



Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche
Grado en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo Fin de Grado

**EL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL EN LA PROVINCIA DE
ALICANTE:**

HIPERBER VERSUS MASYMAS

Curso Académico 2020/2021

Alumna: Mejías Alberola, Alexia

Tutor: Reig Mullor, Javier

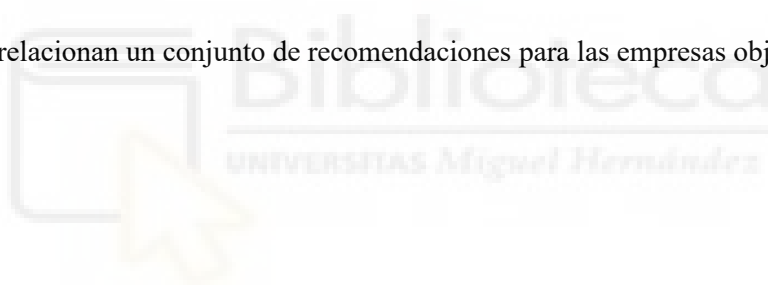
Resumen

En el presente trabajo se llevará a cabo un estudio del sector alimentario, concretamente consiste en realizar un análisis comparativo de las dos empresas más relevantes del sector de la distribución comercial radicadas en la provincia de Alicante, en concreto Juan Fornés Fornés S.A. (Masymas) e Hipeber Distribución y Logística S.A. (Hiperber).

El objetivo del mismo se basa en analizar, en primer lugar, el entorno en el que se desenvuelve el sector alimentario mediante el análisis PESTEL y el DAFO. De este modo, se concluirán los aspectos más relevantes de éste para llevar a cabo un análisis posterior más exhaustivo acerca el mismo. En segundo lugar, en efectuar un análisis e interpretación de los estados contables con el fin de evaluar cuál de las dos empresas posee una posición económica-financiera más favorable.

Por otro lado, se concluirá detalladamente los aspectos positivos y negativos de cada una de las empresas analizadas. Todo ello, comparándose con el sector de la distribución comercial en España en el que se encuentran ubicadas.

Finalmente, se relacionan un conjunto de recomendaciones para las empresas objeto de estudio.



Índice

Índice	3
1. Introducción	4
2. Características principales de la industria alimentaria	5
3. Historia de las empresas objeto de análisis	6
3.1. <i>Hiperber Distribución y Logística S.A</i>	6
3.2. <i>Supermercados Masymas</i>	8
4. Análisis del entorno	11
4.1. <i>Análisis PESTEL</i>	11
4.2. <i>Análisis DAFO</i>	13
5. Análisis económico-financiero	15
5.1. <i>Análisis de la liquidez</i>	15
5.2. <i>Análisis de la solvencia</i>	26
5.3. <i>Análisis económico</i>	37
5.4. <i>Análisis de las rentabilidades</i>	44
6. Conclusiones	47
7. Recomendaciones	48
8. Bibliografía	48
9. Webgrafía	49

1. Introducción

El principal objetivo de este trabajo consiste en realizar un estudio sobre la situación actual y la evolución de las dos empresas más relevantes del sector de la distribución comercial radicadas en la provincia de Alicante: Hiperber Distribución y Logística S.A. (Hiperber) y Juan Fornés Fornés S.A. (Masymas).

El proyecto que se expone a continuación surge de la creciente importancia que ha tenido el sector alimentario a raíz de la crisis sanitaria y económica en la que el mundo está envuelto a día de hoy. De esta forma, ha surgido mi motivación para enfocar el trabajo expuesto en este sector.

En lo que se refiere a la estructura, el trabajo se divide en dos bloques, el enfocado al análisis estratégico y el enfocado en el análisis económico-financiero. En el primer bloque, se realiza una breve explicación de las características del sector alimentario, y de igual modo una introducción de cada una de las empresas objeto de estudio abarcando sus aspectos de mayor interés. Además, se estudia detalladamente el entorno en el que se desenvuelven, tanto a nivel general como específico. Todo ello, se efectúa destacando las debilidades y fortalezas (análisis interno) y, por otro lado, las amenazas y oportunidades (análisis externo).

