

UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE ELCHE

FAC. CC. SOCIALES Y JURÍDICAS ELCHE

**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS**



**ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE NOON SPAIN
S.L.**

TRABAJO FIN DE GRADO

Curso 2022-2023

AUTORA: María Gisbert Maciá

TUTOR: Ramón Miralles Soler

RESUMEN

En el presente trabajo se va a realizar un análisis económico financiero de la empresa sevillana NOON SPAIN S.L. perteneciente al sector de la moda. La firma nace en 2016, sin embargo, el análisis se realizará sobre los últimos 5 años de los que tenemos información, del 2017 al 2021.

A partir de la información obtenida de la base de datos de SABI, van a estudiarse sus cuentas anuales, así como unas ratios basadas en las mismas para analizar la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa.

Con anterioridad a la realización de este estudio se puede anticipar que se trata de una empresa en continuo crecimiento desde su constitución, con un éxito continuado capaz de generar beneficios y que dedica parte de ellos a realizar grandes inversiones.

ABSTRACT

In this Project is going to be carried out an economic and financial analysis of the Sevilla's Company NOON SPAIN S.L, which belongs to the fashion industry. The Company was founded in 2016, however the analysis will be done for the last five years for which we have information, from 2017 to 2021.

Based on the information obtained from the SABI database, its annual accounts are going to be studied as well as some ratios based on them, to be able to analyse its liquidity, solvency, and profitability of the Company.

Prior to this study, it can be anticipated that is a Company that has been growing since its inception, with continued success capable of generating profits and that dedicates part of them to make large investments.

1. INTRODUCCIÓN	4
2. DESCRIPCIÓN Y MOTIVACIÓN DE LA EMPRESA ESCOGIDA	5
2.1 Noon Spain S.L.....	5
2.2 MOTIVACIÓN DE LA ELECCIÓN.....	8
3. ANÁLISIS DE LA EMPRESA CON SU ENTORNO.....	8
3.1 ANÁLISIS INTERNO	9
3.2 ANÁLISIS EXTERNO.....	11
4. ANÁLISIS (PRELIMINAR) DE LAS CUENTAS ANUALES DE LA EMPRESA	13
4.1. ORDENACIÓN FUNCIONAL.....	14
4.1.1 Ordenación funcional del balance de situación	14
4.1.2 Ordenación funcional de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	16
4.2 ANÁLISIS PRELIMINAR.....	19
4.2.1 Análisis preliminar del balance de situación	21
4.2.2 Análisis preliminar de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	28
5. ANÁLISIS SEGÚN RATIOS DE LA EMPRESA.....	31
5.1 ANÁLISIS DE LIQUIDEZ	31
5.1.1 RATIOS DE LIQUIDEZ	34
5.2 ANÁLISIS DE SOLVENCIA.....	40
5.2.1 RATIOS DE SOLVENCIA.....	40
5.3 ANÁLISIS DEL RESULTADO	49
5.3.1 RATIOS DE RENTABILIDAD	50
6. CONCLUSIONES	55
7. BIBLIOGRAFÍA	57
8. ANEXOS.....	58
8.1 Balance de situación Noon Spain S.L. (€).....	58
8.2 Cuenta de resultados Noon Spain S.L. (€).....	60

1. INTRODUCCIÓN

Son muchas las consecuencias que surgen de la existencia de un mundo tan globalizado y cambiante como en el que nos encontramos hoy en día, siendo muy evidente la influencia que esto tiene en todas las esferas de la sociedad, principalmente en la industria.

Es por esto por lo que todas las empresas deben adaptarse a los cambios que se producen y mantener su nivel de competitividad muy alto, pues no únicamente se enfrentan a las rápidas transformaciones sociales y tendencias, sino que también el número de empresas en todos los sectores cada vez es mayor, tanto a nivel nacional, como internacional.

En particular, en este trabajo se va a analizar la empresa sevillana NOON SPAIN S.L., y son varias las razones que me han motivado a escogerla. En primer lugar, porque se trata de una empresa que desde su constitución en 2016 no ha parado de crecer, además de adaptarse a los continuos cambios de la sociedad, como puede ser su gran capacidad de fidelizar a su público objetivo o su gran presencia en redes sociales, herramienta fundamental en su negocio. Pero, principalmente, la he escogido porque soy consumidora de sus productos desde sus inicios, incluso sin disponer de tienda física en Alicante o alrededores. Además, me parece una marca de ropa que arrasa entre la generación *millennial*, con una capacidad de adaptación continua en un sector tan vivo y dinámico, aportando diseño, moda y calidad.

Dicho esto, para proceder a la realización del análisis económico financiero de la empresa NOON SPAIN S.L.,¹ debe hacerse una breve mención sobre el sector al cual pertenece.

¹ De aquí en adelante: "Noon".

La empresa anteriormente nombrada, opera en el sector de la moda, esfera altamente competitiva donde las pymes deben enfrentarse con grandes empresas como Inditex, por lo que deben mantenerse en constante evolución y apostar por la innovación y la diferenciación para poder tener éxito.

Para comenzar el análisis de esta empresa, en primer lugar, se van a exponer algunos de los datos más relevantes de la firma con el fin de darla a conocer un poco mejor.

En segundo lugar, se realizará un breve análisis tanto interno como externo de la empresa, mediante instrumentos como el DAFO, donde se expondrán las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la marca, así como otras herramientas de análisis que nos permitirán conocer los elementos clave de esta.

Además, para analizar en profundidad los estados contables de NOON, se realizará un análisis preliminar y se prepararán estos a través de una ordenación funcional del Balance de situación y de la Cuenta de pérdidas y ganancias.

A su vez, a través de los datos obtenidos en SABI de las cuentas de la empresa se calcularán ratios para obtener información sobre la solvencia, liquidez y rentabilidad de la marca, y, por último, se contrastarán esos resultados con empresas que operen en su sector.

Como se ha comentado anteriormente, se van a analizar los últimos 5 ejercicios de los que se dispone información, desde el ejercicio de 2017, hasta el de 2021 ambos inclusive.

1. DESCRIPCIÓN Y MOTIVACIÓN DE LA EMPRESA ESCOGIDA

2.1 Noon Spain S.L.

Para poder realizar el trabajo de análisis económico-financiero de una empresa, comenzaremos por la descripción de la escogida. Se trata de NOON SPAIN S.L.,

una marca de moda que se constituyó en 2016 en Sevilla y que actúa bajo el mismo nombre comercial.

Esta marca creada por Mariló Ortiz, junto a su marido Rubén González y un amigo de ambos, Antonio Pérez, tiene como objetivo escuchar al público más joven ofreciéndoles lo que necesitan para expresarse. NOON es una marca de moda española de prendas de vestir y complementos que está dirigida -sobre todo- a chicas jóvenes apasionadas por la moda. La marca cuenta con prendas clásicas y básicos para el día a día con un toque diferencial, inspiradas en las últimas tendencias del momento y destacan por ofrecer productos de muy buena calidad y diseñados y confeccionados -en su mayoría- en España.

La ropa que ofrecen es tendencia, y son clásicos atemporales que puedes llevar siempre porque nunca pasan de moda, razón por la que muchas clientas se decantan por Noon. Tal ha sido el éxito de la firma que poco a poco ha conseguido expandirse con algunas tiendas físicas en los puntos más estratégicos del país como Madrid, Barcelona, Sevilla, Málaga, Granada, Bilbao, San Sebastián y Valencia.

Además, el funcionamiento de la compañía está fuertemente determinado por los valores de la fuerza, la humildad y el compromiso, basándose principalmente en el trabajo en equipo.

Desde que se constituyó la marca, sus fundadores han tenido la necesidad de aumentar su compromiso con el planeta y trabajan constantemente para llegar a su objetivo más ambicioso, buscando reducir el impacto de sus productos y poder ofrecer el mismo concepto de Noon pero comprometidos con la sociedad y el mundo, de manera que ofrecer prendas que resulten menos dañinas con el medio ambiente muestra que la marca se hace responsable y toma parte en un asunto que revierte hoy en día una gran importancia.

Por último, cuenta tanto con una página web actualizada que incluye, además de las diferentes prendas organizadas por secciones, noticias, avances y fotografías de las nuevas colecciones, como una alta presencia en diferentes redes sociales como Instagram, donde mantiene a una gran cantidad de seguidores (ver en imagen 1) enganchados a sus *posts* mediante nuevas publicaciones, vídeos y sorteos con grandes premios (ver en imagen 2). Asimismo, a través del fenómeno “*influencer*” nacido en redes gracias a las nuevas tecnologías, la marca se da a conocer aún más.

Todo esto hace que Noon marque la diferencia entre todos sus competidores, y que por ella pueda seguir expandiéndose, no sólo en el ámbito nacional, sino también internacionalmente, pues por el momento ya cuenta con una tienda física en Portugal, concretamente en Lisboa. Por otro lado, además de tener el objetivo de ampliar su presencia física en nuevos lugares, cuenta con una página web a través de la cual puede vender sus productos al resto de países de Europa, lo que hace, si cabe, que la marca sea más internacional aún.

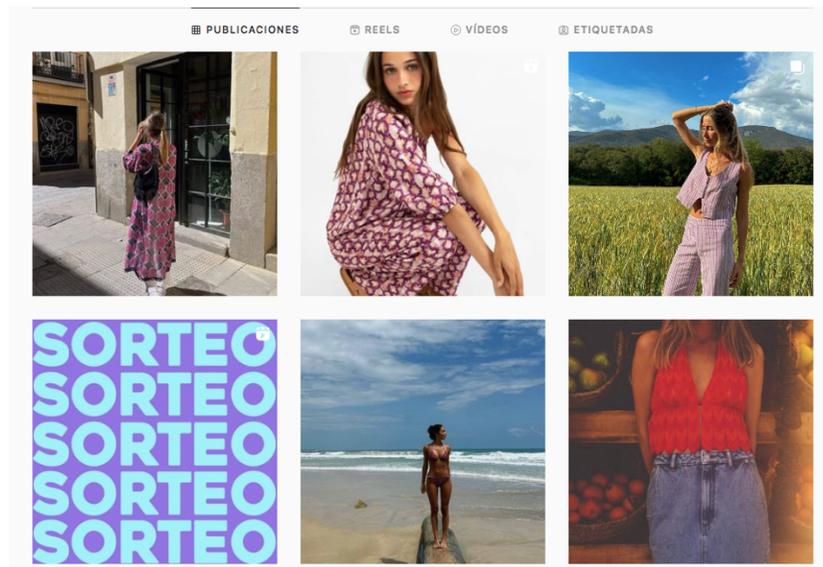
Para finalizar, a través de la plataforma EINFORMA sabemos que se trata de una sociedad limitada y que cuenta con al menos 32 empleados, aumentando progresivamente el capital humano conforme la empresa se amplía.

Imagen 1. Seguidores y tiendas físicas Noon Spain S.L



Fuente: Instagram, 2023.

Imagen 2. Perfil de Noon en Instagram



Fuente: Instagram, 2023.

1.2 MOTIVACIÓN DE LA ELECCIÓN.

Personalmente, elegí Noon como empresa sobre la cual realizar mi trabajo de fin de grado por varias razones: en primer lugar, se trata de una empresa creada en 2016 referente en el público joven capaz de adaptarse con éxito en un sector tan vivo y dinámico dominado por grandes y poderosas marcas; en segundo lugar, se trata de una empresa con grandes objetivos de expansión y crecimiento, con una fuerte presencia en redes a través de grandes campañas de marketing de las cuales soy seguidora; y, por último, porque soy consumidora de esa marca desde hace varios años debido a la oferta de productos originales y de calidad totalmente compatibles con mi estilo y capaces de reflejar la imagen que quiero transmitir de mi misma.

