



UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS DE ELCHE

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO FIN DE GRADO

CURSO ACADÉMICO 2021/2022

DIAGNÓSTICO DE MAISONS DU MONDE ESPAÑA S.L.

AUTOR: PALLEJÁ GARCÍA, JAIME

TUTOR: REIG MULLOR, JAVIER

RESUMEN

En el siguiente trabajo se ha analizado a la empresa Maisons Du Monde España S.L. entre los periodos 2017 a 2020 y se ha comparado con su sector, para ello se ha creado un grupo base formado por 17 empresas similares en su actividad económica y su importe neto de la cifra de negocio.

El análisis estructural al balance de situación revela que la capacidad productiva de la empresa se centra en su activo no corriente, concretamente en las instalaciones técnicas. En su activo corriente no dispone de clientes ya que su actividad es el comercio minorista y está formado principalmente por existencias comerciales y efectivo. En cuanto a las fuentes de financiación el patrimonio neto supone el 33,34% de la financiación, donde el 26,3% son reservas, además muestra una tendencia creciente. El resto de la financiación es en su mayoría deuda de proveedores. En cuanto al sector, su estructura es similar, su capacidad productiva también se centra en el activo no corriente, pero en este caso en terrenos y construcciones. El activo corriente del sector si dispone de clientes y en las fuentes de financiación los recursos propios poseen un peso mayor.

Las partidas más relevantes de la cuenta de pérdidas y ganancias de Maisons Du Monde España S.L. en 2020 son los aprovisionamientos con un peso del 55,47% de las ventas, le sigue los servicios exteriores con un peso del 29,46%, los gastos del personal con 8,54% y las amortizaciones con un 3,48% de la cifra de negocios. El resultado financiero es negativo y el del ejercicio es de un 2,14%. En comparación con su sector, este se compone de manera muy parecida, pero tiene un peso mayor en los aprovisionamientos y su resultado financiero es positivo lo que hace que el resultado del ejercicio sea de 3,52% en 2020 superando al de la empresa.

En el análisis de la liquidez hemos observado como algunos indicadores son favorables a la empresa en comparación con el sector, es el caso de la ratio de tesorería, la ratio de disponibilidad, el periodo medio de maduración financiera o la ratio de capacidad de devolución del pasivo corriente. En cambio, otros indicadores como la prueba acida muestra que la empresa dispone de menos unidades constituidas por recursos líquidos para hacer frente a las deudas, en conclusión, podemos decir que la empresa no tiene problemas en la generación de efectivo.

Los indicadores utilizados en el análisis de la solvencia indican que la empresa no tiene problemas de solvencia, a diferencia del sector la empresa no tiene deuda financiera lo

que lo convierte en una situación óptima. La capacidad de devolución del pasivo presenta cifras favorables inferiores a 6,5 mejorando las cifras de esta ratio que tiene el sector. La ratio de solvencia y la ratio de capitalización total presenta buenas cifras y tendencias crecientes, pero son algo peores a la del sector. Por último, la ratio de endeudamiento indica que la empresa presenta niveles algo excesivos en comparación al sector, por todo ello se puede decir que la empresa tiene elementos de calidad que respaldan el futuro a largo plazo de la compañía, pero tiene margen de mejora en cuanto a su solvencia.

El análisis económico y de rentabilidades indica que la entidad ha sabido llevar una buena gestión productiva y generar rentabilidades, esto queda patente en indicadores económicos como la ratio de rotación de activos cuyas cifras superan a las del sector, en cuanto al margen de explotación de la empresa es similar al del sector, aunque un tanto inferior. Por último, la rentabilidad económica, la rentabilidad de los capitales invertidos y la rentabilidad financiera, Maisons Du Monde España S.L. presenta cifras superiores a su sector.



INDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN HISTORICA DE MDM.....	6
2.1 HISTORIA DE LA CORPORACIÓN	6
2.2 VISIÓN, MISIÓN Y VALORES	6
2.3 CRECIMIENTO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS DEL GRUPO	7
2.4 CRECIMIENTO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS DE MDM ESPAÑA	9
3. INCERTIDUMBRE ECONÓMICA DE LOS ÚLTIMOS AÑOS.....	12
4. INFORMACIÓN SECTORIAL	13
5. ANÁLISIS DE ESTADOS CONTABLES	15
5.1 ANÁLISIS ESTRUCTURAL.....	15
5.2 ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ.....	25
5.3 ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA	35
5.4 ANÁLISIS ECONÓMICO.....	40
5.5 ANÁLISIS DE RENTABILIDADES.....	47
CONCLUSIONES.....	51
BIBLIOGRAFÍA.....	55
ANEXO	56

1. INTRODUCCIÓN

Elección de la empresa

La empresa escogida para la realización del análisis contable es Maisons Du Monde España S.L., forma parte de un grupo más grande de origen francés llamado Maisons Du Monde S.A. que se dedica al comercio al por menor de muebles principalmente. Es una de las empresas más relevantes de su sector tanto dentro de España como fuera, lo que la convierte en una buena elección para ser analizada. Con motivo de no repetirse en exceso a lo largo del trabajo en adelante se referirá a la empresa Maisons Du Monde España S.L. como MDM España y a Maisons Du Monde S.A. como MDM.

La importancia de un buen diagnóstico en la empresa

En los últimos tiempos hemos sido testigos de cómo algunos acontecimientos han tenido un impacto bastante relevante en las empresas, un ejemplo de ello fue la crisis sanitaria Covid-19 cuyos efectos perduran hoy en día. Un artículo del Banco de España revela que el sector del comercio sufrió una variación interanual de la facturación durante ese periodo de -15,6% (Fernández Cerezo, González, Izquierdo Peinado y Moral Benito, 2021).

Resulta imprescindible la obtención de información a la hora de tomar decisiones que permitan a la empresa asegurar su permanencia en el futuro, en entornos dinámicos como los actuales es aún más relevante esta información, por esto mismo interesa el análisis contable, porque se necesita saber cuál ha sido la evolución de sus cuentas, en qué situación se encuentra y que es lo que puede hacer para evitar a una posible quiebra y extinción de la compañía.

Objetivos

El objetivo principal es el suministro de información útil acerca de la empresa la cual facilite la toma de decisiones. Se trata de extraer información de tipo cuantitativo del pasado y el presente de los estados financieros de la empresa con el fin poder realizar previsiones futuras.

Para conseguir dicha información se llevan a cabo técnicas y procedimientos que recibe el nombre de análisis de los estados contables, se aplica tanto a la empresa analizada como al conjunto de competidores que denominaremos el sector.

Por todo lo dicho anteriormente, para la realización del análisis en este trabajo en primer lugar, se han seleccionado aquellas empresas similares a la nuestra en su actividad económica y facturación para llevar a cabo un grupo base de comparación. En segundo lugar, se ha analizado la composición y la tendencia de las cuentas anuales de la empresa y se han obtenido una serie de indicadores que nos han informado del estado de la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa.

Limitaciones

Cabe mencionar una serie de limitaciones en el análisis contable de MDM España en este trabajo, estamos sujetos a la información suministrada por la empresa con la posibilidad de que existan sesgos o erratas en ella, por otro lado, la base de datos utilizada, SABI, no suministra la memoria de las cuentas anuales. Otras limitaciones son la experiencia del analista y las herramientas utilizadas no son exactas, lo que permiten son aproximaciones de la realidad de la entidad analizada.



2. ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE MDM

2.1 HISTORIA DE LA CORPORACIÓN

En 1996 Xavier Marie funda la empresa Maisons Du Monde con la idea de comerciar muebles con un estilo exótico. Para ello abre cuatro tiendas en las regiones francesas de Burdeos, Lyon, Quimper y Vichy. Años más tarde, la empresa crece y se expande por todo el país hasta que en 2003 escoge a España como destino para internacionalizarse, en concreto la ciudad de Madrid.

En los años siguientes la empresa sigue con su estrategia de internacionalización por varios países europeos: Bélgica en 2004, Italia en 2007, Luxemburgo en 2010, Alemania en 2013, Suiza en 2014 y Portugal en 2019.

En 2016 la empresa sale con éxito al mercado de valores, concretamente en el índice bursátil utilizado por la bolsa de París CAC Mid 60 que representa las 60 mayores acciones francesas después de CAC 40 y el CAC Next 20. Ese mismo año la empresa se expande fuera de Europa con una tienda en Marruecos.

En los dos años siguientes la compañía continúa con el proceso de internacionalización fuera de Europa, llegando a Dubái y Qatar 2017, y a Estados Unidos en 2018.

A fecha de cierre en 2021, MDM operaba en 357 tiendas físicas concentradas principalmente en Francia, y otras repartidas por los países ya mencionados. Además, la empresa está presente en e-commerce en Países Bajos, Reino Unido y Austria.

Esta información ha sido extraída de la página oficial de Maisons Du Monde (<https://recrutement.maisonsdumonde.com/lentreprise/notre-histoire/?lang=es>).

2.2 VISIÓN, MISIÓN Y VALORES

Los pilares que sustentan la empresa y que determinan la hoja de ruta para alcanzar el éxito, vienen definidos por la misión, la visión y los valores corporativos.

La compañía tiene como **misión** ofrecer a sus clientes una gama cada vez más inspiradora de productos diseñados con el objetivo principal de ser respetuosos tanto con las personas como con el planeta, apoyándoles en la creación de sus espacios vitales mediante el compromiso de una economía circular.

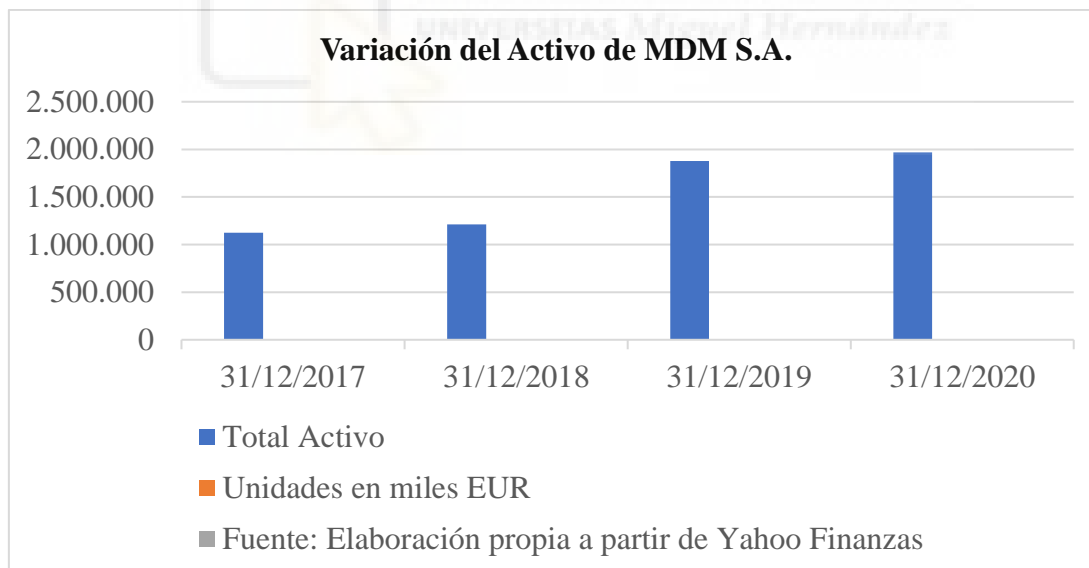
Su **visión**, en palabras propias de la empresa, consiste en “*inspirar a todos a abrirse al mundo para crear juntos lugares únicos, cálidos y sostenibles para vivir*”. (<https://corporate.maisonsdumonde.com/fr/qui-sommes-nous/notre-raison-detre>)

Por último, los **valores corporativos** se encuentran en la pasión por enfrentarse a retos y superarlos, la exigencia para ofrecer la mejor experiencia a los clientes que visiten sus tiendas, la audacia en la renovación de las colecciones cada año y, finalmente, la implicación con las personas y el planeta. (<https://recrutement.maisonsdumonde.com/lentreprise/notre-adn/?lang=es>)

2.3 CRECIMIENTO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS DEL GRUPO

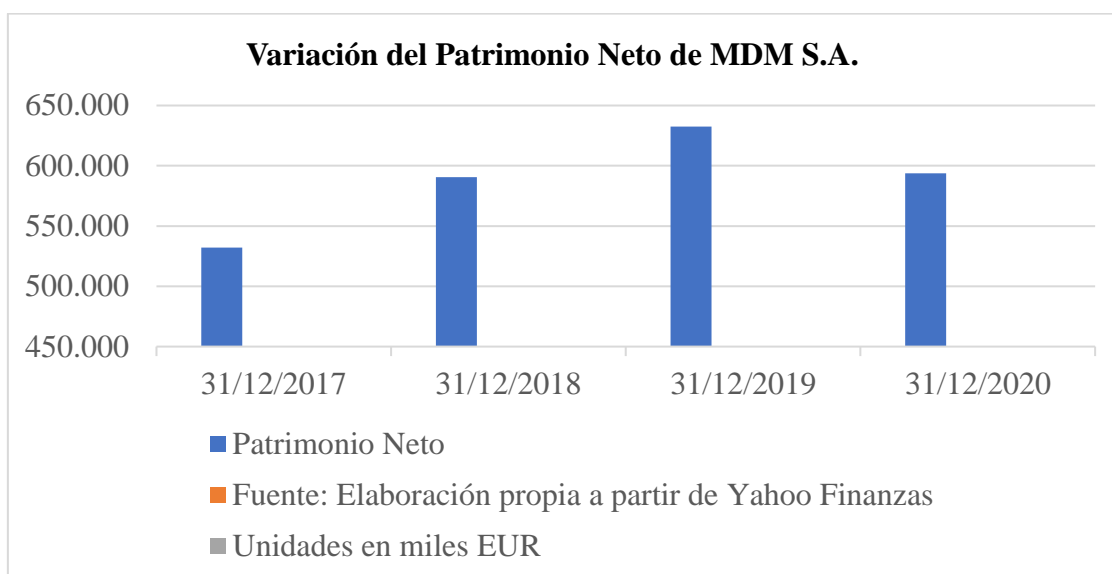
Podemos hacernos una idea de cuál ha sido la evolución de la corporación viendo como han variado algunas magnitudes. Para ello, observaremos la evolución del activo, el patrimonio neto, las ventas y el número de empleados entre los periodos 2017 y 2020.

Figura 2.3.1 VARIACIÓN DEL ACTIVO DE MDM S.A



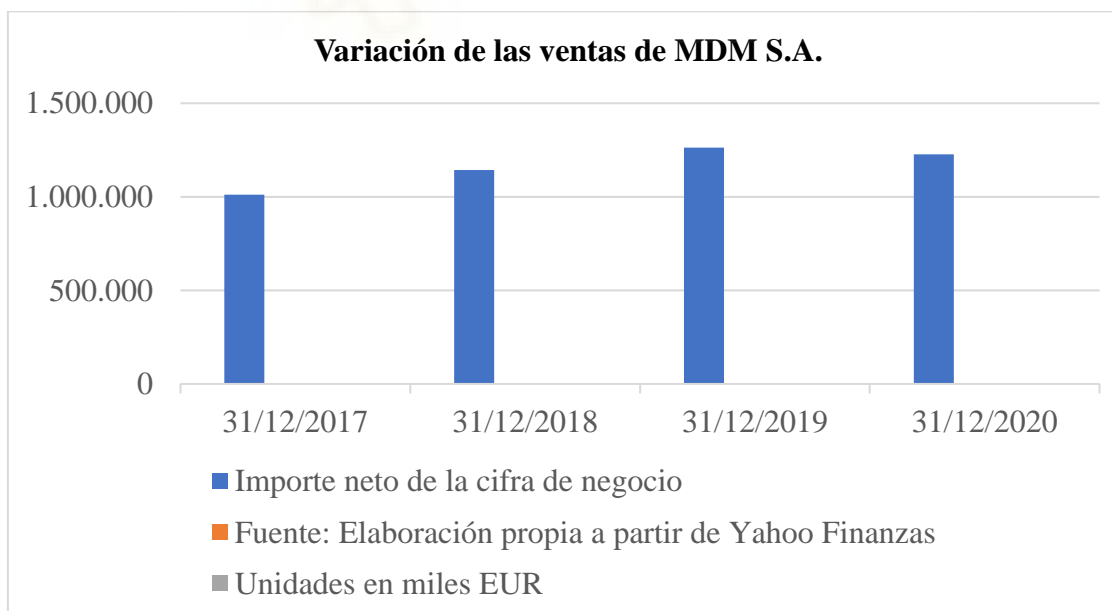
La evolución que sigue el activo total de la corporación muestra una tendencia creciente en todos los años pasando de 1.124.100.000€ en 2017 a 1.968.489.000€ en 2020 como se puede ver en la *figura 2.3.1*, la cual destaca un incremento de un 55% entre los periodos 2018 y 2019.

Figura 2.3.2 VARIACIÓN DEL PATRIMONIO NETO DE MAISONS DU MONDE S.A.



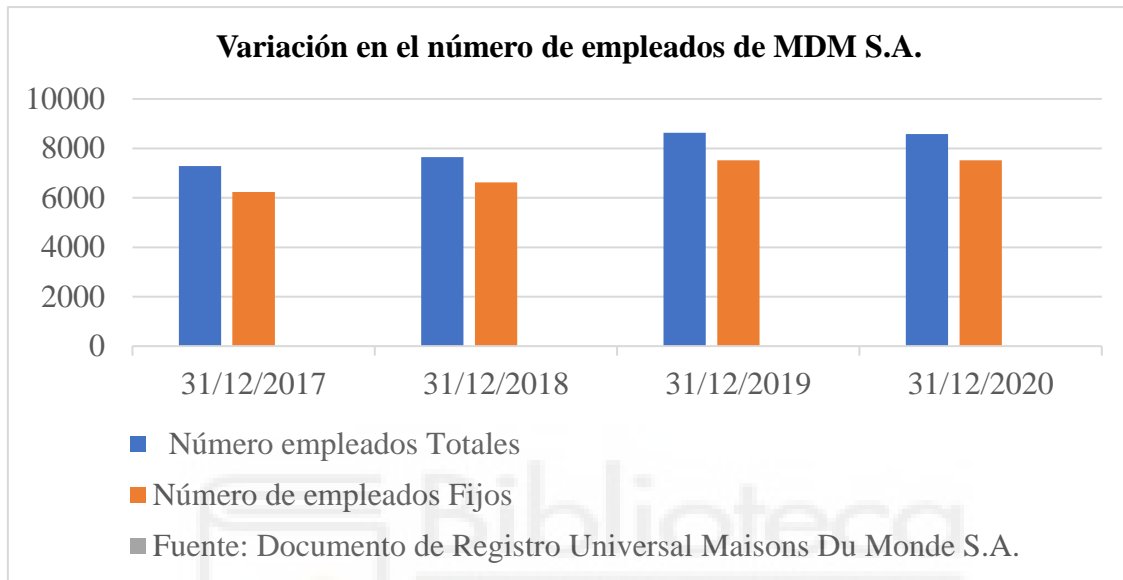
El patrimonio neto del grupo empresarial varía de 532.100.000€ en 2017 hasta situar su máximo en 2019 con 632.453.000€. En el último periodo, tal como se muestra en la *figura 2.3.2* se produce un descenso del 6%.

Figura 2.3.3 VARIACIÓN DE LAS VENTAS DE MDM S.A



La tendencia de las ventas de la multinacional es generalmente creciente excepto en el periodo 2020, en que se muestra un leve descenso, así como se muestra en la *figura 2.3.3*. Los crecimientos entre los años 2017 y 2019 son proporcionales, el importe neto de la cifra de negocio varía de 1.010.600€ a más de 1.200.000€.