En lo referente a la información empleada para este bloque, se ha consultado el libro de Guerras y Navas (2012), de donde se ha extraído la información referente al análisis estratégico del sector alimentario y de ambas empresas particularmente.

En el segundo bloque, se lleva a cabo un análisis e interpretación de los estados contables, tratando aspectos económicos y financieros de tales empresas mencionadas. Este punto se divide en los siguientes subapartados: análisis de la liquidez, análisis de la solvencia, análisis económico y análisis de las rentabilidades; realizando su correspondiente cálculo de ratios. De este modo, serán tratados los aspectos más relevantes en cada uno de ellos y, asimismo, se efectuarán conclusiones detalladas al final de cada bloque.

En cuanto a la información necesaria para desarrollar el análisis contable, se ha utilizado la base de datos Sistema de Análisis de Balance Ibéricos (SABI), lugar donde se ha extraído el Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias no consolidadas de ambas empresas de los últimos seis ejercicios económicos, desde 31/12/2013 al 31/12/2018.

En la tabla 1, se muestran las principales magnitudes de las empresas objeto de estudio, para el año 2018.

Tabla 1. Principales magnitudes de Masymas S.A. e Hiperber S.A.

Nombre	Masymas	Hiperber
Localidad	España	España
Ingresos de explotación	303.240.131,40	138.544.303,76
Resultado antes de impuestos	1.546.255,73	651.474,47
Resultado del ejercicio	1.156.877,91	495.911,19
Total activo	132.359.590,89	43.658.964,85
Número de empleados	2.558,00	846,00

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, se presentan conclusiones globales mostrando diversas propuestas de mejora para ambas empresas.

2. Características principales de la industria alimentaria

En este apartado se encuentra una recopilación de información basada en el sector donde se ubican las empresas objeto de estudio. Asimismo, se detallan más adelante su evolución e historia y, del mismo modo, un análisis a nivel externo e interno de éstas.

La industria alimentaria se define como aquella industria cuya función principal es la transformación de la materia prima de origen animal y vegetal en alimentos propiamente dichos, los cuales se transportarán al mercado para su consumo, aportando así un valor añadido a estos ya que ésta posee la finalidad de satisfacer las necesidades de alimentación de los seres vivos.¹

Es fundamental para el desarrollo y la expansión de la humanidad permitiendo ofrecer una gran y constante oferta de productos provenientes de la agricultura y ganadería.

Frente a sus características se destacan: la manipulación de insumos de origen animal y vegetal para su transformación en alimentos con el fin de su consumo final o transporte hacia otras empresas; por simultáneos procesos automatizados; y por último, un notable crecimiento a lo largo de los tiempos debido a la gran demanda de alimentos como consecuencia de un crecimiento poblacional experimentado en los últimos años.²

Por otro lado, comprende distintos procesos tales como recepción, almacenamiento, procesamiento, conservación y servicio de alimentos. Además, se trata de una industria de carácter complejo como consecuencia de la gran diversidad de sectores que componen la industria alimentaria en sí, así como la industria cárnica, pesquera, láctea, etc.

En cuanto a su evolución, según la información obtenida del Instituto Nacional de Estadística (INE): “actualmente, la industria alimentaria española ocupa el cuarto puesto de la cifra de negocios con un 9,97% por detrás de Francia (10,14%), Alemania (17,11%), Italia (11,46%) y por delante Reino Unido (9,96%).”³

Además, la industria de alimentos y bebidas es representada en España como una de las primeras ramas manufactureras del sector industrial con una cifra de negocios igual al 23,5%, destacando 30.730 número de empresas (15,4% de toda la industria manufacturera).⁴

Según los datos obtenidos durante 2019 el sector alimentario contaba con 31.900 millones de euros el valor de las exportaciones y, por otra parte, 22.513 el valor de las importaciones. Con respecto al año anterior, se aprecia una evolución positiva debido al saldo positivo de 9.387, quedando finalmente una tasa de cobertura de 142%.⁵

A pesar de la evolución positiva de 2019, actualmente el sector alimentario está entrando en una recesión causada por el fuerte impacto que ha causado la aparición del virus conocido como Covid-19. Tras entrar en estado de alarma, España ha presenciado a lo largo del confinamiento muchos efectos negativos en este sector, al igual que en el resto de sectores.

