es positivo significaría que la empresa se vería obligada a pagar a sus proveedores antes de recibir las unidades monetarias invertidas en el ciclo de explotación mediante el cobro a los clientes, ya que este se daría más tarde que el pago a proveedores.

Tabla 44: Periodo medio de maduración financiero de Electrónica Martínez

| 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|--------|--------|--------|--------|--------|
| 147,20 | 260,64 | 254,78 | 123,93 | 162,00 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Tras el cálculo del periodo medio de maduración financiero obtenemos resultados que perjudican a la empresa pues todos los años los resultados son positivos y bastante altos, sobre todo en el año 2012 y 2013. En el año 2012 la empresa paga a los proveedores en torno a 261 días antes de recuperar la inversión.

Queremos destacar que el aspecto que influye negativamente en este cálculo son los días que las existencias permanecen en el almacén, puesto que si comparamos directamente el periodo medio de pago con el de cobro vemos como todos los años el periodo medio de pago es significativamente mayor al de cobro. Esto significa que los productos vendidos se cobran mucho antes de que la empresa deba pagarlos a sus proveedores, lo que es beneficioso para la empresa a pesar de que el cálculo del periodo medio de maduración económico no arroje un buen resultado al ser comparado con el periodo medio de maduración financiero.

5.2. RATIOS SECTOR

Para la realización de un adecuado análisis económico y financiero vamos a realizar una comparación de los ratios de nuestra empresa con los ratios del sector en el que se encuentra para ver la evolución que han tenido ambos en el periodo de 2010 a 2012. La información sobre el sector ha sido obtenida de la página web del Instituto de Fomento de la Región de Murcia.

5.2.1. POSICIÓN LIQUIDEZ

Tabla 45: Liquidez de Electrónica Martínez y del sector

| | LIQUIDEZ C/P | | LIQUIDEZ M/P | | GARANTIA L/P | |
|-------------|--------------|--------|--------------|--------|--------------|--------|
| | E. Martínez | Sector | E. Martínez | Sector | E. Martínez | Sector |
| 2012 | 22,03 | 95,0 | 94,72 | 141,8 | 143,32 | 139,6 |
| 2011 | 46,89 | 93,3 | 136,13 | 129,7 | 115,62 | 132,3 |
| 2010 | 16,33 | 100,0 | 44,05 | 128,3 | 111,95 | 133,6 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

Con respecto a la posición de liquidez de la empresa en comparación con el sector podemos ver importantes diferencias. En la liquidez a corto plazo la empresa tiene todos los años unos resultados muy por debajo del sector. Cabe destacar la situación del año 2010, ya que en ese año el sector tenía la mayor liquidez, y sin embargo Electrónica Martínez tenía los resultados más bajos.

En el medio plazo los resultados de la empresa fluctúan demasiado. En 2011 obtiene un resultado mejor incluso que el obtenido por la media del sector, y sin embargo el año anterior la liquidez que mostraba se situaba muy por debajo de la media. Destacamos que el sector obtiene todos los años unos resultados favorables.

La garantía a largo plazo de la empresa comienza siendo inferior a la de la media en los dos primeros años y sin embargo en el último son superiores. Los datos oscilan pero se sitúan en una posición más cercana a la de la media del sector.

5.2.2. EQUILIBRIO FINANCIERO

o % CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVO

Tabla 46: Capital circulante sobre Activo de Electrónica Martínez y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-------------|-------|------|--------|
| E. Martinez | -0,95 | 6,45 | -35,47 |
| Sector | 17,6 | 14,6 | 16,6 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

El capital circulante sobre el activo de media del sector se mantiene con una diferencia de tres puntos porcentuales de variación, mientras que la empresa obtiene unos resultados que oscilan entre un intervalo muy grande. Otro dato a destacar es que la media del sector es siempre positiva, lo que significa que el activo corriente es mayor que el pasivo corriente, mientras que la empresa en el periodo comparado solo consigue que sea positivo en 2011. La media de las empresas del sector nos indica que están se encuentran en equilibrio financiero mientras que Electrónica Martínez se encuentra en desequilibrio.

5.2.3. NIVEL ENDEUDAMIENTO

○ AUTONOMÍA FINANCIERA

Tabla 47: Autonomía financiera de Electrónica Martínez y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-------------|-------|-------|-------|
| E. Martínez | 30,23 | 13,51 | 10,67 |
| Sector | 28,5 | 24,6 | 25,7 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

Sobre la autonomía financiera podemos destacar que tanto la empresa como el sector han seguido una tendencia creciente. Al principio del periodo estudiado la autonomía de la empresa era mucho menor que la del sector y que los datos del sector generalmente se han encontrado dentro del intervalo adecuado, mientras que en Electrónica Martínez, el único año cuyo resultado es apropiado para la empresa es el 2012.

○ RECURSOS PERMANENTES

Tabla 48: Recursos permanentes de Electrónica Martínez y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-------------|-------|-------|-------|
| E. Martínez | 82,09 | 82,15 | 36,61 |
| Sector | 56,6 | 51,1 | 49,4 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

La media del sector tiene una tendencia creciente progresiva que se mantiene a lo largo del periodo, sin embargo Electrónica Martínez sufre un fuerte crecimiento únicamente en 2011 que se mantiene en 2012. Este repentino incremento en los dos últimos años se debe a un aumento importante de la deuda a largo plazo y del patrimonio neto.

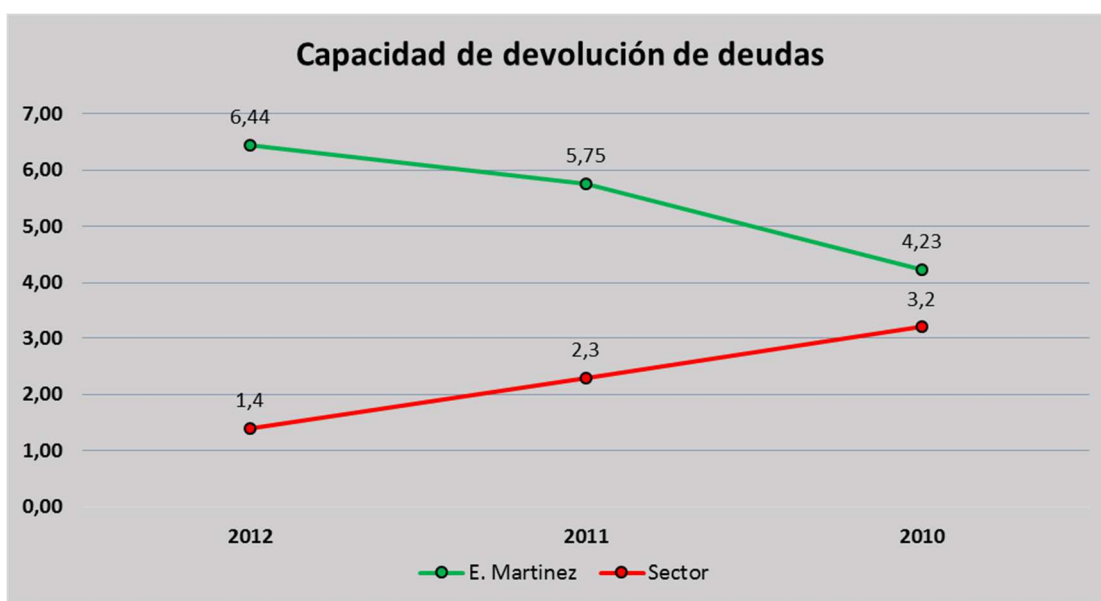
○ CAPACIDAD DEVOLUCIÓN DEUDA

Tabla 49: Capacidad de devolución de deuda de Electrónica Martínez y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-------------|------|------|------|
| E. Martínez | 6,44 | 5,75 | 4,23 |
| Sector | 1,40 | 2,30 | 3,20 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

Figura 7: Comparación de la capacidad de devolución de deudas entre Electrónica Martínez y el sector



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

En este caso la media del Sector tiene una capacidad de devolución de deuda menor que la de Electrónica Martínez. Mientras que el sector disminuye su capacidad a lo largo de los años la empresa la aumenta. Cabe mencionar que a pesar de que Electrónica Martínez tenga mayores resultados, tampoco consigue que estos sean adecuados como hemos mencionado anteriormente.

○ % CARGA FINANCIERA

Tabla 50: Cargas financieras de Electrónica Martínez y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-------------|------|------|------|
| E. Martínez | 1,30 | 1,17 | 1,12 |
| Sector | 0,9 | 1,2 | 0,9 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

Con respecto a las cargas financieras podemos ver que en este caso es la empresa la que sigue una tendencia creciente mientras que el sector no tiene una tendencia definida: en 2011 aumenta mientras que en 2012 vuelve a disminuir. En general es la empresa la que mayores cargas financieras soporta, excepto en el año 2012 que es el sector el que supera a esta en 3 centésimas. El año 2012 es el año en el que mayor diferencia de porcentajes hay, la empresa soporta un 0,4 % más de cargas financieras que la media del sector.

5.2.4. RENTABILIDAD

o RENTABILIDAD ECONÓMICA

Tabla 51: Rentabilidad económica y sus componentes de Electrónica Martínez y del sector

| | RENTAB. ECONÓMICA | | ROTACIÓN | | MARGEN | |
|------|-------------------|--------|-------------|--------|-------------|--------|
| | E. Martínez | Sector | E. Martínez | Sector | E. Martínez | Sector |
| 2012 | -0,26 | 0,6 | 0,58 | 0,84 | -0,45 | 1,1 |
| 2011 | 3,79 | 1,3 | 0,63 | 0,95 | 5,98 | 1,4 |
| 2010 | -1,91 | 1,8 | 0,63 | 1,02 | -3,02 | 2 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

En esta tabla están representados los resultados obtenidos tanto del sector como de la empresa con respecto a la rentabilidad económica y sus diferentes componentes.

Las diferencias más notables con respecto al margen cuando comparamos a la empresa con la media del sector es la tendencia de cada uno: el sector sigue una clara tendencia decreciente mientras que la empresa no sigue ninguna tendencia definida durante el periodo considerado. Sus resultados varían cada año obteniendo resultados negativos y positivos, mientras que los del sector siempre se mantienen positivos. La empresa consigue superar en 2011 el margen obtenido con respecto a la media, mientras que los demás años el margen que obtiene la empresa por ventas está muy por debajo del sector.

Con respecto a la rotación la tendencia de ambos es decreciente, pero la de Electrónica Martínez es mucho menor que la del sector. El año 2010 es en el que mayor diferencia comparativa existe: por cada euro invertido en activos el sector

consigue facturar de media 1,02 € mientras que la empresa únicamente logra obtener 0,63 €.

En general la rentabilidad de las inversiones económicas del sector y de Electrónica Martínez no son equiparables. A pesar de que uno de los años la empresa supera el porcentaje del sector, este obtiene mejores resultados. Ambos están muy por debajo del nivel adecuado de rentabilidad económica, lo que significa que en general el sector tampoco consigue una rentabilidad favorable de sus inversiones.

o RENTABILIDAD FINANCIERA

Tabla 52: Rentabilidad financiera de Electrónica Martínez y del sector

| | 2012 | 2011 | 2010 |
|-------------|-------|-------|--------|
| E. Martinez | -2,51 | 16,91 | -18,21 |
| Sector | 1,9 | 2,6 | 3,5 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi y de Info.

La rentabilidad que obtienen los socios de media en el sector es muy baja, incluso va en disminución a lo largo de los años. En Electrónica Martínez esta rentabilidad oscila bruscamente todos los años, aunque predominan los resultados negativos, exceptuando el año 2011 en el que por cada 100 € de fondos propios se obtiene una tasa de rentabilidad del 16,91 %. Una rentabilidad que alcanza a ser favorable para la empresa a pesar de que, como hemos analizado anteriormente, solo lo fue ese año, mientras que en el sector nunca se obtienen resultados apropiados.

5.3. RATIOS COMPETENCIA

Para conocer la situación en la que se encuentra Electrónica Martínez vamos a realizar una comparación con dos empresas que se encuentran en el mismo sector de actividad económica según el código CNAE 2009.