Figura 2.3.4 VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE EMPLEADOS DE MDM S.A.



La *figura 2.3.4* muestra el número de empleados de la corporación entre los años que van de 2017 a 2020. Durante este periodo el número de empleados pasa de 7.279 a 8.577, mostrando así una tendencia creciente, a excepción de los dos últimos años donde la tendencia se mantiene constante.

Entre 2017 y 2018 se registra el mayor incremento siendo este de un 13%. Además, prácticamente la totalidad de los empleados son fijos.

Información extraída de *Yahoo Finanzas*

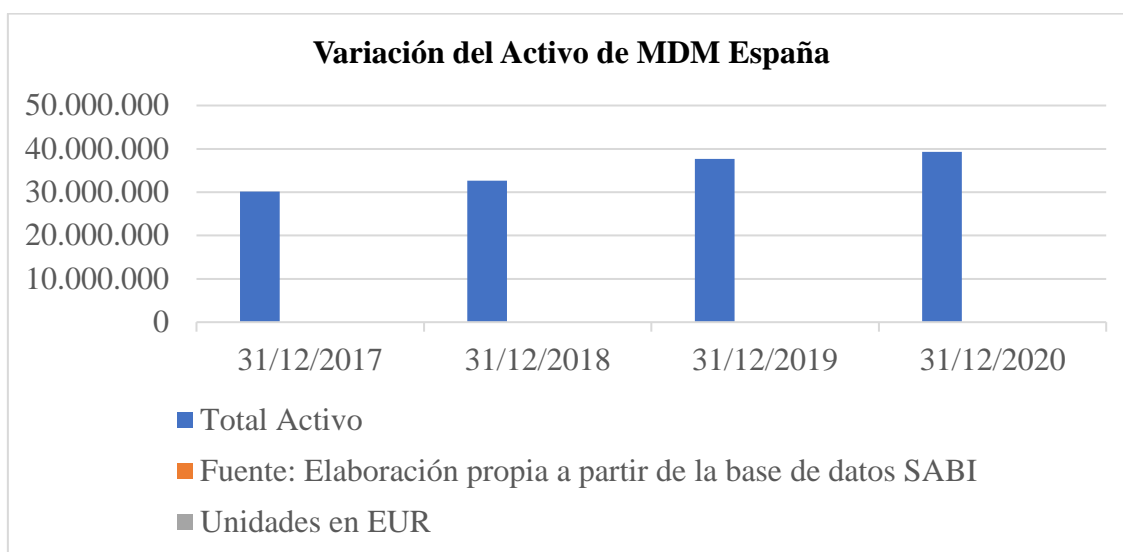
(<https://es.finance.yahoo.com/quote/MDM.PA/balance-sheet?p=MDM.PA>)

(<https://corporate.maisonsdumonde.com/en/finance/financial-reports>)

2.4 CRECIMIENTO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS DE MDM ESPAÑA

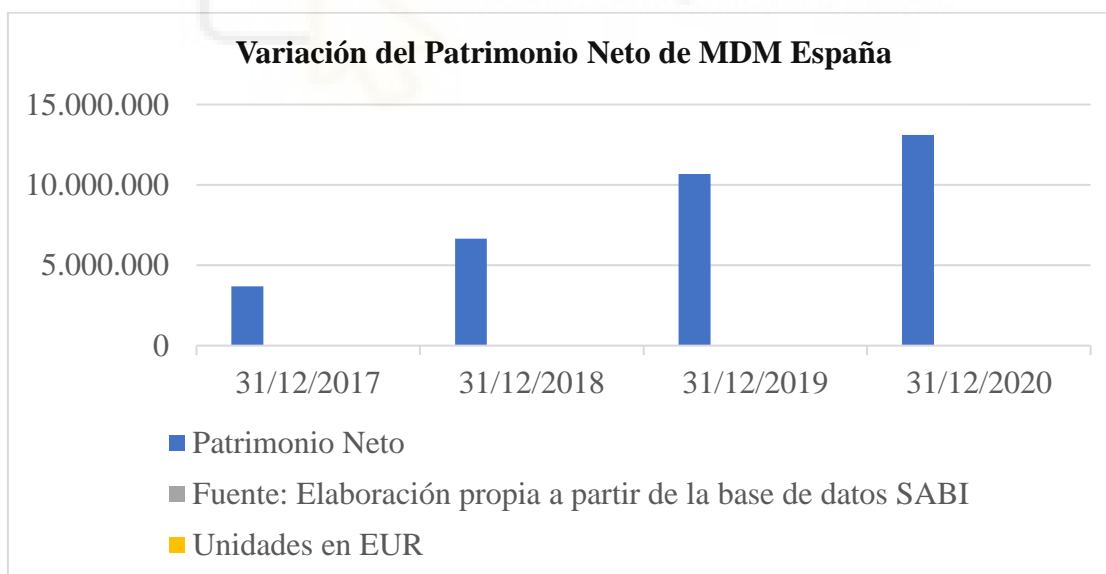
Podemos ver cómo han evolucionado las mismas magnitudes vistas para la corporación en la filial española a modo de comparación.

Figura 2.4.1 VARIACIÓN DEL ACTIVO DE MDM ESPAÑA



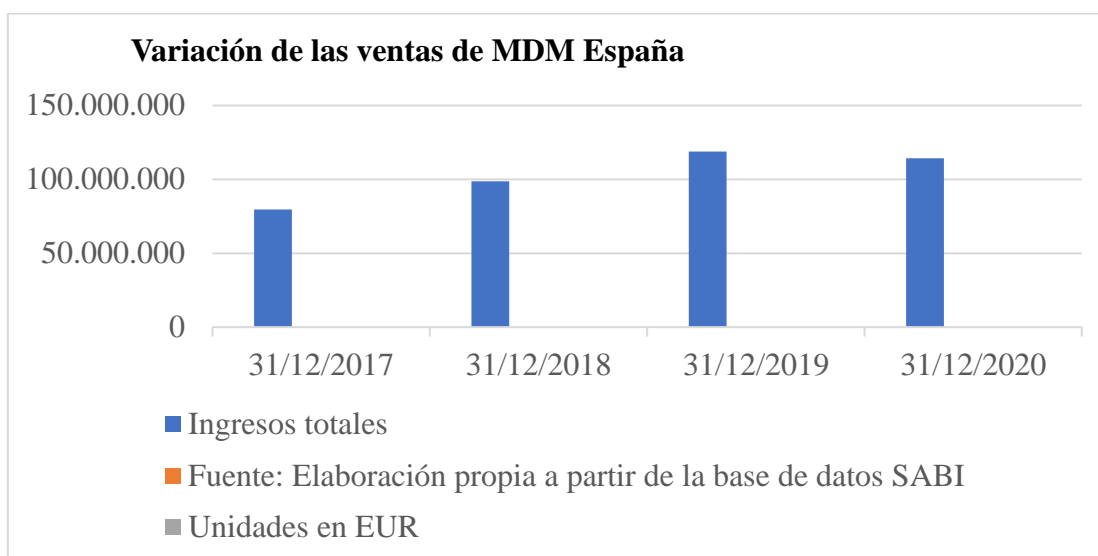
Al igual que la corporación, la filial española también muestra una tendencia creciente en todos los periodos que aparecen en la *figura 2.4.1*. El activo total de MDM España en 2020 es de 39.297.410€ siendo un 2% de todo el activo de la corporación.

Figura 2.4.2 VARIACIÓN DEL PATRIMONIO NETO DE MDM ESPAÑA



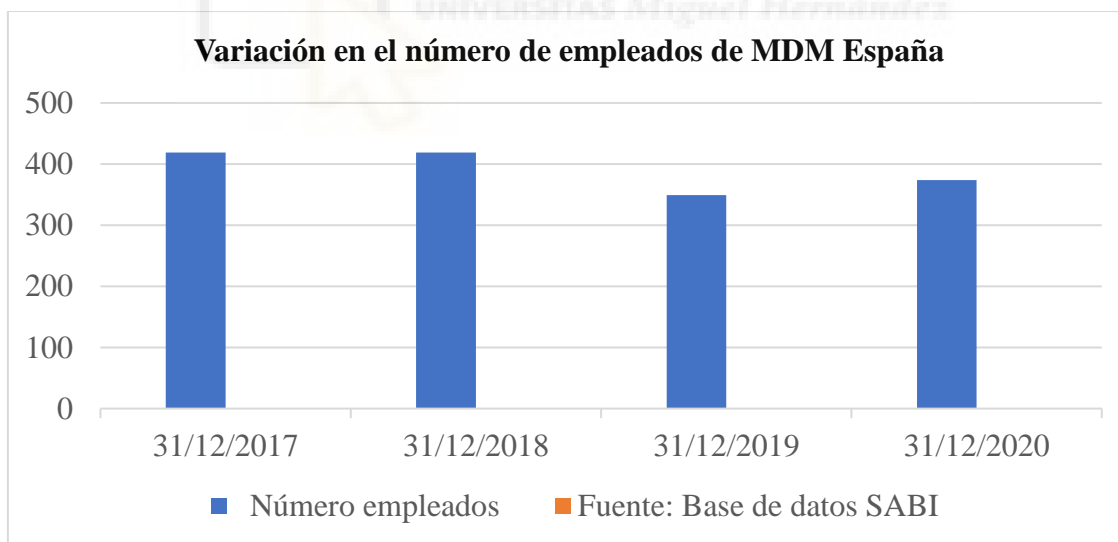
La *figura 2.4.2* muestra un gran crecimiento en el patrimonio neto de MDM España, dado que en 2017 poseía un importe de 3.694.046€ que pasa a ser en 2020 de 13.100.807€. Esto supone un incremento del 255%, aunque si lo comparamos con el grupo representa tan solo un 2% del total de patrimonio neto.

Figura 2.4.3 VARIACIÓN DE LAS VENTAS DE MDM ESPAÑA



Las ventas de MDM España en 2020 son de 114.198.375€, lo que supone un 9,3% del total de las ventas del grupo. En la *figura 2.4.3* vemos que sigue una tendencia creciente, aunque en el último periodo disponible sufre un leve descenso.

Figura 2.4.4 VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE EMPLEADOS DE MDM ESPAÑA



Los años de mayor contratación según la base de datos SABI y mostrados en la *figura 2.4.4* son los periodos 2017 y 2018 con 419 trabajadores, hay un descenso significativo de un 17% en 2019. En 2020 MDM España cuenta con 374 trabajadores, supone un 4% del total de empleados del grupo.

3. INCERTIDUMBRE ECONÓMICA DE LOS ÚLTIMOS AÑOS

Son varios los elementos que arrojan incertidumbre en la economía global de los últimos años, la principal fuente de incertidumbre sigue siendo la pandemia con una caída del PIB mundial en 2020 del 3,1% y del 6,5% en la zona euro. En el caso de España el impacto ha sido más severo y su recuperación ha sido más lenta debida a su alta dependencia en el sector turístico. Otro elemento de incertidumbre son las alteraciones observadas en las cadenas de suministros globales llamados “cuellos de botella”, estas alteraciones han afectado a la economía española particularmente por el elevado peso que tiene el sector del automóvil en el país. La magnitud de los daños persistentes sobre el tejido productivo o el empleo queda patente en los sectores más afectados por la pandemia ya que se ha observado un empeoramiento de la calidad crediticia y un repunte del número de empresas en concurso de acreedores. Un elemento adicional de incertidumbre es el fuerte repunte de la inflación, este repunte resulta de varios factores, entre ellos el intenso crecimiento de los precios energéticos y de otros bienes intermedios (Hernández de Cos, 2022).

Por último, durante el primer trimestre de 2022 la guerra en Ucrania ha tenido un fuerte impacto sobre la inflación, una encuesta realizada por el Banco de España a las empresas españolas revela que estas están anticipando el impacto sobre su actividad económica ya que el 82% declara haber detectado un aumento en los precios de sus consumos, especialmente en los costes de los inputs energéticos, y el 40% afirman haber subido los precios de los bienes y servicios producidos (Izquierdo Peinado, 2022).

4. INFORMACIÓN SECTORIAL

4.1 Sector

A la hora de analizar una empresa no solo necesitamos disponer de la información económico-financiera como son las cuentas anuales, sino que necesitamos disponer de unas referencias que nos permitan comparar la empresa con otras que realicen el mismo tipo de actividad económica, es decir, lo que conocemos como el sector.

El código CNAE de MDM España es el 4759, que hace referencia al comercio al por menor de muebles, aparatos de iluminación y otros artículos de uso domésticos en establecimientos especializados.

4.2 Fuentes de información sectorial

Entre las fuentes de información sectorial para la realización del análisis económico-financiero de la empresa se ha contemplado tres posibilidades, la Central de Balances del Banco de España (Banco de España, s.f.), el Registro Mercantil de España y el Sistema de Análisis de Balances Ibérico o SABI (SABI, 2022). Las dos primeras fuentes son de públicas y aunque gozan de prestigio y son válidas para la realización del análisis ambas han sido descartadas por el principio eficacia coste, ya que gracias a los recursos proporcionados por la Universidad Miguel Hernández se ha podido contar con la base de datos SABI, una fuente que de no ser por la universidad tendría un alto coste y cuenta con numerosas ventajas como son una base de datos actualizada, un sistemas de discriminación avanzado u obtener el sector concreto de la empresa.

4.3 Grupo base

Una vez determinada la fuente de información sectorial que en nuestro caso será la base de datos SABI, se ha realizado un grupo de comparación entre aquellas empresas similares a la nuestra por tamaño de facturación y actividad económica. En este caso se ha optado por las diecisiete empresas con mayor importe neto de la cifra de negocios, donde nuestra empresa Maisons Du Monde figura en cuarto lugar.

Para la selección de dichas empresas se han escogido aquellas que dispongan de datos contables de periodos anteriores con un mínimo de cuatro años consecutivos a contar desde 2020, es decir, aquellas empresas que no disponen de información contable entre los periodos 2017 y 2020 no se han tenido en cuenta.

Tabla 4.3 SECTOR DE MDM ESPAÑA SL.

GRUPO BASE	
CNAE: 4759 - Comercio al por menor de muebles, aparatos de iluminación y otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados	
Unidades en miles de EUR	Ingresos de explotación
1. IKEA IBERICA SAU	1.474.520
2. CONFORAMA ESPAÑA SA	321.195
3. SARTON CANARIAS SA	201.582
4. MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.	114.198
5. REALINVEST CONFORAMA SL	53.962
6. HIPERMUEBLE UBEDA Y JAEN SL	53.075
7. WW E-SERVICES IBERIA SL.	43.328
8. COMERCIAL DEL MUEBLE MILLAN SA	30.564
9. CASA PIOCHEUR SPAIN SA	30.026
10. SANCHEZ GINER I SA	26.124
11. ARCAIN GLOBAL SL.	22.544
12. INTERNATIONAL MAGA SHOPS SL.	21.554
13. SUMINISTROS TECNICOS GALICIA SL	21.467
14. SUEÑOS LOGISTICA SL	21.185
15. SISTEMAS DIGITALES CORPORATE SL.	19.287
16. TEMPUR SEALY IBERICA SA.	18.527
17. DESARROLLO Y EXPANSION DEL MUEBLE SA	17.872
Fuente: Base de datos SABI	

5. ANÁLISIS DE ESTADOS CONTABLES

El objetivo del análisis es conocer la situación de la empresa para tomar decisiones útiles que permitan mejorar la gestión de la empresa y garantizar el futuro de esta. Lo importante cuando se diagnostica una empresa es que la información permita tomar decisiones que en definitiva garantice el futuro de la empresa. El objeto es la gestión realizada, detectar posibles mejoras para la empresa y en el caso de ser posible implantarlas.

5.1 ANÁLISIS ESTRUCTURAL

Tanto la estructura de balance de situación como la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias se analizan a través del **análisis estructural**, este tipo de análisis permite estudiar la composición, las variaciones y la tendencia de las partidas más relevantes con el objetivo de sonsacar toda la información que sea posible.

Para conocer la estructura tenemos que relativizar el peso o la relevancia que tiene cada una de las partidas dentro del balance y dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias. Este tipo de análisis se compone por dos vertientes, la **vertiente estática** pretende centrarse en la empresa en sí, en el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias en términos absolutos poniendo atención en las partidas más relevantes para determinar cuál es la estructura fundamental o cuales son los elementos de activo, patrimonio neto y pasivo más importantes en la empresa, la **vertiente dinámica** pone atención a la tendencia con respecto cómo ha variado porcentualmente la estructura en los diferentes periodos.

Análisis estructural del Balance de Situación

Para relativizar el Balance se coge cada partida y como magnitud para relativizar se utiliza el total del activo, se obtiene un porcentaje que nos informa sobre el peso que tiene la partida dentro del balance, de esta forma conseguimos que cifras absolutas sean fácilmente comparables.

Tabla 5.1.1 LOS PESOS DEL ACTIVO NO CORRIENTE DE MDM ESPAÑA

Balance/Estado de resultados de MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.				
	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
ACTIVO				
A) Activo no corriente	67,11%	67,01%	62,92%	52,88%
I Inmovilizado intangible	1,86%	2,04%	3,99%	1,44%
3. Patentes, licencias, marcas y similares	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4. Fondo de comercio	1,80%	1,92%	3,90%	1,44%
5. Aplicaciones informáticas	0,06%	0,12%	0,09%	0,00%
II Inmovilizado material	61,57%	60,88%	54,71%	47,14%
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	59,86%	60,75%	54,42%	42,91%
3. Inmovilizado en curso y anticipos	1,72%	0,13%	0,29%	4,23%
V Inversiones financieras a largo plazo	3,68%	4,09%	4,22%	4,30%
2. Créditos a terceros	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5. Otros activos financieros	0,00%	4,09%	4,22%	4,30%
6. Otras inversiones	3,68%	0,00%	0,00%	0,00%
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI				

Podemos ver en la tabla 5.1.1 que el activo no corriente en 2020 representa 52,88% de todo su activo, es decir, la capacidad productiva se centra en el activo no corriente, vemos que en comparación con años anteriores la tendencia ha sido decreciente.

Todo el inmovilizado intangible representa 1,44% en el último periodo disponible y en los periodos anteriores muestra cantidades similares con lo que podemos decir que no es una partida relevante para la empresa.

Todo el activo no corriente está prácticamente en el inmovilizado material donde las instalaciones técnicas representan el 42,91% de todo su activo y llegando a tener en periodos anteriores como en 2017 un peso del 67,11% del total del activo.

Tabla 5.1.2 LOS PESOS DEL ACTIVO CORRIENTE DE MDM ESPAÑA

Balance/Estado de resultados de MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.				
	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
ACTIVO				
B) Activo corriente	32,89%	32,99%	37,08%	47,12%
II Existencias	17,24%	17,78%	18,55%	16,12%
1. Comerciales	15,66%	17,38%	15,84%	15,62%
2. Materias primas y otros aprovisionamientos	0,08%	0,07%	0,10%	0,12%
b) Materias primas y otros aprovisionamientos a corto plazo	0,08%	0,07%	0,10%	0,12%
6. Anticipos a proveedores	1,50%	0,33%	2,61%	0,39%
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	3,79%	5,61%	3,69%	3,59%
2. Clientes empresas del grupo y asociadas	0,00%	0,00%	0,00%	2,47%
4. Personal	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5. Activos por impuesto corriente	2,48%	5,61%	3,69%	0,72%
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas	1,31%	0,00%	0,00%	0,40%
V Inversiones financieras a corto plazo	0,00%	0,00%	0,00%	11,29%
5. Otros activos financieros	0,00%	0,00%	0,00%	11,29%
VI Periodificaciones a corto plazo	0,36%	0,37%	0,28%	0,70%
VII Efectivo y otros activos líquidos	11,49%	9,23%	14,55%	15,42%
1. Tesorería	11,49%	9,23%	14,55%	15,42%

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

El peso del activo corriente del último periodo disponible es de 47,12% como se muestra en la tabla 5.1.2 lo que supone casi la mitad de todo su activo. La partida clientes no es relevante en relación con la totalidad del activo, tiene sentido ya que la empresa se dedica al comercio al por menor. La estructura del activo corriente de MDM España se centra fundamentalmente en existencias comerciales y efectivo compuesta íntegramente por tesorería. Si vemos el histórico de existencias vemos que la tendencia es la misma, se mantiene entorno al 16%, por otro lado, la tendencia del efectivo ha aumentado en un 5% en los últimos dos periodos, esta variación puede deberse a la acumulación de efectivo para un futuro pago elevado. La tendencia del activo corriente ha sido ascendente principalmente por los aumentos de efectivo de los últimos periodos.