¹ <https://economipedia.com/definiciones/industria-alimentaria.html>. Consultado el 2 de junio de 2020.

² <https://concepto.de/industria-alimentaria/>. Consultado el 2 de junio de 2020.

³ https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/industria-agroalimentaria/informeanualindustria2018-2019ok_tcm30-541380.pdf. Consultado el 2 de junio de 2020.

⁴ *Ibidem*.

⁵ *Ibidem*.

“Según la Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB), en su informe económico, el sector producirá en 2020 hasta un 8% menos, unos 10.000 millones de euros, mientras que el empleo directo podría disminuir en hasta 11.000 personas. Estas malas previsiones, en cuanto a materia laboral provocará el cierre de hasta 800 empresas del sector.”⁶

Además, las exportaciones se verán perjudicadas reduciéndose hasta el 11% y también la industria agroalimentaria registrará enormes pérdidas como consecuencia de la evolución negativa que ha tenido el sector alimentario en 2020 a causa del fuerte golpe del Covid-19.

Según el director general de FIAB, Mauricio García Quevedo: “Este año tendremos un gran impacto en empleo, producción y exportaciones y esperamos empezar a recuperarnos el año que viene. Confiamos que en 2022 volvamos a cifras similares a las de 2019”.

Tras la dura y triste realidad experimentada lo largo de estos meses a causa del Covid-19 se ha mostrado que la industria alimentaria es fundamental para cubrir y mantener las necesidades básicas de los seres humanos. En definitiva, es uno de los sectores más relevantes en nuestra sociedad.

3. Historia de las empresas objeto de análisis

Una vez vistas las características principales del sector alimentario se procede a desarrollar la historia de ambas empresas con el fin de poder realizar un análisis externo e interno más detallado.

Se ha enfocado el trabajo en aquellas empresas que poseen la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) 4711, el cual hace referencia al *comercio al por menor en establecimientos no especializados, con predominio en productos alimenticios, bebidas y tabaco*⁷, más relevantes de la provincia de Alicante.

3.1. Hiperber Distribución y Logística S.A.⁸⁹

Hiperber Distribución y Logística S.A es la conocida cadena ilicitana de origen español cuya misión principal consiste en adaptarse a las necesidades de sus consumidores más cercanos con su estrategia basada en ofrecer a sus clientes un buen servicio y, para ello, hoy en día cuentan con más de 5.000 marcas (1.600 referencias propias como: Alteza, Centra Line, Crowe, Selex, Tandy) con la finalidad de facilitar la elección de los productos a los consumidores en función de sus preferencias y gustos. Además, es una empresa que ubica sus tiendas en barrios conocidos y de tránsito para mostrar cercanía a sus clientes.

Por lo que se refiere a su historia comenzó a principios del siglo XX, en un pequeño local situado frente al Mercado de Abastos (Elche) vendiendo productos tales como salazones, bacalao y

⁶https://www.abc.es/economia/abci-covid-19-tambien-golpea-sector-alimentacion-perdida-hasta-11000-empleos-este-202006101312_noticia.html?ref=https://www.google.com/. Consultado el 2 de junio de 2020.

⁷<https://www.cnae.com.es/buscarcnae.php?texto=comercio%20al%20por%20menor&campo=1&pagina=1>. Consultado el 2 de junio de 2020.

⁸<https://alicanteplaza.es/JosBernabuHiperberHemosobrevividoentiemposdificilesalhabernosadaptadoalcliente>. Consultado el 4 de junio de 2020.

⁹<http://epoca1.valenciaplaza.com/ver/4815/jose-bernabeu-%80%9Cen-hiperber-ya-tenemos-pensado-como-accederan-nuestros-hijos-al-negocio-y-como-saldremos-nosotros%80.html>. Consultado el 4 de junio de 2020.

sardinas. Hasta que años más tarde, la tienda de ultramarinos se hizo con otro local ubicado en Reina Victoria (Elche) con la finalidad de aumentar el espacio de almacenamiento.