Hemos escogido dos empresas de la Región de Murcia, con el mismo tamaño y con un nivel de ventas similar al de la empresa.

Como ya hemos comentado anteriormente las empresas seleccionadas para el análisis comparativo son Fibratur y Vegamedia.

5.3.1. POSICIÓN LIQUIDEZ

o LIQUIDEZ A CORTO PLAZO

Tabla 53: Liquidez a corto plazo de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|----------|----------|----------|----------|---------|---------|
| E. Martinez | ✗ 30,15 | ✗ 22,03 | ✗ 46,89 | ✗ 16,33 | ✗ 13,92 | ✗ 13,72 |
| Fibratur | ✓ 161,62 | ✓ 175,88 | ✓ 124,53 | ✓ 120,04 | ✓ 91,76 | ✓ 91,98 |
| Vegamedia | ● 80,03 | ✗ 35,17 | ✗ 40,19 | ✗ 63,64 | ✗ 68,82 | ✗ 79,60 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Para la empresa Electrónica Martínez la liquidez a corto plazo es desfavorable, al igual que para la empresa Vegamedia, sin embargo esta última obtiene resultados bastante más altos de liquidez. En Fibratur todos los años se logran resultados beneficiosos para la empresa.

o LIQUIDEZ A MEDIO PLAZO

Tabla 54: Liquidez a medio plazo de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| E. Martinez | ✗ 75,44 | ✗ 94,72 | ✓ 136,13 | ✗ 44,05 | ✗ 42,34 | ✗ 49,20 |
| Fibratur | ✓ 186,46 | ✓ 182,93 | ✓ 126,64 | ✓ 123,51 | ✗ 101,96 | ✗ 94,34 |
| Vegamedia | ✓ 203,28 | ✓ 144,40 | ✓ 149,76 | ✓ 156,48 | ✓ 178,91 | ✓ 161,62 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Al contrario que Electrónica Martínez, en el medio plazo la liquidez de las empresas de la competencia es buena, a excepción de los años 2008 y 2009 en la empresa Fibratur, que no obtiene resultados adecuados, pero finalmente logra obtener los demás años resultados positivos. Incluso Vegamedia que no tenía una buena liquidez a corto plazo obtiene resultados muy favorables en el medio plazo.

○ GARANTÍA A LARGO PLAZO

Tabla 55: Garantía a largo plazo de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| E. Martinez | ✓ 144,14 | ✓ 143,32 | ✗ 115,62 | ✗ 111,95 | ✗ 114,05 | ✗ 123,65 |
| Fibramur | ✓ 363,02 | ✓ 477,93 | ✓ 514,17 | ✓ 391,82 | ✓ 375,90 | ✓ 422,53 |
| Vegamedia | ✓ 148,51 | ✓ 147,94 | ✓ 144,05 | ✓ 140,65 | ✓ 144,26 | ✓ 150,49 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Con respecto a este ratio las empresas de la competencia obtienen resultados ventajosos, sobre todo Fibramur, con una liquidez muy alta a largo plazo. En este caso Electrónica Martínez comienza con malos resultados pero finalmente consigue lograr unos resultados óptimos.

5.3.2. EQUILIBRIO FINANCIERO

○ FONDO DE MANIOBRA

Tabla 56: Fondo de maniobra de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| E. Martinez | -72.642,51 € | -12.867,38 € | 86.510,55 € | -500.399,08 € | -485.190,05 € | -461.739,16 € |
| Fibramur | 237.205,35 € | 274.801,21 € | 117.980,29 € | 109.372,49 € | 7.843,68 € | -31.073,66 € |
| Vegamedia | 254.622,54 € | 143.332,66 € | 152.486,00 € | 169.667,30 € | 176.367,84 € | 120.300,18 € |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Como podemos ver en la tabla anterior las empresas de la competencia obtienen siempre resultados positivos y en general altos, a excepción de la empresa Fibramur que en el primer año estudiado obtiene un fondo de maniobra negativo. A pesar de esto vemos como la empresa remonta año a año y logra obtener un capital circulante positivo. A diferencia de su competencia Electrónica Martínez obtiene resultados muy negativos todos los años menos el 2011 que excepcionalmente obtiene un fondo de maniobra de 86.510,55 €.

○ % CAPITAL CIRCULANTE SOBRE ACTIVO

Tabla 57: Porcentaje de capital circulante sobre Activo de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| E. Martinez | ✗ -5,10 | ✗ -0,95 | 🟡 6,45 | ✗ -35,47 | ✗ -33,58 | ✗ -29,14 |
| Fibramur | ✔ 26,29 | ✔ 29,17 | 🟡 11,85 | 🟡 10,28 | ✗ 0,98 | ✗ -3,25 |
| Vegamedia | ✔ 39,18 | ✔ 23,14 | ✔ 24,58 | ✔ 26,49 | ✔ 30,43 | ✔ 24,08 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Como ya avanzábamos en el fondo de maniobra los resultados de la competencia son prósperos descartando los primeros años de Fibramur, en los que no obtuvo buen resultado. Sin embargo Electrónica Martínez obtiene resultados negativos.

5.3.3. RENTABILIDAD

○ RENTABILIDAD ECONÓMICA

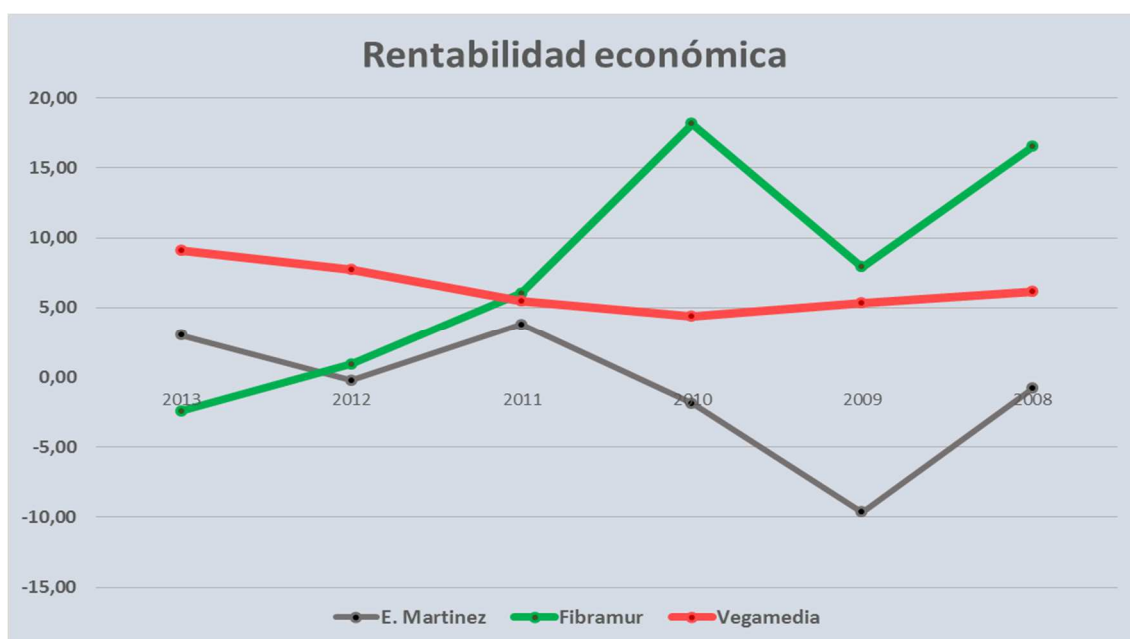
Tabla 58: Rentabilidad económica de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| E. Martinez | ✗ 2,99 | ✗ -0,26 | ✗ 3,79 | ✗ -1,91 | ✗ -9,66 | ✗ -0,83 |
| Fibramur | ✗ -2,43 | ✗ 0,92 | ✗ 6,04 | ✔ 18,13 | ✗ 7,89 | ✔ 16,51 |
| Vegamedia | ✗ 9,09 | ✗ 7,72 | ✗ 5,43 | ✗ 4,35 | ✗ 5,30 | ✗ 6,16 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Con respecto a la rentabilidad económica, en comparación con las empresas de la competencia no vemos en Electrónica Martínez diferencias tan acentuadas como en otros ratios estudiados ya que, como veremos reflejado en la Figura 8, esta rentabilidad ha sido muy variable en los diferentes años estudiados. En general las tres empresas obtienen rentabilidades económicas muy bajas o incluso negativas. Dentro de esta tendencia se aprecia que Electrónica Martínez obtiene resultados ligeramente más bajos que la competencia.

Figura 8: Representación de la Rentabilidad Económica de Electrónica Martínez y de la competencia



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

○ RENTABILIDAD FINANCIERA

Tabla 59: Rentabilidad financiera de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| E. Martínez | ✗ 5,75 | ✗ -2,51 | ✓ 16,91 | ✗ -18,21 | ✗ -70,24 | ✗ -12,02 |
| Fibramur | ✗ -9,00 | ✗ -1,09 | ✗ 8,96 | ✓ 41,92 | ✓ 21,76 | ✓ 61,03 |
| Vegamedia | ✗ 5,74 | ✗ 5,77 | ✗ 2,67 | ✗ 4,28 | ✗ 6,12 | ✗ 7,63 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En general los resultados de la rentabilidad financiera no son buenos. En el caso de la empresa Fibramur, los tres primeros años obtiene una rentabilidad beneficiosa para la empresa, sin embargo a partir del año 2011 comienza a obtener resultados desfavorables para la empresa. En los últimos años incluso negativos.

Vegamedia obtiene una rentabilidad demasiado baja en el periodo estudiado y no logra ser provechosa para los propietarios ningún año.

Electrónica Martínez sin embargo no obtiene rentabilidad financiera ningún año excepto en el 2011, ya que todos los años sus resultados son negativos a excepción de este.

5.3.4. NIVEL ENDEUDAMIENTO

○ AUTONOMÍA FINANCIERA

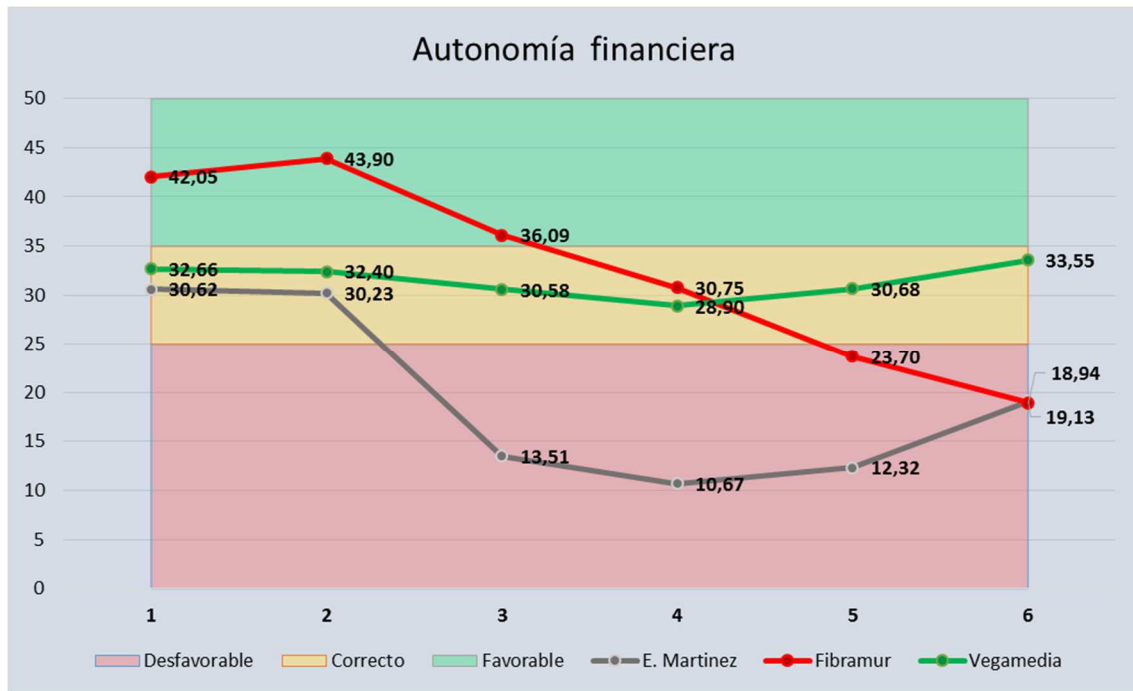
Tabla 60: Autonomía financiera de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| E. Martinez | 🟡 30,62 | 🟡 30,23 | 🔴 13,51 | 🔴 10,67 | 🔴 12,32 | 🔴 19,13 |
| Fibramur | 🟢 42,05 | 🟢 43,90 | 🟢 36,09 | 🟡 30,75 | 🔴 23,70 | 🔴 18,94 |
| Vegamedia | 🟡 32,66 | 🟡 32,40 | 🟡 30,58 | 🟡 28,90 | 🟡 30,68 | 🟡 33,55 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

El nivel de fondos propios en las empresas estudiadas es muy variable.