2. ANÁLISIS DE LA EMPRESA CON SU ENTORNO.

Para profundizar en el conocimiento de la empresa con su entorno y sus competidores, se va a realizar una técnica de análisis conocida como DAFO². Este término está formado por las siglas Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades que disponen formando una matriz 2x2 que nos permitirá conocer la

² La lista de factores analizados en el DAFO no es exhaustiva, puesto que únicamente se establecen algunas de las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades más relevantes.

situación de la empresa tanto a nivel interno, a través del conocimiento de las debilidades y fortalezas de esta, como a nivel externo, analizando las amenazas y oportunidades respecto a las compañías del exterior, y establecer una estrategia para obtener ventajas competitivas de cara al futuro.

Imagen 2. Explicación DAFO



Fuente: EIMundoEmpresa, 2015.

3.1 ANÁLISIS INTERNO

Para que una empresa sea competente con su sector debe poder diferenciarse de este ofreciendo productos o servicios que proporcionen un “plus” a sus clientes, y para poder hacerlo, es imprescindible que la empresa conozca las capacidades y habilidades con las que cuenta ya que estas variables son controlables.

Esta parte del análisis se divide en dos puntos: las Debilidades y las Fortalezas, identificando así tanto los puntos fuertes que potencian la empresa, como los puntos débiles que habrán de ser reforzados para asegurar el éxito de la misma.

Debilidades

Las debilidades, reiterando lo ya expuesto arriba, son los puntos donde la empresa debe trabajar para poder suplir sus carencias y evolucionar hacia mayores probabilidades de éxito del negocio.

En el caso de Noon, una de las debilidades que tiene es que, en comparación con otras grandes marcas del mundo de la moda ofrecen un tipo de productos similar, sus precios son un poco más elevados.

Fortalezas

Por el contrario, las fortalezas son aquellas aptitudes o recursos de los que dispone una empresa, que hace que esta se diferencia y se encuentre en situaciones ventajosas con respecto a su competencia.

Son muchas las fortalezas que una empresa como Noon tiene y que se van a exponer a continuación.

En primer lugar, cuenta con una gran infraestructura tecnológica y personal formado en la materia ya que su presencia online, ya sea en su página web como en sus redes sociales, es altamente elevada y de gran calidad, pues consigue elevados niveles de interacción con sus seguidores.

En segundo lugar, y respecto a sus productos, además de proporcionar piezas de gran calidad y originalidad, suministra una gran variedad de estos, no sólo comercializando prendas de vestir del día a día, sino también ofreciendo una línea de vestir más elegante y arreglada para ocasiones especiales, accesorios o trajes de baño.

Además, se trata de una marca con muy buena reputación en el sector, por el *feedback* que dan los clientes sobre ella, así como su gran nivel de fidelización, pues quien compra una prenda Noon, suele repetir la experiencia.

Otra de las fortalezas de esta firma es que los productos son fabricados mayormente en España, lo que hace que ciertos consumidores prefieran comprar en ella para impulsar y ayudar al mercado español.

Por último, podemos adelantar que además de contar con un excelente equipo de capital humano, cuenta con grandes recursos económicos y piensa seguir incrementándolos, lo que le permite realizar grandes campañas de marketing y continuar creciendo.

3.2 ANÁLISIS EXTERNO

Debido a que existen ciertos factores que son incontrolables para la empresa, y que son especialmente relevantes para su crecimiento, es imprescindible que la compañía los observe y le preste especial atención en el desarrollo de sus estrategias.

Estas variables que forman parte del análisis externo del DAFO son las que se conocen como Amenazas y Oportunidades.

Amenazas

Se trata de una variable que la empresa no puede controlar, pero que debe conocer para prevenir situaciones que pongan en riesgo la continuidad de esta.

En el sector de la moda en el que opera Noon, existen ciertas amenazas que son obvias, como, por ejemplo, la saturación del mercado y el elevado número de competidores, que va en aumento, ya que no solo se enfrenta a grandes de la moda como Inditex o Mango que pueden producir en grandes cantidades, reduciendo así los costes de producción y pudiendo ofrecer precios menores, sino también a nuevas Pymes que van surgiendo con una oferta de productos muy similar a la que ofrece nuestra empresa.

Otra amenaza evidente para, en general, el sector textil, es la crisis económica derivada de la crisis sanitaria producida por el COVID-19, puesto que, durante los periodos de crisis, la gente invierte sus recursos en productos más vitales y necesarios y reduce su gasto en ropa y complementos.

Por último, el rápido cambio de tendencia y de los gustos de los consumidores podría ser también una amenaza para Noon, aunque en menor medida ya que esta marca, además de ofrecer básicos que nunca pasan de moda, se encuentra en constante evolución para adaptarse a las variaciones que vayan surgiendo.

Oportunidades

Para poder obtener ventajas competitivas, la empresa debe además tener en cuenta las oportunidades de las que dispone, puesto que, si las explota o aprovecha correctamente, proporcionarán un gran beneficio a la empresa.

En primer lugar, las posibilidades de expansión internacional con las que cuenta la empresa constituyen una de las grandes oportunidades para obtener ventajas competitivas, pues el público objetivo al que se dirigen está en constante ampliación.

Otra ventaja que posee Noon es que, desde sus inicios, ha estado totalmente concienciada con el medio ambiente mostrando su involucración en los programas de protección y cuidado de este ante una creciente preocupación por este tema.

Además, gracias a los impulsos tecnológicos producidos en las últimas décadas, Noon ha podido aprovechar las ventajas del comercio electrónico y de los nuevos medios de marketing y publicidad a través de fenómenos como las redes sociales y los “*influencers*”, formas de publicidad en algunos casos más baratas que las tradicionales.

Tabla 1. Análisis DAFO.

ANÁLISIS INTERNO		ANÁLISIS EXTERNO	
Debilidades		Amenazas	
- Precios elevados		- Saturación del mercado textil	
		- Entrada de nuevos competidores	
		- Crisis económica derivada de la COVID-19	
		- Constante cambio de tendencias	

- Cambio de gustos en los competidores	
Fortalezas	Oportunidades
- Gran infraestructura tecnológica	- Gran expansión nacional e internacional
- Alta presencia en redes sociales	- Preocupación por el cambio climático
- Variedad de productos	- Impulso del comercio electrónico
- Calidad y originalidad	- Aprovechamiento de las redes sociales
- Buena reputación en el sector	
- Fidelidad de los clientes	
- Fabricación en España	
- Gran capacidad de financiación	
- Grandes recursos económicos	

Fuente: elaboración propia, 2023.

3. ANÁLISIS (PRELIMINAR) DE LAS CUENTAS ANUALES DE LA EMPRESA

La finalidad de realizar un análisis contable de las cuentas anuales de una empresa es lograr la imagen fiel de la misma, tanto del patrimonio, como de la situación financiera y de los resultados, para después poder tomar decisiones en cuanto al futuro de la empresa, o corregir errores producidos anteriormente (Garrido e Íñiguez, 2017)

Como paso previo para el análisis contable de Noon Spain S.L., debe realizarse una ordenación de la información contable obtenida a partir de la base de datos SABI, preparando únicamente los documentos del balance de situación y de la cuenta de resultados, puesto que la información del resto de las cuentas anuales puede consultarse directamente de ellas.

En primer lugar, se va a realizar la ordenación funcional del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, y, a continuación, el análisis preliminar de esos mismos documentos contables.

4.1. ORDENACIÓN FUNCIONAL

La ordenación funcional del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias se realiza para que, a la hora de realizar un análisis económico-financiero de la empresa, se pueda acceder a la información más ordenadamente y se puedan extraer por tanto mejores conclusiones.

4.1.1 Ordenación funcional del balance de situación

Las masas patrimoniales fundamentales de una empresa se distinguen en Activo, Pasivo y Patrimonio Neto, y representan la estructura de inversiones (formada por el activo) y de financiación (formada por el pasivo y el patrimonio neto) que tiene una empresa a lo largo de un ejercicio, que generalmente dura 12 meses.

El activo se divide, según el Plan General de Contabilidad (PGC 2007) en activo no corriente, correspondiente a la parte del activo que se hará líquido en un plazo superior a un año, y corriente, corresponde al activo que se hace líquido en el corto plazo.

Por otra parte, el patrimonio neto y pasivo se pueden dividir en tres grupos: patrimonio neto, pasivo no corriente, y pasivo corriente, pues el pasivo, al igual que el activo, dependiendo de la duración en la empresa de las cuentas de pasivo, formarán parte del pasivo corriente (menos de un año) o pasivo no corriente (un año o más). A su vez, dentro del pasivo corriente podemos diferenciar la financiación espontánea, financiación negociada, otra financiación sin coste explícito, periodificaciones y pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.

Una vez explicada la formación de la ordenación funcional del balance, se va a representar en una tabla la ordenación del balance de situación de nuestra empresa realizada a partir de la información extraída de la base de datos de SABI.

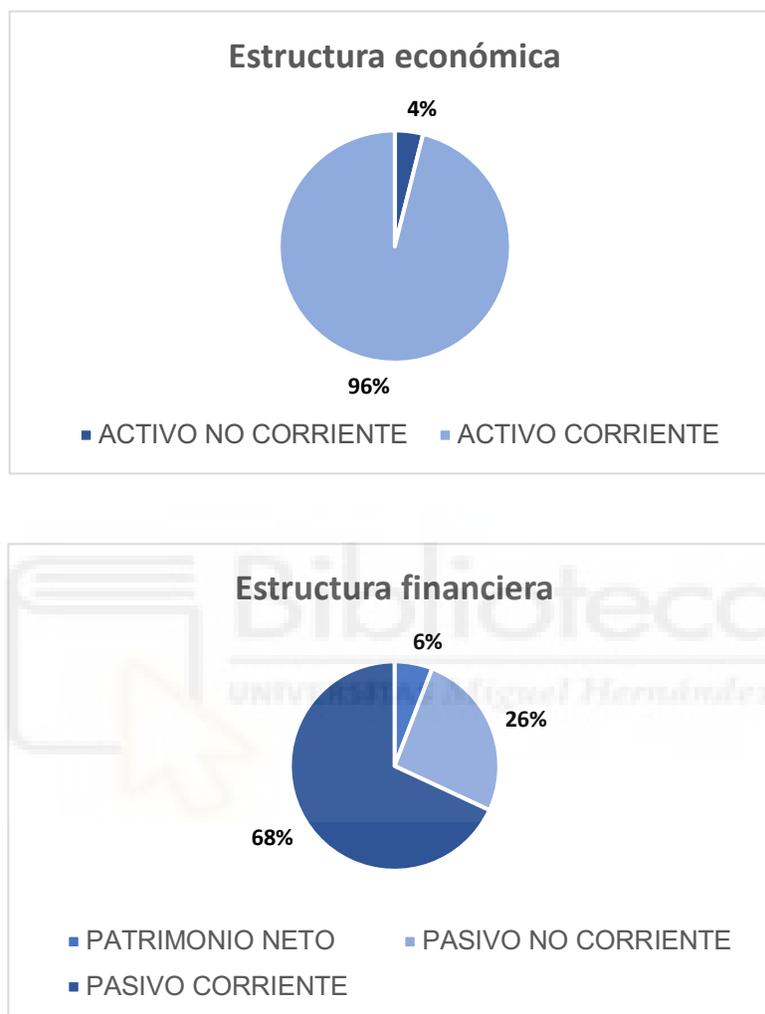
Tabla 2. Ordenación funcional del Balance de situación Noon (€)

	2021	2020	2019	2018	2017
ACTIVO NO CORRIENTE	113.963	116.544	68.879	20.311	2.354
Utilizado recientemente en el proceso productivo	68.533	71.115	23.449	20.311	2.354
Inversiones inmobiliarias y financieras	45.430	45.430	45.430	0	0
ACTIVO CORRIENTE	2.790.686	1.729.773	1.131.127	772.297	210.036
Realizable condicionado	2.070.177	1.553.677	1.053.537	595.537	78.620
Realizable cierto	152.019	70.049	54.426	27.850	47.000
Periodificaciones	0	0	0	0	0
Disponible	568.490	106.046	23.164	117.310	84.416
TOTAL ACTIVO	2.904.650	1.846.317	1.200.006	792.608	212.390

PATRIMONIO NETO	169.985	118.807	88.413	52.484	17.125
PASIVO NO CORRIENTE	757.500	639.000	0	0	0
PASIVO CORRIENTE	1.977.165	1.088.510	1.111.593	740.124	195.265
Financiación espontánea	1.907.467	999.414	981.677	508.736	188.529
Financiación negociada	69.698	89.096	129.917	231.388	6.735
Otra financiación sin coste explícito	0	0	0	0	0
Periodificaciones	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2.904.650	1.846.317	1.200.006	792.608	212.390

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Gráfico 1. Representación de la estructura económica y financiera en 2021.