Más adelante, los hermanos José y Ernesto Bernabéu, fueron quienes tomaron la iniciativa de proseguir con el negocio familiar. Primeramente, se integraron durante diez años en la central de compras VIVODIST con la finalidad de mejorar su capacidad para competir y ofrecer una mayor gama de productos enlatados.

Al paso del tiempo, se incorporaron en otras centrales de compras tales como IFAUNOS (hasta 2001) y EUROMANDI (en la actualidad), esta última se trata de la central de compras española más importante formada por decenas de supermercados y empresas de alimentación cuyo objetivo es *“maximizar su beneficio y facilitar a sus clientes y accionistas buenos artículos con una logística eficaz”*.¹⁰

En los años 70, con la llegada de Simago a Elche (una cadena que contaba con un gran número de tiendas suministradoras de productos y bazares incorporando en ellas un nuevo sistema de venta llamado las “cajas salida”) la empresa apreció la necesidad de implantar el mismo sistema de venta con el fin de no quedarse atrás y poder hacerles frente para continuar en el mercado.

Tras la entrada en crisis de Simago, decidieron crear un nuevo eslogan: “el hipermercado español”, como un elemento diferenciador en sus tres establecimientos formato cash en Santa Pola, Crevillente y Aspe.

Poco a poco, ampliaron su expansión geográfica en territorios nacionales y abrieron el cuarto Hiperber en Petrer con un nuevo modelo de negocio, el cual combinó las instalaciones de un supermercado con la de cash. Tal fue el éxito, que decidieron expandir su nuevo modelo de negocio a las otras tiendas ubicadas en otros territorios. De esta forma, el equipo apreció un notable crecimiento en la empresa.

En los años 1998 y 2003, Hiperber hizo una expansión territorial en Elche con una decena de tiendas más las otras tres tiendas ubicadas alrededor de la localidad, tal y como se presenta en la ilustración. El motivo por el cual decidió expandir sus tiendas fue para así repartir el riesgo a lo largo del territorio. Para el grupo empresarial, Elche es una pieza fundamental para el desarrollo empresarial. Por ello, hoy en día es una cadena nacional de origen ilicitano que todavía no ha abierto sus puertas a otras comunidades autónomas. En la ilustración 1 se presenta la ubicación de los supermercados de Hiperber.

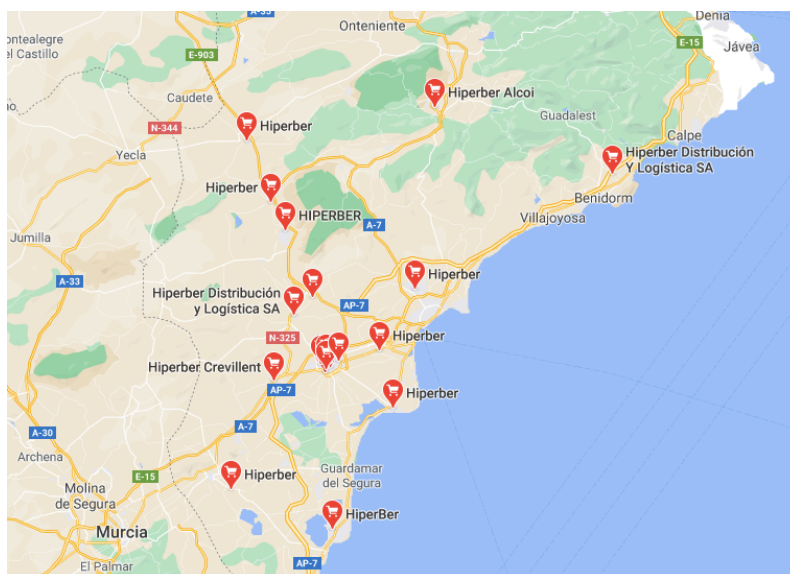
En los últimos siete años, Hiperber ha multiplicado el número de instalaciones y empleados contando con 69 establecimientos y una plantilla de 846 trabajadores en 2018.

Finalmente, destacamos la nueva apertura de Hiperber a lo largo de 2020 en el Altet, para la cual ha invertido 700.000 euros con una contratación de catorce empleados con formación profesional. Con esta inauguración, la empresa posee 72 puntos de venta distribuidos en la provincia de Alicante.¹¹

¹⁰ https://elpais.com/economia/2019/09/18/actualidad/1568818462_327260.html. Consultado el 4 de junio de 2020.