Figura 9: Representación de la Autonomía financiera de Electrónica Martínez y de la competencia



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Como vemos en la Figura 9, mientras que Electrónica Martínez solo tiene una autonomía financiera adecuada en los dos últimos años por la ampliación de capital realizada, Vegamedia consigue un nivel óptimo de fondos propios todos los años y Fibramur a pesar de que comienza con un nivel de endeudamiento alto alcanza rápidamente un nivel óptimo, reduciendo su deuda y ampliando sus recursos propios.

Para hacer una breve comparación, en 2008 Electrónica Martínez y Fibratur se encontraban muy endeudadas ambas con porcentajes de fondos propios similares, entorno al 19 %, mientras que Vegamedia tenía un nivel de capitalización adecuado con un porcentaje de 33,55 %.

Sin embargo en el año 2013 todas las empresas logran resultados óptimos. Electrónica Martínez y Vegamedia tienen un 30,62 % y un 32,66 % respectivamente. Ambas con niveles óptimos, mientras que Vegamedia alcanza un nivel beneficioso para la empresa con un nivel de capitalización de 42,05 %.

o ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO

Tabla 61: Endeudamiento a corto plazo de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| E. Martínez | 20,76 | 17,91 | 17,85 | 63,39 | 58,25 | 57,37 |
| Fibratur | 30,40 | 35,18 | 44,46 | 43,73 | 49,70 | 57,39 |
| Vegamedia | 37,94 | 52,12 | 49,39 | 46,90 | 38,57 | 39,07 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En el endeudamiento a corto plazo vemos grandes diferencias. Electrónica Martínez mantiene durante los tres primeros años un alto nivel de endeudamiento a corto plazo y a partir de 2011 este porcentaje desciende bruscamente. Fibratur comienza con un porcentaje muy alto de deuda a corto plazo, un nivel muy similar al de Electrónica Martínez pero a lo largo del periodo estudiado va sufriendo un ligero descenso hasta alcanzar en 2013 el nivel más bajo de endeudamiento con un 30,40 %. Sin embargo Vegamedia tiene un grado de endeudamiento entorno al 39 % en 2008 y 2009, pero en 2010 comienza a aumentar hasta alcanzar en 2012 un 52,12 %, y de nuevo en 2013 desciende hasta lograr posicionarse en un porcentaje similar al que tenía en 2008, un 37,94 %.

○ ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO

Tabla 62: Endeudamiento a largo plazo de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| E. Martínez | 48,62 | 51,86 | 68,64 | 25,93 | 29,43 | 23,50 |
| Fibramur | 27,55 | 20,92 | 19,45 | 25,52 | 26,60 | 23,67 |
| Vegamedia | 29,39 | 15,48 | 20,03 | 24,20 | 30,75 | 27,38 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Al igual que en el endeudamiento a corto plazo la evolución de la deuda a largo plazo de estas empresas es muy diferente. Electrónica Martínez y Fibramur comienzan en 2008 con porcentajes muy similares que aunque sufren diferentes variaciones, estas variaciones no son importantes por lo que el nivel se mantiene durante los tres primeros años. En 2011 Electrónica Martínez sufre un importante aumento del grado de endeudamiento mayor de un año, hasta alcanzar el 68,64 %, el más alto del periodo estudiado. Sin embargo Fibramur que había comenzado con porcentajes similares disminuye su deuda a largo plazo en 2011 y 2012 para finalmente, en 2013, aumentar y alcanzar su nivel más alto de deuda a largo plazo con un 27,55 %. Vegamedia tampoco sigue una tendencia clara, puesto que en los dos primeros años la deuda a largo plazo sufre un ligero aumento y en 2010 comienza a decrecer de forma importante hasta 2012, cuando alcanza el grado de endeudamiento a largo plazo más bajo del periodo estudiado, de 15,48 %. Posteriormente vuelve a aumentar alcanzando en 2013 un 29,39%.

○ RECURSOS PERMANENTES

Tabla 63: Recursos permanentes de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| E. Martínez | 79,24 | 82,09 | 82,15 | 36,61 | 41,75 | 42,63 |
| Fibramur | 69,60 | 64,82 | 55,54 | 56,27 | 50,30 | 42,61 |
| Vegamedia | 62,06 | 47,88 | 50,61 | 53,10 | 61,43 | 60,93 |

En comparación con la competencia vemos como Electrónica Martínez tiene unos resultados muy diferentes a los de las demás empresas de la competencia. En 2008 comienza con un nivel de recursos permanentes prácticamente igual que el de Fibramur, entorno al 42,6 %, pero a partir de ese año Fibramur comienza a aumentar sus recursos permanentes hasta alcanzar en 2013 su

máximo porcentaje, 69,60 %. Mientras tanto Electrónica Martínez reduce sus recursos hasta 2010, cuando alcanza un 36,61 %, su nivel más bajo. Sin embargo un año después consigue el porcentaje más alto de recursos permanentes de las tres empresas en el periodo analizado, 82,09 %. Los años posteriores sufre un ligero decrecimiento. Vegamedia sin embargo sufre variaciones más leves que los de las otras empresas estudiadas. Comienza en 2008 y 2009 con un nivel de recursos permanentes entorno al 61 %, y va descendiendo hasta el 47,88 % que obtiene en 2012, para después aumentar de nuevo en el último año y posicionarse consiguiendo que los recursos permanentes supongan sobre el total de la estructura financiera el 62,06 %.

○ CARGA FINANCIERA

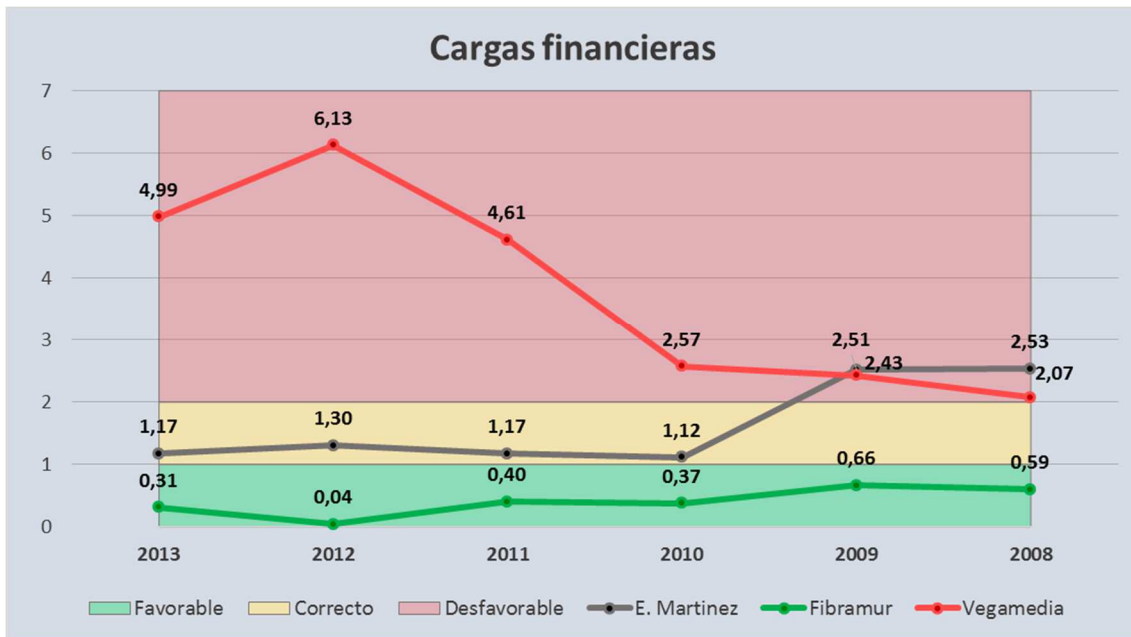
Tabla 64: Carga financiera de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| E. Martinez | ☉ 1,17 | ☉ 1,30 | ☉ 1,17 | ☉ 1,12 | ✘ 2,51 | ✘ 2,53 |
| Fibramur | ☑ 0,31 | ☑ 0,04 | ☑ 0,40 | ☑ 0,37 | ☑ 0,66 | ☑ 0,59 |
| Vegamedia | ✘ 4,99 | ✘ 6,13 | ✘ 4,61 | ✘ 2,57 | ✘ 2,43 | ✘ 2,07 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Al analizar previamente las cargas financieras que soporta el sector podemos deducir que la media se sitúa en el intervalo entre el 0,9 % y el 1,2 % en el periodo de 2010 a 2012, por lo que consideraremos favorables unas cargas financieras que se encuentren por debajo del 1%, adecuadas las que se encuentren entre el 1% y el 2% y desfavorables para la empresa las que superen el 2 %.

Figura 10: Representación de las Cargas financieras de Electrónica Martínez y de la competencia



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En la Figura 10 anterior podemos apreciar con facilidad la variabilidad de cargas financieras que soportan las empresas estudiadas. Electrónica Martínez se enfrenta a unas cargas financieras muy altas los años 2008 y 2009 pero a partir de 2010 estas cargas se ven reducidas llegando a ser consideradas adecuadas para la empresa. Fibramur logra mantener unas cargas financieras bajas durante el periodo estudiado, lo que permite que la empresa sea competitiva en el mercado. Al contrario que Fibramur, Vegamedia soporta unos gastos financieros muy altos que van en aumento a lo largo de los años. Para hacernos una idea, mientras que el porcentaje más alto de cargas financieras que soporta Fibramur es de 0,66 %, el de Vegamedia es de 6,13 %, lo que significa que de cada 100 € de ventas 6,13 € se destinan a las cargas financieras de las deudas en las que se han incurrido.

○ CAPACIDAD DEVOLUCIÓN DEUDA

Tabla 65: Capacidad devolución de deuda de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|
| E. Martinez | ☉ 9,53 | ✘ 6,44 | ✘ 5,75 | ✘ 4,23 | ✘ -3,36 | ✘ 3,65 |
| Fibramur | ✘ -6,53 | ✘ 4,80 | ☉ 12,24 | ✓ 25,55 | ☉ 12,07 | ✓ 19,82 |
| Vegamedia | ✘ 3,76 | ✘ 4,88 | ✘ 3,52 | ✘ 4,55 | ✘ 5,91 | ☉ 8,68 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En general, la capacidad de devolución de deuda de las empresas estudiadas no es adecuada, exceptuando Fibramur que en el periodo de 2008 a 2011 obtiene unos resultados adecuados, mostrando una satisfactoria capacidad para hacer frente al endeudamiento incurrido por la empresa. Electrónica Martínez va evolucionando favorablemente a pesar de sus nefastos resultados, y el último año consigue lograr una capacidad adecuada. Por el contrario Vegamedia comienza con un resultado adecuado en 2008, pero con el paso de los años su capacidad para devolver las deudas sin tener que endeudarse más va minorando finalizando el periodo estudiado con unos resultados perjudiciales para la empresa.