Tabla 5.1.3 LOS PESOS DEL PN Y PASIVO DE MDM ESPAÑA

Balance/Estado de resultados de MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.				
	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
PN Y PASIVO				
A) Patrimonio neto	12,25%	20,41%	28,38%	33,34%
A-1) Fondos propios	12,25%	20,41%	27,57%	32,65%
I Capital	0,17%	0,15%	0,13%	0,13%
1. Capital escriturado	0,17%	0,15%	0,13%	0,13%
III Reservas	4,04%	11,17%	17,54%	26,30%
1. Legal y estatutarias	0,45%	0,42%	0,36%	0,35%
2. Otras reservas	3,58%	10,75%	17,18%	25,95%
V Resultados de ejercicios anteriores	-0,30%	0,00%	0,00%	0,00%
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores)	-0,30%	0,00%	0,00%	0,00%
VII Resultado del ejercicio	8,35%	9,08%	9,90%	6,22%
A-3) Subvenciones	0,00%	0,00%	0,80%	0,68%
B) Pasivo no corriente	0,21%	0,36%	0,35%	0,64%
I Provisiones a largo plazo	0,21%	0,36%	0,35%	0,64%
4. Otras provisiones	0,21%	0,36%	0,35%	0,64%
C) Pasivo corriente	87,54%	79,23%	71,28%	66,03%
II Provisiones a corto plazo	0,00%	0,00%	1,64%	0,00%
2. Otras provisiones	0,00%	0,00%	1,64%	0,00%
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	85,11%	76,29%	66,36%	57,63%
1. Proveedores	37,86%	52,06%	37,25%	35,06%
a) Proveedores a largo plazo	2,50%	2,61%	2,98%	2,49%
b) Proveedores a corto plazo	35,37%	49,45%	34,27%	32,57%
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas	36,61%	16,62%	12,17%	0,00%
3. Acreedores varios	0,00%	0,03%	8,60%	9,83%
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	0,55%	1,04%	1,17%	2,59%
5. Pasivos por impuesto corriente	0,03%	0,03%	0,20%	0,00%
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas	10,06%	6,51%	6,97%	10,15%
VI Periodificaciones a corto plazo	2,42%	2,94%	3,28%	8,40%

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

Si nos vamos al patrimonio neto y al pasivo de la empresa, en la tabla 5.1.3 podemos observar cómo se financia MDM España, este tipo de análisis permite ver el peso o relevancia que tiene cada uno de los bloques dentro de la estructura financiera, una empresa se puede financiar con recursos propios, es decir, mediante patrimonio neto o se puede financiar con deuda, mediante pasivo.

En el caso de la empresa el 33,34% de la financiación son recursos propios, estos suponen solo un 0,13% del capital y la práctica totalidad son reservas con un 26.30%, las cuales se obtienen a partir de los beneficios de cada año. Si ponemos atención a la vertiente dinámica podemos ver la tendencia del patrimonio neto, ha ido aumentando en entorno a un 7% anual, esto es debido en su mayor parte al incremento de las reservas año a año.

El resto es financiado con deuda, prácticamente la totalidad de la deuda se encuentra en el pasivo corriente y además esta deuda es de proveedores la cual carece de costes y es de rotación inmediata. El pasivo no corriente fundamentalmente representa deudas financieras, en este caso MDM apenas tiene ya que ni siquiera representa un 1% de toda la financiación. La tendencia del pasivo corriente ha sido la de ir minorando a lo largo de los años, mientras que la deuda de proveedores se ha mantenido entorno al 35%, la deuda con proveedores, empresas del grupo y asociadas ha ido disminuyendo, pasando de representar un 36,61% en 2017 a un 0% en 2020.

Por tanto, MDM España se financia con pasivo corriente, en concreto con deuda de proveedores y luego con patrimonio neto mediante reservas. Ambas formas de financiarse son excelentes alternativas ya que ninguna de ellas tiene costes como podrían ser comisiones o intereses.

Tabla 5.1.4 ESTRUCTURA DEL BALANCE DE SITUACIÓN DEL SECTOR

	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
A) Activo no corriente	65,81%	63,03%	68,48%	66,57%
I Inmovilizado intangible	0,21%	0,26%	0,28%	0,01%
II Inmovilizado material	48,65%	45,37%	46,30%	46,35%
1. Terrenos y construcciones	38,58%	35,37%	36,52%	36,84%
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	7,13%	7,24%	8,35%	8,02%
IV Inversiones en empresas del grupo a largo plazo	9,03%	8,23%	12,03%	11,44%
1. Instrumentos de patrimonio	6,28%	5,96%	5,88%	6,01%
2. Créditos a empresas	2,75%	2,25%	6,13%	5,44%
V Inversiones financieras a largo plazo	1,42%	1,72%	3,28%	3,40%
B) Activo corriente	34,19%	36,97%	31,52%	33,43%
II Existencias	11,88%	12,39%	12,92%	11,87%
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	4,97%	5,98%	4,62%	4,87%
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	2,90%	1,63%	1,63%	1,71%
2. Clientes empresas del grupo y asociadas	1,20%	3,31%	1,88%	1,89%
IV Inversiones en empresas del grupo a corto plazo	14,11%	14,00%	7,69%	8,79%
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2,39%	3,51%	5,11%	5,15%
1. Tesorería	2,39%	3,51%	5,11%	5,15%
A) Patrimonio neto	39,28%	44,03%	53,16%	59,78%
I Capital	4,26%	4,11%	4,22%	4,27%
III Reservas	27,54%	33,25%	40,83%	49,98%
VII Resultado del ejercicio	7,53%	6,70%	8,00%	5,42%
B) Pasivo no corriente	23,90%	11,67%	11,59%	5,35%
I Provisiones a largo plazo	3,89%	3,91%	3,12%	2,34%
III Deudas con empresas del grupo a largo plazo	17,53%	5,58%	5,96%	0,00%
C) Pasivo corriente	36,82%	44,30%	35,25%	34,87%
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	27,52%	26,56%	28,84%	30,12%
1. Proveedores	13,43%	13,93%	13,36%	14,11%
3. Acreedores varios	4,90%	4,12%	5,58%	5,90%

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

La tabla 5.1.4 presenta la estructura del balance del sector, donde el activo no corriente del sector representa aproximadamente el 66% de todo su activo, el inmovilizado intangible supone un 0,2% lo que indica un peso muy irrelevante para el sector. Prácticamente la totalidad del activo no corriente está en el inmovilizado material donde terrenos y construcciones representan el 36% de todo su activo y las instalaciones técnicas un 8%. Sí comparamos a MDM España con el sector, vemos que la estructura del activo

no corriente es bastante similar con la diferencia de que dentro del inmovilizado material la partida con más peso son terrenos y construcciones, en cambio la empresa tiene todo su inmovilizado material concentrado en instalaciones técnicas.

El activo corriente del sector tiene un peso del 30-35% de la totalidad del activo, las partidas más importantes por orden de relevancia son las existencias, las inversiones en empresas del grupo a corto plazo, el efectivo y los clientes. El activo corriente del sector está distribuido en más partidas que la empresa y además cuenta con clientes con un peso similar al efectivo.

En el caso del sector el 59,78% de la financiación son recursos propios, un 4,27% es capital, un 5,42% es el resultado del ejercicio y la gran mayoría son reservas con un 49,98%. Prácticamente la totalidad de la deuda está en el pasivo corriente que a su vez está compuesta principalmente por deuda de proveedores. El sector apenas tiene pasivo no corriente en el último periodo, pero en años anteriores si ha mostrado ser una partida relevante. El sector se financia fundamentalmente con fondos propios, compuestas en su mayoría con reservas y luego con pasivo corriente mediante deuda de proveedores.

En definitiva, la estructura del balance de situación del sector es bastante similar a la de la empresa MDM España.

Análisis estructural de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

En este caso la magnitud que relativiza la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa es el importe neto de la cifra de negocios, es decir, las ventas netas.

Los epígrafes relevantes son los siguientes:

Tabla 5.1.5 EL PESO DE LOS APROVISIONAMIENTOS DE MDM ESPAÑA

Cuenta de pérdidas y ganancias de MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.				
	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
4. Aprovisionamientos	-42,68%	-44,77%	-47,19%	-55,64%
a) Consumo de mercaderías	-42,47%	-44,77%	-47,04%	-55,47%
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-0,20%	0,00%	-0,15%	-0,17%
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI				

Los aprovisionamientos figuran en la tabla 5.1.5, es la partida de la cuenta de pérdidas y ganancias con mayor peso o relevancia, su coste es prácticamente la mitad de todo lo que se vende. El peso de las materias primas es irrelevante siendo las mercaderías casi la totalidad de los aprovisionamientos, algo normal dado que la actividad de la empresa es comercial. A modo de ejemplo, de cada 100€ que obtiene la empresa de sus ventas, 55,47€ representa el coste de las mercaderías. La tendencia de los aprovisionamientos es un aumento de un 3% anual aproximadamente lo que indica una pérdida progresiva del control de este coste.

Tabla 5.1.6 EL PESO DEL GASTO DE PERSONAL DE MDM ESPAÑA

Cuenta de pérdidas y ganancias de MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.				
Unidades en EUR	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
A) Operaciones continuadas				
6. Gasto del personal	-9,04%	-8,64%	-8,64%	-8,54%
a) Sueldos	-6,85%	-6,51%	-6,63%	-6,65%
b) Cargas sociales	-2,18%	-2,15%	-2,01%	-1,84%
c) Provisiones	0,00%	0,03%	0,00%	-0,05%
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI				

La siguiente partida importante son los **gastos de personal**, están recogidos en la tabla 5.1.6, suponen el 8,6% del coste de ventas aproximadamente, la tendencia es bastante estable ya que en los tres últimos periodos apenas ha variado.

Tabla 5.1.7 EL PESO DE LOS SERVICIOS EXTERIORES DE MDM ESPAÑA

Cuenta de pérdidas y ganancias de MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.				
Unidades en EUR	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
A) Operaciones continuadas				
7. Otros gastos de explotación	-40,20%	-39,07%	-36,71%	-29,46%
a) Servicios exteriores	-39,83%	-38,70%	-36,23%	-28,60%
b) Tributos	-0,18%	-0,19%	-0,30%	-0,35%
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	0,00%	0,00%	-0,17%	-0,52%
d) Otros gastos de gestión corriente	-0,18%	-0,18%	0,00%	0,00%
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI				

Esta partida es la segunda en relevancia para la empresa con un peso que varía entre el 30 al 40% aproximadamente. Tal y como aparece en la tabla 5.1.7, otros gastos de explotación se componen básicamente por servicios exteriores, principalmente son arrendamientos, aunque otras actividades pueden ser transporte, publicidad o el mantenimiento. La tendencia es decreciente a lo largo de los años lo que indica un control eficiente de este gasto.

Tabla 5.1.8 EL PESO DE LAS AMORTIZACIONES DE MDM ESPAÑA

Cuenta de pérdidas y ganancias de MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.				
	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
A) Operaciones continuadas				
8. Amortización del inmovilizado	-3,61%	-3,31%	-3,12%	-3,48%
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI				

La amortización del inmovilizado muestra una tendencia a mantenerse en un 3% de las ventas netas, aunque en los periodos que abarcan de 2017 a 2019 muestra una leve propensión bajista como se muestra en la tabla 5.1.8.

Tabla 5.1.9 EL MARGEN DE BENEFICIOS DE MDM ESPAÑA

Cuenta de pérdidas y ganancias de MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.				
	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
A1) Resultado de explotación	4,65%	4,26%	4,43%	3,04%
A2) Resultado financiero	-0,45%	-0,27%	-0,26%	-0,19%
A3) Resultado antes de impuestos	4,20%	4,00%	4,18%	2,85%
20. Impuestos sobre beneficios	-1,03%	-1,00%	-1,04%	-0,71%
A5) Resultado del ejercicio	3,16%	3,00%	3,14%	2,14%
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI				

El resultado de explotación es la diferencia entre el importe neto de la cifra de negocios y los gastos necesarios para su consecución, podemos ver en la tabla 5.1.9 que el beneficio obtenido por la actividad principal es de un 4% aproximadamente, este margen comercial es relativamente reducido. La tendencia es estable menos por el periodo de 2020 que por ser un año atípico no es tenido en consideración.

En el bloque financiero tenemos un resultado negativo fruto de los gastos financieros, aunque su peso no es relevante ya que supe aproximadamente un 0.3% de las ventas netas.

Si restamos la parte impositiva obtenemos el resultado del ejercicio, al final el margen de beneficios es de un 3%, a modo de ejemplo de cada 100€ que invierte el accionista al final del periodo le quedan 3€, de los que puede decidir si retirarlos vía dividendos o llevarlos a reservas. Es muy importante el control de gastos porque un margen tan ajustado puede llevar fácilmente a pérdidas.

Tabla 5.1.10 ESTRUCTURA DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL SECTOR

Cuenta de pérdidas y ganancias del SECTOR				
Unidades en EUR	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
1. Importe neto de la cifra de negocios	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
a) Ventas	94,10%	95,01%	95,96%	95,59%
b) Prestaciones de servicios	3,12%	3,17%	3,33%	3,53%
4. Aprovisionamientos	-62,40%	-62,59%	-62,57%	-63,40%
a) Consumo de mercaderías	-58,06%	-59,06%	-59,33%	-59,68%
6. Gastos de personal	-11,71%	-12,41%	-12,82%	-12,92%
7. Otros gastos de explotación	-19,00%	-19,29%	-18,73%	-19,49%
a) Servicios exteriores	-17,45%	-17,83%	-17,73%	-18,32%
8. Amortización del inmovilizado	-2,53%	-2,35%	-2,22%	-2,42%
A1) Resultado de explotación	6,77%	5,35%	4,88%	3,32%
A2) Resultado financiero	0,48%	0,26%	1,17%	0,90%
A3) Resultado antes de impuestos	7,25%	5,61%	6,05%	4,22%
20. Impuestos sobre beneficios	-2,07%	-0,96%	-1,08%	-0,70%
A5) Resultado del ejercicio	5,18%	4,65%	4,97%	3,52%

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

La estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias del sector la podemos ver en la tabla 5.1.10, entre los gastos de explotación los aprovisionamientos es la partida más relevante representado un peso del 63% de las ventas netas, le siguen otros gastos de explotación con un 19%, los gastos de personal con casi un 13% y las amortizaciones con un 2% aproximadamente. El resultado de explotación en el último periodo muestra que el beneficio por la actividad principal está entorno al 5% aunque ha ido minorando progresivamente a lo largo de los años. El resultado financiero del sector es positivo

arrojando un margen financiero que en periodos atrás va de 0.2% al 1%, gracias a este incremento el resultado final después de impuestos se mantiene aproximadamente en un 5%.

La estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias del sector es similar a la de la empresa con algunas diferencias, entre los gastos de explotación el peso de los aprovisionamientos y de los gastos de personal son mayores, en cambio el peso de los servicios exteriores es menor. El resultado de explotación de la compañía es un 1% menor a la del sector, pero la mayor diferencia está en el resultado financiero que, aunque no supone un margen muy grande en el caso del sector es positivo mientras que en la empresa es negativo, esto hace que el resultado final después de impuestos para el sector sea de un 5% en comparación con la empresa que se queda en un 3% aproximadamente.

5.2 ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ

Cuando hablamos de liquidez estamos evaluando la **capacidad de generar efectivo** que tiene la empresa o la capacidad de hacer frente a sus obligaciones de pago más inmediatas.

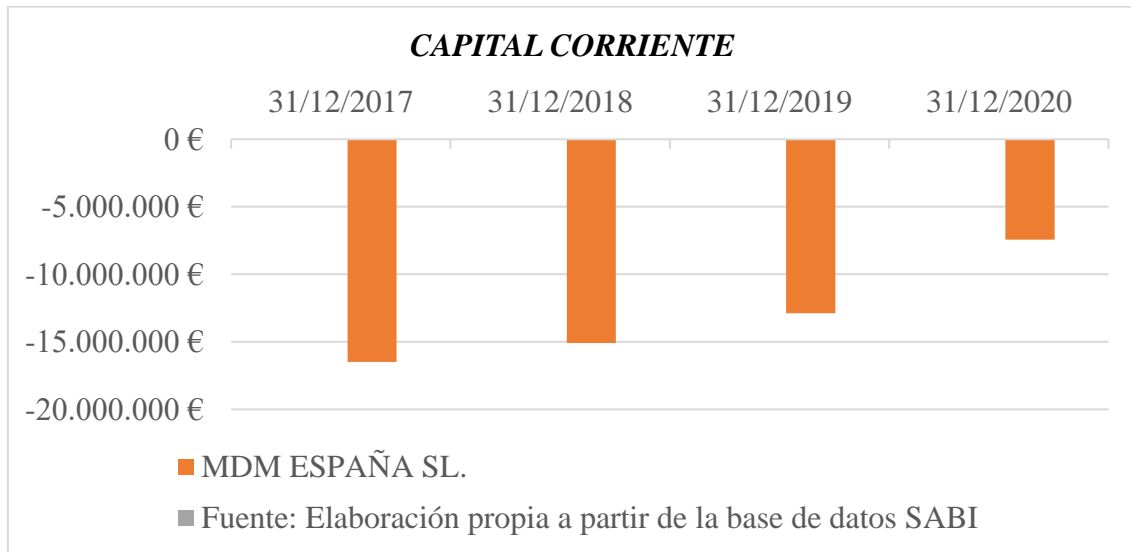
Un problema de liquidez sostenido puede llevar a un mayor endeudamiento o a la venta de activos no corrientes, ambos casos son problemáticos para la empresa y si no se solucionan derivan en una situación de insolvencia final de la empresa.

Existen una serie de indicadores vinculados a un conjunto de componentes de las cuentas anuales que informan sobre la liquidez de la empresa, aunque todos estos indicadores evalúan la liquidez cada uno de ellos tiene un enfoque distinto.

Capital corriente

El capital corriente es la diferencia entre el activo corriente, que son aquellos bienes vinculados al ciclo de explotación y el pasivo corriente, que son obligaciones surgidas de sucesos pasados inferiores a un año. Los componentes más relevantes de este indicador son las existencias, los deudores, la tesorería y el pasivo corriente. El indicador informa del exceso de activo corriente sobre el pasivo corriente, cuanto mayor es, mayor es la seguridad para cubrir las obligaciones a corto plazo con bienes y derechos líquidos.