Fuente: elaboración propia, 2023.

4.1.2 Ordenación funcional de la cuenta de pérdidas y ganancias

La cuenta de pérdidas y ganancias es uno de los documentos más importantes a proporcionar por una empresa, pues a partir de ella se podrá presentar el resultado obtenido en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

Así, en la cuenta de resultados se proporciona la información agrupada en función de si los gastos o ingresos en ella incluidos forman parte de la actividad de explotación, o de actividades financieras, y se divide en: resultado de explotación, resultado financiero, resultado antes de impuestos, y resultado de actividades interrumpidas. Este último apartado, en el caso de Noon no existe, ya que el valor de las operaciones interrumpidas es nulo.

Tabla 3. Ordenación funcional de la Cuenta de pérdidas y ganancias de Noon (€).

	2021	2020	2019	2018	2017
Ingresos de explotación	5.287.736	2.584.698	2.562.521	1.613.012	1.058.301
Gastos de explotación	-5.119.550	-2.539.092	-2.510.882	-1.565.393	-1.047.422
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	168.186	45.606	51.639	47.619	10.879
Resultado financiero sin intereses	0	0	0	0	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS INTERESES	154.822	35.737	44.758	46.671	15.332
Gastos financieros	-6.071	-7.474	-3.265	-474	-101
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	160.893	43.211	48.023	47.145	15.433
Impuesto de sociedades	-40.529	-12.033	-12.094	-11.786	-3.858
RESULTADO DEL EJERCICIO	120.364	31.178	35.929	35.359	11.575

Fuente: elaboración propia, 2023.

Una vez elaborada la ordenación funcional de la cuenta de resultados podemos extraer más claramente ciertas conclusiones.

En primer lugar, y puesto que Noon obtiene un volumen de ventas elevado, el resultado de explotación proveniente de su actividad productiva es también elevado, siendo en todos los periodos positivos e incrementándose progresivamente desde el año 2017 hasta el 2019. En el año 2020 podemos observar un breve descenso de la cifra, debido posiblemente a la crisis sanitaria y económica del Covid-19. No obstante, en el año 2021 se puede apreciar perfectamente un incremento brusco del resultado de explotación con respecto a los años anteriores, donde aumenta aproximadamente 120.000€.

Podemos observar que los gastos financieros de esta empresa no son excesivamente elevados, sobre todo los dos primeros años. En cuanto a los años 2019, 2020 y 2021 los gastos financieros han aumentado, lo que tiene relación directa con que esos mismos años la empresa haya contraído deudas a largo plazo con entidades de crédito.

Por último, podemos concluir que la empresa presenta buenos resultados del ejercicio, puesto que son positivos durante todo el periodo y que, a pesar de que en 2020 disminuyeran levemente, en 2021 se percibe un aumento del resultado de un 940% con respecto a 2017, lo que se debe al crecimiento de la marca durante los últimos años.

Por otra parte, es interesante separar los resultados recurrentes y no recurrentes de esta empresa. La cuenta “otros resultados” representa los resultados obtenidos de forma inesperada, en forma tanto de ingresos como de gastos, para así, de acuerdo con la aportación de Garrido e Íñiguez (2017), poder predecir mejor los flujos de caja futuros. Esta cuenta no tiene relevancia cuando tiene un valor insignificante como es en el caso de Noon, ya que la cuenta “otros resultados” aparece como 0 en todo el periodo, por lo que no podemos sacar ninguna conclusión.

Tabla 4. Ordenación funcional de la Cuenta de pérdidas y ganancias de Noon (€) separando los resultados recurrentes de los no recurrentes.

	2021	2020	2019	2018	2017
Ingresos de explotación recurrentes	5.287.736	2.594.698	2.562.521	1.613.012	1.058.301
Gastos de explotación recurrentes	-5.119.550	-2.539.092	-2.510.882	-1.565.393	-1.047.422
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN RECURRENTE	168.186	55.606	51.639	47.619	10.879
Resultado financiero recurrente sin intereses	0	0	0	0	84
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS INTERESES RECURRENTE	168.186	55.606	51.639	47.619	10.963
Gastos financieros	-6.071	-7.474	-3.265	-474	-101
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS RECURRENTE	154.822	35.737	44.758	46.671	15.332
Rdo. no recurrente	0	0	0	0	0
RDO. ANTES DE IMPUESTOS	160.893	43.211	48.023	47.145	15.433
Impuesto de sociedades	-40.529	-12.033	-12.094	-11.786	-3.858
RESULTADO DEL EJERCICIO	120.364	31.178	35.929	35.359	11.575

Fuente: elaboración propia, 2023

4.2 ANÁLISIS PRELIMINAR

El análisis preliminar de los estados contables de una empresa consiste en, a través de una descripción de las principales partidas contables, obtener un avance de cómo es la situación financiera y los resultados de una empresa, conociendo el

desarrollo y la composición tanto del patrimonio de la empresa, a través del análisis del balance, como de los gastos e ingresos, a través del análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Ambos análisis tienen dos vertientes, una estática o vertical, y otra dinámica u horizontal que serán explicadas a continuación, sin embargo, cabe representar primero un resumen del balance de los últimos años y de la cuenta de pérdidas y ganancias para su mejor explicación.

Tabla 5. Balance de situación del periodo a analizar (€).

	2021	2020	2019	2018	2017
ACTIVO NO CORRIENTE	113.963	116.544	68.879	20.311	2.354
ACTIVO CORRIENTE	2.790.686	1.729.773	1.131.127	772.297	210.036
TOTAL ACTIVO	2.904.649	1.846.317	1.200.006	792.608	212.390
PATRIMONIO NETO	169.985	118.807	88.413	52.484	17.125
PASIVO NO CORRIENTE	757.500	639.000	0	0	0
PASIVO CORRIENTE	1.977.165	1.088.510	1.111.593	740.124	195.265
PATRIMONIO NETO + PASIVO	2.904.650	1.846.317	1.200.006	792.608	212.390

Fuente: elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI, 2023.

Tabla 6. Cuenta de pérdidas y ganancias de periodo a analizar (€).

	2021	2020	2019	2018	2017
A) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	166.964	50.685	51.288	47.619	15.449
B) Resultado financiero (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-6.071	-7.474	-3.265	-474	-16
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	160.893	43.211	48.023	47.145	15.433
D) Resultado del ejercicio (C + 18)	120.364	31.178	35.929	35.359	11.575

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI, 2023.

4.2.1 Análisis preliminar del balance de situación

Análisis estático o vertical

El análisis vertical consiste en analizar la composición de las principales partidas del balance de situación, que son el activo, pasivo y patrimonio neto, y nos permite adquirir información sobre qué elementos son más importantes dentro de cada partida, es decir, cuáles tienen más peso dentro del total.

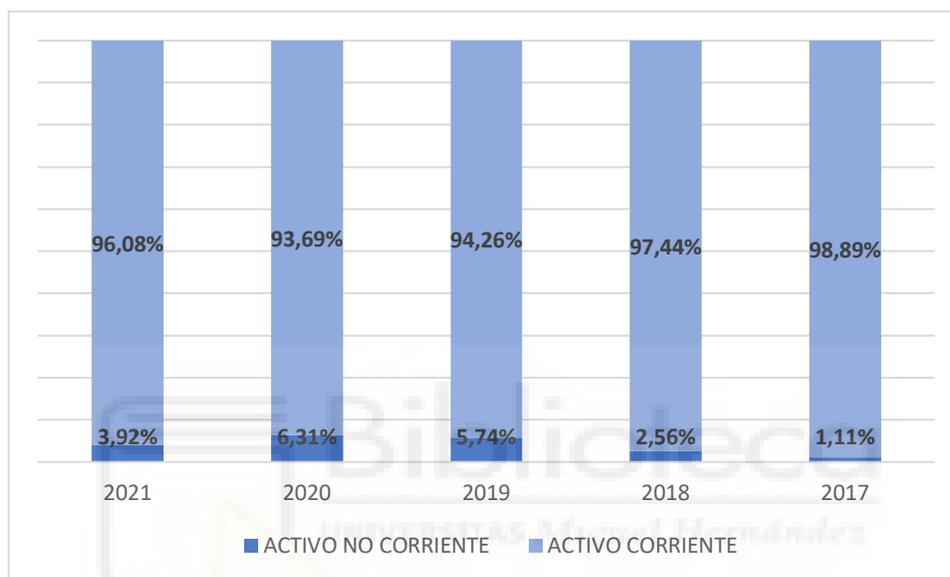
A partir de los datos descargados de la base de datos SABI de Noon, y con respecto a las partidas de activo, divididas en activo no corriente y activo corriente, podemos observar que hay un aumento progresivo del activo total, sin embargo, el aumento más notorio se puede observar en el ejercicio 2021 con un valor de 2.904.649€ frente a los 1.846.317€ del activo de 2020 con una diferencia de 1.058.332€ y un crecimiento del 1268% con respecto al año 2017.

Así, en 2017, primer año del periodo estudiado el activo corriente representaba un 98,89% del total del activo, siendo el activo no corriente un 1,11%, y en 2021, como

último año del que tenemos datos, el activo corriente representa un 96,08% sobre el activo total y el activo no corriente un 3,92%.

Esto se debe a que progresivamente durante todo el periodo y más notoriamente a partir de 2020 el peso del inmovilizado material ha aumentado.

Gráfico 2. Variación del peso del activo corriente y no corriente sobre el total del activo (%).



Fuente: elaboración propia, 2023.

El aumento progresivo del activo se debe al aumento de las principales partidas del activo que representan una mayor parte de este. En lo que respecta al activo no corriente, como ya se ha mencionado anteriormente, la partida con mayor peso es el inmovilizado material, que aumenta su valor a lo largo de los años. Por otra parte, en el activo corriente destacan las existencias, con el mayor porcentaje representativo, los deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, y el efectivo y otros activos líquidos equivalentes.

En la siguiente tabla, se pueden observar los valores de las partidas anteriormente mencionadas y la variación de su valor a lo largo del periodo.

	2021	2020	2019	2018	2017
Activo no corriente	3,92%	6,31%	5,74%	2,56%	1,11%
Inmovilizado material	2,36%	3,85%	1,95%	2,56%	1,11%
Activo corriente	96,08%	93,69%	94,26%	97,44%	98,89%
Existencias	71,27%	84,15%	87,79%	75,14%	37,02%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	3,79%	4,54%	4,54%	3,51%	0,00%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	19,57%	5,74%	1,93%	14,80%	39,75%

Fuente: elaboración propia, 2023.

En cuanto al pasivo y patrimonio neto de Noon, es importante destacar algunos acontecimientos que se han producido en este periodo.

Por lo que respecta al patrimonio neto, de 2017 a 2021 se produce una disminución de su valor en un 27,41% aproximadamente, produciéndose el mayor descenso del año 2017 al 2018. Por otro lado, está constituido únicamente por fondos propios, destacando el mismo valor del peso de capital estructurado en todo el periodo, las reservas cuyo valor no disponemos, y el resultado del ejercicio, que, aunque con ciertas variaciones, se mantiene entorno a una media del 3,8% aproximadamente.