5.3.5. PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN

○ PERIODO MEDIO DE PAGO

Tabla 66: Periodo medio de pago de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| E. Martinez | 105,58 | 124,76 | 204,30 | 186,02 | 128,85 |
| Fibramur | 136,43 | 138,99 | 148,49 | 77,61 | 125,04 |
| Vegamedia | 59,23 | 85,84 | 106,36 | 137,37 | 138,44 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

A pesar de que en el último año el periodo medio de pago ha descendido, en general Electrónica Martínez ha sido la empresa que más altos ha mantenido los plazos de pago. Fibramur también comienza con unos plazos adecuados que disminuyen en 2010 pero que posteriormente vuelven a aumentar superando incluso en los dos últimos años a Electrónica Martínez Sin embargo Vegamedia ha ido disminuyendo el número de días para el pago de sus proveedores posicionándose el último año en 59 días.

○ PERIODO MEDIO DE COBRO

Tabla 67: Periodo medio de cobro de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|--------------------|--------|--------|--------|-------|-------|
| E. Martinez | 27,82 | 37,39 | 52,08 | 50,55 | 33,64 |
| Fibramur | 142,46 | 132,54 | 112,42 | 65,18 | 85,42 |
| Vegamedia | 56,49 | 74,17 | 92,35 | 86,44 | 76,94 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En todos los años estudiados Electrónica Martínez consigue el menor número de días para recibir el pago de sus clientes. Por debajo de Electrónica Martínez se encuentra Vegamedia cuyos periodos de cobro se encuentran entre los 56 y los 92 días y finalmente Fibramur que tiene un plazo de cobro a clientes bastante alto, que oscila entre los 65 y los 142 días.

○ DÍAS DE LAS EXISTENCIAS

Tabla 68: Días de las existencias de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| E. Martinez | 224,95 | 348,01 | 407,00 | 259,40 | 257,21 |
| Fibramur | 34,46 | 10,70 | 8,55 | 12,17 | 16,71 |
| Vegamedia | 379,37 | 529,04 | 385,00 | 293,45 | 198,72 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

En los días de las existencias los resultados son muy diferentes. La empresa que mejor posicionada se encuentra es Fibramur que consigue que sus existencias se vendan en pocos días. El periodo mínimo es de 9 días en 2011 y el máximo de 34 días en 2013. En una posición intermedia se encuentra Electrónica Martínez, y en la peor posición se sitúa Vegamedia con una cantidad de días muy alta. Para hacernos una idea el año en el que menor tiempo tarda en vender sus existencias es 2009 con 199 días, pero los años posteriores esta cifra crece y finalmente en 2015 llega a su máximo con unos 529 días de media de existencias.

○ PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN ECONÓMICO

Tabla 69: Periodo medio de maduración económico de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| E. Martinez | 252,78 | 385,40 | 459,08 | 309,95 | 290,85 |
| Fibramur | 176,92 | 143,24 | 120,97 | 77,35 | 102,13 |
| Vegamedia | 435,85 | 603,21 | 477,36 | 379,89 | 275,66 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

Las empresas con resultados más perjudiciales son Electrónica Martínez y sobre todo Vegamedia, ya que tienen un periodo medio de maduración económico demasiado alto. Vegamedia en 2012 tarda más de un año y medio en recuperar la inversión realizada en el ciclo de explotación mediante el cobro a clientes, mientras que Fibramur ese mismo año lo hace en apenas 143 días.

○ PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERO.

Tabla 70: Periodo medio de maduración financiero de Electrónica Martínez y de la competencia

| | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| E. Martinez | 147,20 | 260,64 | 254,78 | 123,93 | 162,00 |
| Fibramur | 40,48 | 4,24 | -27,52 | -0,27 | -22,91 |
| Vegamedia | 376,63 | 517,37 | 371,00 | 242,52 | 137,22 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Sabi.

La única empresa que tiene un resultado negativo y, por tanto, beneficioso para la empresa, es Fibramur, que en el periodo de 2009 a 2011 consigue recuperar la inversión antes de tener que realizar el pago a los proveedores. Cabe destacar que, como ya se podía advertir en el periodo medio de maduración económico, la empresa que peor posicionada está es Vegamedia, ya que tarda recupera la inversión mucho después de haber pagado a los proveedores.

6. CONTRASTE DE RESULTADOS

6.1. ELECTRÓNICA MARTINEZ EN COMPARACIÓN CON EL SECTOR

Después de este análisis podemos concluir que los resultados obtenidos por Electrónica Martínez difieren bastante de los resultados de la media del sector. La

liquidez de la empresa en comparación con la media del sector no es buena. Electrónica Martínez no alcanza niveles adecuados de liquidez. El equilibrio financiero de la empresa es negativo. En todos los años estudiados la media del sector arroja que las empresas se encuentran en equilibrio y muy bien posicionadas, mientras que Electrónica Martínez se encuentra en desequilibrio generalmente.

La rentabilidad económica y financiera de la empresa y del sector son muy bajas. Ninguno obtiene resultados adecuados

En relación al endeudamiento se han obtenido resultados muy diversos. Así, el sector ha obtenido unos niveles de autonomía financiera más estables y altos que los de Electrónica Martínez. Esto significa que el nivel de endeudamiento de la empresa también es más alto que el del sector, y por este motivo soporta unas cargas financieras más altas que este. Sin embargo, un aspecto positivo a destacar es que Electrónica Martínez cuenta con una capacidad de devolución de deuda sin necesidad de nueva financiación mayor que la del sector.

6.2. ELECTRÓNICA MARTINEZ EN COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA

A la hora de hacer la comparación con la competencia, los resultados obtenidos por Electrónica Martínez son peores que los de las otras empresas consideradas.

La situación de liquidez en la empresa no es buena en comparación con las empresas de la competencia.

En lo que se refiere al fondo de maniobra y al porcentaje de capital circulante sobre el activo, Electrónica Martínez se encuentra en una posición desfavorable en comparación con las empresas de la competencia. Mientras que Electrónica Martínez no consigue ningún año que su fondo de maniobra sea positivo, Fibratur y Vegamedia obtienen unos resultados muy altos que muestran que las empresas se encuentran en una posición de equilibrio financiero.

La rentabilidad económica y financiera de Vegamedia y Fibratur no es adecuada, al igual que la de Electrónica Martínez, pero estas empresas a diferencia de Electrónica Martínez tienen unos resultados más altos de rentabilidad que se acercan más a los niveles considerados generalmente como adecuados.

La autonomía financiera de la competencia logra ser adecuada más años que Electrónica Martínez y además también es bastante más alta, por tanto el grado de endeudamiento de Electrónica Martínez es mayor que el de la competencia. Las cargas financieras soportadas por las tres empresas son muy diferentes. Las más altas son las soportadas por Vegamedia, que alcanzan un nivel realmente importante de las ventas. Las cargas financieras de Electrónica Martínez son adecuadas la mayoría de años, sin embargo son mucho más bajas las cargas que soporta Fibramur. La capacidad de devolución de deuda de las diferentes empresas no es óptima, a excepción del periodo de 2008 a 2011 para la empresa Fibramur que podría enfrentarse a parte de su deuda sin endeudarse más.

7. ANÁLISIS DAFO

Para completar el análisis económico y financiero realizamos un análisis DAFO. Este a su vez se divide en análisis interno que engloba las debilidades y fortalezas que tiene la empresa internamente, y el análisis externo en el que se analizan las amenazas y las oportunidades existentes en el sector en el que se encuentra la empresa.

ANALISIS INTERNO

• DEBILIDADES

- Por el tamaño de la empresa, ésta no cuenta con capacidad de negociación con los proveedores.
- Por la reciente situación de despido de gran parte de la plantilla, la empresa no transmite seguridad al personal que trabaja actualmente y estos no están motivados. Además por la falta de liquidez en la empresa en algunos momentos pueden llegar a darse dificultades en la empresa para pagar los salarios a los trabajadores.
- Al ser una empresa pequeña y no tener los recursos suficientes, tienen dificultad para poder innovar y deben de ofrecer servicios o productos que ya están en el mercado.
- Alto endeudamiento a corto plazo por la necesidad de liquidez.
- Alta probabilidad de obtener pérdidas.
- No obtiene buena rentabilidad ni económica ni financiera.

- FORTALEZAS

- Los empleados fijos de la empresa tienen experiencia en el sector y llevan muchos años trabajando para la empresa.
- Antiguamente otra de las empresas con las que trabaja conjuntamente ofrecía servicios similares para una compañía competidora líder en el sector, por lo que en la actualidad se pueden aprovechar de esta situación para captar los clientes de la empresa competidora.
- Al compartir el local con otras empresas, los gastos disminuyen y además pueden beneficiarse de la clientela con la que cuentan las otras empresas.
- Los dueños de Electrónica Martínez tienen experiencia en este sector.
- La empresa ha diversificados sus productos y en la actualidad ya ofrece servicios de telefonía fija, móvil y conexión a internet.
- Al ser una empresa con tantos años de experiencia cuenta con un reconocimiento importante y cierta fidelidad de los clientes.

ANALISIS EXTERNO

- AMENAZAS

- Gran número de empresas en el sector y parte de estas empresas son de importante reconocimiento mundial.
- Empresas que ofrecen productos similares a bajo precio.
- Situación económica actual.

- OPORTUNIDADES

- El sector de las tecnologías de la información y la comunicación es un sector de gran importancia en la actualidad.
- La mayoría de los servicios que ofrecen son cada vez más demandados.
- Pueden ofrecer en un futuro la posibilidad de contratar sus productos a través de internet.

8. PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

Tras la realización del análisis económico y financiero de la empresa y de conocer la situación en la que se encuentra hemos considerado conveniente nombrar ciertos aspectos negativos que hemos encontrado importantes y formular algunas propuestas de actuación que podrían llevar a Electrónica Martínez a solventar los problemas a los que se enfrenta actualmente.

- En primer lugar, sería beneficioso para la empresa tomar medidas que favorezcan la consecución del equilibrio financiero. Es necesario tomar decisiones que aumenten la solvencia, ya que como hemos visto en los ratios de liquidez la empresa no tiene capacidad suficiente para atender a sus obligaciones de pago.. Algunas medidas que podrían favorecer la consecución de este fin son:

- La venta de inmovilizado que no genere el suficiente beneficio como para mantenerlo en la empresa: terrenos o naves que no son utilizadas, transporte, equipos informáticos...

- Minorar los días de las existencias, el tiempo que tarda el producto en venderse, ya que durante ese tiempo la empresa ya ha invertido capital en obtener los productos necesarios, pero no obtiene ningún beneficio de esa inversión. Además de que paraliza el capital suele generar un coste de almacenamiento.

- Reclasificar parte de las deudas de corto plazo a largo plazo, ya que para el nivel de activo corriente que mantiene la empresa ese nivel de pasivo corriente es muy alto.

- En segundo lugar, sería favorable para la empresa aumentar las ventas. Debido a que los productos y servicios que ofrece la empresa son similares a los de la competencia, podría ser beneficioso para ésta mantener un seguimiento de los clientes perdidos o de los clientes nuevos para conocer las razones por las cuales se han decantado por una empresa o por otra. De esta forma la empresa puede conocer las necesidades del mercado de una forma sencilla y puede adaptar sus productos y servicios. Otra posibilidad para aumentar los ingresos es reducir los productos y servicios ofrecidos y centrarse en las actividades que mayor rentabilidad

proporcionan, con lo que se disminuirían los gastos y se podrían obtener mayores ventas por la especialización de la empresa.

- En tercer lugar, estudiar si la localización actual es la adecuada. Los costes de instalarse en la ciudad más cercana a la empresa pueden ser más altos en cuanto a la disposición del local, pero quizás los beneficios que conlleva el cambio serían elevados. Debido a que algunos de sus clientes lo son únicamente en el periodo vacacional por el servicio que desempeñan en las zonas costeras, sus ventas pueden ser estacionarias. Establecerse en una ciudad le facilitaría el acceso a nuevos clientes que solicitarán sus servicios todo el año, y podría suponer una disminución en costes de publicidad y de transporte hacia los clientes que ya tiene.
- Aplicar condiciones especiales u ofertas a los clientes que solo necesiten sus servicios en una determinada época del año pero durante varios años para que mantengan el contrato y aporten beneficios seguros a la empresa.
- Mejorar la comunicación dentro de la empresa. Debido a que la nave donde está ubicada la empresa es grande y coexisten varias empresas y varios departamentos es posible que se produzcan errores de comunicación y que esta no llegue adecuadamente a todas las partes que integran la empresa. Esto puede ocasionar problemas internos que pueden ser evitados mediante la aplicación de pautas de actuación ante diferentes tareas que se realizan con regularidad en la empresa.