Figura 5.2.1 CAPITAL CORRIENTE

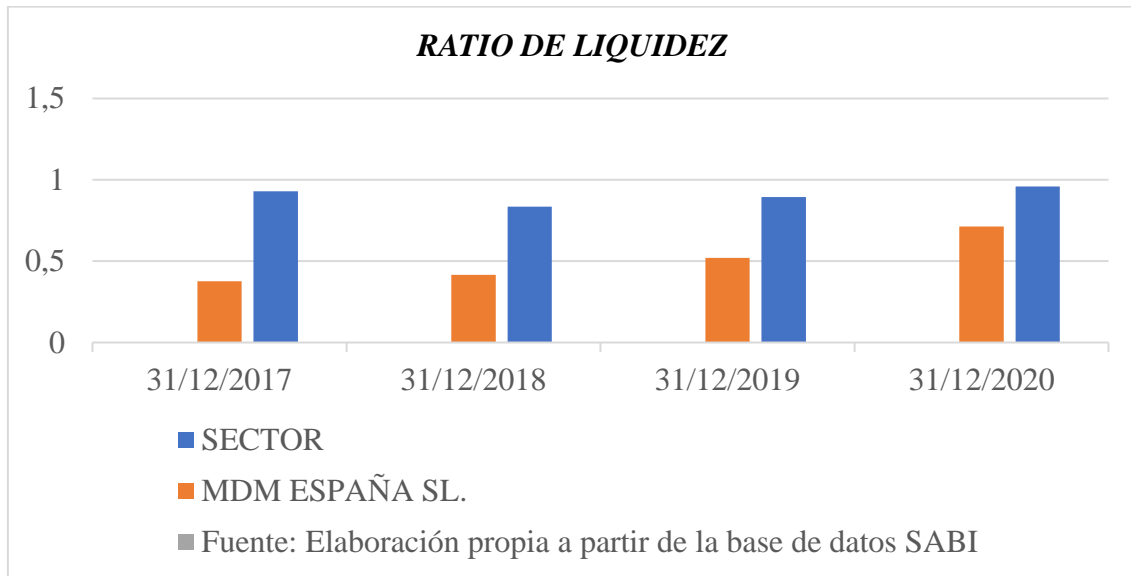


Debido a la actividad económica del sector de la distribución comercial minorista, los capitales corrientes son negativos ya que este sector realiza casi todos sus cobros en efectivo haciendo que el volumen de clientes sea muy reducido y por otro lado generan un volumen de proveedores muy elevado. Sí atendemos al gráfico 5.2.1 el capital corriente de MDM España es negativo y presenta una tendencia bajista ya que ha ido minorando a lo largo de los años, esta tendencia se debe al aumento en tesorería haciendo que aumente el activo corriente.

Ratio de liquidez

Al igual que el capital corriente la ratio de liquidez permite conocer la relación que hay entre el activo y el pasivo corrientes como medida de liquidez de la empresa o el sector con la diferencia de que está expresado en medidas relativas que hacen que puedan ser fácilmente comparadas con datos de distintos años o distintas empresas. La ratio de liquidez se define como el cociente entre el activo y el pasivo corrientes.

Figura 5.2.2 RATIO DE LIQUIDEZ

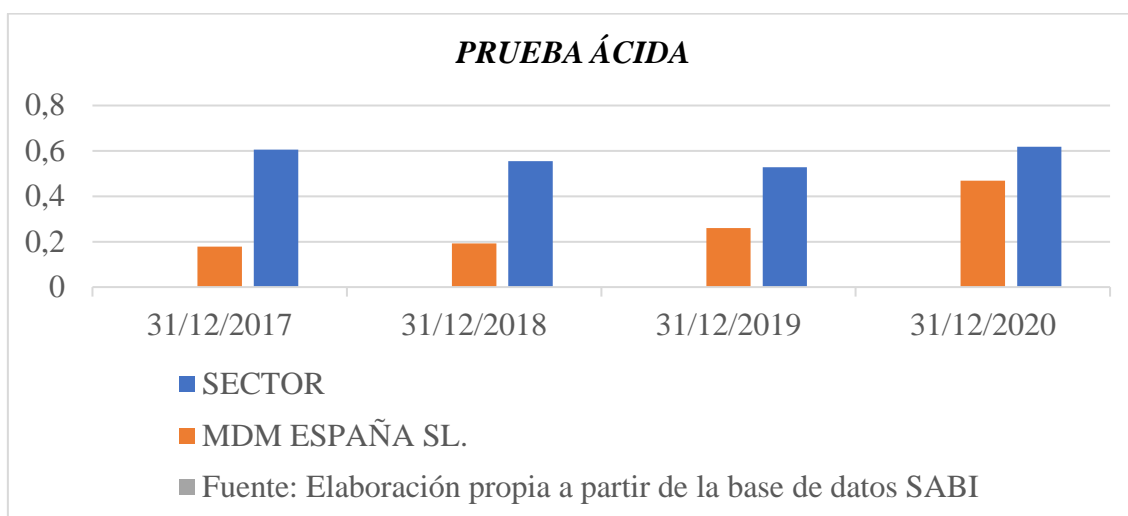


Debido a las particularidades del sector la ratio de liquidez es menor que uno, esto ocurre porque el pasivo corriente es mayor que el activo corriente. Podemos ver en el gráfico 5.2.2 que el sector presenta una cifra estable cercana a 0,9 mientras que la empresa ha ido incrementando en torno a 0,1 anual haciendo que la diferencia con el sector sea cada vez menos notable, en 2020 la ratio de liquidez de MDM España es de 0,71 y el del sector es de 0,96.

Prueba ácida

Este indicador se asemeja a los dos anteriores con la diferencia de que se prescinden de las existencias, es decir, lo que se pretende es determinar el grado de cobertura del pasivo corriente por el activo corriente sin necesidad de deshacerse de las existencias.

Figura 5.2.3 PRUEBA ÁCIDA

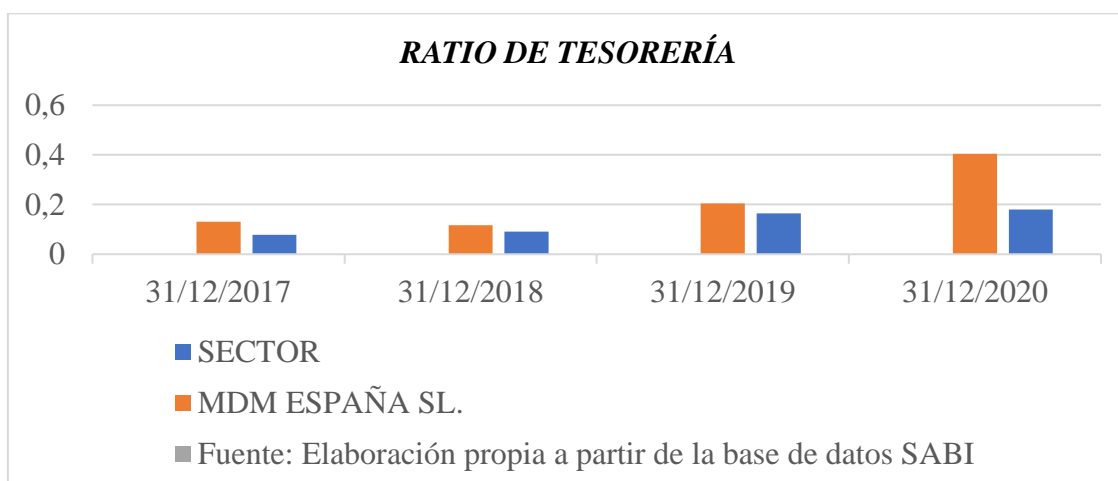


Por cada unidad monetaria de pasivo corriente el sector dispone entre 0,5 y 0,6 unidades constituidas por recursos líquidos para hacer frente. En el gráfico 5.2.3 MDM España dispone de una relación más reducida que la de su sector, entre 0,2 y 0,4 unidades sin embargo la tendencia de la empresa ha ido en aumento hasta aproximarse bastante en el último periodo disponible.

Ratio de tesorería

Este indicador relaciona los medios líquidos disponibles, que son la suma de las partidas de inversiones financieras a corto plazo y efectivo y otros activos líquidos, con las obligaciones de pago a corto plazo, es decir, con el pasivo corriente.

Figura 5.2.4 RATIO DE TESORERÍA

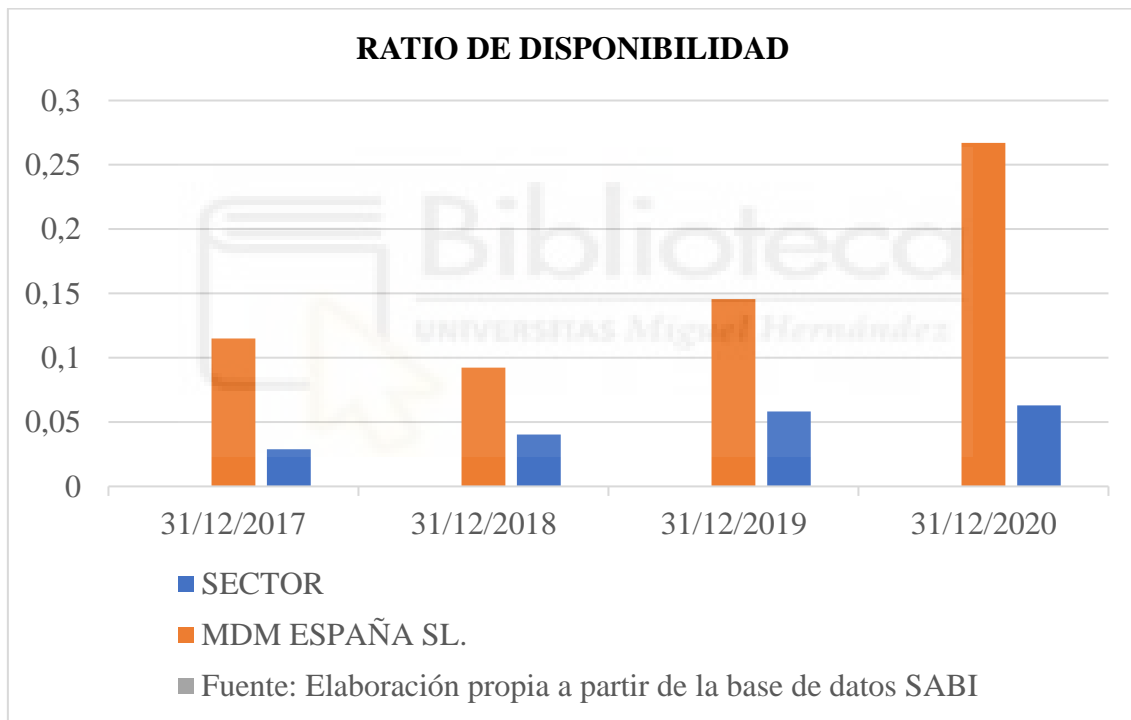


En este caso vemos que en el gráfico 5.2.4 el sector presenta unas cifras inferiores a las de la empresa, esto se debe a que, en el caso de la empresa, en su activo corriente presenta un mayor volumen de efectivo en cambio el sector tiene un volumen mayor de clientes, los clientes no son tomados en consideración en este indicador.

Ratio de disponibilidad

Esta ratio informa sobre la disponibilidad de activos líquidos sobre el total de bienes y derechos que conforman el activo, es decir, de todo el activo qué cantidad son inversiones financieras a corto plazo y efectivo.

Figura 5.2.5 RATIO DE DISPONIBILIDAD



Si ponemos atención a la gráfica 5.2.5 MDM España presenta mayores niveles que su sector y que además la tendencia ha sido la de ir incrementando la ratio a lo largo de los años, esto se debe por el aumento de efectivo que lleva realizando. Por lo tanto, podemos decir que la empresa tiene una proporción de bienes líquidos mayor que la de su sector siendo esto un punto a su favor respecto a la liquidez.

Capital corriente de explotación

En el capital corriente incluimos conceptos como son las inversiones financieras o como son las deudas financieras que no están vinculadas directamente con el ciclo de explotación de la empresa. El capital corriente de explotación, solo se tiene en cuenta las existencias, los deudores y los acreedores comerciales, es decir, aquellas partidas de activo corriente y pasivo corriente que están vinculadas con la explotación y la generación natural de efectivo.

Figura 5.2.6 CAPITAL CORRIENTE DE EXPLOTACIÓN



En la gráfica 5.2.6 MDM España, tiene un Capital Corriente de Explotación negativo, propio de su sector económico, la tendencia de la empresa es decreciente a lo largo de los años. Para evaluar cómo se han gestionado los elementos del CCE analizaremos las rotaciones del ciclo de explotación.

Rotación y plazo de existencias

La rotación de existencias nos informa si se han vendido rápidamente, es decir, nos indica si las existencias se han gestionado eficientemente. En el caso de MDM España solo tiene existencias comerciales, la rotación de mercaderías estima el número de veces que se renuevan los almacenes, este indicador cuanto mayor es indica una mejor gestión.

Tabla 5.2.1 ROTACIÓN DE EXISTENCIAS Y PLAZO DE EXISTENCIAS

ROTACIÓN DE EXISTENCIAS	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
SECTOR	7,37	7,75	7,20	6,82
MDM ESPAÑA SL.	9,51	8,74	8,04	8,00
PLAZO DE EXISTENCIAS	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
SECTOR	48,87	46,47	50,02	52,81
MDM ESPAÑA SL.	37,86	41,17	44,80	45,02

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

Se puede apreciar que MDM España tiene una mayor rotación de mercaderías que la de su sector por lo que gestiona más eficientemente sus mercaderías, además la tendencia es creciente lo que indica una mejora constante.

El plazo de mercaderías indica el número de días que están en el almacén, como es lógico la empresa al tener una rotación superior a la de su sector, el número de días que las mercaderías están en el almacén es menor en comparación.

Rotación y plazo de deudores comerciales

La rotación de clientes nos dice el tiempo que se tarda en cobrar las mercaderías, desde el punto de vista de la liquidez interesa el menor tiempo posible, para ello la rotación de los deudores comerciales que fundamentalmente son los clientes tiene que ser alta.

Tabla 5.2.2 ROTACIÓN Y PLAZO DE DEUDORES COMERCIALES

ROTACIÓN CLIENTES	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
SECTOR	43,00	37,14	32,54	41,04
MDM ESPAÑA SL.	117,73	∞	∞	∞
PLAZO DE CLIENTES	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
SECTOR	8,37	9,69	11,06	8,77
MDM ESPAÑA SL.	3,06	0	0	0

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

En el caso del sector tenemos una rotación entre 32 a 43 y un plazo reducido que oscila de 8 a 11 días, esto denota que el sector tiene muy pocos clientes y cobra en efectivo en su mayor parte. En el caso de MDM España, a excepción del último periodo que por ser un año atípico no es tenido en cuenta, los periodos que van de 2017 a 2019 tienen una rotación infinita debido a que al no tener clientes se cobra solo en efectivo por lo que el

plazo de clientes es cero. Dado que la empresa no concede ningún aplazamiento podemos decir que gestiona mejor sus clientes que el sector.

El tiempo que transcurre desde que entra la mercadería hasta que se cobra se denomina Periodo de Maduración Económica y es la suma de del plazo de mercaderías y el plazo de clientes, como MDM España no tiene clientes coincide con el plazo de mercaderías.

Rotación y plazo de acreedores comerciales

Otro elemento importante en la generación de efectivo por la actividad de explotación de la empresa son los proveedores, la rotación de proveedores y el plazo de pago a proveedores es la otra pata dentro del ciclo de explotación de la empresa.

En este caso la rotación de proveedores cuanto menor es mayor será el plazo y por tanto mejor será desde el punto de vista de la liquidez.

Tabla 5.2.3 ROTACIÓN Y PLAZO DE ACREEDORES COMERCIALES

ROTACIÓN DE ACREEDORES	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
SECTOR	5,85	6,05	5,42	5,49
MDM ESPAÑA SL.	3,87	2,78	2,00	1,76
PLAZO DE ACREEDORES	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
SECTOR	61,55	59,46	66,41	65,58
MDM ESPAÑA SL.	93,00	129,31	180,25	204,43

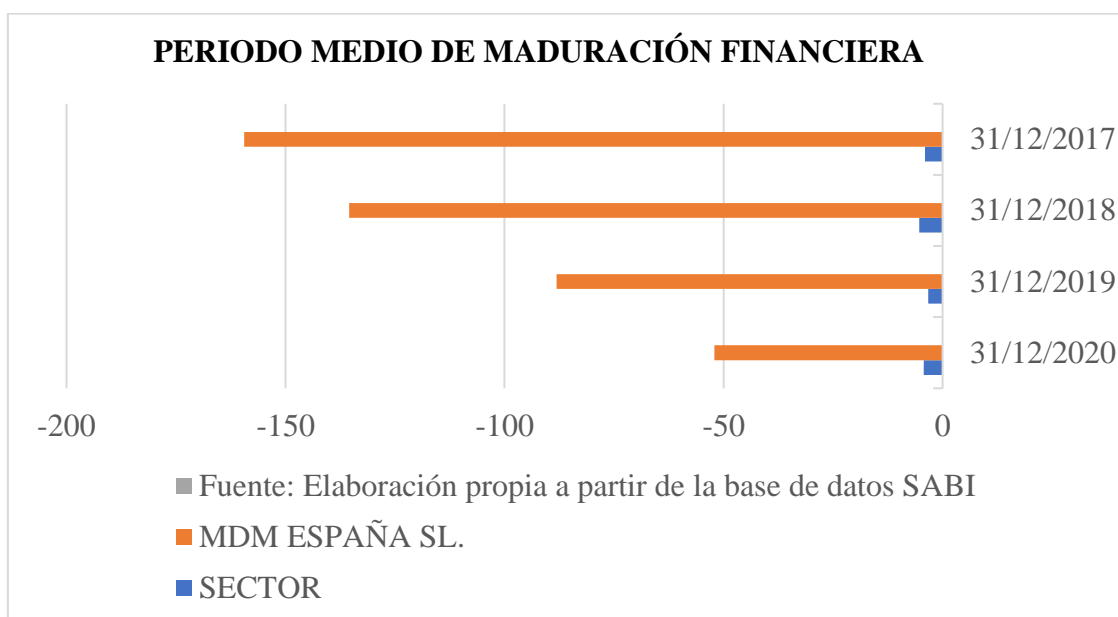
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI

En este caso MDM España presenta rotaciones de proveedores más bajas en todos los periodos y por tanto plazos más grandes que el sector, esto hace que la entidad sea más eficiente en la gestión de proveedores.

Periodo medio de maduración financiera

Es el tiempo que transcurre entre el periodo medio de maduración económico menos el plazo que nos conceden los proveedores.

Figura 5.2.7 PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERA



Si nos fijamos en la gráfica 5.2.7, en el periodo 2019 vemos que en el caso de la empresa los proveedores no solo financian el ciclo de explotación, sino que además la empresa dispone de 88 días adicionales antes de tener que pagar a los proveedores. Cuando se produce esta situación en la que el periodo medio de maduración es negativo se dice que es la situación es óptima desde el punto de vista de la liquidez, cuando se produce esta situación los capitales corrientes deben ser negativos.