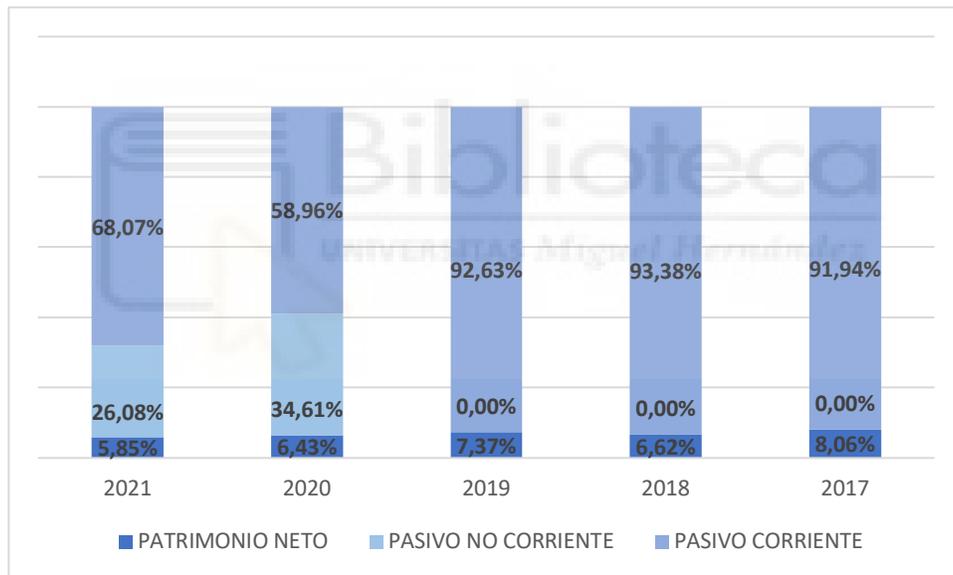
Por su lado el pasivo, que se encuentra dividido en pasivo corriente y no corriente, está formado durante todo el periodo principalmente por partidas que pertenecen al pasivo exigible a corto plazo, esto es, el pasivo que deberá ser satisfecho en un plazo no superior a un año, sin embargo, pues conforme ha ido creciendo la empresa, ha ido contrayendo mayores deudas a largo plazo, principalmente con entidades de crédito los años 2020 y 2021.

Por ello, las cuentas con mayor peso del pasivo son deudas a largo y corto plazo con entidades de crédito, que como se puede observar en la tabla siguiente, han

ido variando a lo largo del periodo, aunque siendo en todo el periodo mayores las deudas a corto plazo que a largo. Además, son también representativas las cuentas de acreedores comerciales y otras cuentas a pagar, siendo relevantes las deudas con proveedores y la cuenta otros acreedores.

Para que se vea más claramente, tanto el peso del pasivo y patrimonio neto sobre el total de ambos, como el porcentaje de representación que tienen las principales partidas anteriormente citadas en la estructura financiera de la empresa, se van a mostrar en tablas y gráficos.

Gráfico 3. Variación del peso del patrimonio neto, pasivo corriente y no corriente sobre el total de la suma de ambos (%).



Fuente: elaboración propia, 2023.

Tabla 8: Partidas más representativas del pasivo y patrimonio neto de la empresa. (%)

	2021	2020	2019	2018	2017
Patrimonio Neto	5,85%	6,43%	7,37%	6,62%	8,06%
Capital	0,10%	0,16%	0,25%	0,38%	1,41%
Reservas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Resultado del ejercicio	4,14%	1,69%	2,99%	4,46%	5,45%
Pasivo no corriente	26,08%	34,61%	0,00%	0,00%	0,00%
Deudas a L/P con entidades de crédito	26,08%	34,61%	0,00%	0,00%	0,00%
Pasivo corriente	68,07%	58,96%	92,63%	93,38%	91,94%
Deudas a C/P con entidades de crédito	1,65%	2,74%	2,67%	14,04%	2,08%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	65,67%	54,13%	81,81%	64,19%	88,77%

Fuente: elaboración propia, 2023.

Análisis dinámico u horizontal

De acuerdo con la webgrafía conocida como “Economipedia”, el análisis horizontal calcula la variación absoluta y relativa que ha sufrido cada una de las partidas del balance o la cuenta de resultados en dos periodos de tiempo consecutivos. Por lo tanto, se centra en averiguar qué ha sucedido con una partida contable en un periodo determinado.

$$\frac{\text{valor final} - \text{valor inicial}}{\text{valor inicial}} \%$$

Siguiendo el orden anterior, para realizar el análisis horizontal del activo de la empresa se dividirá en activo corriente y no corriente y se atenderá a las variaciones más relevantes a lo largo de los años del periodo.

En primer lugar, cabe destacar que en general el valor del activo ha aumentado a lo largo del periodo de manera exponencial, ya que sus partidas aumentan en grandes cantidades a lo largo de los años. Más concretamente, en cuanto al activo no corriente, de 2017 a 2020 podemos observar como su valor aumenta progresivamente, sin embargo, es en 2021 donde se puede apreciar un ligero descenso de su valor, aunque resulta insignificante. Por lo que respecta al activo corriente, ocurre algo similar al activo no corriente, su valor aumenta de manera progresiva.

A continuación, respecto a la estructura financiera de la empresa, dividiremos también el patrimonio neto, el pasivo no corriente, y el pasivo corriente de la empresa para estudiar sus variaciones por separado, pero en general y puesto que debe ser equivalente su aumento con el aumento del activo, también ha incrementado progresivamente el total de su valor.

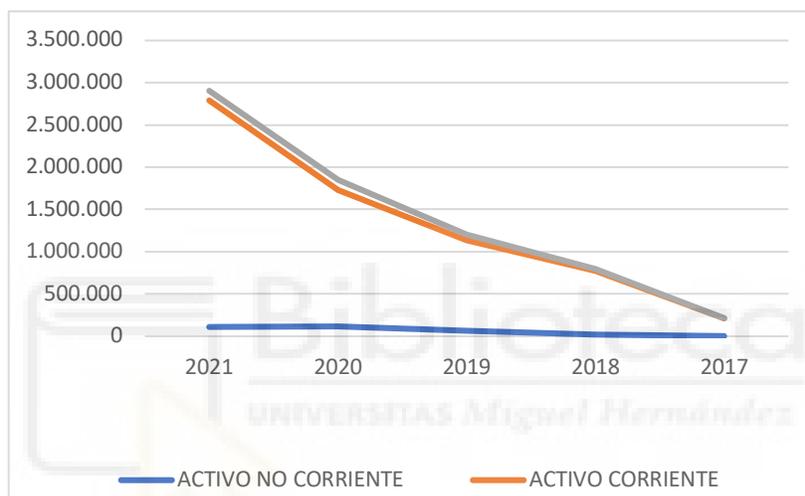
El patrimonio neto de la empresa, constituido únicamente por fondos propios de la misma, esto es, capital, reservas y resultado del ejercicio aumenta de manera progresiva durante el periodo, concretamente un 892%, por lo que podemos decir que este aumento total es muy significativo.

Por otro lado, en cuanto al pasivo no corriente, no tenemos datos del 2017 al 2019, sin embargo, podemos observar que en el periodo de 2020 y 2021 ha aumentado de manera gradual, entorno al 19%.

En cuanto al pasivo corriente, su valor crece prácticamente durante todo el periodo, aunque en el 2020 sufre un pequeño descenso, pero insignificante y el 2021 presenta los mejores datos con un aumento del 81,63% con respecto al año anterior.

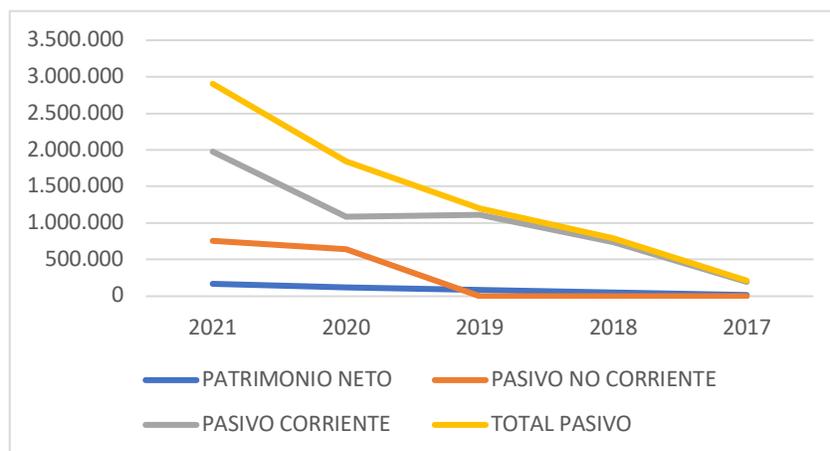
Para poder ver mejor estos cambios, a continuación, se van a plasmar unos gráficos representativos de este análisis horizontal o dinámico de las masas patrimoniales de Noon.

Gráfico 4. Evolución del activo a lo largo del periodo.



Fuente: elaboración propia, 2023.

Gráfico 5. Evolución del pasivo y patrimonio neto a lo largo del periodo.



Fuente: elaboración propia, 2023.

4.2.2 Análisis preliminar de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Al igual que con el balance de situación, también se puede realizar un análisis preliminar de la cuenta de resultados para conocer los gastos e ingresos más representativos de la empresa, y como han variado a lo largo del periodo estudiado. Para llevar a cabo este análisis, partimos también de los dos tipos anteriores, estático o vertical, y dinámico u horizontal.

Análisis estático o vertical

El análisis vertical pretende determinar si la distribución de los activos y pasivos de la empresa es la más idónea de cara a sus necesidades, tanto operativas como financieras.

Gracias a este análisis podemos observar que cantidad de gasto se genera por cada 100€ de ventas.

Las principales partidas de gasto de esta empresa son aprovisionamientos, gastos de personal, otros gastos de explotación, amortizaciones de inmovilizado, gastos financieros (correspondientes a los intereses de las deudas) e impuestos sobre beneficios (impuesto de sociedades a pagar por la empresa).

En primer lugar, los gastos por compra de aprovisionamientos se comportan más o menos de la misma manera durante el periodo, excepto el año 2020 que el valor desciende con respecto al año anterior. No obstante, en 2021 aumenta llegando por lo que podemos decir que si en 2017 por cada 100€ de ventas se producían 67,35€ de gasto, en 2021 se producen 50,19€ de gasto. En cuanto a los gastos de personal, se comportan de manera similar, aunque destaca el año 2018 con 30,43€ de gasto, así en 2017 por cada 100€ de ventas gastaba en personal 12,76€, y en 2021 el gasto es de 23,94€. Con respecto a la amortización del inmovilizado, va creciendo hasta el final del periodo de manera moderada con un cierto repunte en el año 2020, esto se debe a que conforme crece la empresa, va adquiriendo más inmovilizado cuyas amortizaciones se van acumulando a lo largo de los siguientes años de forma

que Noon en 2017 comenzó gastando por amortizaciones 0,02€ por cada 100€ de venta, llegando hasta 0,05€ en 2021.

En lo referente a los gastos financieros, los impuestos sobre beneficios y otros gastos de explotación, apenas hay variación en su peso a lo largo del periodo siendo una cantidad poco significativa.

Como conclusión deducimos que sus partidas de gasto más representativas son aprovisionamientos, gastos de personal y otros gastos de explotación, siendo las demás de valores casi nulos con respecto a las ventas de la empresa. Para poder observar mejor estas variaciones, se va a plasmar en una tabla con los euros gastados por cada 100€ vendidos.

Tabla 9. Representación de los gastos (€) por cada 100€ de ventas.

	2021	2020	2019	2018	2017
Aprovisionamiento	50,19	38,20	47,11	43,45	67,35
Gastos de personal	23,94	28,37	28,18	30,43	12,76
Otros gastos de explotación	22,88	31,20	22,66	23,15	18,86
Amortización del inmovilizado	0,05	0,08	0,03	0,03	0,02
Gastos financieros	0,12	0,29	0,13	0,03	0,01
Impuesto sobre beneficios	0,77	0,46	0,47	0,73	0,36

Fuente: elaboración propia, 2023.