9. ANEXOS

ANEXO I: CUENTAS ANUALES DE ELECTRÓNICA MARTÍNEZ DE CARTAGENA, S.L.

| Activo | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| A) Activo no corriente | 1.202.057,35 € | 1.130.108,78 € | 1.015.530,57 € | 1.016.895,90 € | 1.088.453,60 € | 1.137.054,70 € |
| I Inmovilizado intangible | 2.017,54 € | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Inmovilizado material | 1.057.646,92 € | 980.540,20 € | 953.309,00 € | 944.460,83 € | 1.025.162,27 € | 1.090.443,78 € |
| III Inversiones inmobiliarias | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| IV Inversiones en empresas del grupo y | 93.066,09 € | 93.066,09 € | 9.161,73 € | 9.161,73 € | 9.161,73 € | 9.161,73 € |
| V Inversiones financieras a largo plazo | 1.525,00 € | 305,00 € | 305,00 € | 305,00 € | 305,00 € | 25.305,00 € |
| VI Activos por impuesto diferido | 47.801,80 € | 56.197,49 € | 52.754,84 € | 62.968,34 € | 53.824,60 € | 12.144,19 € |
| VII Deudas comerciales no corrientes | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| B) Activo corriente | 223.166,16 € | 230.903,20 € | 325.927,04 € | 393.960,52 € | 356.343,78 € | 447.241,29 € |
| I Existencias | 133.980,14 € | 177.210,40 € | 213.675,23 € | 247.935,36 € | 239.177,63 € | 322.559,09 € |
| II Deudores comerciales y otras cuentas | 71.624,49 € | 52.058,54 € | 108.732,29 € | 133.665,22 € | 112.813,43 € | 87.303,89 € |
| 1. Clientes por ventas y prestaciones de serv | 64.962,93 € | 46.771,65 € | 96.814,22 € | 124.258,25 € | 107.752,68 € | n.d. |
| a) Clientes por ventas y prestaciones de ser | n.d. | n.d. | n.d. | 124.258,25 € | 107.752,68 € | n.d. |
| b) Clientes por ventas y prestaciones de ser | 64.962,93 € | 46.771,65 € | 96.814,22 € | n.d. | n.d. | n.d. |
| 2. Accionistas (socios) por desembolsos exi | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otros deudores | 6.661,56 € | 5.286,89 € | 11.918,07 € | 9.406,97 € | 5.060,75 € | n.d. |
| III Inversiones en empresas del grupo y | 2.379,50 € | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | 1.352,00 € |
| IV Inversiones financieras a corto plazo | n.d. | 1.002,02 € | 1.652,02 € | 1.652,00 € | 1.352,00 € | n.d. |
| V Periodificaciones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Efectivo y otros activos líquidos equi | 15.182,03 € | 632,24 € | 1.867,50 € | 10.707,94 € | 3.000,72 € | 36.026,31 € |
| Total activo | 1.425.223,51 € | 1.361.011,98 € | 1.341.457,61 € | 1.410.856,42 € | 1.444.797,38 € | 1.584.295,99 € |
| Pasivo | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
| A) Patrimonio neto | 436.474,10 € | 411.391,13 € | 181.238,27 € | 150.597,78 € | 178.029,00 € | 303.070,23 € |
| A-1) Fondos propios | 436.474,10 € | 411.391,13 € | 181.238,27 € | 150.597,78 € | 178.029,00 € | 303.070,23 € |
| I Capital | 264.445,32 € | 264.445,32 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € |
| 1. Capital escrutado | 264.445,32 € | 264.445,32 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € | 24.000,00 € |
| 2. (Capital no exigido) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Prima de emisión | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Reservas | 315.538,28 € | 274.268,62 € | 274.233,12 € | 274.233,12 € | 274.233,12 € | 274.233,12 € |
| IV (Acciones y participaciones en patrim | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| V Resultados de ejercicios anteriores | -168.592,47 € | -116.994,85 € | -147.635,34 € | -120.204,12 € | 4.837,11 € | 41.269,66 € |
| VI Otras aportaciones de socios | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Resultado del ejercicio | 25.082,97 € | -10.327,96 € | 30.640,49 € | -27.431,22 € | -125.041,23 € | -36.432,55 € |
| VIII (Dividendo a cuenta) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| A-2) Ajustes por cambios de valor | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| A-3) Subvenciones, donaciones y legad | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| B) Pasivo no corriente | 692.940,74 € | 705.850,27 € | 920.802,85 € | 365.899,04 € | 425.234,55 € | 372.245,31 € |
| I Provisiones a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Deudas a largo plazo | 484.916,22 € | 497.825,75 € | 746.502,85 € | 226.459,04 € | 285.794,55 € | 372.245,31 € |
| 1. Deudas con entidades de crédito | 173.237,46 € | 148.102,80 € | 172.547,66 € | 226.459,04 € | 285.794,55 € | 372.245,31 € |
| 2. Acreedores por arrendamiento finan | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otras deudas a largo plazo | 311.678,76 € | 349.722,95 € | 573.955,19 € | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Deudas con empresas del grupo y aso | 208.024,52 € | 208.024,52 € | 174.300,00 € | 139.440,00 € | 139.440,00 € | n.d. |
| IV Pasivos por impuesto diferido | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| V Periodificaciones a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Acreedores comerciales no corriente | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Deuda con características especiales | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| C) Pasivo corriente | 295.808,67 € | 243.770,58 € | 239.416,49 € | 894.359,60 € | 841.533,83 € | 908.980,45 € |
| I Provisiones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Deudas a corto plazo | 125.402,81 € | 63.482,90 € | 53.859,15 € | 59.076,02 € | 85.467,19 € | 127.650,92 € |
| 1. Deudas con entidades de crédito | 74.989,59 € | 63.482,90 € | 53.859,15 € | 59.076,02 € | 85.467,19 € | 127.650,92 € |
| 2. Acreedores por arrendamiento finan | 1.765,24 € | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otras deudas a corto plazo | 48.647,98 € | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Deudas con empresas del grupo y aso | n.d. | n.d. | n.d. | 34.860,00 € | 34.860,00 € | n.d. |
| IV Acreedores comerciales y otras cuent | 170.405,86 € | 180.287,68 € | 185.557,34 € | 800.423,58 € | 721.206,64 € | 781.329,53 € |
| 1. Proveedores | 87.296,45 € | 83.766,95 € | 81.291,35 € | 188.772,35 € | 151.623,99 € | 188.648,36 € |
| a) Proveedores a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Proveedores a corto plazo | 87.296,45 € | 83.766,95 € | 81.291,35 € | 188.772,35 € | 151.623,99 € | 188.648,36 € |
| 2. Otros acreedores | 83.109,41 € | 96.520,73 € | 104.265,99 € | 611.651,23 € | 569.582,65 € | 592.681,17 € |
| V Periodificaciones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Deuda con características especiales | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Total patrimonio neto y pasivo | 1.425.223,51 € | 1.361.011,98 € | 1.341.457,61 € | 1.410.856,42 € | 1.444.797,38 € | 1.584.295,99 € |

| Cuenta de pérdidas y ganancias | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|--------------------|---------------------|--------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| 1. Importe neto de la cifra de negocios | 811.240,93 € | 784.814,40 € | 849.468,40 € | 889.847,75 € | 1.085.738,41 € | 1.397.553,60 € |
| 2. Variación de existencias de productos | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Trabajos realizados por la empresa para | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 4. Aprovisionamientos | -295.694,50 € | -241.449,64 € | -241.246,49 € | -333.955,18 € | -481.957,46 € | -524.126,26 € |
| 5. Otros ingresos de explotación | 14.446,47 € | 14.524,66 € | 13.695,61 € | 57.206,13 € | 26.295,91 € | 41.188,64 € |
| 6. Gastos de personal | -299.303,39 € | -343.945,49 € | -393.001,28 € | -418.516,59 € | -515.926,67 € | -634.559,50 € |
| 7. Otros gastos de explotación | -135.588,88 € | -155.560,85 € | -142.338,81 € | -140.792,77 € | -172.367,54 € | -218.845,42 € |
| 8. Amortización del inmovilizado | -69.109,96 € | -71.482,31 € | -36.110,80 € | -80.701,44 € | -82.496,43 € | -83.136,54 € |
| 9. Imputación de subvenciones de inmo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 10. Excesos de provisiones | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 11. Deterioro y resultado por enajenaci | -1.079,21 € | n.d. | n.d. | n.d. | 1.197,29 € | 8.717,58 € |
| 12. Otros resultados | 17.715,66 € | 9.536,33 € | 330,00 € | n.d. | n.d. | n.d. |
| A) Resultado de explotación | 42.627,12 € | -3.562,90 € | 50.796,63 € | -26.912,10 € | -139.516,49 € | -13.207,90 € |
| 13. Ingresos financieros | 363,57 € | 8,73 € | 0,84 € | 272,19 € | 93,79 € | 49,71 € |
| a) Imputación de subvenciones, donaci | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Otros ingresos financieros | 363,57 € | 8,73 € | 0,84 € | 272,19 € | 93,79 € | 49,71 € |
| 14. Gastos financieros | -9.512,03 € | -10.216,44 € | -9.943,48 € | -9.935,05 € | -27.298,94 € | -35.418,55 € |
| 15. Variación de valor razonable en instu | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 16. Diferencias de cambio | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 17. Deterioro y resultado por enajenaci | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| B) Resultado financiero | -9.148,46 € | -10.207,71 € | -9.942,64 € | -9.662,86 € | -27.205,15 € | -35.368,84 € |
| C) Resultado antes de impuestos | 33.478,66 € | -13.770,61 € | 40.853,99 € | -36.574,96 € | -166.721,64 € | -48.576,74 € |
| 18. Impuestos sobre beneficios | -8.395,69 € | 3.442,65 € | -10.213,50 € | 9.143,74 € | 41.680,41 € | 12.144,19 € |
| D) Resultado del ejercicio | 25.082,97 € | -10.327,96 € | 30.640,49 € | -27.431,22 € | -125.041,23 € | -36.432,55 € |

ANEXO II: CUENTAS ANUALES DE FIBRAMUR, S.L.