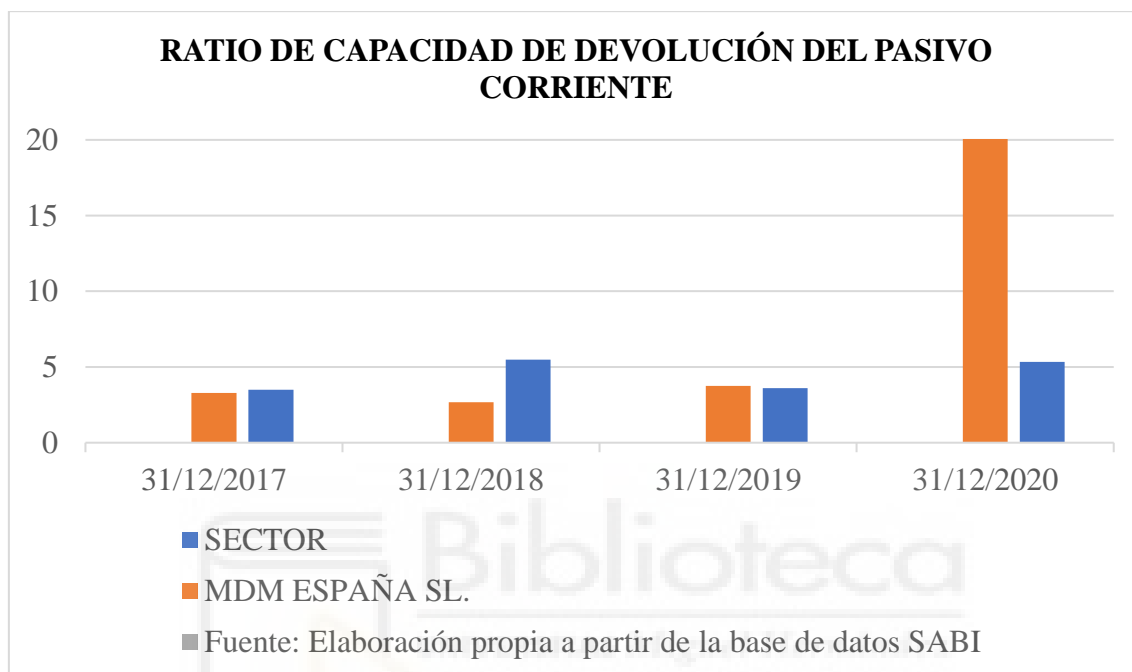
El sector está en la misma situación, es decir, tiene un periodo medio de maduración financiera negativo, pero en este caso como el PMME es mayor y el plazo proveedores es menor, dispone de menos días adicionales antes de tener que pagar a los proveedores. Esta situación hace que no se tengan mucho volumen de existencias, se tienen las necesarias, no se tiene saldo de clientes o se tiene muy poco haciendo que el activo corriente sea pequeño, con los proveedores ocurre que tenemos un plazo grande por lo que el volumen de deuda es cuantioso y eso hace que nuestro pasivo corriente sea grande, todo ello explica que el capital corriente de explotación sea negativo.

Ratio de capacidad de devolución del pasivo corriente

Este indicador está basado en el Estado de Flujos de Efectivo que es un documento de las cuentas anuales que nos informa de los cobros y pagos producidos en la empresa e informa de la capacidad que tiene la empresa de generar efectivo, así como del proceso

de variación a lo largo del periodo. Esta ratio está definida por el cociente entre el pasivo corriente y el FEAE y da cuenta del número de años necesarios para cancelar el pasivo corriente con los flujos de efectivo generados por la actividad de explotación.

Figura 5.2.8 RATIO DE CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DEL PASIVO CORRIENTE

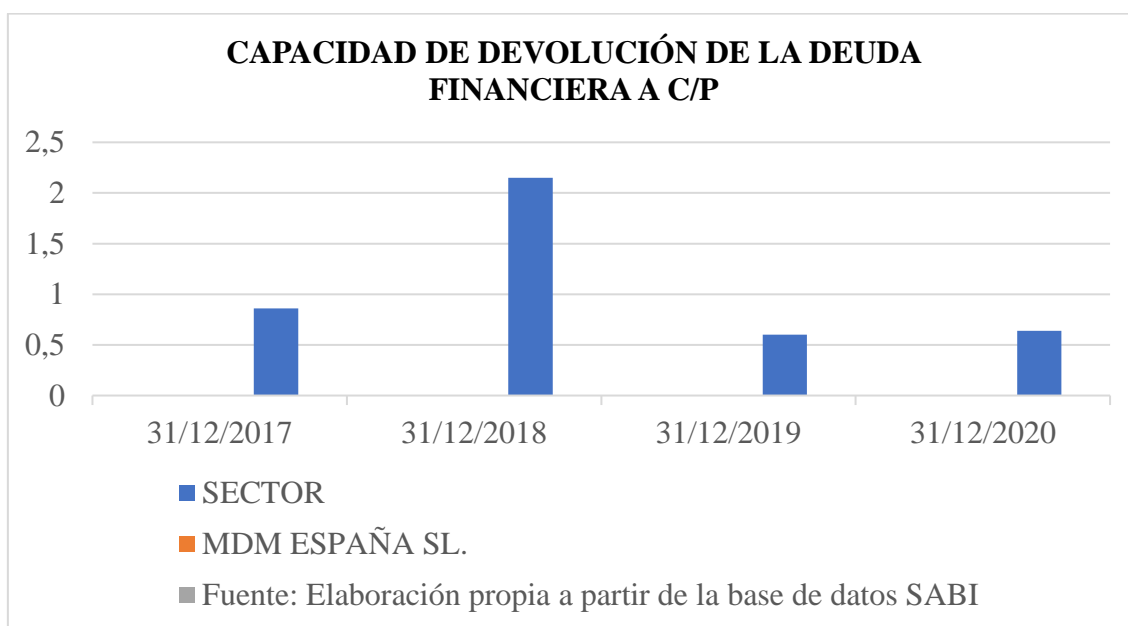


Atendiendo a la gráfica 5.2.8, si descartamos 2020 por ser un año atípico vemos que los periodos 2017 y 2019 la empresa y el sector presentan cifras bastante similares, tardando entre 3 y 4 años en cancelar todo su pasivo con los flujos de explotación, en cambio, en el periodo 2018 la empresa presenta una cifra bastante mejor que la de su sector.

Capacidad de devolución de la deuda financiera a corto plazo

El siguiente indicador como indica su nombre expresa la capacidad de devolución de las deudas financieras a corto plazo y también se basa en el EFE. Esta ratio está definida por el cociente de las deudas financieras a corto plazo y el EFAE.

Figura 5.2.9 CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA A C/P



Podemos ver en el gráfico 5.2.9 que en el caso de MDM España al no tener deuda financiera a corto plazo la capacidad de devolución es cero, ya que no tiene que devolver nada. Podemos decir es un dato favorable en comparación con el sector, desde el punto de vista de la liquidez cuanto menor es la deuda financiera a corto plazo mayor es la garantía de hacer frente a las obligaciones a corto plazo y no tener sobrecostos.

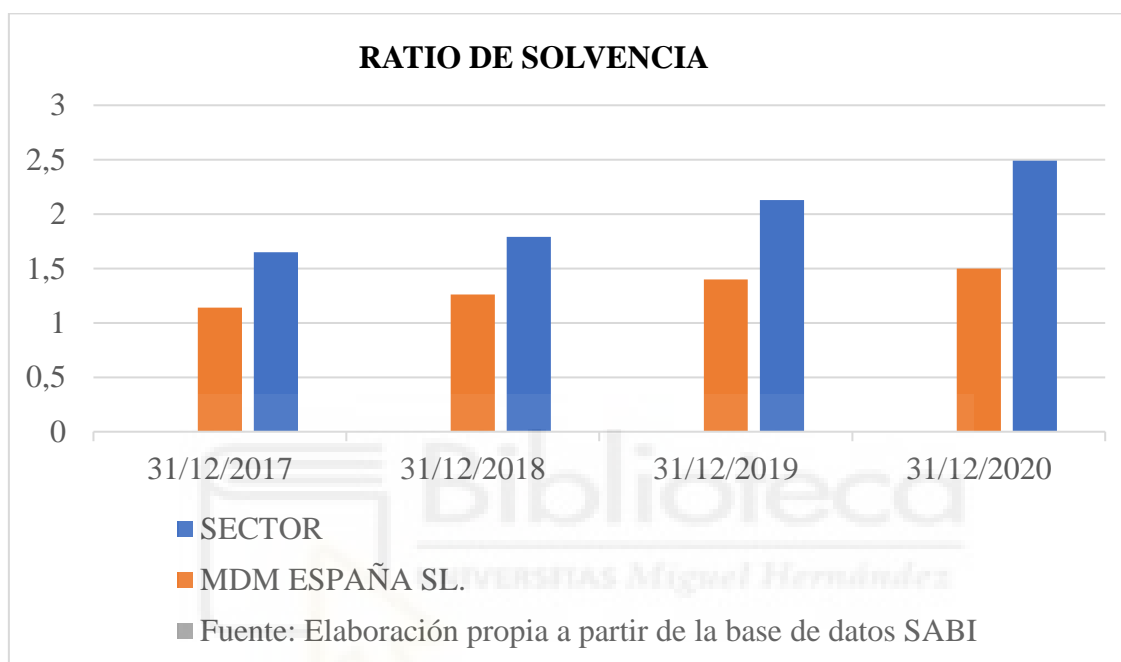
5.3 ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA

Lo que se pretende evaluar con este tipo de análisis es la continuidad de la empresa, es decir, si tiene futuro a lo largo del tiempo. Para evaluar la solvencia de la empresa se analiza todo el activo y toda la estructura financiera. Para poder cubrir todas las obligaciones de pago es necesario tener suficientes activos que lo permita de lo contrario la empresa entraría en una situación de insolvencia. La estructura financiera de la empresa viene determinada por el patrimonio neto y el pasivo, estos componentes son los que financian a la empresa.

Ratio de solvencia

La ratio de solvencia no es más que la relación entre el activo y el pasivo, viene determinado por el cociente de estos. En una situación de quiebra técnica la ratio de solvencia será menor a uno porque el activo será más pequeño que el pasivo.

Figura 5.3.1 RATIO DE SOLVENCIA



Podemos ver que la gráfica 5.3.1 muestra que la ratio de solvencia de MDM España es mayor que uno y la tendencia es creciente. Si lo comparamos con el sector vemos que la tendencia también es creciente y que además supera a la empresa.

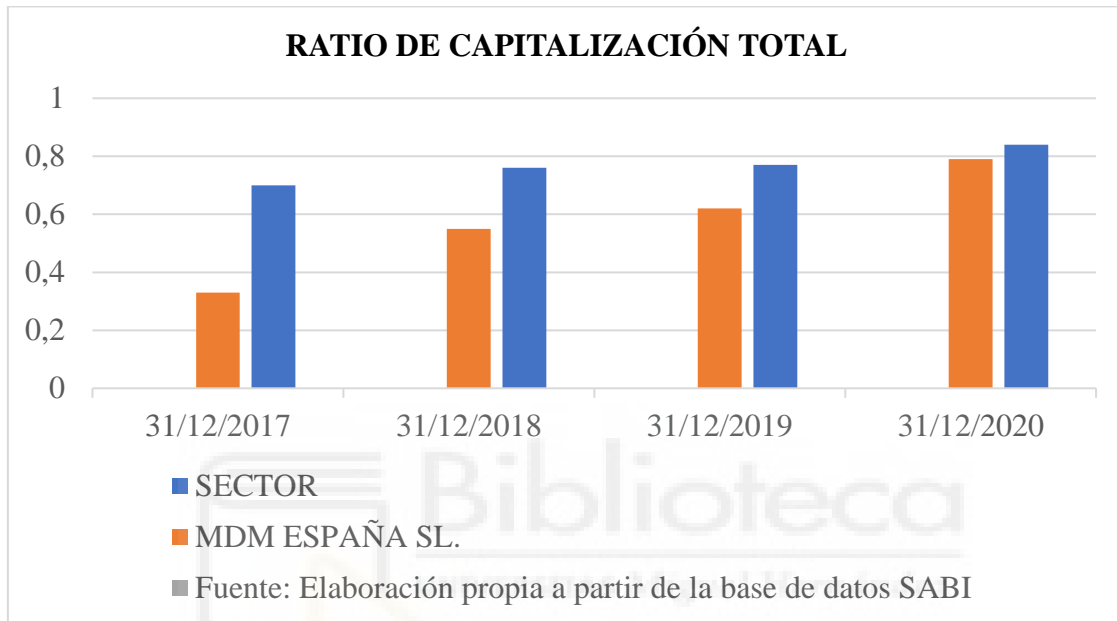
Si nos fijamos en el último periodo, por cada euro que tiene en deuda, la empresa tiene 1,5€ en bienes y derechos para cubrirla. La solvencia de la empresa va a depender de la estructura financiera, es decir, de cuanta deuda y recursos propios se tienen, cuanto mayor sea el volumen de deuda mayor será el riesgo de impago.

Ratio de capitalización total

Cuando analicemos el patrimonio neto hay que discriminar si está formado por capital o por las reservas, se evalúa con la ratio de capitalización total, nos mide el peso de las reservas dentro del patrimonio neto. Las reservas tienen la característica de ser una

aportación interna propia y es autogenerada por la propia empresa a partir de su beneficio que además no hay que retribuir las, el capital en cambio es una aportación externa que hay que retribuir vía dividendos, aunque ambas fuentes de financiación son buenas las reservas son de mayor calidad.

Figura 5.3.2 RATIO DE CAPITALIZACIÓN TOTAL

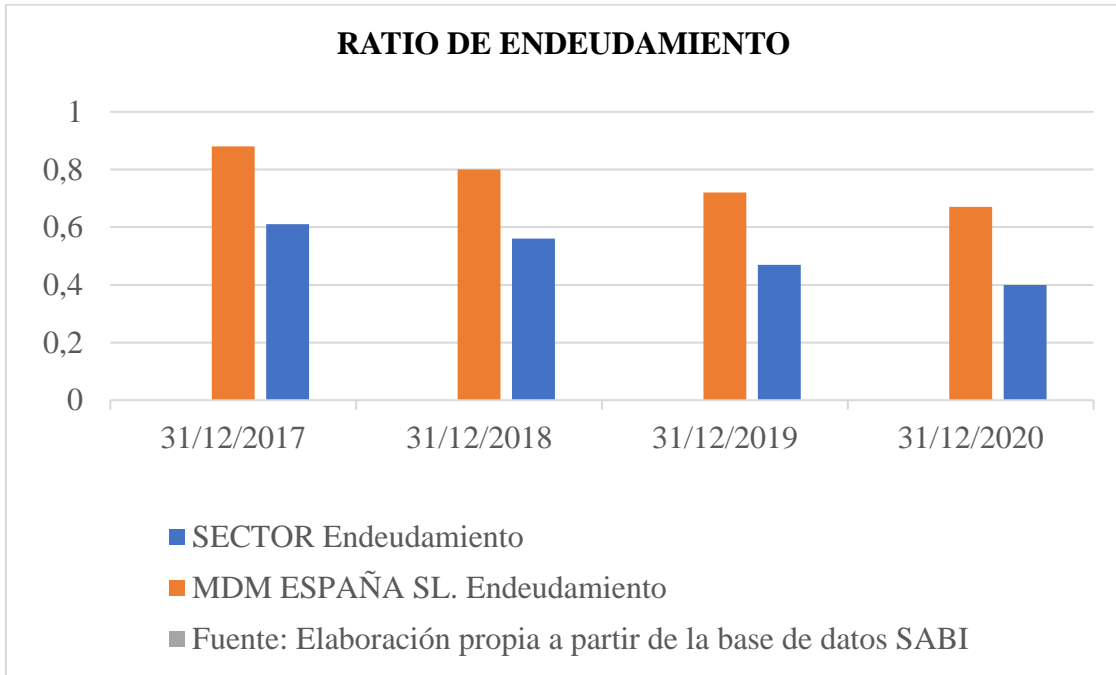


La gráfica 5.3.2 muestra que en 2020 prácticamente el 80% del PN de la empresa son reservas, es muy buen dato porque la mayor parte de la financiación no hay que retribuir la, presenta una tendencia creciente. Si lo comparamos con el sector observamos que tiene niveles de reservas superiores pero cercanos a los que presenta la empresa, 84% en 2020, su tendencia también es creciente.

Ratio de endeudamiento

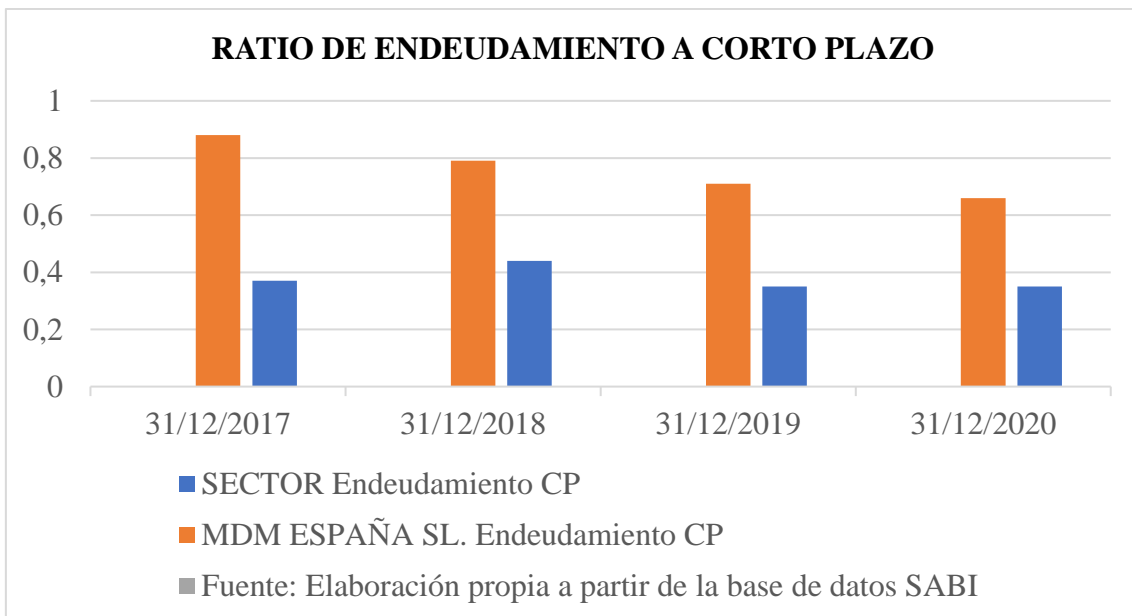
El análisis de endeudamiento consiste en ver como se estructura la deuda. En primer lugar, debemos evaluar el peso del pasivo dentro de la estructura financiera, es la fase de endeudamiento. Vemos la relevancia o el peso que tiene el pasivo dentro de la estructura financiera, cuanto más bajo sea el indicador mejor es desde el punto de vista de la solvencia.

Figura 5.3.3 RATIO DE ENDEUDAMIENTO



En la gráfica 5.3.3 vemos que la ratio de endeudamiento del sector se sitúa entre 0,4 y 0,6 en cambio la ratio de la empresa es superior situándose entre 0,6 y 0,8, esto indica que el volumen de deudas es algo excesivo, aunque si ponemos atención al último periodo la empresa ha conseguido aproximarse bastante a los niveles del sector.