¹¹ http://hiperberonline.com/seccion.php?codigo=noticia_extendida&id=226. Consultado el 14 de agosto de 2020.

Ilustración 1. Ubicación de los supermercados de Hiperber S.A.

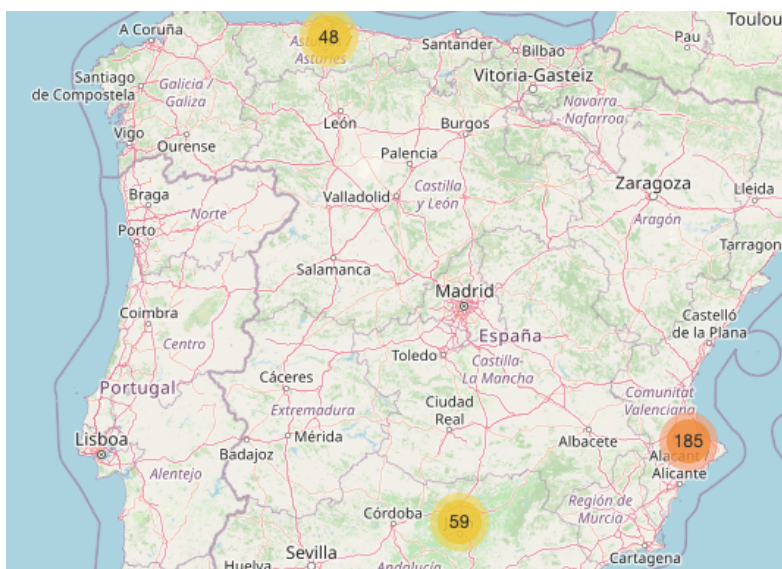


Fuente: Google Maps

3.2. Supermercados Masymas S.A.¹²

Supermercados Masymas es una marca comercial formada por cuatro empresas: Hijos de Luis Rodríguez S.A., Juan Fornés Fornés S.A., Sucesores de Pedro Soriano Buforn S.L. y Luis Piña S.A. Pero en 2018, Sucesores de Pedro Soriano Buforn S.L. pasó a manos de la empresa Fragadis y, ésta más tarde abandonó Masymas. En este sentido, se introduce un breve resumen acerca de la historia de las cuatro empresas que conforman la marca de Supermercados Masymas. En la ilustración 2 se presenta la ubicación actual de los supermercados.

Ilustración 2. Ubicación de los supermercados de Masymas S.A.



Fuente: <http://www.masymas.es/layout/grupo.php>

¹² <http://www.masymas.es/layout/grupo.php>. Consultado el 15 de junio de 2020.

Hijos de Luís Rodríguez S.A.

Esta empresa se caracteriza principalmente por ser una empresa familiar situada en Asturias y León. Sus orígenes remontan en 1932, cuando Luís Rodríguez Fernández y Marina Cuervo Menéndez abrieron en Oviedo su primera tienda de ultramarinos ofreciendo productos alimenticios de calidad. Poco a poco, fueron progresando hasta que a día de hoy, es una de las empresas que componen la cadena de supermercados Masymas.

En la actualidad, se encuentra situada en el Polígono de Silvota lugar donde se halla una alta tecnología que permite optimizar los tiempos en la cadena de distribución aportando una mayor calidad y frescura a sus productos. Este hecho convierte a Hijos de Luís Rodríguez S.A en una de las empresas de distribución con la tecnología más avanzada y puntera de España.

Además, hoy en día cuenta con casi 50 puntos de venta en Asturias y León con 1.400 empleados. La ilustración 3 muestra la ubicación de los supermercados de Hijos de Luis Rodríguez S.A.

Ilustración 3. Ubicación de los supermercados de Hijos de Luis Rodríguez S.A.