| Activo | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|
| A) Activo no corriente | 390.785,23 € | 335.869,11 € | 435.081,57 € | 489.298,39 € | 395.694,55 € | 438.539,45 € |
| I Inmovilizado intangible | 7.758,50 € | 7.758,50 € | 7.758,50 € | 52.204,80 € | 29.168,45 € | 35.246,12 € |
| II Inmovilizado material | 382.416,73 € | 327.500,61 € | 376.713,07 € | 440.893,19 € | 366.526,10 € | 403.293,34 € |
| III Inversiones inmobiliarias | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| IV Inversiones en empresas del grupo y asoci | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | 610,00 € | n.d. |
| V Inversiones financieras a largo plazo | 610,00 € | 610,00 € | 50.610,00 € | 100.610,00 € | n.d. | n.d. |
| VI Activos por impuesto diferido | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Deudas comerciales no corrientes | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| B) Activo corriente | 511.560,37 € | 606.167,84 € | 560.787,31 € | 574.547,52 € | 407.101,31 € | 517.810,92 € |
| I Existencias | 68.158,28 € | 23.359,29 € | 9.367,74 € | 16.137,49 € | 40.727,76 € | 12.925,26 € |
| II Deudores comerciales y otras cuentas a co | 317.075,32 € | 477.366,41 € | 413.810,33 € | 434.858,35 € | 195.493,47 € | 370.524,33 € |
| 1. Clientes por ventas y prestaciones de ser | 317.075,32 € | 477.366,41 € | 413.810,33 € | 434.858,35 € | n.d. | n.d. |
| a) Clientes por ventas y prestaciones de ser | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Clientes por ventas y prestaciones de se | 317.075,32 € | 477.366,41 € | 413.810,33 € | 434.858,35 € | n.d. | n.d. |
| 2. Accionistas (socios) por desembolsos exij | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otros deudores | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Inversiones en empresas del grupo y asoci | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | 19.294,01 € | n.d. |
| IV Inversiones financieras a corto plazo | 19.294,01 € | 35.575,42 € | 20.260,63 € | 44.706,63 € | n.d. | n.d. |
| V Periodificaciones a corto plazo | 6.290,09 € | 7.822,84 € | 7.002,03 € | 9.026,47 € | 9.417,24 € | 10.149,11 € |
| VI Efectivo y otros activos líquidos equivalentes | 100.742,67 € | 62.043,88 € | 110.346,58 € | 69.818,58 € | 142.168,83 € | 124.212,21 € |
| Total activo | 902.345,60 € | 942.036,95 € | 995.868,88 € | 1.063.845,91 € | 803.405,86 € | 956.350,37 € |
| Pasivo | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
| A) Patrimonio neto | 379.421,33 € | 413.563,49 € | 359.375,70 € | 327.160,01 € | 190.420,29 € | 181.129,15 € |
| A-1) Fondos propios | 379.421,33 € | 413.563,49 € | 359.375,70 € | 327.160,01 € | 190.420,29 € | 181.129,15 € |
| I Capital | 3.065,16 € | 3.065,16 € | 3.065,16 € | 3.065,16 € | 3.065,16 € | 3.065,16 € |
| 1. Capital escriturado | 3.065,16 € | 3.065,16 € | 3.065,16 € | 3.065,16 € | 3.065,16 € | 3.065,16 € |
| 2. (Capital no exigido) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Prima de emisión | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Reservas | 414.985,56 € | 414.985,56 € | 324.094,85 € | 186.944,11 € | 145.910,59 € | 67.526,72 € |
| IV (Acciones y participaciones en patrimonio | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| V Resultados de ejercicios anteriores | 4.487,23 € | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Otras aportaciones de socios | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Resultado del ejercicio | 34.142,16 € | 4.487,23 € | 32.215,69 € | 137.150,74 € | 41.444,54 € | 110.537,28 € |
| VIII (Dividendo a cuenta) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| A-2) Ajustes por cambios de valor | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| A-3) Subvenciones, donaciones y legados re | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| B) Pasivo no corriente | 248.569,25 € | 197.106,83 € | 193.686,16 € | 271.510,87 € | 213.727,94 € | 226.336,64 € |
| I Provisiones a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Deudas a largo plazo | 248.569,25 € | 197.106,83 € | 193.686,16 € | 271.510,87 € | 213.727,94 € | 226.336,64 € |
| 1. Deudas con entidades de crédito | 15.599,98 € | n.d. | 24.940,22 € | 91.480,91 € | n.d. | n.d. |
| 2. Acreedores por arrendamiento financiero | 52.577,49 € | 16.715,05 € | 6.011,53 € | 9.295,55 € | n.d. | n.d. |
| 3. Otras deudas a largo plazo | 180.391,78 € | 180.391,78 € | 162.734,41 € | 170.734,41 € | n.d. | n.d. |
| III Deudas con empresas del grupo y asociad | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| IV Pasivos por impuesto diferido | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| V Periodificaciones a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Acreedores comerciales no corrientes | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Deuda con características especiales a lar | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| C) Pasivo corriente | 274.355,02 € | 331.366,63 € | 442.807,02 € | 465.175,03 € | 399.257,63 € | 548.884,58 € |
| I Provisiones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Deudas a corto plazo | 19.831,32 € | 8.462,26 € | 15.456,68 € | 15.778,34 € | 13.591,02 € | 13.074,57 € |
| 1. Deudas con entidades de crédito | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 2. Acreedores por arrendamiento financiero | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otras deudas a corto plazo | 19.831,32 € | 8.462,26 € | 15.456,68 € | 15.778,34 € | n.d. | n.d. |
| III Deudas con empresas del grupo y asociad | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| IV Acreedores comerciales y otras cuentas a | 254.523,70 € | 322.904,37 € | 427.350,34 € | 449.396,69 € | 385.666,61 € | 535.810,01 € |
| 1. Proveedores | 122.704,36 € | 206.164,57 € | 208.467,49 € | 240.160,86 € | 132.899,03 € | 249.603,17 € |
| a) Proveedores a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Proveedores a corto plazo | 122.704,36 € | 206.164,57 € | 208.467,49 € | 240.160,86 € | n.d. | n.d. |
| 2. Otros acreedores | 131.819,34 € | 116.739,80 € | 218.882,85 € | 209.235,83 € | 252.767,59 € | 286.206,84 € |
| V Periodificaciones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Deuda con características especiales a cor | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Total patrimonio neto y pasivo | 902.345,60 € | 942.036,95 € | 995.868,88 € | 1.063.845,91 € | 803.405,86 € | 956.350,37 € |

| Cuenta de pérdidas y ganancias | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|
| 1. Importe neto de la cifra de negocios | 1.017.738,22 € | 1.227.080,11 € | 1.377.727,57 € | 1.765.029,81 € | 1.209.301,63 € | 1.595.698,42 € |
| 2. Variación de existencias de productos ten | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Trabajos realizados por la empresa para su | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 4. Aprovisionamientos | - 439.907,84 € - | - 544.410,91 € - | - 551.391,46 € - | - 877.195,40 € - | - 558.290,21 € - | - 765.103,93 € |
| 5. Otros ingresos de explotación | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | 300,00 € | n.d. |
| 6. Gastos de personal | - 442.773,93 € - | - 485.490,56 € - | - 519.301,30 € - | - 525.632,92 € - | - 434.738,10 € - | - 488.808,57 € |
| 7. Otros gastos de explotación | - 97.320,63 € - | - 112.851,61 € - | - 153.934,13 € - | - 121.887,09 € - | - 124.094,64 € - | - 140.792,67 € |
| 8. Amortización del inmovilizado | n.d. | - 29.844,91 € - | - 45.679,19 € - | - 51.061,51 € - | - 32.529,26 € - | - 43.137,56 € |
| 9. Imputación de subvenciones de inmoviliz | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 10. Excesos de provisiones | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 11. Deterioro y resultado por enajenaciones | n.d. | n.d. | 363,16 € | 2.226,90 € | 3.448,28 € | n.d. |
| 12. Otros resultados | - 59.675,77 € - | - 45.791,37 € - | - 46.874,34 € | - 1.429,48 € | n.d. | n.d. |
| A) Resultado de explotación | - 21.939,95 € | 8.690,75 € | 60.183,99 € | 192.909,27 € | 63.397,70 € | 157.855,69 € |
| 13. Ingresos financieros | 674,04 € | 1.172,55 € | 4.141,24 € | 1.034,59 € | 23,23 € | 977,26 € |
| a) Imputación de subvenciones, donacione | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Otros ingresos financieros | 674,04 € | 1.172,55 € | 4.141,24 € | 1.034,59 € | 23,23 € | 977,26 € |
| 14. Gastos financieros | - 3.181,95 € - | - 465,78 € - | - 5.541,82 € - | - 6.600,12 € - | - 8.006,14 € - | - 9.493,98 € |
| 15. Variación de valor razonable en instrume | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 16. Diferencias de cambio | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 17. Deterioro y resultado por enajenaciones | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| B) Resultado financiero | - 2.507,91 € | 706,77 € | - 1.400,58 € | - 5.565,53 € | - 7.982,91 € | - 8.516,72 € |
| C) Resultado antes de impuestos | - 24.447,86 € | 9.397,52 € | 58.783,41 € | 187.343,74 € | 55.414,79 € | 149.338,97 € |
| 18. Impuestos sobre beneficios | - 9.694,30 € - | - 13.884,75 € - | - 26.567,72 € - | - 50.193,00 € - | - 13.970,25 € - | - 38.801,69 € |
| D) Resultado del ejercicio | - 34.142,16 € - | 4.487,23 € | 32.215,69 € | 137.150,74 € | 41.444,54 € | 110.537,28 € |

ANEXO III: CUENTAS ANUALES DE VEGAMEDIA MONTAJES ELÉCTRICOS, S.L.

| Activo | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| A) Activo no corriente | 148.628,43 € | 153.213,67 € | 161.568,72 € | 170.523,28 € | 179.662,67 € | 184.123,17 € |
| I Inmovilizado intangible | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Inmovilizado material | 147.652,43 € | 152.237,67 € | 160.592,72 € | 169.547,28 € | 179.662,67 € | 184.123,17 € |
| III Inversiones inmobiliarias | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| IV Inversiones en empresas del grupo y asociada | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| V Inversiones financieras a largo plazo | 976,00 € | 976,00 € | 976,00 € | 976,00 € | n.d. | n.d. |
| VI Activos por impuesto diferido | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Deudas comerciales no corrientes | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| B) Activo corriente | 501.168,08 € | 466.124,69 € | 458.919,79 € | 470.084,52 € | 399.870,77 € | 315.519,51 € |
| I Existencias | 303.852,33 € | 352.600,81 € | 335.749,15 € | 278.908,25 € | 246.057,10 € | 160.115,95 € |
| II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar | 149.152,20 € | 98.038,17 € | 119.633,01 € | 179.029,94 € | 147.644,67 € | 144.339,97 € |
| 1. Clientes por ventas y prestaciones de servicio | 149.152,20 € | 98.038,17 € | 119.633,01 € | 179.029,94 € | 147.644,67 € | 144.339,97 € |
| a) Clientes por ventas y prestaciones de servicio | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Clientes por ventas y prestaciones de servicio | 149.152,20 € | 98.038,17 € | 119.633,01 € | 179.029,94 € | 147.644,67 € | 144.339,97 € |
| 2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otros deudores | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Inversiones en empresas del grupo y asociada | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| IV Inversiones financieras a corto plazo | 5.172,65 € | 2.840,35 € | 2.224,15 € | 2.224,15 € | 60,10 € | 183,11 € |
| V Periodificaciones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Efectivo y otros activos líquidos equivalentes | 42.990,90 € | 12.645,36 € | 1.313,48 € | 9.922,18 € | 6.108,90 € | 10.880,48 € |
| Total activo | 649.796,51 € | 619.338,36 € | 620.488,51 € | 640.607,80 € | 579.533,44 € | 499.642,68 € |