Figura 5.3.4 RATIO DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO

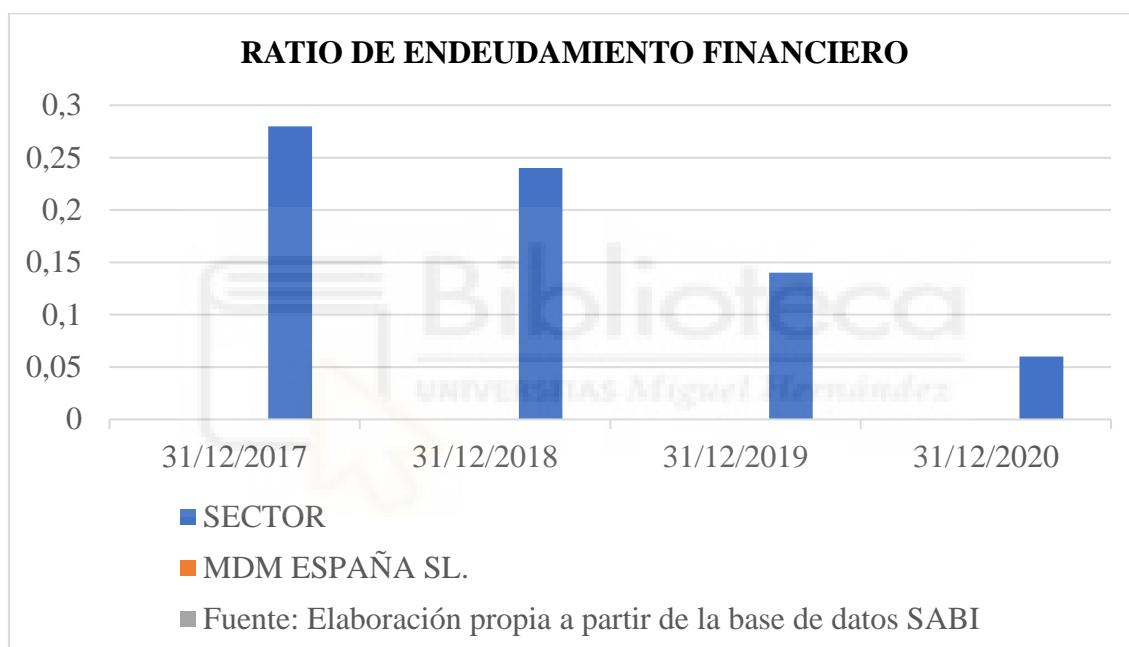


Si visualizamos la gráfica 5.3.4 se observa que la estructura de la deuda tanto para el sector como para la empresa prácticamente la totalidad es deuda a corto plazo, pero por la actividad económica del sector sabemos que en su mayoría es deuda de proveedores.

Ratio de endeudamiento financiero

. La ratio de endeudamiento financiero relaciona las deudas financieras con el total de la estructura financiera de la empresa, este indicador debe ser pequeño desde el punto de vista de la solvencia. Las deudas financieras pueden ser a corto o a largo plazo.

Figura 5.3.5 RATIO DE ENDEUDAMIENTO FINANCIERO



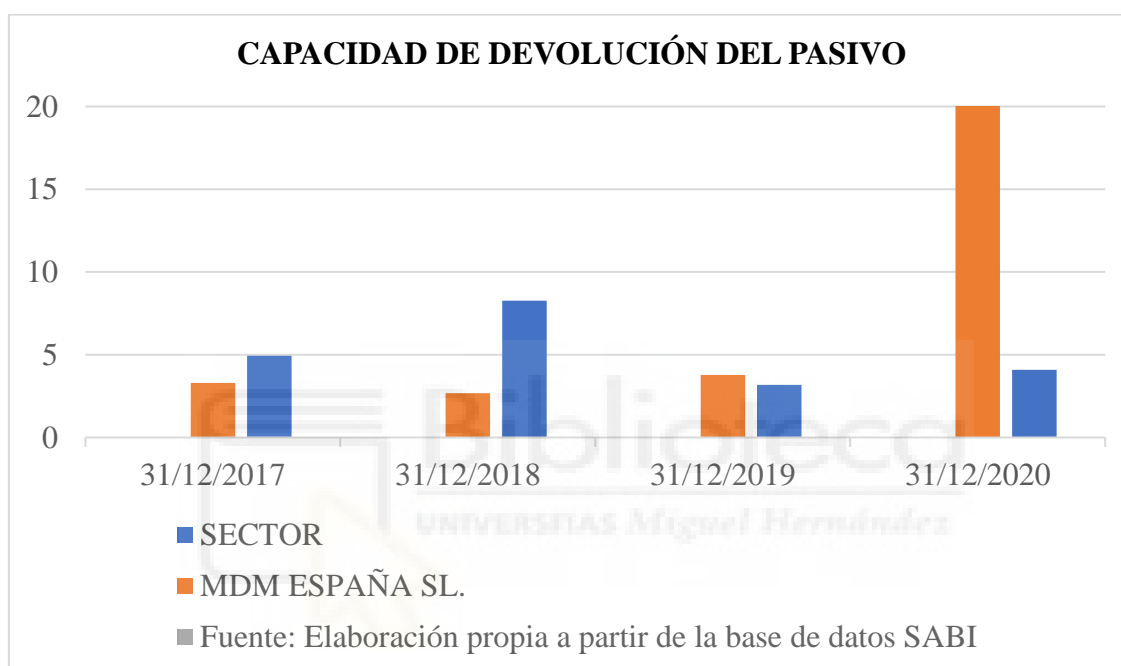
MDM España no tiene deuda financiera, esta es la situación óptima desde el punto de vista de la solvencia porque la empresa se financia a partir de PN con reservas y el resto es deuda de proveedores la cual no tiene que ser retribuida.

La gráfica 5.3.5 muestra que la ratio de endeudamiento del sector varía entre 0,28 y 0,06 entre los periodos 2017 y 2020, este indicador nos dice que en el periodo 2020 de cada euro de financiación 6 céntimos son deuda financiera, el nivel de deuda financiera del sector es pequeño. La distribución es casi proporcional entre deuda financiera a corto y largo plazo.

Capacidad de devolución del pasivo

Este indicador relaciona el excedente de efectivo que se genera en el ciclo de explotación, nos informa sobre el número de años que se tarda en devolver el pasivo con esos flujos de efectivo. Cifras superiores a 12,5 son desfavorables, entre 6,5 a 12,5 son normales e inferiores a 6,5 son favorables.

Figura 5.3.6 CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DEL PASIVO



Observando el gráfico 5.3.6 a excepción del periodo 2020 por ser atípico, los demás periodos la empresa presenta cifras favorables inferiores a 6,5. El sector también presenta cifras favorables a excepción de 2018 que presenta una cifra de 8,26. Tanto la empresa como el sector generan excedentes de efectivo suficientes para devolver el pasivo en poco tiempo.

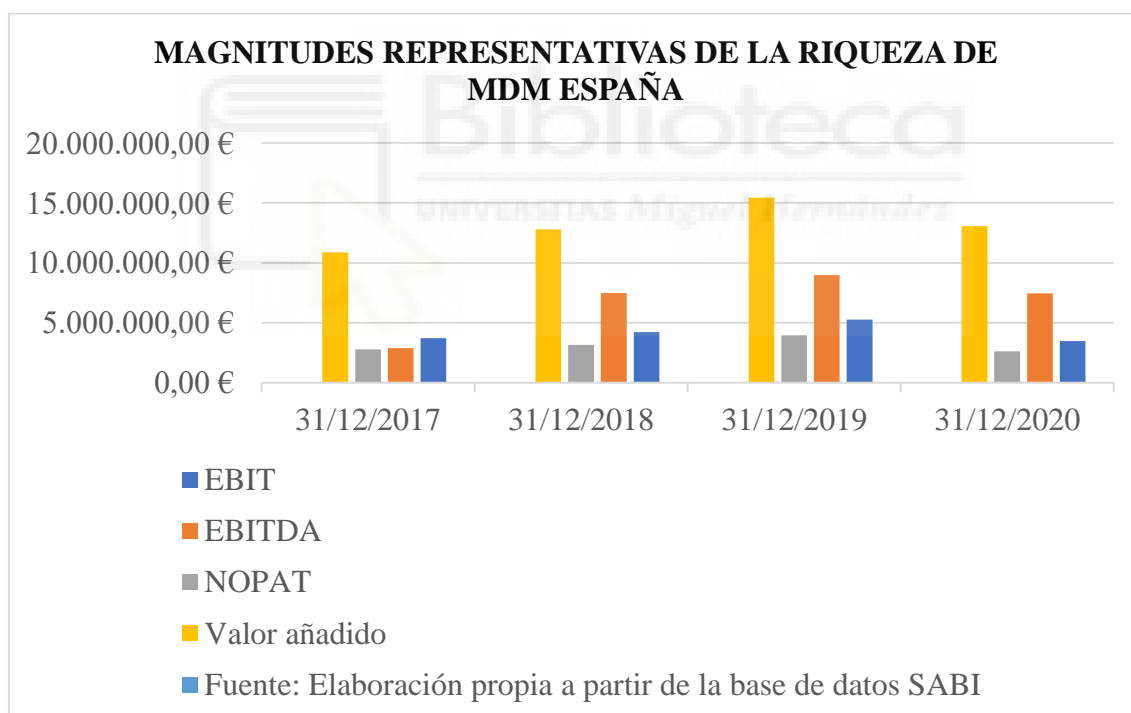
5.4 ANÁLISIS ECONÓMICO

Este tipo de análisis trata de explicar los rendimientos generados por la actividad de la empresa evaluando la gestión productiva a través de los componentes del resultado y como han evolucionado con el tiempo.

5.4.1 Magnitudes representativas de la riqueza

Una de las variables fundamentales vista en los anteriores análisis es el resultado del ejercicio, pero para el análisis económico se utilizan además otras magnitudes que representa la riqueza generada por la empresa. El EBIT es el resultado antes de intereses e impuestos, el EBITDA deriva del anterior con la particularidad de que no tiene en cuenta los deterioros y las amortizaciones, el NOPAT es el resultado de explotación después de impuestos y el valor añadido nos informa de los recursos generados en la empresa al añadir valor cuando se adquieren bienes de otras empresas. En la gráfica 5.4.1 vemos que estas magnitudes siguen una tendencia creciente hasta llegar al año 2020 que debido a la crisis sanitaria Covid-19 hay un retroceso en el último periodo.

Figura 5.4.1 MAGNITUDES REPRESENTATIVAS DE LA RIQUEZA DE MDM ESPAÑA



5.4.2 Análisis de componentes y tendencias

El análisis de los componentes y las tendencias permite ver fácilmente cómo evolucionan, así como su comparación gracias a que están expresadas en magnitudes relativas. Una de las variables más relevantes en el diagnóstico económico es la evolución de las ventas, si

exceptuamos el último periodo observamos en la tabla 5.4.1 que MDM España tiene incrementos cada vez menores conforme pasan los años además van acompañados de otros márgenes como el de benéficos o el de valor añadido.

Tabla 5.4.1 ANÁLISIS DE COMPONENTES Y TENDENCIAS

	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
Tasa crecimiento de las ventas	66,25%	23,95%	20,42%	-3,92%
Tasa crecimiento del EBIT	65,94%	13,67%	25,17%	-34,01%
Tasa crecimiento de EBITDA	-33,48%	159,73%	20,12%	-17,07%
Tasa crecimiento de NOPAT	64,64%	13,26%	25,24%	-34,07%
Tasa crecimiento del Valor añadido	44,09%	17,56%	20,74%	-15,49%

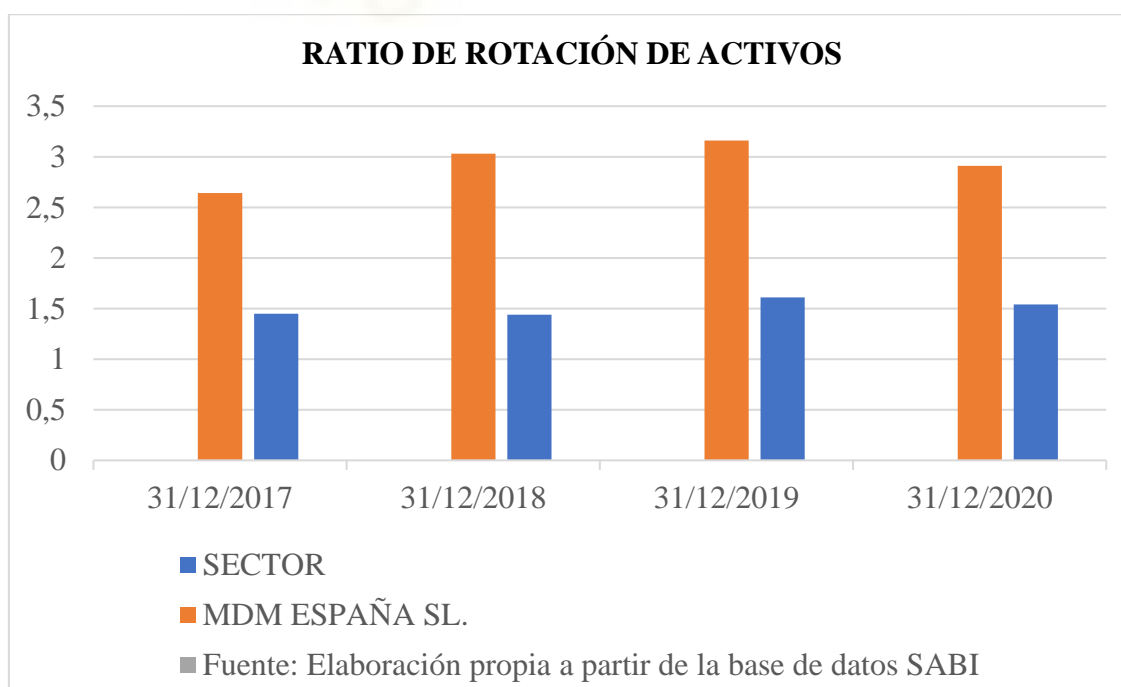
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI

3.4.3 Indicadores económicos

Ratio de rotación de activos

Este indicador viene definido por el cociente entre la cifra de negocios y el activo de la empresa, nos informa de la capacidad que tiene la empresa para generar ventas utilizando su activo.

Figura 5.4.2 RATIO DE ROTACIÓN DE ACTIVOS



La figura 5.4.2 vemos que MDM España está siendo más eficiente que su sector ya que presenta indicadores más elevados aproximadamente casi el doble. Por ejemplo, en el periodo 2019 la empresa recupera su activo vía ventas 3,16 veces mientras que el sector lo hace 1,61 veces. La tendencia de la empresa es a mantenerse en torno a 3 mientras que el sector se mantiene en torno a 1,5.

Margen de explotación

Este indicador viene determinado por el cociente entre el EBIT y la cifra de negocios, nos informa sobre el resultado comercial generado por las ventas. Podemos observar en la gráfica 5.4.3 que la empresa y el sector presentan cifras similares, aunque son un poco inferiores a la del sector lo que indica que la empresa está siendo un poco menos rentable en su actividad principal en comparación. La tendencia del sector es decreciente mientras que la tendencia de la empresa se mantiene sobre el 4%.

Figura 5.4.3 MARGEN DE EXPLOTACIÓN

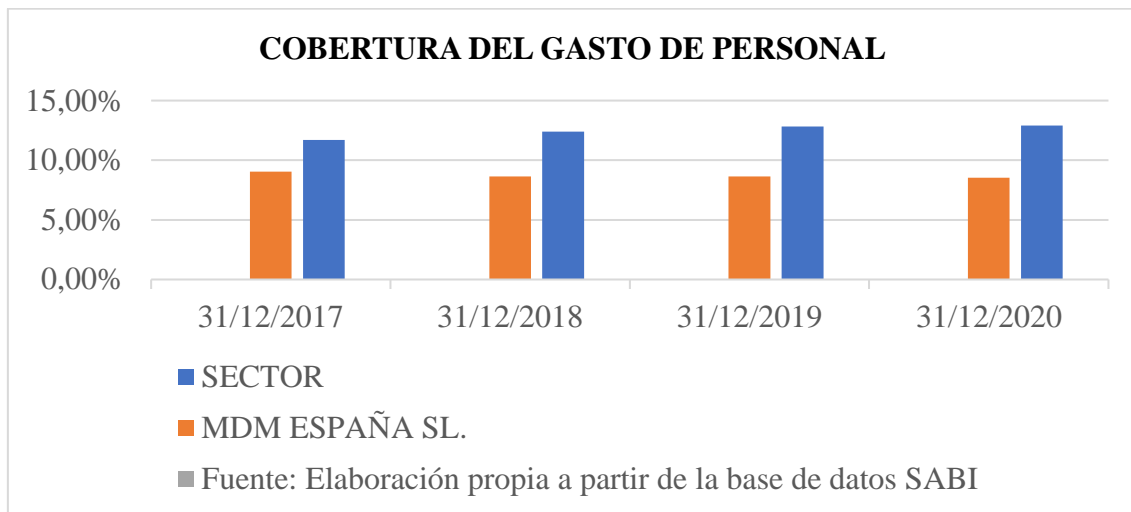


3.4.4 Análisis del gasto de personal

Cobertura del gasto de personal

Este indicador es el cociente entre el gasto del personal y la cifra de negocio nos informa sobre la capacidad que tiene las ventas para cubrir los gastos de personal o lo que viene siendo lo mismo de cada euro que obtengo por las ventas que cantidad tengo que destinar al gasto del personal.

Figura 5.4.5 COBERTURA DEL GASTO DE PERSONAL

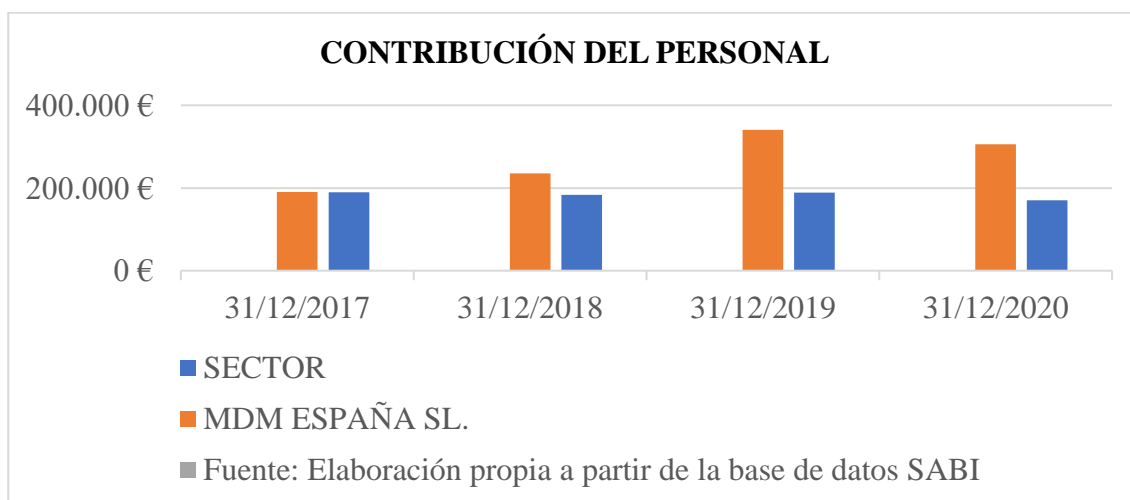


Podemos observar en la figura 5.4.5 que el porcentaje que ocupa la entidad en relación con el gasto es menor que la de su sector, es un dato positivo ya que le permite destinar el resto de las ventas a otras partidas. La tendencia es bastante estable, el sector se mantiene en torno al 12% mientras que la empresa lo hace aproximadamente sobre el 8,5%.

Contribución del personal

Este indicador es el cociente de la cifra de ventas y el número de empleados, indica las ventas generadas por cada empleado. Observando la gráfica 5.4.6 vemos que la empresa presenta cifras más elevadas en esta ratio, seguramente se debe a que el número de empleados de la empresa es inferior al del sector, por otro lado, muestra una tendencia creciente en cambio el sector se mantiene más estable.