Fuente: <http://www.masymas.es/layout/grupo.php>

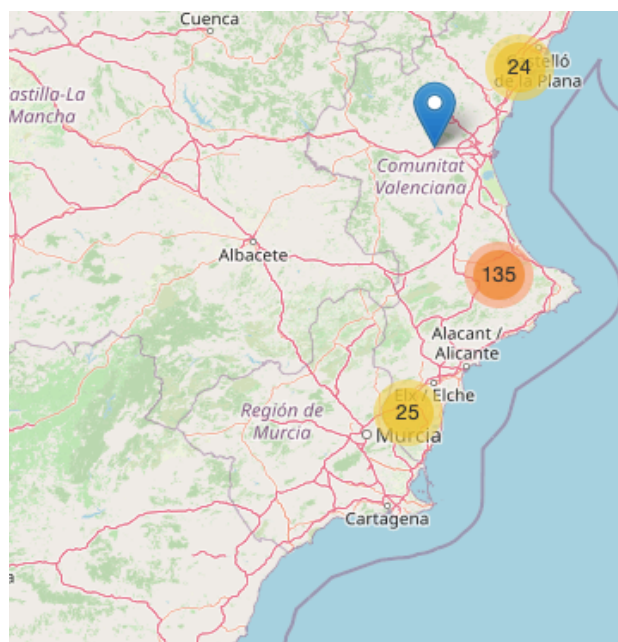
Juan Fornés Fornés S.A.

Se trata de una empresa familiar que opera en todo el territorio de la Comunidad Valenciana y en la Región de Murcia. Su comienzo fue un negocio dedicado a la distribución mayorista de alimentación en parte de la Marina (Alicante). Hasta que en 1981, decidieron reorientar el negocio familiar con la apertura de su primer supermercado en Pedreguer y dedicarse a la distribución minorista.

Este giro le ha llevado a convertirse en la tercera empresa de distribución valenciana (por detrás de Mercadona y de la cooperativa Consum) con 128 puntos de venta y más de 2.350 empleados. Además, cuenta con dos plataformas de distribución situadas en Mercavalencia y Pedreguer. En lo que respecta a su modelo de tienda, Juan Fornés Fornés S.A. sigue una política de proximidad hacia sus clientes, ubicándose siempre en el casco urbano.

Por otro lado, su política comercial se basa en ofrecer al público una gran variedad de su surtido y, mayormente, en su especialización en productos frescos. La ilustración 4 ilustra la ubicación de los supermercados de Juan Fornés Fornés S.A. y Sucesores de Pedro Soriano Buforn S.L.

Ilustración 4. Ubicación de los supermercados Juan Fornés Fornés S.A.



Fuente: <http://www.masymas.es/layout/grupo.php>

Sucesores de Pedro Soriano Buforn S.L.

Fue en el año 1950 cuando se constituyó la compañía Sucesores de Pedro Soriano Buforn S.L. Su actividad principal era la distribución mayorista hasta que en 1978 se inició un proceso de diversificación del negocio con la apertura de su primer supermercado de Masymas en Alicante.

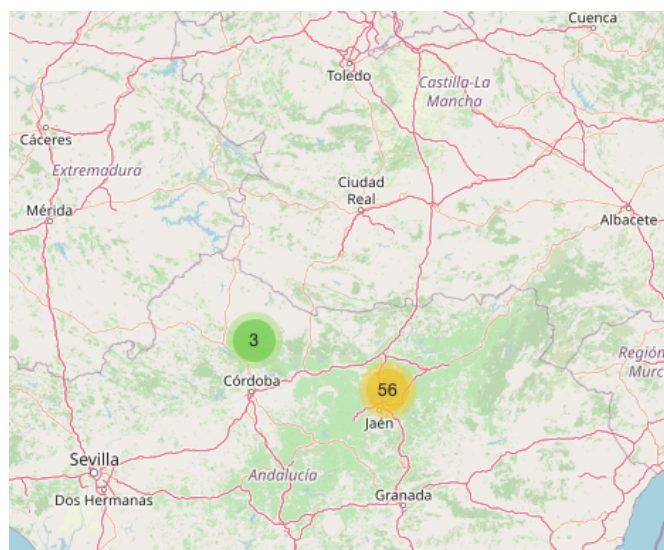
Hoy en día, esta empresa cuenta con 56 establecimientos minoristas con la marca de Masymas y 4 autoservicios bajo la reseña de Eurocash, todos ellos ubicados en municipios de Alicante y Valencia. En la ilustración presenta la ubicación de los supermercados de Sucesores de Pedro Soriano Buforn S.L.