Por otra parte, respecto a las cuentas de resultados, se van a analizar por separado el resultado de explotación, el resultado financiero y el resultado del ejercicio (que cabe resaltar que procede únicamente de operaciones continuadas).

En primer lugar, el resultado de explotación se encuentra en variación constante a lo largo del periodo, consiguiendo 1,46€ por cada 100€ de ventas en 2017 hasta 3,17€ por cada 100€ de venta en 2021.

El resultado financiero comienza con una cantidad muy insignificante en 2017, pero a lo largo de los años esa cantidad va aumentando progresivamente hasta llegar a 2021 que desciende a una cantidad de 0,12€.

Y, por último, el resultado del ejercicio realiza una curva similar a los anteriores, siendo de 1,09€ por cada 100€ de ventas al inicio. Esa cantidad se ha mantenido relativamente estable excepto en 2018 que aumenta, y en 2021 sucede un aumento brusco de manera que termina el periodo con valor de 2,28€.

Tabla 10. Representación de los resultados (€) por cada 100€ de ventas.

	2021	2020	2019	2018	2017
Rdo. de explotación	3,17	1,95	2,00	2,95	1,46
Rdo. financiero	0,12	0,29	0,13	0,03	0,00
Rdo. del ejercicio	2,28	1,20	1,40	2,19	1,09

Fuente: Elaboración propia, 2023.

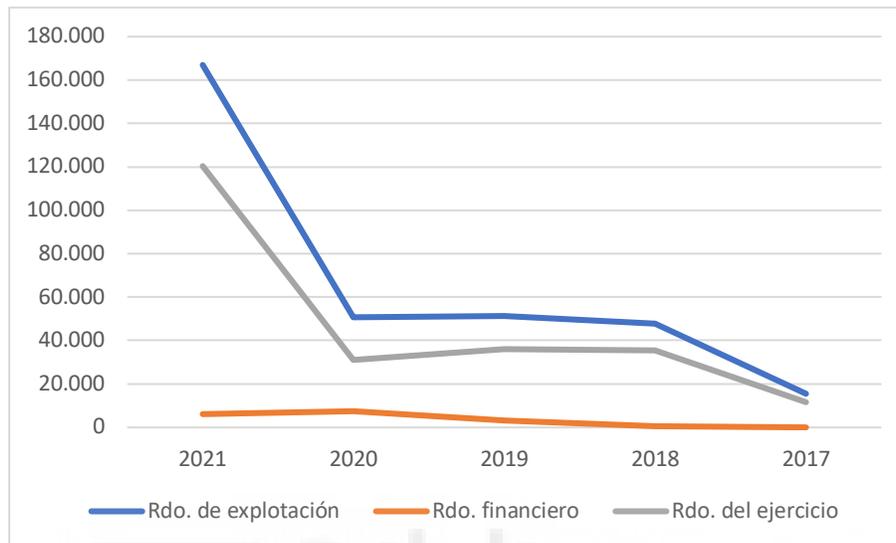
Análisis dinámico u horizontal

En cuanto al análisis horizontal de la cuenta de resultados, podemos observar como el resultado de explotación, aumenta prácticamente durante todo el periodo. En 2021, sobre todo, lo hace de una manera muy brusca, llegando a obtener un aumento total del valor en el periodo de un 980%.

El resultado financiero por su parte se mantiene más o menos estable, aunque al final del periodo que estamos analizando crece ligeramente en comparación con 2017, es decir con el primer año.

Y, finalmente, en cuanto al resultado del ejercicio, se comporta de una manera prácticamente similar al resultado de explotación, aunque se produce un gran aumento en 2021 provocando un aumento total del valor, concretamente del 939%.

Gráfico 6. Variación del Resultado (€) en el periodo.



Fuente: elaboración propia, 2023.

4. ANÁLISIS SEGÚN RATIOS DE LA EMPRESA

De acuerdo con Rojo Ramírez (2011) a la hora de clasificar los ratios no somos capaces de encontrar una clasificación global de los mismos. Esto se debe a que, generalmente, esta clasificación se hace en función del tipo de análisis que se pretenda efectuar.

Una vez realizado el análisis preliminar del balance de situación y de la cuenta de pérdidas y ganancias de Noon Spain S.L., se va a realizar el análisis de liquidez, de solvencia y del resultado

5.1 ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

El análisis de liquidez, también conocido como solvencia a corto plazo, tiene como objetivo medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos de pago en el corto plazo.

Para evaluar entonces la liquidez de la empresa hay que centrarse en su componente principal, el capital corriente (CC), cuando queramos evaluar los recursos de la empresa para satisfacer sus deudas en el corto plazo, también conocido como fondo de maniobra, cuando se refiere al largo plazo. Así, el capital corriente es definido como la diferencia entre activo corriente y pasivo corriente de una empresa, mientras que el fondo de maniobra es la diferencia entre patrimonio neto y pasivo no corriente y activo no corriente de la misma.

Una vez calculado el capital corriente, pueden darse tres escenarios. En primer lugar, la situación óptima o deseable se da cuando el activo corriente es mayor que el pasivo corriente, o el capital corriente es positivo, pues el activo corriente está financiado con recursos permanentes y el capital corriente absorberá los desfases entre pagos y cobros. Como segunda situación puede ocurrir que el capital circulante sea igual a cero, pues el activo corriente y el pasivo corriente son magnitudes iguales, no se trata de una situación negativa, ya que la empresa podrá satisfacer sus pagos y cobros a corto plazo, sin embargo, no es deseable. Y, por último, cuando el pasivo corriente es mayor que el activo corriente y, por lo tanto, el capital corriente inferior a cero, estamos ante una situación problemática, puesto que la empresa no puede hacer frente a sus deudas en el corto plazo y tendrá que descapitalizarse vendiendo activos no corrientes para poder sobrellevar la situación.

ANC	PN PNC
AC	PC

SITUACIÓN DESEABLE

Activo corriente > Pasivo corriente
CC > 0

ANC	PN PNC
AC	PC

SITUACIÓN NO DESEABLE

Activo corriente = Pasivo corriente
CC = 0

ANC	PN PNC
AC	PC

PROBLEMA

Activo corriente < Pasivo corriente
CC < 0

- Capital corriente (CC)

Previamente definido el capital corriente, y atendiendo a la fórmula: **CC = AC – PC** se va a analizar el capital corriente de Noon Spain S.L.

Tabla 13: Capital corriente de Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
CAPITAL CORRIENTE	813.521	641.263	19.534	32.173	14.771

Fuente: elaboración propia, 2023.

Como podemos observar, la situación de liquidez de Noon se ha ido consolidando cada vez más a medida que avanza el periodo que estamos analizando. Se encuentra en continuo crecimiento, y cuenta con un capital corriente positivo, lo que significará que podrá hacer frente a sus deudas a corto plazo únicamente con la liquidez que produce su activo corriente a partir de la actividad habitual de la

empresa, por lo que podemos concluir que se encuentra en una situación de liquidez óptima.

Sin embargo, un exceso muy elevado de liquidez tampoco es adecuado, ya que podría comprometer su rentabilidad, puesto que está manteniendo activos que acabarán suponiendo un coste extra para la empresa.

5.1.1 RATIOS DE LIQUIDEZ

El capital corriente mide la liquidez de la empresa, su capacidad para hacer frente a pagos y cobros a través de la coordinación de activos y pasivos a corto plazo, sin embargo, puesto que se mide en magnitudes absolutas, no es posible utilizar esta variable para comparar datos entre ejercicios diferentes o entre diferentes empresas entre sí.

Para ello, se utilizan los ratios, que de acuerdo con la definición de Garrido e Íñiguez (2017), “no son más que magnitudes relativas que miden algún aspecto de la empresa y que permiten hacer comparaciones entre diversos años o de empresas distintas”.

Así, para analizar la liquidez de Noon Spain S.L., utilizaremos los siguientes ratios: ratio de corriente o de liquidez general (RC), ratio de la prueba ácida (RPA), y ratio de tesorería o de liquidez inmediata (RT).

- Ratio corriente (RC)

Se conoce por ratio corriente el resultado de los activos corrientes divididos por las deudas a corto plazo. Esta ratio financiera permite apreciar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos financieros a corto plazo y disponer de la suficiente liquidez para seguir adelante.

Se calcula a través del cociente entre activo y el pasivo corrientes de una empresa, a saber:

$$RC = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

y se considera que para que la liquidez sea óptima, aunque es importante destacar que depende del sector en que opere la empresa, por lo general la ratio corriente debe encontrarse en un intervalo de valor entre 1,5 y 2, puesto que, aunque a mayor valor de esta ratio, mejor liquidez, valores muy elevados comprometerían la rentabilidad de la empresa.

Tabla 14: Ratio corriente de Noon Spain S.L..

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO CORRIENTE	1,41	1,59	1,02	1,04	1,08

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Como se puede observar, la mayoría de los valores de esta ratio no se encuentra en el intervalo de [1,5, 2] por lo que no podríamos decir que se encuentre en la mejor situación, sin embargo, como se puede observar, el año 2020 es el único que sí se encuentra entre esos valores, por lo que sí que se considera que la liquidez de ese año es óptima.

Cabe puntualizar, que los años donde la ratio corriente se encuentra por debajo, aunque únicamente en nuestro caso sea uno, muestran una liquidez preocupante, pues el pasivo corriente de esos ejercicios es superior al activo corriente.

- Ratio de la prueba ácida (RPA)

La ratio de la prueba ácida nos da información sobre la posibilidad de hacer frente a los pasivos, sin necesidad de recurrir a la venta de existencias o de activos mantenidos para la venta, Así, únicamente se utilizan para calcular las partidas de activo a corto plazo que forman parte de la última fase del proceso productivo, es

decir, las cuentas de tesorería, inversiones financieras, etc. Así pues, calculo deriva de la expresión:

$$RPA = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias} - \text{ANCMV}}{\text{Pasivo corriente}}$$

La interpretación de los resultados de esta ratio, al igual que la ratio corriente, depende en gran parte de los valores del sector de actividad de la empresa, sin embargo, se considera que, si tiene un valor aproximado a 1, no debe presentar problemas con respecto a la liquidez. Además, igual que en la anterior ratio, una ratio muy elevada de liquidez podría generar problemas de rentabilidad para la empresa.

Tabla 15: Ratio de la prueba ácida con Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE PRUEBA ÁCIDA	0,36	0,16	0,07	0,24	0,67

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Como podemos observar en la tabla y a través de los datos calculados, esta empresa no presenta valores cercanos a 1 en todo el periodo que hemos analizado, por lo que podemos concluir que Noon podría tener problema de liquidez si no es capaz de convertir en liquidez sus existencias.

- Ratio de tesorería (RT)

La ratio de tesorería, también llamada ratio de liquidez inmediata muestra si una empresa tiene capacidad para hacer frente a las deudas de la empresa de forma inmediata, en otras palabras, qué porcentaje de obligaciones puede hacer frente esa empresa únicamente con el disponible que dispone en ese momento. Para ello relaciona la tesorería y otros efectivos líquidos de la empresa con el pasivo corriente de la misma a través de la fórmula:

$$RT = \frac{\text{Efectivo y equivalentes}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Sin embargo, aunque la regla general sea que ante el valor de la ratio de tesorería muy reducido la empresa deberá recurrir a otros medios para conseguir financiación y atender a sus deudas, como la venta de activos no corrientes o el endeudamiento, puede ocurrir que obtener valores negativos de esta magnitud en una empresa con una política de tesorería bien gestionada, no presente problemas.

Tabla 16: Ratio de tesorería de Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE TESORERÍA	0,29	0,10	0,02	0,16	0,43

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Noon presenta unos valores de la ratio de tesorería muy bajos, sin embargo, en la mayoría del periodo tiene inversiones financieras, siendo de volúmenes considerables, concretamente de 45.430€ del 2019 al 2021, por lo que en lugar de tener una cantidad de efectivo mayor, invierte cierta parte de sus activos para poder obtener rentabilidades futuras, por lo que podríamos deducir que un bajo valor de la ratio de tesorería, teniendo en cuenta las condiciones en las que actúa la empresa, no tiene por qué suponer un problema para la misma.