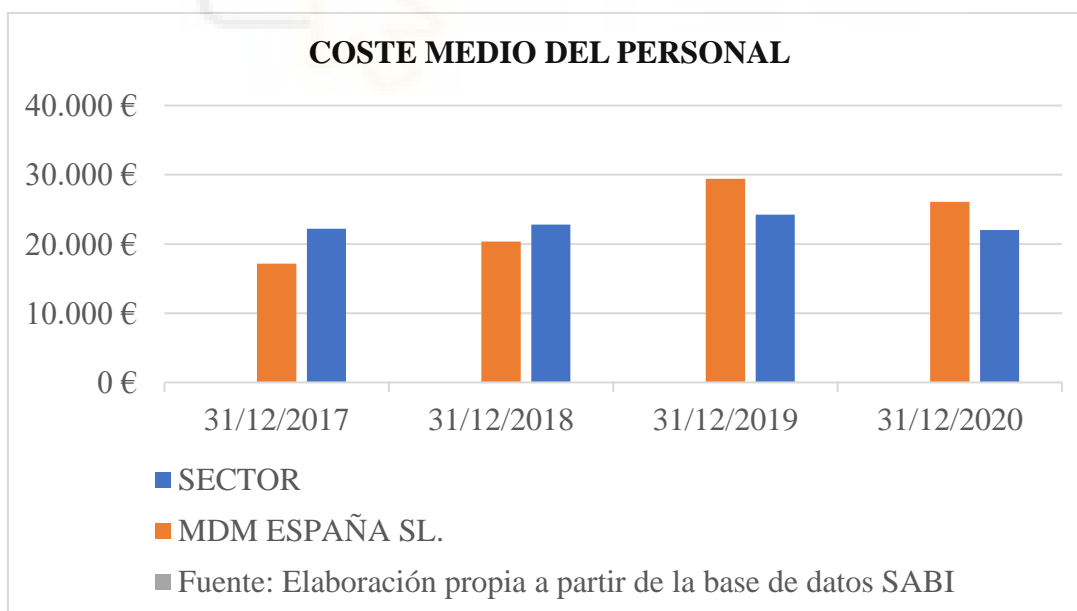
Figura 5.4.6 CONTRIBUCIÓN DEL PERSONAL



Coste medio del personal

Viene definido por el gasto de personal entre el número de empleados. Atendiendo a la gráfica 5.4.7 vemos que de 2017 a 2018 el sector tiene un gasto más elevado que la empresa en cambio de 2019 a 2020 ocurre lo contrario.

Figura 5.4.7 COSTE MEDIO DEL PERSONAL *Miguel Hernández*

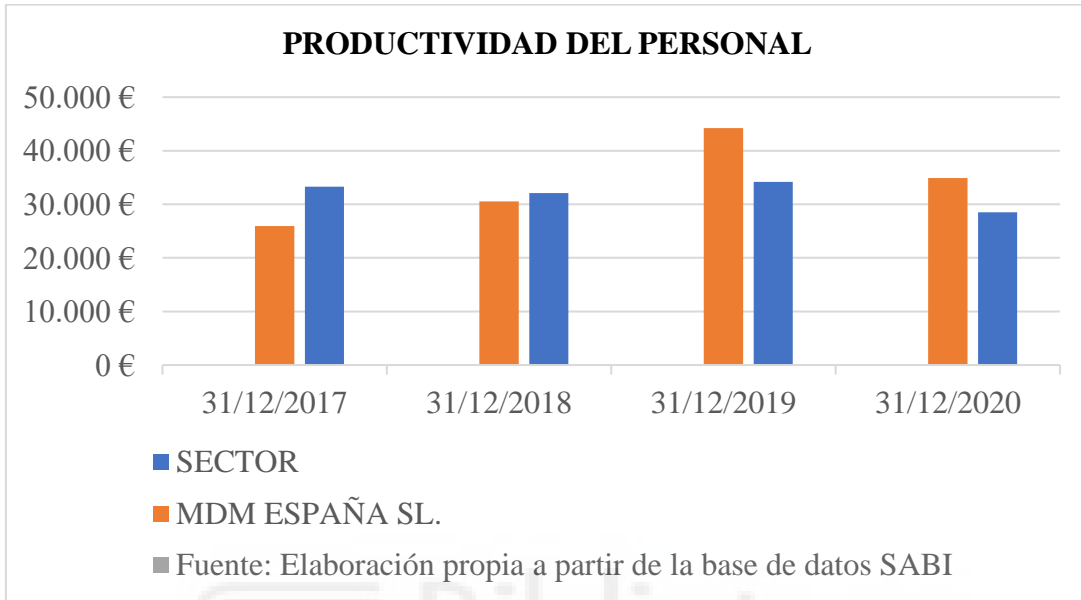


Productividad del personal

Es el cociente entre el valor añadido y el número de empleados, indica cuanto valor añadido se genera por empleado. La gráfica 5.4.8 muestra como en los dos primeros

periodos el sector presenta cifras más elevadas a la empresa indicando una mayor productividad, sin embargo, en los dos últimos periodos la empresa acaba superado al sector.

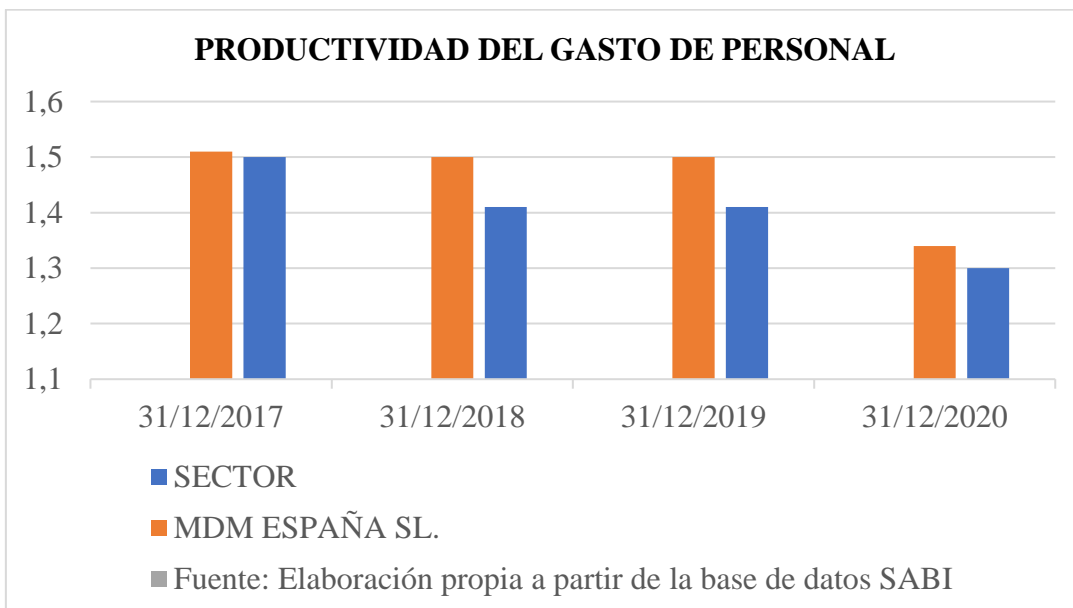
Figura 5.4.8 PRODUCTIVIDAD DEL PERSONAL



Productividad del gasto de personal

Este indicador representa la cantidad de valor añadido que es destinado para cubrir los gastos de personal, viene definido por el cociente del valor añadido y el gasto de personal.

Figura 5.4.9 PRODUCTIVIDAD DEL GASTO DE PERSONAL



Podemos observar que la gráfica 5.4.9 la empresa MDM España destina más valor añadido al gasto de personal que su sector, aunque las cifras son muy similares. Por ejemplo, en el periodo 2019 la empresa por cada euro destinado al gasto de personal se obtiene un euro y medio de valor añadido mientras que el sector obtiene un euro con cuarenta y un céntimos.

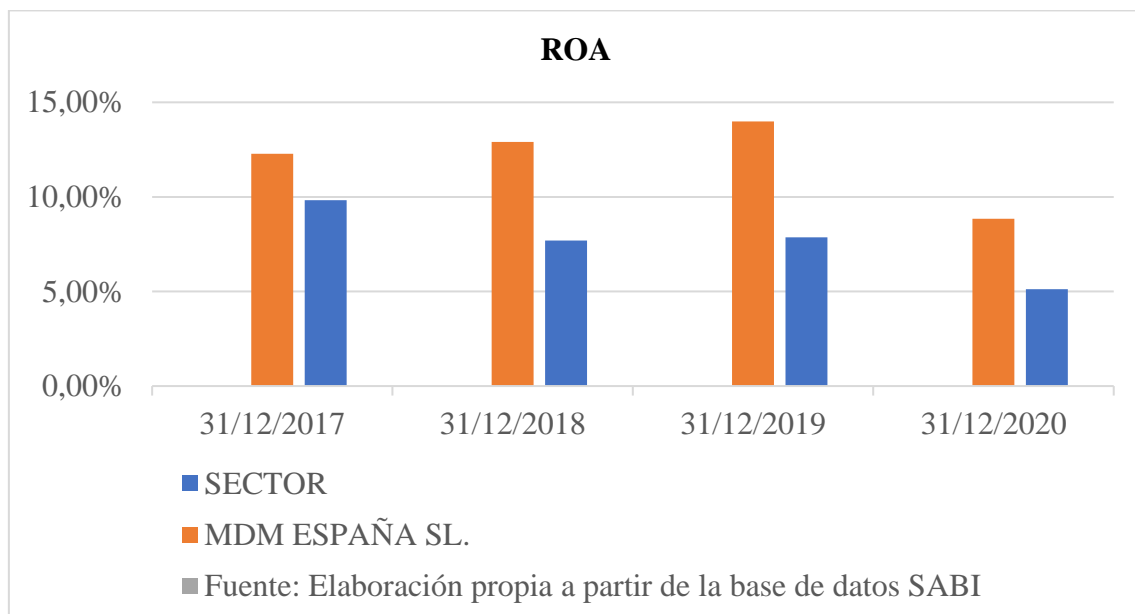
5.5 ANÁLISIS DE RENTABILIDADES

La rentabilidad es la relación entre lo que se invierte y el rendimiento que se obtiene de la inversión. Una empresa es una inversión de la cual se obtiene un rendimiento y por tanto de la que se puede obtener rentabilidades vinculadas a la empresa.

ROA

Rentabilidad económica o ROA se define como el cociente entre el EBIT y el activo de la empresa, nos informa sobre la rentabilidad de los activos porque la inversión de la empresa está en el activo. Cuando se invierte el activo, que es toda la inversión que hace la empresa, ocurre que al final del periodo se obtiene el EBIT que es el beneficio de explotación, esta rentabilidad también es denominada la rentabilidad de la empresa.

Figura 5.5.1 RENTABILIDAD ECONÓMICA O ROA



La gráfica 5.5.1 muestra que la rentabilidad económica o ROA de la empresa es superior a la del sector en todos sus periodos y que, además, a excepción de 2020, muestra una tendencia creciente lo que arroja un muy buen dato. En 2020 la ROA de MDM España es de 8,85% y la del sector es de 5,12%.

Descomposición de la rentabilidad económica: A la hora de analizar la rentabilidad económica se debe descomponer en sus dos componentes que son la Rotación de activos y el Margen de explotación, estos indicadores ya están calculados en las gráficas 5.4.2 y 5.4.3.

Tabla 5.5.1 DESCOMPOSICIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA

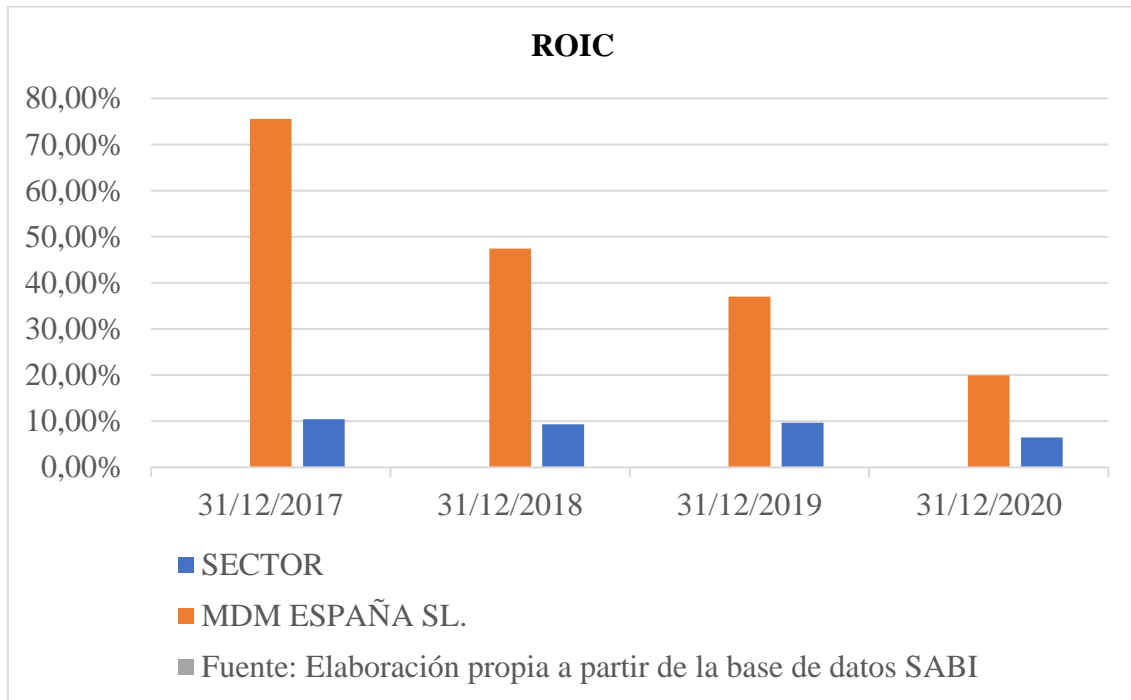
MDM ESPAÑA SL.	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
Rotación de activos	2,64	3,03	3,16	2,91
Margen de explotación	4,65%	4,26%	4,43%	3,04%
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI				

En la tabla 5.5.1 vemos que tanto para el margen de explotación como para la rotación de activos en 2020 hay margen de mejora, pero ya que es un periodo atípico considero mejor opción enfocarse en 2019 cuya rotación de activos alcanza la cifra más elevada hasta el momento, sin embargo, el margen de explotación en ese periodo si tiene margen de mejora porque en 2017 se alcanzó una cifra más elevada.

ROIC

El ROIC o la rentabilidad de los capitales invertidos, es la rentabilidad de los suministradores de financiación con coste. En este caso la inversión son los capitales invertidos que es la suma del patrimonio neto más la deuda financiera, la medida de rendimiento utilizada es el NOPAT.

Figura 5.5.2 RENTABILIDAD DE LOS CAPITALES INVERTIDOS O ROIC

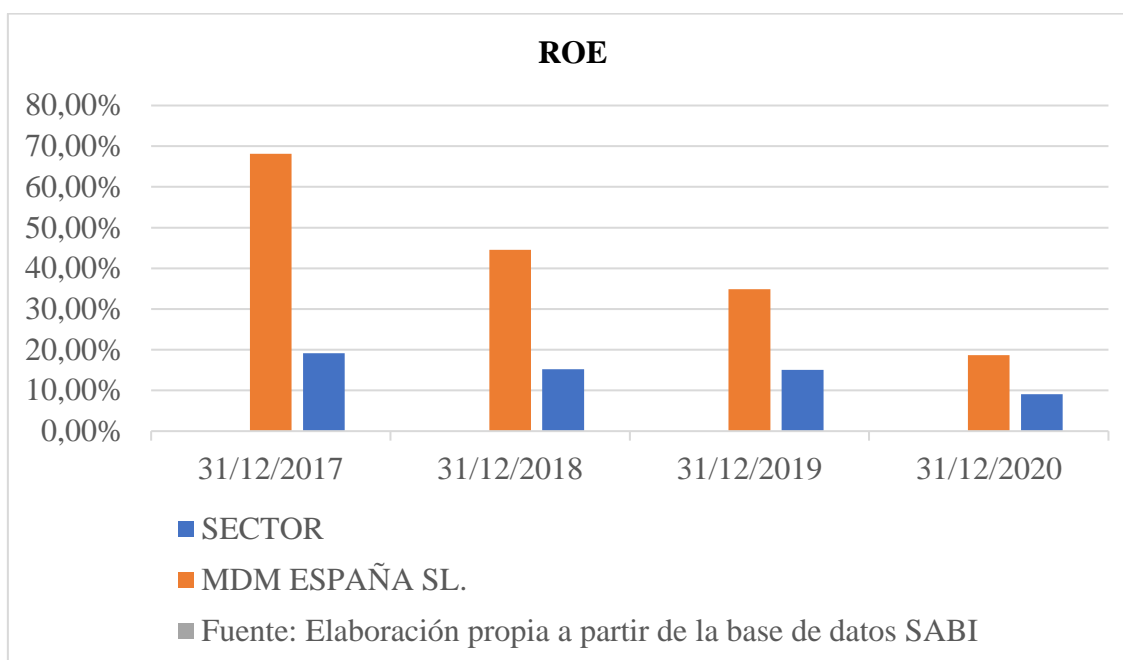


Se puede observar que el ROIC de la empresa es superior al de su sector, sabemos por su estructura financiera que MDM España no tiene deuda financiera. La tendencia de la entidad es decreciente, en 2020 el ROIC de la empresa es de 19,92% en cambio el ROIC del sector es de 6,47%, en el resto de los periodos que aparecen en el gráfico 5.5.2 el sector tiende a mantenerse en torno al 10%.

ROE

La rentabilidad financiera o rentabilidad de los accionistas es el ROE, es decir, la rentabilidad que recibe los accionistas de la empresa. La rentabilidad que reciben los accionistas la inversión es el patrimonio neto y el resultado del ejercicio es el rendimiento que perciben los accionistas, por tanto, el ROE viene definido por el cociente entre el resultado del ejercicio y el patrimonio neto.

Figura 5.5.3 RENTABILIDAD FINANCIERA O ROE



En la gráfica 5.5.3 vemos que el ROE de MDM España es superior a la del sector en todos los periodos sin embargo podemos observar una tendencia decreciente hasta situarse en cifras cercanas a la del sector, en 2020 el ROE de la compañía es de 18,67% mientras que el ROE del sector es de 9,07%, a medida que el patrimonio neto de la empresa crece en una proporción superior a lo que lo hace el resultado del ejercicio el ROE disminuirá.

Si descomponemos los elementos que componen el ROE mediante el método de Parés podemos observar cómo se ha generado la rentabilidad financiera de la empresa.

El ROE se puede descomponer en varios elementos, es el resultado de multiplicar el margen de explotación con la rotación del activo, que sabemos que es ROA, y con el apalancamiento financiero con el efecto fiscal.

Anteriormente mencionamos que el ROA era superior al de otros años, aunque teníamos margen de mejora en el margen de explotación. El efecto fiscal nos viene impuesto y no tenemos posibilidad de acción. El componente del que si tenemos margen de acción además del ROA es el apalancamiento financiero.

CONCLUSIONES

Gracias a las diferentes técnicas y procedimientos llevados a cabo, se ha podido extraer toda la información financiera posible de MDM España y además se ha podido comparar con el grupo base que representa a sus competidores más cercanos.

El análisis estructural se ha centrado en el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa entre los periodos 2017 y 2020. Sabemos que la capacidad productiva en 2020 de MDM España se centra en el activo no corriente, concretamente en las instalaciones técnicas ya que representan el 42,91% de todo su activo. En su activo corriente no dispone de clientes y se centra fundamentalmente en las existencias comerciales y en efectivo, este último componente ha seguido una tendencia creciente en los periodos analizados. El patrimonio neto supone el 33,34% de la financiación, donde el 26,3% son reservas, el resto es financiado con deuda. El pasivo no corriente es irrelevante y prácticamente la totalidad se concentra en el pasivo corriente. El pasivo corriente está compuesto principalmente por deuda de proveedores y tiene a mantenerse en torno al 35%.