Luís Piña S.A.

Se trata de una empresa distribuidora situada en Andújar (Jaén) cuyos inicios remontan en 1969 cuando Luis Piña Núñez instaló su primer almacén destinado a la distribución de productos. Más tarde, en 1986 fue cuando inauguró su primer supermercado Masymas.

En la actualidad, está compuesta por 58 supermercados “Masymas” y 6 supermercados “Minymas” y 8 Cash & Carry “eurocash” contando con 1.000 empleados. La ilustración 5 muestra la ubicación de los supermercados de Luís Piña S.A.

Ilustración 5. Ubicación de los supermercados de Luís Piña S.A.



Fuente: <http://www.masymas.es/layout/grupo.php>

4. Análisis del entorno

Según Guerras y Navas (2012), “el análisis DAFO es una de las herramientas más populares para el análisis estratégico, tanto interno como externo, al presentar, de forma conjunta, las principales conclusiones que se derivan del mismo. La expresión DAFO es un acrónimo de las palabras debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades”.¹³

Además, esta técnica lleva asociada unas acciones derivadas que son: corregir – debilidades, afrontar – amenazas, mantener – fortalezas y aprovechar – oportunidades.

En primer lugar, se realiza un previo análisis del entorno general, también conocido como análisis PESTEL o PESTLE. Y, en segundo lugar, se lleva a cabo el análisis DAFO mencionando los aspectos más relevantes del entorno y el sector.

4.1. Análisis PESTEL

Se trata de un análisis del entorno general que engloba distintas dimensiones tales como:

- **Política Legal:** a lo largo del tiempo se han ido imponiendo nuevas leyes y normativas por el gobierno y Estado incrementando la seguridad y calidad alimentaria, lo cual ha supuesto una dificultad adicional para las empresas alimentarias. Como es el caso del cumplimiento de la normativa ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, aprobada el 25 de septiembre de 2015) compuesta por diecisiete objetivos globales de desarrollo sostenible basados en generar y contraer una acción conjunta de todos aquellos líderes mundiales, para así asegurar a todos los ciudadanos un suministro de alimentos y bebidas seguros, sanos y sostenibles mejorando la seguridad alimenticia y los hábitos de vida saludable.

¹³ GUERRAS, L. A., y NAVAS, J. (2015). *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones* (5ª) Navarra: Thomson-Cívitas, pág. 243.

Actualmente, el Gobierno está planteando a la Comisión Europea la aplicación de una medida basada en incrementar el IVA (del 10% al 21%) de aquellos productos considerados como bebidas azucaradas y edulcoradas con el objetivo de potenciar hábitos más saludables y limitar la obesidad. Según los últimos datos informativos, el sector agrario rechaza la entrada de esta posible normativa como consecuencia de los fuertes impactos económicos y sociales que ésta medida conllevaría en un futuro.

- **Económica:** esta dimensión engloba indicadores económicos tales como: la tasa de inflación, el tipo de interés, la tasa de desempleo, tendencia creciente o decreciente del PIB, etc. Según los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística la industria alimentaria ha seguido una mejor trayectoria económica en 2019 caracterizada por: un aumento del 2% del PIB con respecto 2018, un incremento de la tasa de inflación en el cierre del ejercicio 2019 generando un descenso del consumo, mayores avances en inversiones, el crecimiento de la actividad manufacturera, el aumento de demanda de productos, recuperación del valor añadido del sector, desaceleración del empleo, avance en exportaciones e innovaciones en I+D. Sin embargo, en 2020 se esperan cifras negativas en el sector alimentario a causa del fuerte impacto económico-financiero causado por la actual pandemia mundial.
- **Demográfica:** recoge todos aquellos cambios en la estructura de la población, así como: la tasa de natalidad, la esperanza de vida, movimientos de inmigración y emigración, etc. En el presente, existe un mayor número de jóvenes cualificados para acceder a un buen empleo y/o incluso emprender. Según la FIAB: “el 77% de los puestos de trabajo es ocupado por investigadores y técnicos y el incremento de la población ocupada es de 520.600”¹⁴. Según los datos proporcionados por el INE, se observa que hay un total de 748.759 de inmigrantes y 297.269 de emigrantes. Además, la tasa de natalidad continúa su trayectoria descendiente situándose en un 6,6 en 2019. Sin embargo, la de esperanza de vida se sitúa entre 75,4 a 80,9 para los hombres y de 82,3 a 86,2 para las mujeres¹⁵.
- **Socio-Cultural:** se refiere a todas las variables relacionadas con: los hábitos y estilos de vida, la educación, grupos religiosos, creencias, valores, actitudes, etc. Actualmente, se observa un índice mayor de jóvenes y adultos en centros educativos (institutos y/o universidades), lo cual lleva a posicionar con una tendencia creciente: la educación primaria, secundaria obligatoria, bachillerato, ciclos formativos y universidades.