- Ratios de capacidad de devolución

Ratio de capacidad de devolución de la deuda bancaria (RCDDDB).

Otra ratio interesante es la Ratio de capacidad de devolución de la deuda bancaria, que no es más que un indicador del tiempo (en años) que tardaría una empresa en devolver toda la deuda con los fondos que la misma genera.

Para ello, es necesario conocer los flujos de efectivo de las actividades de explotación, sin embargo, solo las empresas más grandes están obligadas a presentarlas, por lo que, cuando no se dispone de esta información, como en el caso actual, se puede sustituir esta medida por los fondos generados ordinarios (FGO), calculados a partir de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Así, la ecuación de la RCDDDB sería:

$$RCDDDB = \frac{\text{Deuda Bancaria}}{FGO}$$

Sin embargo, para un mejor análisis de esta ratio, se puede analizar por separado la capacidad de devolución de deudas a corto y largo plazo, separando las deudas del pasivo corriente y no corriente, obteniendo una medida de liquidez en el corto plazo, y de solvencia en el largo.

La interpretación de los resultados de esta ratio consiste en que, a mayor valor, menor capacidad de cancelación de deudas.

Tabla 17: Ratio de capacidad de devolución de la deuda bancaria Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA BANCARIA A L/P	6,84	16,7	0	0	0
RATIO DE CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA BANCARIA A C/P	0,63	2,33	3,50	6,49	0,96
RATIO DE CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA BANCARIA	7,47	19,05	3,50	6,49	0,96

Fuente: elaboración propia, 2023.

En primer lugar, en cuanto a la ratio de capacidad de devolución de la deuda bancaria a largo plazo tiene un valor muy elevado como podemos observar en el año 2020, seguido del año 2021 con una ratio del 6,84. A pesar de ello, y debido a que la mayoría del endeudamiento de la empresa proviene de deudas a corto plazo como veremos más adelante, el valor de esta ratio en el corto plazo es generalmente superior, necesitándose entre aproximadamente 1 año y 7 años para cubrir sus deudas con los fondos que genera.

En suma, se puede observar en la anterior tabla que la ratio de capacidad de devolución de la deuda bancaria total es muy elevada en todos los años, excepto una ligera tendencia a la baja en el 2017, lo que significa que podría tardar bastantes años en devolver toda su deuda si dedica todos los fondos que esta genera a cubrirla.

Ratio de capacidad de devolución de todo el pasivo (RCDP)

También resultaría interesante analizar la capacidad de devolución del pasivo de la empresa mediante la ratio:

$$RCDP = \frac{\text{Pasivo total}}{FGO}$$

Cuya interpretación es idéntica a la anterior, a mayor valor de la ratio, más años tendrá una compañía en cubrir el pasivo con los fondos que genera, por lo que peor capacidad de devolución de este.

Tabla 18: Ratio de capacidad de devolución del pasivo Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DEL PASIVO	24,71	45,19	29,99	20,75	27,86

Fuente: elaboración propia, 2023.

Como se puede observar, la capacidad de Noon para cancelar sus deudas es muy baja, ya que la ratio presenta valores muy elevados por su elevado grado de endeudamiento, estudiado más adelante.

5.2 ANÁLISIS DE SOLVENCIA

El siguiente paso para realizar un análisis económico-financiero de Noon Spain S.L., es realizar un estudio de la solvencia de la empresa.

Con este tipo de análisis se busca interpretar la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos financieros a largo plazo, por lo que el análisis de solvencia también será una parte importante dentro de un análisis económico-financiero de una empresa.

El objetivo principal de este análisis será el de observar si la empresa es capaz de ser solvente a largo plazo, basándose en la comparación de su estructura financiera, y su nivel de endeudamiento, con su capacidad para generar beneficios. De esta manera, se mide la fortaleza financiera de la empresa, y asegurara que la empresa pueda hacerse cargo o no de sus obligaciones de pago.

Para realizar este análisis, se van a emplear algunas ratios que nos permitan llegar a conclusiones sobre la solvencia o no de Noon.

5.2.1 RATIOS DE SOLVENCIA

- Ratio de garantía (RG)

La ratio de garantía o de solvencia nos indica la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus deudas con todo el activo que posee, esto es, en situación de liquidación de la empresa, los acreedores tendrán asegurado el cobro de su deuda. Se calcula mediante la siguiente ecuación:

$$RG = \frac{\text{activo total}}{\text{pasivo total}}$$

Así, la ratio de garantía es un indicador de si el patrimonio de la empresa es positivo, cuando su valor sea mayor a 1, o, por el contrario, si es negativo cuando el pasivo sea mayor que el activo. Sin embargo, un valor igual a 1 no se podría considerar un valor del todo óptimo.

Tabla 19: Ratios de garantía Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE GARANTÍA	1,06	1,07	1,08	1,07	1,09

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Como podemos observar en la tabla adjunta, aunque existen ciertas variaciones del valor de esta magnitud, durante todo el periodo de solvencia de Noon ha sido positiva, pues el patrimonio neto siempre se ha mantenido, aunque de forma muy cercana, superior a 1.

Esto quiere decir que, aunque en los últimos años este valor aumente, podríamos afirmar que la empresa se encuentra por debajo de la situación normal de solvencia, aunque sí podrá garantizar sus pagos a los acreedores.

- Ratio de autonomía financiera (RAF)

La ratio de autonomía financiera, como su nombre indica, muestra el grado de independencia de una empresa para elegir como financiarse, es decir, el grado de dependencia de la empresa con sus acreedores, y para relaciona el patrimonio neto de la empresa con toda la deuda de la misma:

$$RAF = \frac{\text{patrimonio neto}}{\text{total pasivo}}$$

A través del resultado de esta expresión podemos concluir que, si el valor de la ratio es alto, no existiría mucha deuda, sin embargo, si es bajo significará que

existe un alto grado de endeudamiento y la empresa podrá tener problemas para obtener financiación por el riesgo de impago que ello supone.

Un valor óptimo de esta ratio, dependiendo también del sector en el que opere, sería aquel que se encuentre en el intervalo de 0,7 a 1,5. Cabe hacer de nuevo mención de que un valor excesivamente alto podría no resultar rentable para la empresa.

Tabla 20: Ratio de autonomía financiera Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE AUTONOMIA FINANCIERA	0,06	0,07	0,08	0,07	0,09

Fuente: elaboración propia, 2023.

En base a la anterior tabla, donde podemos comprobar los valores de la ratio de autonomía financiera de Noon, aunque claramente se encuentra muy por debajo de los valores óptimos de esta magnitud, en todo el periodo que estamos analizando, el valor es casi nulo, por ser muy cercano a 0, por lo que podemos confirmar que la solvencia es claramente mala, y la empresa no tendrá grandes posibilidades de elegir la forma en la que se financia, puesto que no estará en condiciones de elegir.

- Otras ratios similares

Además de las anteriores ratios, existen otras similares que miden la cobertura del activo no corriente. Si los activos no corrientes se financian con fondos propios, la empresa será más sólida, pero para asegurar tanto la solvencia como la rentabilidad, lo más favorable es que exista un equilibrio entre los fondos propios del patrimonio neto y la deuda que financia el activo no corriente.

Reiterando lo anteriormente mencionado, aunque a mayor valor de la ratio, mayor solvencia, ante valores muy elevados puede perjudicar a la rentabilidad.

Estas otras ratios son:

Ratio de firmeza o consistencia (RFmz)

Esta ratio mide la relación de las deudas que serán cubiertas con activo no corriente, relacionando el activo no corriente con el pasivo no corriente.

$$RFmz = \frac{\text{activo no corriente}}{\text{pasivo no corriente}}$$

El valor óptimo de esta ratio se encuentra en 2, siendo un problema si se encuentra por debajo del 1,5.

Tabla 21: Ratio de firmeza Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE FIRMEZA	0,15	0,18	0	0	0

Fuente: elaboración propia, 2023.

Observando los valores de la ratio de firmeza de la empresa Noon, se puede ver que en los tres primeros años del periodo su valor es nulo, y aunque en 2020 y 2021 tenga un valor positivo con un 0,15 y 0,18 respectivamente, determina que la situación de solvencia de la empresa es mala, ya que las deudas no se encuentran suficientemente cubiertas.

Ratio de solidez (RS)

La ratio de solidez relaciona directamente el patrimonio neto con el activo no corriente de la empresa, que indicará si la causa de la financiación de los activos no corrientes de la empresa procede del patrimonio neto.

$$RS = \frac{\text{patrimonio neto}}{\text{activo no corriente}}$$

El valor recomendable de esta ratio, desde el punto de vista de la solvencia y de la rentabilidad, se encuentra en 0,5, siendo deficitario cuando se encuentra por debajo de 0,25.

Tabla 22: Ratio de solidez Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE SOLIDEZ	1,49	1,02	1,28	2,58	7,28

Fuente: elaboración propia, 2023.

Como podemos observar en la tabla, la ratio de solidez se encuentra muy por encima de 0,5 en todo el periodo, lo que significa que los activos no corrientes pueden ser financiados por los fondos propios de la empresa, lo que muestra la fuerza y solidez de Noon.

Ratio de estabilidad o cobertura de inmovilizado (Rest)

La ratio de estabilidad o cobertura de inmovilizado muestra la relación entre pasivo no corriente y patrimonio neto, y activo no corriente de la empresa.

$$Rest = \frac{\text{pasivo no corriente} + \text{patrimonio neto}}{\text{activo no corriente}}$$

El valor óptimo para que la empresa se considere suficientemente solvente sin llegar a comprometer su rentabilidad gira entorno a 1, resultando problemático cuando se encuentra por debajo de 0,5.

Tabla 23: Ratio de estabilidad Noon Spain S.L

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE ESTABILIDAD	8,14	6,50	1,28	2,58	7,28

Fuente: elaboración propia, 2023.

Siguiendo la línea de la ratio anterior, en todos los años del periodo el valor de la ratio de estabilidad gira muy por encima de 1, por lo que no se da una situación problemática de solvencia. Podemos pensar que entre el pasivo no corriente y el patrimonio neto se están financiando los activos no corrientes, por lo que estos serán cubiertos y quedará asegurada la solvencia siendo Noon una empresa sólida y fuerte.

- Ratios de endeudamiento y estructura de capital

Las ratios de endeudamiento sirven para conocer la calidad y cantidad de las deudas que tiene la empresa, aportando la información necesaria para conocer la situación del pasivo y patrimonio neto.

Estas ratios revierten gran importancia, debido a que cuando una empresa no tiene recursos propios para financiar su deuda, acudirá al exterior para obtener financiación, y las entidades bancarias, para no correr excesivos riesgos de impagos, suelen tener en cuenta el nivel de endeudamiento de las empresas a la hora de otorgar créditos.

Ratio de endeudamiento (Rend)

Así, esta ratio mide el grado de riesgo que corren tanto accionistas como acreedores al prestar financiación a la empresa y poder cobrar sus deudas en el futuro, y se mide a través de la correlación entre la cantidad de deuda de la empresa, y los recursos propios que la misma posee:

$$REnd = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}}$$

A mayor valor de esta magnitud, mayor será el nivel de endeudamiento de la empresa, lo que será indicativo de una menor protección y de mayores riesgos de impago para los acreedores. Sin embargo, una ratio de endeudamiento muy baja que indique grados muy elevados de solvencia tampoco es conveniente, pues podría ser resultado de la acumulación de recursos propios, lo que afecta a la rentabilidad de forma negativa. Por lo tanto, un valor ideal de esta ratio se

encontraría alrededor de 1, lo que sería la situación ideal de equilibrio entre capitales propios de la empresa y deudas ajenas.

Tabla 24: Ratio de endeudamiento Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	16,09	14,54	12,57	14,10	11,40
PATRIMONIO NETO	169.985	118.807	88.413	52.484	17.125
PASIVO NO CORRIENTE	757.500	639.000	0	0	0
PASIVO CORRIENTE	1.977.165	1.088.510	1.111.593	740.124	195.265

Fuente: Elaboración propia, 2023.