El sector presenta composición muy similar con algunas salvedades, en 2020 el activo no corriente del sector se concentra en terrenos y construcciones con un peso del 36% de todo su activo, en cambio las instalaciones técnicas solo representan un 8%. En su activo corriente si disponen de clientes con un peso equivalente al efectivo. Los recursos propios del sector tienen un mayor peso, concretamente un 59,78% de toda la financiación donde el 49,98% son reservas. El resto de la financiación está en el pasivo corriente que a su vez está compuesta principalmente por deuda de proveedores.

Las partidas más relevantes de la cuenta de pérdidas y ganancias en 2020 de MDM España son las siguientes. Los aprovisionamientos, con un peso del 55,47% de las ventas netas, sigue una tendencia creciente en los periodos analizados. Otros gastos de explotación compuesta principalmente por los servicios exteriores, tiene un peso del 29,46% y sigue una tendencia decreciente. Le sigue los gastos del personal, con un peso del 8,54% del coste de las ventas y tiende a mantenerse. Las amortizaciones, suponen un 3,48% de las ventas netas y tiende ligeramente a decrecer. El resultado de explotación es de un 3,04% aunque en los periodos anteriores a 2020 tiene a mantenerse en un 4%. El resultado

financiero es negativo, pero no es relevante ya que tiene un peso del 0,19%. El resultado del ejercicio es de un 2,14% aunque el resto de los periodos se mantiene en un 3%.

En el caso del sector la cuenta de pérdidas y ganancias en 2020 se asemeja bastante al de la empresa, aunque con algunas particularidades. Los gastos de explotación siguen una tendencia estable, los aprovisionamientos cuentan con un peso del 63%, mayor al de la empresa. Otros gastos de explotación son menos relevantes con un peso del 19% de las ventas netas. Los gastos del personal suponen el 13% superando a los de la empresa. Las amortizaciones suponen el 2% de las ventas netas. Cuentan con un resultado de explotación similar al de la empresa de un 3,32%. Su resultado financiero, aunque no es muy elevado es positivo, es de un 0,9%, esto hace que el resultado del ejercicio sea mayor al de la empresa, concretamente de un 3,52%.

Cabe mencionar una particularidad vista en el Estado de Flujos de Efectivo en la tabla 6.3 del anexo, la empresa MDM España en 2020 ha tenido problemas con los flujos de efectivo. Se ha observado un pago acelerado a acreedores por valor de dos millones aproximadamente, además el déficit de liquidez durante este periodo está motivado por el aumento de un activo que no ha podido ser identificado, pero del que se cree que puedan ser adquisiciones de inversiones financieras. Salvo 2020, la empresa sigue una fórmula de financiación atípica, se observa repetidas operaciones intersocietarias con empresas del grupo de cantidades similares.

Los diferentes indicadores usados en **el análisis de la liquidez** revelan datos favorables en la generación de efectivo en comparación a su sector. La ratio de tesorería muestra que la empresa dispone de cifras superiores al sector debido a que dentro de su activo corriente el volumen de efectivo es más elevado. La ratio de disponibilidad nos informa que la compañía tiene una proporción de bienes líquidos superior a su sector, gracias en parte al aumento de efectivo que ido llevando a cabo a lo largo de los años. El periodo medio de maduración financiera financia el ciclo de explotación de la empresa además de concederle días adicionales antes de realizar el pago a los proveedores, esto ocurre también con su sector con la diferencia que el tiempo que dispone MDM España es muy superior, por ejemplo, en 2020 la empresa dispone de 52 días mientras que su sector solo de 4 días. La ratio de capacidad de devolución del pasivo corriente es positiva tanto para el sector como para la empresa, ambas tardarían entre 3 y 4 años en cancelar todo su pasivo con los flujos de explotación, aunque en la mayoría de sus periodos muestran cifras

similares en 2020 la compañía se ve bastante afectada debido a los problemas ya mencionados en el EFE. Otro punto a favor de MDM España en cuanto a su liquidez es que no dispone de deuda financiera a corto plazo a diferencia de su sector, esto queda patente en la ratio sobre la capacidad de devolución de la deuda financiera a largo plazo. No todos los indicadores de liquidez son favorables a la empresa, un ejemplo de ello es la ratio de liquidez, esta es negativa debido a la actividad económica del sector, pero MDM España posee cifras más elevadas, además la prueba ácida muestra que mientras el sector dispone entre 0,5 y 0,6 unidades constituidas de recursos líquidos para hacer frente a las deudas, la empresa dispone de una cifra inferior, entre 0,2 y 0,4 unidades. Si tenemos en cuenta la evolución que ha seguido MDM España podemos concluir que no tiene problemas en la generación de efectivo, pero es importante destacar que el periodo 2020 debido a la crisis sanitaria Covid-19 la empresa se ha visto afectada desde el punto de vista de la liquidez.

Los resultados obtenidos una vez llevado a cabo **el análisis de la solvencia** de MDM España arrojan distintos datos según los indicadores utilizados. La ratio de solvencia de la empresa es favorable, en 2020 presenta una cifra de 1,5, es decir, por cada euro de deuda la compañía cuenta con un euro y medio en bienes para cubrirla, esta ratio sigue una tendencia creciente, sin embargo, el sector presenta cifras más elevadas llegando a tener hasta 2,49 en 2020. La ratio de capitalización total revela que en 2020 el 80% del patrimonio neto de MDM España son reservas lo que supone un excelente dato desde el punto de vista de la solvencia, además sigue una tendencia creciente lo que ha permitido a la empresa aproximarse a su sector hasta prácticamente alcanzarlo en el último periodo analizado. La ratio de endeudamiento indica que la empresa presenta niveles algo excesivos, presenta cifras que varían entre 0,6 y 0,8 mientras que el sector se mueve en cifras entre 0,4 y 0,6. Un dato positivo en comparación al sector lo tenemos en la ratio de endeudamiento financiero ya que la empresa al no tener deuda financiera la convierte en una situación óptima desde el punto de vista de la solvencia. Por último, la capacidad de devolución del pasivo de la empresa presenta cifras favorables inferiores a 6,5 que indica los años que la empresa tardaría en devolver el pasivo con los excedentes de efectivo generados en el ciclo de explotación, este indicador es favorable en comparación a su sector. Podemos concluir que MDM España no tiene ningún problema de solvencia y posee elementos financieros de calidad que la respaldan por lo que el futuro a lo largo

plazo de la empresa no corre peligro, por otro lado, su solvencia tiene margen de mejora como se han visto en algunos de los indicadores analizados.

Por último, comentar los hallazgos vistos en **el análisis económico y de rentabilidades** realizados por los siguientes indicadores. La ratio de rotación de activos indica que la capacidad que tiene la empresa para generar ventas utilizando su activo está siendo casi el doble que su sector lo que la hace más eficiente. El resultado comercial generado por las ventas lo tenemos en el margen de explotación, en 2020 la empresa dispone de un 3% siendo una cifra algo inferior a su sector el cual cuenta con un 3,3%. Las diferentes ratios que analizan el gasto del personal, como son, la cobertura del gasto de personal, la contribución del personal o la productividad del personal indican que la empresa está siendo más eficiente que su sector ya que posee cifras más elevadas.

En cuanto a la rentabilidad, la ROA o rentabilidad económica de la empresa es superior a la de su sector en todos los periodos analizados y muestra una tendencia creciente exceptuando 2020. En 2020 la ROA de MDM España es de 8,85% y la del sector es de 5,12%. Si atendemos a su composición vemos que la ROA de la empresa en 2020 tiene margen de mejora en el margen de explotación ya que en otros periodos este componente llega a cifras más altas. La rentabilidad de los capitales invertidos o ROIC de MDM España es muy superior a la del sector en todos los periodos vistos, aunque muestra una tendencia decreciente, en 2020 el ROIC de la empresa es de 19,92% en cambio el ROIC del sector es de 6,47%. La rentabilidad financiera o ROE de MDM España, al igual que ocurre con el ROIC, supera a la de su sector en todos los periodos analizados, pero tiende a decrecer, en 2020 el ROE de la compañía es de 18,67% mientras que el ROE del sector es de 9,07. En suma, por todo lo mencionado anteriormente podemos concluir que MDM España ha sabido llevar una buena gestión productiva y generar rentabilidades vinculadas a la empresa que superan a la de su sector.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de España. (s.f.). Ratios sectoriales de las sociedades no financieras (base RSE). Recuperado el 8 de julio de 2022 de https://www.bde.es/bde/es/areas/cenbal/Bases_de_datos_p/Ratios_sectoria_70456df33de7551.html
- Fernández Cerezo, A., González, B., Izquierdo Peinado, M., & Moral Benito, E. (2021). El impacto económico del COVID-19 en las empresas españolas según la Encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial (EBAE). *Boletín económico/Banco de España [Artículos]*, n. 1, 2021.
- Hernández de Cos, P. (2022). La economía española en 2022. Situación y retos para la política económica.
- Izquierdo Peinado, M. (2022). Encuesta a las empresas españolas sobre la evolución de su actividad: primer trimestre de 2022. *Boletín económico/Banco de España [Artículos]*, n. 1, 2022.
- Maisons Du Monde. (s.f.). Recuperado el 23 de agosto de 2022 de (<https://recrutement.maisonsdumonde.com/lentreprise/notre-histoire/?lang=es>).
- Sistema de Análisis de Balances Ibéricos. (2022). *MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL*. [Informe]. Recuperado el 19 de junio de 2022 de <https://sabi.bvdinfo.com/version-2022727/Report.serv? CID=32&product=sabineo>
- Yahoo Finanzas. (s.f.). Maisons du Monde S.A. (ORHL.IL) Recuperado el 31 de agosto de 2022 de <https://es.finance.yahoo.com/quote/MDM.PA/balance-sheet?p=MDM.PA>

ANEXO: CUENTAS ANUALES DE MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.**Tabla 6.1****BALANCE/ESTADO DE RESULTADOS DE MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.**

Unidades en EUR	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
A) Activo no corriente	20.230.196	21.858.905	23.701.025	20.779.736
I Inmovilizado intangible	560.391	665.231	1.504.425	564.609
4. Fondo de comercio	541.534	625.066	1.469.524	564.609
5. Aplicaciones informáticas	18.857	40.165	34.901	0
II Inmovilizado material	18.560.399	19.858.425	20.607.657	18.525.755
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	18.042.520	19.817.093	20.496.756	16.862.204
3. Inmovilizado en curso y anticipos	517.879	41.332	110.902	1.663.551
V Inversiones financieras a largo plazo	1.109.407	1.335.249	1.588.942	1.689.372
5. Otros activos financieros	0	1.335.249	1.588.942	1.689.372
6. Otras inversiones	1.109.407	0	0	0
B) Activo corriente	9.913.366	10.760.080	13.964.660	18.517.675
II Existencias	5.197.472	5.799.996	6.987.090	6.335.404
1. Comerciales	4.720.865	5.669.105	5.967.341	6.136.947
2. Materias primas y otros aprovisionamientos	24.228	24.228	36.342	46.861
6. Anticipos a proveedores	452.379	106.663	983.407	151.596
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.142.558	1.830.933	1.391.364	1.412.137
2. Clientes empresas del grupo y asociadas	0	0	0	970.030
5. Activos por impuesto corriente	747.379	1.830.933	1.391.364	283.843
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas	395.180	0	0	158.265
V Inversiones financieras a corto plazo	0	0	0	4.435.005
5. Otros activos financieros	0	0	0	4.435.005
VI Periodificaciones a corto plazo	109.684	119.537	106.834	274.694
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.463.652	3.009.614	5.479.372	6.060.434
1. Tesorería	3.463.652	3.009.614	5.479.372	6.060.434
Total activo (A + B)	30.143.562	32.618.985	37.665.684	39.297.410
A) Patrimonio neto	3.694.046	6.656.721	10.687.807	13.100.807
A-1) Fondos propios	3.694.046	6.656.721	10.385.956	12.831.870
I Capital	50.000	50.000	50.000	50.000
1. Capital escriturado	50.000	50.000	50.000	50.000
III Reservas	1.216.834	3.644.046	6.606.721	10.335.956
1. Legal y estatutarias	137.081	137.081	137.081	137.081

2. Otras reservas	1.079.753	3.506.965	6.469.640	10.198.876
VII Resultado del ejercicio	2.518.001	2.962.675	3.729.236	2.445.913
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0	0	301.851	268.937
B) Pasivo no corriente	63.267	117.546	130.929	249.724
I Provisiones a largo plazo	63.267	117.546	130.929	249.724
4. Otras provisiones	63.267	117.546	130.929	249.724
C) Pasivo corriente	26.386.249	25.844.719	26.846.948	25.946.879
II Provisiones a corto plazo	0	0	616.435	0
2. Otras provisiones	0	0	616.435	0
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	25.655.320	24.884.174	24.995.637	22.645.599
1. Proveedores	11.413.536	16.982.110	14.031.600	13.776.893
a) Proveedores a largo plazo	753.153	851.977	1.122.664	978.202
b) Proveedores a corto plazo	10.660.383	16.130.132	12.908.936	12.798.691
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas	11.036.416	5.419.718	4.582.637	0
3. Acreedores varios	0	9.989	3.238.960	3.862.895
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	164.701	339.589	440.054	1.016.697
5. Pasivos por impuesto corriente	8.233	9.763	76.910	0
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas	3.032.434	2.123.007	2.625.477	3.989.114
VI Periodificaciones a corto plazo	730.929	960.545	1.234.876	3.301.280
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	30.143.562	32.618.985	37.665.684	39.297.410
Fuente: Base de datos SABI				

Tabla 6.2

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.

Unidades en EUR	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
A) OPERACIONES CONTINUADAS				
1. Importe neto de la cifra de negocios	79.633.540	98.704.955	118.856.375	114.198.171
a) Ventas	77.125.777	95.798.175	115.031.625	109.802.072
b) Prestaciones de servicios	2.507.763	2.906.780	3.824.750	4.396.099
4. Aprovisionamientos	-33.983.957	-44.185.898	-56.088.175	-63.537.030
a) Consumo de mercaderías	-33.821.864	-44.185.898	-55.907.064	-63.343.454
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-162.093	0	-181.111	-193.576
5. Otros ingresos de explotación	118.832	104.791	17.349	0
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	118.832	104.791	17.349	0

6. Gastos de personal	-7.198.641	-8.526.734	-10.268.601	-9.753.202
a) Sueldos, salarios y asimilados	-5.458.855	-6.427.456	-7.880.592	-7.597.105
b) Cargas sociales	-1.739.459	-2.126.351	-2.388.009	-2.100.584
c) Provisiones	-326	27.073	0	-55.513
7. Otros gastos de explotación	-32.011.229	-38.567.710	-43.632.448	-33.640.942
a) Servicios exteriores	-31.718.710	-38.196.234	-43.065.539	-32.655.981
b) Tributos	-145.726	-189.308	-359.348	-395.220
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	0	0	-207.561	-589.741
d) Otros gastos de gestión corriente	-146.792	-182.169	0	0
8. Amortización del inmovilizado	-2.878.504	-3.267.486	-3.712.394	-3.971.309
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero	0	n.d	32.559	32.913
10. Excesos de provisiones	0	0	0	85.627
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-17.690	-2.559	-47.405	-861.814
a) Deterioro y pérdidas	13.779	2.101	0	-864.894
b) Resultados por enajenaciones y otras	-31.470	-4.661	-47.405	3.080
13. Otros resultados	40.416	-50.476	111.052	924.247
A1) Resultado de explotación	3.702.767	4.208.883	5.268.313	3.476.659
14. Ingresos financieros	0	0	8.863	0
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	0	0	8.863	0
b) De terceros	0	0	8.863	0
15. Gastos financieros	-361.788	-263.631	-313.977	-218.314
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas	-167.546	-7.756	-3.163	-213.430
b) Por deudas con terceros	-194.242	-255.875	-310.814	-4.885
A2) Resultado financiero	-361.788	-263.631	-305.115	-218.314
A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2)	3.340.979	3.945.251	4.963.198	3.258.345
20. Impuestos sobre beneficios	-822.978	-982.577	-1.233.962	-812.432
Resultado del ejercicio	12.518.001	2.962.675	3.729.236	2.445.913
Fuente: Base de datos SABI				

Tabla 6.3

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DE MAISONS DU MONDE ESPAÑA SL.

Unidades en EUR	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN				
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	3.340.979	3.945.251	4.963.198	3.258.345
2. Ajustes del resultado	3.003.997	3.411.471	4.614.768	4.215.303
a) Amortización del inmovilizado (+)	2.878.504	3.267.486	3.712.394	3.971.309
b) Correcciones valorativas por deterioro (+/-)	-13.779	-2.101	0	0
c) Variación de provisiones (+/-)	-63.267	-117.546	629.819	55.513
d) Imputación de subvenciones (-)	0	0	-32.559	-32.913
e) Resultados por bajas y enajenaciones del inmovilizado (+/-)	0	0	0	3.080
g) Ingresos financieros (-)	0	0	-8.863	0
h) Gastos financieros (+)	361.788	263.631	313.977	218.314
k) Otros ingresos y gastos (-/+)	-159.249	0	0	0
3. Cambios en el capital corriente	2.930.845	3.561.043	-966.547	-6.234.766
a) Existencias (+/-)	-2.507.845	-596.136	-1.187.093	651.686
b) Deudores y otras cuentas para cobrar (+/-)	-1.046.376	-589.550	-270.686	-144.461
c) Otros activos corrientes (+/-)	0	0	0	-6.003.810
d) Acreedores y otras cuentas para pagar (+/-)	6.485.066	4.746.729	-159.223	-2.206.516
e) Otros pasivos corrientes (+/-)	0	0	890.766	1.449.970
f) Otros activos y pasivos no corrientes (+/-)	0	0	-240.310	18.365
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-1.230.094	-1.246.208	-1.462.167	-1.030.746
a) Pagos de intereses (-)	-361.788	-263.631	-313.977	-218.314
c) Cobros de intereses (+)	0	0	8.863	0
d) Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios (+/-)	-868.306	-982.577	-1.157.053	-812.432
5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación (1 + 2 + 3 + 4)	8.045.727	9.671.557	7.149.252	208.136
B) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
6. Pagos por inversiones (-)	-6.563.018	-4.508.896	-5.013.609	-833.308
a) Empresas del grupo y asociadas	0	0	0	0
b) Inmovilizado intangible	0	-178.069	-1.133.826	0
c) Inmovilizado material	-6.563.018	-4.330.827	-3.879.783	-833.308
7. Cobros por desinversiones (+)	0	0	0	937.297

a) Empresas del grupo y asociadas	0	0	0	0
b) Inmovilizado intangible	0	0	0	932.744
8. Flujos de efectivo de las actividades de inversión (6 + 7)	-6.563.018	-4.508.896	-5.013.609	103.989
C) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN				
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	0	0	301.851	268.937
e) Subvenciones, donaciones y legados recibidos (+)	0	0	301.851	268.937
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	82.019	-5.616.699	32.263	0
a) Emisión	54.520.353	72.432.033	103.476.897	0
3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (+)	54.520.353	72.432.033	103.476.897	0
b) Devolución y amortización de	-54.438.335	-78.048.731	-103.444.634	0
3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (-)	-54.438.335	-78.048.731	-103.444.634	0
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación	82.019	-5.616.699	334.114	268.937
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO				
E) Aumento/disminución neta del efectivo o equivalentes (5 + 8 + 12 + D)	1.564.727	-454.037	2.469.757	581.062
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	1.898.925	3.463.652	3.009.614	5.479.372
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	3.463.652	3.009.614	5.479.372	6.060.434
Fuente: Base de datos SABI				