| Pasivo | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| A) Patrimonio neto | 212.255,42 € | 200.688,50 € | 189.744,69 € | 185.146,55 € | 177.806,63 € | 167.639,48 € |
| A-1) Fondos propios | 206.913,70 € | 195.035,10 € | 183.779,61 € | 178.869,79 € | 171.218,19 € | 160.739,36 € |
| I Capital | 3.005,06 € | 3.005,06 € | 3.005,06 € | 3.005,06 € | 3.005,06 € | 3.005,06 € |
| 1. Capital escriturado | 3.005,06 € | 3.005,06 € | 3.005,06 € | 3.005,06 € | 3.005,06 € | 3.005,06 € |
| 2. (Capital no exigido) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Prima de emisión | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Reservas | 192.030,04 € | 180.774,55 € | 175.864,73 € | 168.213,13 € | 157.734,30 € | 145.465,87 € |
| IV (Acciones y participaciones en patrimonio pro | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| V Resultados de ejercicios anteriores | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Otras aportaciones de socios | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Resultado del ejercicio | 11.878,60 € | 11.255,49 € | 4.909,82 € | 7.651,60 € | 10.478,83 € | 12.268,43 € |
| VIII (Dividendo a cuenta) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| A-2) Ajustes por cambios de valor | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos | 5.341,72 € | 5.653,40 € | 5.965,08 € | 6.276,76 € | 6.588,44 € | 6.900,12 € |
| B) Pasivo no corriente | 190.995,55 € | 95.857,83 € | 124.310,03 € | 155.044,03 € | 178.223,88 € | 136.783,87 € |
| I Provisiones a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Deudas a largo plazo | 190.995,55 € | 95.857,83 € | 124.310,03 € | 155.044,03 € | 178.223,88 € | 136.783,87 € |
| 1. Deudas con entidades de crédito | 190.995,55 € | 95.857,83 € | 124.310,03 € | 155.044,03 € | 178.223,88 € | 136.783,87 € |
| 2. Acreedores por arrendamiento financiero | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otras deudas a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| III Deudas con empresas del grupo y asociadas a | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| IV Pasivos por impuesto diferido | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| V Periodificaciones a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Acreedores comerciales no corrientes | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VII Deuda con características especiales a largo p | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| C) Pasivo corriente | 246.545,54 € | 322.792,03 € | 306.433,79 € | 300.417,22 € | 223.502,93 € | 195.219,33 € |
| I Provisiones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| II Deudas a corto plazo | 86.860,64 € | 183.870,54 € | 192.067,87 € | 145.312,26 € | 40.392,40 € | 47.135,09 € |
| 1. Deudas con entidades de crédito | 81.646,34 € | 161.140,79 € | 183.315,13 € | 139.692,76 € | 33.674,70 € | 47.135,09 € |
| 2. Acreedores por arrendamiento financiero | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 3. Otras deudas a corto plazo | 5.214,30 € | 22.729,75 € | 8.752,74 € | 5.619,50 € | 6.717,70 € | n.d. |
| III Deudas con empresas del grupo y asociadas a | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| IV Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar | 159.684,90 € | 138.921,49 € | 114.365,92 € | 155.104,96 € | 183.110,53 € | 148.084,24 € |
| 1. Proveedores | 65.965,95 € | 52.337,94 € | 51.421,10 € | 85.254,71 € | 135.763,66 € | 82.001,92 € |
| a) Proveedores a largo plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Proveedores a corto plazo | 65.965,95 € | 52.337,94 € | 51.421,10 € | 85.254,71 € | 135.763,66 € | 82.001,92 € |
| 2. Otros acreedores | 93.718,95 € | 86.583,55 € | 62.944,82 € | 69.850,25 € | 47.346,87 € | 66.082,32 € |
| V Periodificaciones a corto plazo | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| VI Deuda con características especiales a corto pl | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Total patrimonio neto y pasivo | 649.796,51 € | 619.338,36 € | 620.488,51 € | 640.607,80 € | 579.533,44 € | 499.642,68 € |

| Cuenta de pérdidas y ganancias | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 1. Importe neto de la cifra de negocios | 798.642,21 € | 535.594,30 € | 590.188,51 € | 689.721,92 € | 692.594,11 € | 698.359,00 € |
| 2. Variación de existencias de productos termina- | 33.473,12 € | 17.920,30 € | 44.020,30 € | 27.620,55 € | 45.310,30 € | 66.104,40 € |
| 3. Trabajos realizados por la empresa para su acti | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 4. Aprovisionamientos | - 364.545,69 € | - 220.604,01 € | - 234.519,90 € | - 293.627,03 € | - 287.072,05 € | - 257.600,52 € |
| 5. Otros ingresos de explotación | n.d. | 10.435,80 € | n.d. | 5.100,00 € | n.d. | n.d. |
| 6. Gastos de personal | - 274.891,25 € | - 240.622,63 € | - 302.229,84 € | - 324.049,77 € | - 342.910,22 € | - 394.329,76 € |
| 7. Otros gastos de explotación | - 47.711,56 € | - 43.617,30 € | - 52.494,00 € | - 62.244,39 € | - 59.031,59 € | - 61.937,94 € |
| 8. Amortización del inmovilizado | - 4.585,24 € | - 9.183,86 € | - 10.238,75 € | - 13.052,35 € | - 13.253,20 € | - 16.555,91 € |
| 9. Imputación de subvenciones de inmovilizado | 311,68 € | 311,68 € | 311,68 € | 311,68 € | 311,68 € | 311,68 € |
| 10. Excesos de provisiones | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 11. Deterioro y resultado por enajenaciones del | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 12. Otros resultados | - 14.688,09 € | - 2.418,34 € | - 1.336,91 € | - 1.892,04 € | - 5.235,82 € | - 3.564,04 € |
| A) Resultado de explotación | 59.058,94 € | 47.815,94 € | 33.701,09 € | 27.888,57 € | 30.713,21 € | 30.786,91 € |
| 13. Ingresos financieros | 52,19 € | 27,96 € | 86,45 € | 61,36 € | 10,46 € | 26,34 € |
| a) Imputación de subvenciones, donaciones y le | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| b) Otros ingresos financieros | 52,19 € | 27,96 € | 86,45 € | 61,36 € | 10,46 € | 26,34 € |
| 14. Gastos financieros | - 39.815,23 € | - 32.836,58 € | - 27.225,89 € | - 17.747,80 € | - 16.800,38 € | - 14.454,87 € |
| 15. Variación de valor razonable en instrumen | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 16. Diferencias de cambio | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 17. Deterioro y resultado por enajenaciones de i | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | 58,98 € | n.d. |
| B) Resultado financiero | - 39.763,04 € | - 32.808,62 € | - 27.139,44 € | - 17.686,44 € | - 16.730,94 € | - 14.428,53 € |
| C) Resultado antes de impuestos | 19.295,90 € | 15.007,32 € | 6.561,65 € | 10.202,13 € | 13.982,27 € | 16.358,38 € |
| 18. Impuestos sobre beneficios | - 7.417,30 € | - 3.751,83 € | - 1.651,83 € | - 2.550,53 € | - 3.503,44 € | - 4.089,95 € |
| D) Resultado del ejercicio | 11.878,60 € | 11.255,49 € | 4.909,82 € | 7.651,60 € | 10.478,83 € | 12.268,43 € |

ANEXO IV: RATIOS DE ELECTRÓNICA MARTÍNEZ DE CARTAGENA, S.L.

| | | | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--------------------------------|---|--|---------------|---------------|--------------|----------------|----------------|----------------|
| LIQUIDEZ CORTO PLAZO | <u>ACTIVO CORRIENTE - EXISTENCIAS</u> PASIVO CORRIENTE *100 | | ✗ € 30,15 | ✗ € 22,03 | ✗ € 46,89 | ✗ € 16,33 | ✗ € 13,92 | ✗ € 13,72 |
| LIQUIDEZ MEDIO PLAZO | <u>ACTIVO CORRIENTE</u> PASIVO CORRIENTE *100 | | ✗ € 75,44 | ✗ € 94,72 | ✓ € 136,13 | ✗ € 44,05 | ✗ € 42,34 | ✗ € 49,20 |
| GARANTIA A LARGO PLAZO | <u>ACTIVO NO CORRIENTE+ ACTIVO CORRIENTE</u> PASIVO NO CORRIENTE+PASIVO CORRIENTE *1000 | | ✓ € 144,14 | ✓ € 143,32 | ✗ € 115,62 | ✗ € 111,95 | ✗ € 114,05 | ✗ € 123,65 |
| % CAPITAL CORRIENTE | <u>ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE</u> TOTAL ACTIVO *100 | | ✗ € (5,10) | ✗ € (0,95) | 🟡 € 6,45 | ✗ € (35,47) | ✗ € (33,58) | ✗ € (29,14) |
| FONDO DE MANIOBRA | ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE | | € (72.642,51) | € (12.867,38) | € 86.510,55 | € (500.399,08) | € (485.190,05) | € (461.739,16) |
| RENTABILIDAD ECONÓMICA | <u>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN AJUSTADO</u> AC DE EXPLOTA + ANC DE EXPLOTA *100 | | ✗ € 2,99 | ✗ € (0,26) | ✗ € 3,79 | ✗ € (1,91) | ✗ € (9,66) | ✗ € (0,83) |
| ROTACIÓN | <u>IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS</u> AC DE EXPLOTA + ANC DE EXPLOTA | | 0,57 | 0,58 | 0,63 | 0,63 | 0,75 | 0,88 |
| MARGEN | <u>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN AJUSTADO</u> IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS *100 | | 5,25 | -0,45 | 5,98 | -3,02 | -12,85 | -0,95 |
| RENTABILIDAD FINANCIERA | <u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u> FONDOS PROPIOS *100 | | ✗ 5,75 | ✗ -2,51 | ✓ 16,91 | ✗ -18,21 | ✗ -70,24 | ✗ -12,02 |
| APALANCAMIENTO FINAN. | <u>RENTABILIDAD FINANCIERA</u> RENTABILIDAD ECONOMICA *100 | | ✓ 1,92 | ✓ 9,59 | ✓ 4,46 | ✓ 9,55 | ✓ 7,27 | ✓ 14,42 |
| AUTONOMIA FINANCIERA | <u>PATRIMONIO NETO</u> TOTAL PASIVO *100 | | 🟡 30,62 | 🟡 30,23 | ✗ 13,51 | ✗ 10,67 | ✗ 12,32 | ✗ 19,13 |
| ENDEUDAMIENTO A C/P | <u>PASIVO CORRIENTE</u> TOTAL PASIVO *100 | | 20,76 | 17,91 | 17,85 | 63,39 | 58,25 | 57,37 |
| ENDEUDAMIENTO A L/P | <u>PASIVO NO CORRIENTE</u> TOTAL PASIVO *100 | | 48,62 | 51,86 | 68,64 | 25,93 | 29,43 | 23,50 |
| RECURSOS PERMANENTES | <u>PATRIMONIO NETO + PASIVO NO CORRIENTE</u> TOTAL PASIVO *100 | | 79,24 | 82,09 | 82,15 | 36,61 | 41,75 | 42,63 |
| CARGAS FINANCIERAS | <u>GASTOS FINANCIEROS</u> IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS *100 | | 🟡 1,17 | 🟡 1,30 | 🟡 1,17 | 🟡 1,12 | ✗ 2,51 | ✗ 2,53 |
| DEVOLUCIÓN DE DEUDAS | <u>DOT. AMORTIZACION + RDO DEL EJERCICIO</u> PASIVO NO CORRIENTE + PASIVO CORRIENTE *100 | | 🟡 9,53 | ✗ 6,44 | ✗ 5,75 | ✗ 4,23 | ✗ -3,36 | ✗ 3,65 |
| PERIODO MEDIO DE PAGO | <u>SALDO MEDIO PROVEEDORES</u> COMPRAS *365 | | 105,58 | 124,76 | 204,30 | 186,02 | 128,85 | |
| | SALDO MEDIO PROVEEDORES | | € 85.531,70 | € 82.529,15 | € 135.031,85 | € 170.198,17 | € 170.136,18 | |
| PERIODO MEDIO DE COBRO | <u>SALDO MEDIO CLIENTES</u> VENTAS *365 | | 27,82 | 37,39 | 52,08 | 50,55 | 33,64 | |
| | SALDO MEDIO CLIENTES | | € 61.841,52 | € 80.395,42 | € 121.198,76 | € 123.239,33 | € 100.058,66 | |
| DIAS EXISTENCIAS | <u>SALDO MEDIO EXISTENCIAS</u> (APROVISIONAMIENTOS- Ei+Ef) *365 | | 224,95 | 348,01 | 407,00 | 259,40 | 257,21 | |
| | SALDO MEDIO EXISTENCIAS | | € 155.595,27 | € 195.442,82 | € 230.805,30 | € 243.556,50 | € 280.868,36 | |
| PMM ECONÓMICO | DIAS EXISTENCIAS + PERIODO MEDIO DE COBRO | | 252,78 | 385,40 | 459,08 | 309,95 | 290,85 | |
| PMM FINANCIERO | PMM ECÓNOMICO - PERIODO MEDIO DE PAGO | | 147,20 | 260,64 | 254,78 | 123,93 | 162,00 | |

ANEXO V: RATIOS DE FIBRAMUR, S.L.

| | | | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--------------------------------|---|--|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|---------------|
| LIQUIDEZ CORTO PLAZO | <u>ACTIVO CORRIENTE -EXISTENCIAS</u> PASIVO CORRIENTE *100 | | ✓ € 161,62 | ✓ € 175,88 | ✓ € 124,53 | ✓ € 120,04 | ✓ € 91,76 | ✓ € 91,98 |
| LIQUIDEZ MEDIO PLAZO | <u>ACTIVO CORRIENTE</u> PASIVO CORRIENTE *100 | | ✓ € 186,46 | ✓ € 182,93 | ✓ € 126,64 | ✓ € 123,51 | ✗ € 101,96 | ✗ € 94,34 |
| GARANTIA A LARGO PLAZO | <u>ACTIVO NO CORRIENTE+ ACTIVO CORRIENTE</u> PASIVO NO CORRIENTE+PASIVO CORRIENTE *1000 | | ✓ € 363,02 | ✓ € 477,93 | ✓ € 514,17 | ✓ € 391,82 | ✓ € 375,90 | ✓ € 422,53 |
| % CAPITAL CORRIENTE | <u>ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE</u> TOTAL ACTIVO *100 | | ✓ € 26,29 | ✓ € 29,17 | 🟡 € 11,85 | 🟡 € 10,28 | ✗ € 0,98 | ✗ € (3,25) |
| FONDO DE MANIOBRA | ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE | | € 237.205,35 | € 274.801,21 | € 117.980,29 | € 109.372,49 | € 7.843,68 | € (31.073,66) |
| RENTABILIDAD ECONÓMICA | <u>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN AJUSTADO</u> AC DE EXPLOTA + ANC DE EXPLOTA *100 | | ✗ € (2,43) | ✗ € 0,92 | ✗ € 6,04 | ✓ € 18,13 | ✗ € 7,89 | ✓ € 16,51 |
| ROTACIÓN | <u>IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS</u> AC DE EXPLOTA + ANC DE EXPLOTA | | 1,13 | 1,30 | 1,38 | 1,66 | 1,51 | 1,67 |
| MARGEN | <u>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN AJUSTADO</u> IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS *100 | | -2,16 | 0,71 | 4,37 | 10,93 | 5,24 | 9,89 |
| RENTABILIDAD FINANCIERA | <u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u> FONDOS PROPIOS *100 | | ✗ -9,00 | ✗ -1,09 | ✗ 8,96 | ✓ 41,92 | ✓ 21,76 | ✓ 61,03 |
| APALANCAMIENTO FINAN. | <u>RENTABILIDAD FINANCIERA</u> RENTABILIDAD ECONOMICA *100 | | ✓ 3,70 | ✗ -1,18 | ✓ 1,48 | ✓ 2,31 | ✓ 2,76 | ✓ 3,70 |
| AUTONOMIA FINANCIERA | <u>PATRIMONIO NETO</u> TOTAL PASIVO *100 | | ✓ 42,05 | ✓ 43,90 | ✓ 36,09 | 🟡 30,75 | ✗ 23,70 | ✗ 18,94 |
| ENDEUDAMIENTO A C/P | <u>PASIVO CORRIENTE</u> TOTAL PASIVO *100 | | 30,40 | 35,18 | 44,46 | 43,73 | 49,70 | 57,39 |
| ENDEUDAMIENTO A L/P | <u>PASIVO NO CORRIENTE</u> TOTAL PASIVO *100 | | 27,55 | 20,92 | 19,45 | 25,52 | 26,60 | 23,67 |
| RECURSOS PERMANENTES | <u>PATRIMONIO NETO + PASIVO NO CORRIENTE</u> TOTAL PASIVO *100 | | 69,60 | 64,82 | 55,54 | 56,27 | 50,30 | 42,61 |
| CARGAS FINANCIERAS | <u>GASTOS FINANCIEROS</u> IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS *100 | | ✓ 0,31 | ✓ 0,04 | ✓ 0,40 | ✓ 0,37 | ✓ 0,66 | ✓ 0,59 |
| DEVOLUCIÓN DE DEUDAS | <u>DOT. AMORTIZACION + RDO DEL EJERCICIO</u> PASIVO NO CORRIENTE + PASIVO CORRIENTE *100 | | ✗ -6,53 | ✗ 4,80 | 🟡 12,24 | ✓ 25,55 | 🟡 12,07 | ✓ 19,82 |
| PERIODO MEDIO DE PAGO | <u>SALDO MEDIO PROVEEDORES</u> COMPRAS *365 | | 136,43 | 138,99 | 148,49 | 77,61 | 125,04 | |
| PERIODO MEDIO DE COBRO | <u>SALDO MEDIO CLIENTES</u> VENTAS *365 | | 142,46 | 132,54 | 112,42 | 65,18 | 85,42 | |
| DIAS EXISTENCIAS | <u>SALDO MEDIO EXISTENCIAS</u> (APROVISIONAMIENTOS- Ei+Ef) *365 | | 34,46 | 10,70 | 8,55 | 12,17 | 16,71 | |
| PMM ECONÓMICO | DIAS EXISTENCIAS + PERIODO MEDIO DE COBRO | | 176,92 | 143,24 | 120,97 | 77,35 | 102,13 | |
| PMM FINANCIERO | PMM ECÓNOMICO - PERIODO MEDIO DE PAGO | | 40,48 | 4,24 | -27,52 | -0,27 | -22,91 | |

ANEXO VI: RATIOS DE VEGAMEDIA MONTAJES ELÉCTRICOS, S.L.

| | | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 |
|--------------------------------|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| LIQUIDEZ CORTO PLAZO | <u>ACTIVO CORRIENTE -EXISTENCIAS</u> PASIVO CORRIENTE *100 | 🟡 80,03 | 🔴 35,17 | 🔴 40,19 | 🔴 63,64 | 🔴 68,82 | 🔴 79,60 |
| LIQUIDEZ MEDIO PLAZO | <u>ACTIVO CORRIENTE</u> PASIVO CORRIENTE *100 | ✅ 203,28 | ✅ 144,40 | ✅ 149,76 | ✅ 156,48 | ✅ 178,91 | ✅ 161,62 |
| GARANTIA A LARGO PLAZO | <u>ACTIVO NO CORRIENTE+ ACTIVO CORRIENTE</u> PASIVO NO CORRIENTE+PASIVO CORRIENTE *1000 | ✅ 148,51 | ✅ 147,94 | ✅ 144,05 | ✅ 140,65 | ✅ 144,26 | ✅ 150,49 |
| % CAPITAL CORRIENTE | <u>ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE</u> TOTAL ACTIVO *100 | ✅ 39,18 | ✅ 23,14 | ✅ 24,58 | ✅ 26,49 | ✅ 30,43 | ✅ 24,08 |
| FONDO DE MANIOBRA | ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE | 254.622,54 € | 143.332,66 € | 152.486,00 € | 169.667,30 € | 176.367,84 € | 120.300,18 € |
| RENTABILIDAD ECONÓMICA | <u>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN AJUSTADO</u> AC DE EXPLOTA + ANC DE EXPLOTA *100 | 🔴 9,09 | 🔴 7,72 | 🔴 5,43 | 🔴 4,35 | 🔴 5,30 | 🔴 6,16 |
| ROTACIÓN | <u>IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS</u> AC DE EXPLOTA + ANC DE EXPLOTA | 1,23 | 0,86 | 0,95 | 1,08 | 1,20 | 1,40 |
| MARGEN | <u>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN AJUSTADO</u> IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS *100 | 7,39 | 8,93 | 5,71 | 4,04 | 4,43 | 4,41 |
| RENTABILIDAD FINANCIERA | <u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u> FONDOS PROPIOS *100 | 🔴 5,74 | 🔴 5,77 | 🔴 2,67 | 🔴 4,28 | 🔴 6,12 | 🔴 7,63 |
| APALANCAMIENTO FINAN. | <u>RENTABILIDAD FINANCIERA</u> RENTABILIDAD ECONOMICA *100 | 🔴 0,63 | 🔴 0,75 | 🔴 0,49 | 🔴 0,98 | ✅ 1,15 | ✅ 1,24 |
| AUTONOMIA FINANCIERA | <u>PATRIMONIO NETO</u> TOTAL PASIVO *100 | 🟡 32,66 | 🟡 32,40 | 🟡 30,58 | 🟡 28,90 | 🟡 30,68 | 🟡 33,55 |
| ENDEUDAMIENTO A C/P | <u>PASIVO CORRIENTE</u> TOTAL PASIVO *100 | 37,94 | 52,12 | 49,39 | 46,90 | 38,57 | 39,07 |
| ENDEUDAMIENTO A L/P | <u>PASIVO NO CORRIENTE</u> TOTAL PASIVO *100 | 29,39 | 15,48 | 20,03 | 24,20 | 30,75 | 27,38 |
| RECURSOS PERMANENTES | <u>PATRIMONIO NETO + PASIVO NO CORRIENTE</u> TOTAL PASIVO *100 | 62,06 | 47,88 | 50,61 | 53,10 | 61,43 | 60,93 |
| CARGAS FINANCIERAS | <u>GASTOS FINANCIEROS</u> IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS *100 | 🔴 4,99 | 🔴 6,13 | 🔴 4,61 | 🔴 2,57 | 🔴 2,43 | 🔴 2,07 |
| DEVOLUCIÓN DE DEUDAS | <u>DOT. AMORTIZACION + RDO DEL EJERCICIO</u> PASIVO NO CORRIENTE + PASIVO CORRIENTE *100 | 🔴 3,76 | 🔴 4,88 | 🔴 3,52 | 🔴 4,55 | 🔴 5,91 | 🟡 8,68 |
| PERIODO MEDIO DE PAGO | <u>SALDO MEDIO PROVEEDORES</u> COMPRAS *365 | 59,23 | 85,84 | 106,36 | 137,37 | 138,44 | |
| PERIODO MEDIO DE COBRO | <u>SALDO MEDIO CLIENTES</u> VENTAS *365 | 56,49 | 74,17 | 92,35 | 86,44 | 76,94 | |
| DIAS EXISTENCIAS | <u>SALDO MEDIO EXISTENCIAS</u> (APROVISIONAMIENTOS- Ei+Ef) *365 | 379,37 | 529,04 | 385,00 | 293,45 | 198,72 | |
| PMM ECONÓMICO | DIAS EXISTENCIAS + PERIODO MEDIO DE COBRO | 435,85 | 603,21 | 477,36 | 379,89 | 275,66 | |
| PMM FINANCIERO | PMM ECÓNOMICO - PERIODO MEDIO DE PAGO | 376,63 | 517,37 | 371,00 | 242,52 | 137,22 | |

10. BIBLIOGRAFÍA

1. “Fibramur S.L. no se encuentra en concurso de Acreedores” Laverdad.es. 11 de Julio de 2012. <<http://www.laverdad.es/murcia/20120711/local/region/fibramur-201207111734.html>> [Consulta: Agosto de 2015]
2. García Pérez de Lema, Domingo. Material didáctico para el Máster Contabilidad y Finanzas Corporativas 2014-2015. Universidad Politécnica de Cartagena
3. Instituto Nacional de Estadística
<http://www.ine.es/> [Consulta: Agosto de 2015]
4. Instituto Nacional de la Región de Murcia
<https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/bienvenido> [Consulta: Julio de 2015]
5. Material didáctico para la asignatura Análisis de los Estados Financieros curso 2013-2014.
6. Millán Tejedor, Ramón Jesús “Análisis del Plan Estratégico del Grupo Telefónica” (2008)
<http://www.ramonmillan.com/tutoriales/planmarketinggrupotelefonica_parte1.php> [Consulta: Agosto de 2015]
7. Página web Electrónica Martínez de Cartagena
<http://electronicamartinez.es/> [Consulta: Junio 2015]
8. Página web Fibramur
<http://www.fibramur.com/> [Consulta: junio de 2015]
9. Página web Vegamedia Montajes Electricos
<http://www.vegamediasl.com/> [Consulta: Junio de 2015]
10. Plan General Contable 2007.
11. Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas
12. SABI, base de datos. [Consulta: Junio de 2015].