De los valores calculados a partir de los datos extraídos de SABI, podemos observar como los mismos de esta ratio varían en grandes magnitudes de un año a otro.

En primer lugar, en 2017, con una ratio de endeudamiento igual a 11,40 podemos afirmar que la empresa se encuentra es una situación de endeudamiento, puesto que su pasivo corriente tiene un valor elevado frente a su patrimonio neto.

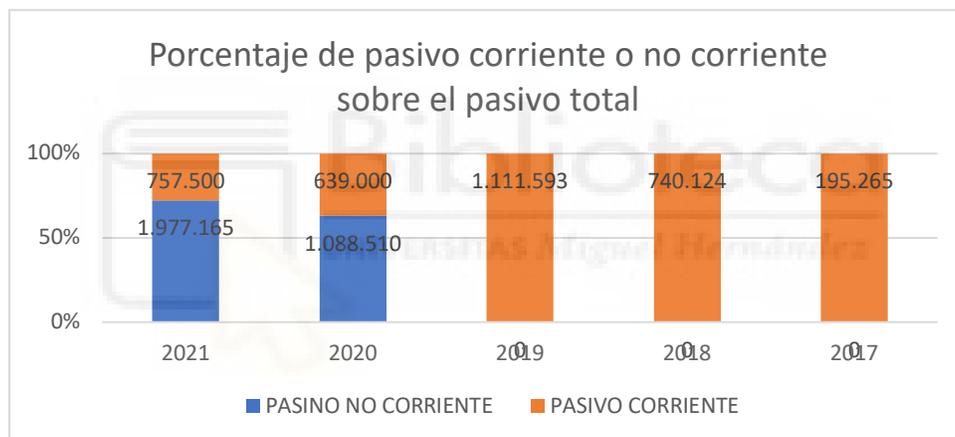
En 2018, observamos que la ratio de endeudamiento aumenta, y aunque el patrimonio neto lo haga también, principalmente se debe a un aumento de la cuenta de deudas a corto plazo.

En 2019 podemos notar una ligera mejoría en la situación de endeudamiento de la empresa, pues el patrimonio neto aumenta frente al del año anterior aproximadamente un 68%, lo que hace que el valor de esta ratio, y, por lo tanto, su grado de endeudamiento, aún siendo elevado en comparación con lo deseable (1), mejore.

Por último, en 2020 y 2021, observamos que, pese a la ligera mejoría en el año anterior, existe una ratio de endeudamiento mayor pues como hemos comentado antes, aunque aumente el patrimonio neto, el porcentaje de capitales propios frente a los capitales ajenos que posee Noon es muy bajo y poco recomendable, pues los acreedores tienen pocas garantías para el cobro de sus deudas.

Además, cabe puntualizar que la calidad de las deudas de una empresa depende de su plazo de vencimiento, así pues, las deudas a largo plazo serán de mayor calidad que las que vencen en un plazo menor de tiempo, pues la empresa tendrá más posibilidades de generar efectivo para hacerse cargo de ellas.

Gráfico 7: Porcentaje de pasivo corriente y no corriente sobre el pasivo total



Fuente: elaboración propia, 2023.

Ratio de endeudamiento bancario (RendB).

Es interesante calcular la ratio de endeudamiento bancario, que nos indica, deudas con los proveedores y financiación bancaria con las entidades de crédito.

Se calcula a través de la fórmula analítica:

$$RRndB = \frac{\text{deudas con entidades de crédito}}{\text{patrimonio neto}}$$

El valor óptimo de esta ratio es 1 como máximo, puesto que cuanto menor sea esta magnitud, mejor será la solvencia de la empresa.

Tabla 25: Ratio de endeudamiento bancario Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE ENDEUDAMIENTO BANCARIO	4,74	5,80	0,36	2,12	0,26

Fuente: elaboración propia, 2023.

Esta ratio, como puede observarse, es muy elevada en todo el periodo, excepto en el 2017 y 2019, manteniéndose el resto de los años lejos del valor deseable, pero cabe analizarla brevemente distinguiendo ciertas etapas.

En primer lugar, en 2017 y 2019 las deudas con entidades de crédito son mucho menores en comparación con el resto del periodo, uno de los motivos principales por los que estos dos años tienen una menor ratio de endeudamiento, teniendo unos valores muy próximos al valor óptimo. Sin embargo, en 2018, 2020 y 2021, pasa todo lo contrario, a pesar de que el patrimonio neto aumente, las deudas con entidades de crédito son cada vez mayores, lo que provoca que la empresa tenga una mayor ratio de endeudamiento bancario.

Cabe destacar que la mayoría de las deudas con entidades de crédito se encuentran en el pasivo corriente, por lo que la mayoría requerirán una devolución temprana y dará menos margen de creación de efectivo a la empresa.

- Ratios de capitalización

Es también importante conocer, en relación con la solvencia de la empresa, cuanto ha crecido la empresa gracias a sus beneficios (esto es lo que se conoce como capitalización). Capitalizar es, que el beneficio que obtiene una empresa se quede dentro de la misma en forma de reservas, en lugar de ser repartido entre sus accionistas, lo que facilitará inversiones futuras, el pago de las obligaciones contraídas, o incluso supondrá una garantía para los acreedores.

Ratio de la capitalización del periodo (RCP)

Una forma de medir la capitalización de los diferentes ejercicios de una empresa es la ratio de la capitalización del periodo, que se calcula a través de la siguiente expresión:

$$RCP = \frac{\text{Autofinanciación del enriquecimiento} \\ (\text{rdo. del ejercicio} - \text{dividendos})}{\text{rdo. del ejercicio}}$$

El resultado de esta ecuación dará a conocer la capacidad de la empresa para generar reservas, siendo de valor 1 cuando todo el beneficio se destine a reservas, y 0 cuando todo el beneficio se divida entre los socios.

Tabla 27: Ratio de capitalización del periodo Noon Spain S.L

	2021	2020	2019	2018	2017
RATIO DE LA CAPITALIZACIÓN DEL PERIODO	1	1	1	1	1

Fuente: elaboración propia, 2023.

De la anterior tabla podemos concluir que, Noon tiene una política de capitalización muy estricta que se caracteriza por destinar todo el beneficio generado a reservas y no se repartieron beneficios a los accionistas.

Esta es una de las razones por la cual, aunque el grado de endeudamiento de la empresa sea muy elevado, los acreedores tienen cierta garantía de cobro ya que existe un volumen considerable de reservas que podría cubrir parte de sus deudas en caso de impago.

5.3 ANÁLISIS DEL RESULTADO

Como última parte del análisis económico y financiero de Noon Spain S.L., el análisis de los resultados de una empresa, o análisis de rentabilidad, indica la capacidad que posee una empresa para generar beneficios. Estos se definen como la diferencia entre los ingresos y los gastos que ha tenido la empresa durante todo

un periodo, y cabe puntualizar que únicamente se tendrán en cuenta para ello los ingresos y gastos recurrentes, es decir, en los que incurre la empresa de forma ordinaria, pues los extraordinarios no pueden predecirse ni son causa de la gestión normal de la misma, y podrían llevar a una interpretación equivocada de los resultados.

- EBITDA

El EBITDA es un indicador financiero que muestra el beneficio de una empresa antes de restar los intereses que existen por la deuda contraída, los impuestos propios de tu negocio, las depreciaciones por deterioro de este, y la amortización de las inversiones realizadas. El propósito de este indicador es obtener una imagen fiel de lo que la empresa está ganando o perdiendo en el núcleo del negocio.

Tabla 29: EBITDA Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
EBITDA	170.767	57.731	52.426	47.936	10.885

Fuente: elaboración propia, 2023.

El EBITDA de Noon es cada vez mayor a lo largo del tiempo, presentando resultados elevados por lo que se podría pensar que la capacidad de esta empresa para generar beneficios es muy alta, sin embargo, no tiene en cuenta el grado de endeudamiento que tiene y las formas en las que se ha financiado, por lo que no se pueden obtener de momento conclusiones relevantes al respecto de la capacidad de obtención de beneficios.

5.3.1 RATIOS DE RENTABILIDAD

El análisis de rentabilidad, también conocido como análisis de eficacia, es una de las piezas fundamentales, dentro de un análisis económico-financiero. Esta importancia se origina en su significado, puesto que con este tipo de análisis lo que se pretende es conocer la situación económica de la empresa. Esto será de gran

utilidad para averiguar la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios a través de los recursos que posee y las inversiones que haya realizado.

Debido a que el objetivo principal de una empresa es maximizar la rentabilidad de sus inversiones financieras, las ratios de rentabilidad comparan el beneficio obtenido con la inversión realizada, así, podría definirse la rentabilidad como:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Inversión}}$$

Por lo tanto, las ratios de rentabilidad servirán para mostrar si los recursos invertidos están siendo beneficiosos para la empresa o no.

Podemos distinguir dos tipos de rentabilidad: rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

- Rentabilidad económica (RE)

Esta rentabilidad pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, independientemente de la forma en la que haya decidido financiarse, puesto que no se tienen en cuenta ni los intereses, ni los dividendos, ni el impuesto de sociedades pagado al Estado. En otras palabras y según De Jaime Estava (2010) podría definirse como “los euros ganados por cada euro de inversión realizado por la empresa”.

Por ello, se calcula a través de la relación del Resultado antes de impuestos e intereses (RAII) con la inversión total de la empresa (activo total).

$$RE = \frac{RAII}{\text{activo total}}$$

Por supuesto que cuanto mayor sea la rentabilidad de la empresa, en mejor situación se encontrará esta, y, además, puesto que no se ha tenido en cuenta la deuda con los accionistas ni con el Estado, el resultado debe ser lo suficientemente grande como para poder hacerse cargo de ella sin incurrir después en pérdidas. De esta forma, obtener una rentabilidad económica positiva no asegura que, una vez satisfechos los pagos, el resultado del ejercicio sea positivo, y una rentabilidad

económica negativa indicaría que el activo no está aportando rendimiento alguno y sería un problema.

Tabla 30. Rentabilidad económica de Noon Spain S.L

	2021	2020	2019	2018	2017
RENTABILIDAD ECONÓMICA	5,33%	1,94%	3,73%	5,89%	7,22%

Fuente: elaboración propia, 2023.

En el caso de Noon, la rentabilidad económica ha ido variando a lo largo del periodo. En primer lugar, cabe destacar dos aspectos de los valores de rentabilidad económica que observamos en la tabla, por una parte, la rentabilidad obtenida en 2017, ya que es muy elevada con respecto a los otros años del periodo, por lo que se puede afirmar que las inversiones de la empresa estaban aportando grandes beneficios a la misma, y, por otra, el bajo nivel de rentabilidad obtenido en 2020, con un valor que no llega al 2%.

- Rentabilidad financiera (RF)

Esta rentabilidad mide la capacidad que tiene una empresa a la hora de generar beneficio a través de sus recursos propios o financiación ajena otorgada por terceros. Si se dijera con otras palabras se entendería como: los euros ganados por cada euro que inviertes en la empresa. Es una rentabilidad orientada a los propietarios o accionistas de la misma.

La rentabilidad financiera se mide a través de la expresión:

$$RF = \frac{\text{Rdo. del ejercicio}}{\text{Patrimonio neto}}$$

Siguiendo la línea de la rentabilidad económica, a mayor rentabilidad financiera mayores son los beneficios que obtienen los accionistas derivados de sus inversiones, por lo que será mejor para la empresa. Por lo tanto, una rentabilidad

positiva indica la obtención de rendimientos por parte de los accionistas, y una rentabilidad negativa indica la pérdida de recursos por parte de los mismos.

Tabla 31. Rentabilidad financiera Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
RENTABILIDAD FINANCIERA	70,81%	26,24%	40,64%	67,37%	67,59%

Fuente: elaboración propia, 2023.

La rentabilidad financiera de Noon es muy positiva a lo largo de todo el periodo, sobre todo en los primeros años y en 2021, lo que significa que los accionistas de la empresa obtienen grandes beneficios de sus inversiones por lo que podrán seguir en la misma línea de inversión.

- Apalancamiento financiero

Concepto que surge de estas dos rentabilidades a la hora de relacionar la financiación de los activos de la empresa y que, según como relata, Palomares y Peset (2015) “podrán estar financiados con financiación propia y ajena, por lo que en la medida en el que coste de la financiación ajena difiera del rendimiento generado por los activos, la rentabilidad financiera no coincidirá con la económica” De esta manera el apalancamiento financiero nos permite relacionar tres factores clave en lo relativo a la inversión que realiza la empresa: el nivel de endeudamiento, la rentabilidad y el coste de la deuda.

En el caso de no existir dicho nivel de endeudamiento de la empresa, es decir, que la empresa no utilice financiación ajena en su estructura financiera, este efecto palanca sería nulo. De esta manera la rentabilidad económica y la financiera, coinciden.

En el caso de que exista cierto nivel de endeudamiento dará lugar a lo que se ha mencionado anteriormente como efecto palanca. Según como nos describe Sánchez Ballesta (2002) “el efecto palanca que las deudas ejercen sobre la rentabilidad financiera será positivo, nulo o negativo en función de que la rentabilidad económica o de la inversión sea mayor, igual o menos que el coste medio de los recursos ajenos que soporta la empresa”.

Hay diferentes formas de medirlo, pero la expresión más común en la práctica es:

$$AF = \frac{RF}{RE}$$

y de los resultados del mismo podemos extraer diferentes conclusiones. En primer lugar, si el resultado es mayor que 1, la rentabilidad económica será mayor que el coste que produce la deuda, por lo que la rentabilidad financiera será mayor que la económica. En segundo lugar, si el apalancamiento financiero es igual a 1, la rentabilidad económica será igual al coste de la deuda, por lo que no influirá en la rentabilidad financiera el endeudamiento (RF=RE). Y, en tercer lugar, cuando $AF < 1$, será perjudicial para la empresa financiarse con deuda porque el coste de la misma es mayor que la rentabilidad económica que se obtiene, por lo que disminuye la rentabilidad financiera.

Tabla 32: Apalancamiento financiero Noon Spain S.L.

	2021	2020	2019	2018	2017
APALANCAMIENTO FINANCIERO	13,28	13,56	10,90	11,44	9,36

Fuente: elaboración propia, 2023.

Como podemos observar, el apalancamiento financiero que presenta Noon es muy superior a la unidad, y ello significa que la rentabilidad financiera es mucho mayor que la rentabilidad económica.

5. CONCLUSIONES

Hoy en día, en una sociedad cambiante, evolutiva y, sobre todo, competitiva, con muchas las empresas que luchan por hacerse un hueco en el mercado, tratando de perdurar en el tiempo y obtener los mayores rendimientos posibles.

Una forma de conocer si una empresa está cumpliendo sus objetivos y funcionando adecuadamente es realizar un análisis económico financiero de la misma, que facilitará la implementación de estrategias futuras para mejorar.

Así las cosas, el presente trabajo consiste en el estudio de la estructura económica y financiera de la empresa de moda Noon Spain S.L., así como su liquidez, rentabilidad y solvencia, y una vez analizado, se puede llegar a una serie de conclusiones.

En primer lugar, podemos afirmar que se trata de una empresa que, a pesar de que comenzó su actividad en 2016, pronto comenzó a tener beneficios debido al gran volumen de ventas que genera, creciendo y evolucionando a lo largo de los años.

En segundo lugar, observamos que la empresa cuenta con una estructura económica, y financiera sólida, con una gran cantidad de recursos tanto propios como ajenos y resultados positivos en todos los años estudiados.

Por otro lado, Noon es una empresa que destina gran parte de sus recursos a realizar inversiones en lugar de mantener el efectivo en sus cuentas, por lo que, aunque no es una empresa que disponga de muchos recursos líquidos, se puede concluir que se encuentra con una situación de liquidez con gran tendencia a mejorar.

En cuanto a la solvencia cabe destacar que, a pesar de que Noon presenta altos grados de endeudamiento, y la mayoría de sus deudas son a corto plazo, no se encuentra en una situación problemática, pues dispone de activos que cubrirían sus

obligaciones de pago en caso de necesitarlo. Además, se recomendaría que, para equilibrar el alto grado de endeudamiento de la empresa y mejorar la imagen financiera de la misma, los socios aportasen capital o retuviesen los beneficios, aumentando los fondos propios, o trataran de capitalizar las deudas y disminuirlas.

Además, estamos ante una empresa que obtiene una rentabilidad, tanto económica, pero sobre todo financiera, debido a la gran capacidad que posee para generar beneficios a lo largo de todo el periodo estudiado.

Por último, podemos concluir que Noon seguirá creciendo, evolucionando y adaptándose a las nuevas circunstancias que se presenten, que seguirá expandiéndose mundialmente y reafirmando su éxito en el sector de la moda.



6. BIBLIOGRAFÍA

- GARRIDO MIRALLES E ÍÑIGUEZ SÁNCHEZ (2017). Análisis de los Estados Contables, 4ª Edición. Madrid, Ediciones Pirámide.
- DE JAIME ESLAVA J. (2008): “Las claves del análisis económico-financiero de la empresa” editorial ESIC, Madrid.
- PALOMARES. J Y PESET. MJ (2015): “Estados Financieros: interpretación y análisis” editorial Pirámide.
- ROJO RAMIREZ. A (2011): “Análisis económico-financiero de la empresa: un análisis desde los datos contables”, editorial Garceta, Madrid.
- SÁNCHEZ BALLESTA. JP (2002): “Análisis de Rentabilidad de la empresa”.
- Página web de Noon
<https://noonspain.com/>
- Información web sobre la empresa
https://sevilla.abc.es/economia/sevi-quien-esta-detras-noon-marca-ropa-triunfa-entre-millennials-202003050730_noticia.html
<https://www.elle.com/es/moda/noticias/a37314497/noon-marca-espanola-de-ropa-millennials-influencers/>
<https://www.libertaddigital.com/empresas/noon-spain-sl/>
- Página web Santander
<https://www.bancosantander.es/glosario/ebitda>
- INEAF, Business School
<https://www.ineaf.es/tribuna/analisis-vertical-y-horizontal-de-los-estados-financieros-parte-i/>

8. ANEXOS

8.1 Balance de situación Noon Spain S.L. (€)

ACTIVO

	2021	2020	2019	2018	2017
Activo					
A) Activo no corriente	113.963	116.544	68.879	20.311	2.354
I Inmovilizado intangible	0	0	0	0	0
II Inmovilizado material	68.533	71.115	23.449	20.311	2.354
III Inversiones inmobiliarias	0	0	0	0	0
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	0	0	0	0	0
V Inversiones financieras a largo plazo	45.430	45.430	45.430	0	0
VI Activos por impuesto diferido	0	0	0	0	0
VII Deudas comerciales no corrientes	0	0	0	0	0
B) Activo corriente	2.790.686	1.729.773	1.131.127	772.297	210.036
I Existencias	2.070.177	1.553.677	1.053.537	595.537	78.620
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	152.019	70.049	54.426	27.850	0
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	152.019	70.049	54.426	27.850	0
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo	0	0	0	0	0
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	152.019	70.049	54.426	27.850	0
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos	0	0	0	0	0
3. Otros deudores	0	0	0	0	0
III Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0	0	0	0	0
IV Inversiones financieras a corto plazo	0	0	0	0	47.000
V Periodificaciones a corto plazo	0	0	0	31.600	0
VI Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	568.490	106.046	23.164	117.310	84.416
Total activo (A + B)	2.904.649	1.846.317	1.200.006	792.608	212.390

A) Patrimonio neto	169.985	118.807	88.413	52.484	17.125
A-1) Fondos propios	169.985	118.807	88.413	52.484	17.125
I Capital	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
1. Capital escriturado	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
2. (Capital no exigido)	0	0	0	0	0
II Prima de emisión	0	0	0	0	0
III Reservas	0	0	0	0	0
1. Reserva de capitalización	0	0	0	0	0
2. Otras reservas	0	0	0	0	0
IV (Acciones y participaciones en patrimonio propias)	0	0	0	0	0
V Resultados de ejercicios anteriores	46.620	84.629	49.484	14.125	2.550
VI Otras aportaciones de socios	0	0	0	0	0
VII Resultado del ejercicio	120.364	31.178	35.929	35.359	11.575
VIII (Dividendo a cuenta)	0	0	0	0	0
A-2) Ajustes por cambios de valor	0	0	0	0	0
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0	0	0	0	0
B) Pasivo no corriente	757.500	639.000	0	0	0
I Provisiones a largo plazo	0	0	0	0	0
II Deudas a largo plazo	757.500	639.000	0	0	0
1. Deudas con entidades de crédito	757.500	639.000	0	0	0
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0	0	0	0	0
3. Otras deudas a largo plazo	0	0	0	0	0
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	0	0	0	0	0
IV Pasivos por impuesto diferido	0	0	0	0	0
V Periodificaciones a largo plazo	0	0	0	0	0
VI Acreedores comerciales no corrientes	0	0	0	0	0
VII Deuda con características especiales a largo plazo	0	0	0	0	0
C) Pasivo corriente	1.977.165	1.088.510	1.111.593	740.124	195.265
I Provisiones a corto plazo	0	0	0	0	0
II Deudas a corto plazo	69.698	89.096	129.917	231.388	6.735
1. Deudas con entidades de crédito	48.018	50.548	32.030	111.298	4.424
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0	0	0	0	0
3. Otras deudas a corto plazo	21.680	38.548	97.886	120.090	2.311
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0	0	0	0	0
IV Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.907.467	999.414	981.677	508.736	188.529
1. Proveedores	588.802	291.915	530.723	218.448	58.057
a) Proveedores a largo plazo	0	0	0	0	0
b) Proveedores a corto plazo	588.802	291.915	530.723	218.448	58.057
2. Otros acreedores	1.318.664	707.498	450.954	290.288	130.473
V Periodificaciones a corto plazo	0	0	0	0	0
VI Deuda con características especiales a corto plazo	0	0	0	0	0
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	2.904.649	1.846.317	1.200.006	792.608	212.390

8.2 Cuenta de resultados Noon Spain S.L. (€)

	2021	2020	2019	2018	2017
Cuenta de pérdidas y ganancias					
1. Importe neto de la cifra de negocios	5.274.236	2.594.698	2.562.521	1.613.012	1.058.301
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0	0	0	0	0
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0	0	0	0	0
4. Aprovisionamientos	-2.647.288	-991.090	-1.207.294	-700.839	-712.830
5. Otros ingresos de explotación	13.500	0	0	0	0
6. Gastos de personal	-1.262.758	-736.202	-722.176	-490.843	-135.027
7. Otros gastos de explotación	-1.206.923	-809.675	-580.625	-373.394	-199.559
8. Amortización del inmovilizado	-2.581	-2.125	-787	-317	-6
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0	0	0	0	0
10. Excesos de provisiones	0	0	0	0	0
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-1.221	-4.922	-352	0	4.571
12. Otros resultados	0	0	0	0	0
A) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	166.964	50.685	51.288	47.619	15.449
13. Ingresos financieros	0	0	0	0	84
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0	0	0	0	0
b) Otros ingresos financieros	0	0	0	0	84
14. Gastos financieros	-6.071	-7.474	-3.265	-474	-101
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0	0	0	0	0
16. Diferencias de cambio	0	0	0	0	0
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0	0	0	0	0
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0	0	0	0	0
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0	0	0	0	0
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0	0	0	0	0
c) Resto de ingresos y gastos	0	0	0	0	0
B) Resultado financiero (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-6.071	-7.474	-3.265	-474	-16
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	160.893	43.211	48.023	47.145	15.433
19. Impuestos sobre beneficios	-40.529	-12.033	-12.094	-11.786	-3.858