Por otra parte, se ha presenciado un notable cambio socio-cultural en los hábitos y estilos de vida como consecuencia de una mayor importancia a la vida saludable. De este modo, en los últimos tiempos se han comercializado productos conocidos como “light” y/o “bajo en sal” para cubrir las nuevas necesidades de los ciudadanos.

Además, es preciso destacar que en el sector alimentario se respeta la igualdad de género ofreciendo oportunidades de empleo a ambos géneros. Así mismo, existe una alta participación de mujeres en el sector, en concreto, el 36,6%. Además, el porcentaje de investigadoras supera al de los hombres¹⁶.

- **Medio-Ambiental:** se refiere a la disponibilidad de recursos naturales, eficiencia energética, cambio climático, reciclaje, sostenibilidad, etc. Actualmente, el entorno se encuentra envuelto por la preocupación de sostener el medio ambiente como consecuencia de la escasez de los recursos naturales. Por ello, el sector alimentario ocupa un papel importante de abastecer alimentos a la población mediante un desarrollo sostenible de materias primas. De este modo, las empresas se comprometen a reducir desperdicios de alimentos

¹⁴ Informe Económico 2019. FIAB. Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas, pág. 106.

¹⁵ www.ine.es

¹⁶ *Íbidem*.

y promocionar e incentivar a la ciudadanía a adquirir pautas medioambientales (reciclaje). Además, muchas de las empresas alimenticias están desarrollando nuevas gamas de productos ecológicos para ser respetuosas con el medio ambiente y la naturaleza.

4.2. Análisis DAFO

En la figura 1 se muestra un esquema del análisis DAFO del sector objeto de estudio.

Figura 1. Análisis DAFO del sector alimentario.



ANÁLISIS EXTERNO

Fuente: Elaboración propia

ANÁLISIS INTERNO

Fortalezas:

- En los distintos comercios de alimentación se encuentran una amplia gama de productos cuya marca es de elaboración propia. Esto les ayuda a ofrecerle a sus clientes un producto de una buena calidad a precios asequibles.
- Facilitan a sus clientes todo tipo de productos necesarios para la vida cotidiana pudiendo encontrar desde productos de alimentación hasta productos cosméticos y de higiene personal.
- La flexibilidad horaria es otra fortaleza a valorar ya que los supermercados ofrecen un amplio horario (12 horas) para que sus clientes puedan asistir al horario que mejor se adapte a sus circunstancias.
- Variedad en la prestación de servicios ofreciendo la particularidad de poder realizar la compra vía online y un servicio de entrega a domicilio.

- Las empresas de este sector se preocupan por el impacto que puedan ocasionar las acciones que realizan dentro de las mismas. Es por eso, que llevan a cabo actividades enfocadas en la responsabilidad social y corporativa (ofrecer bolsas reutilizables o de papel para contribuir con el cambio climático, ofrecer productos a granel para evitar un uso excesivo de plásticos, ofertar productos locales y ecológicos, preocupación por la calidad de los productos...).
- Algunas de las marcas de supermercado amplían la cuota de mercado de sus productos utilizando campañas de promoción tal es el caso de Carrefour, Lidl, Dia, etc.

Debilidades

- Una debilidad importante es que la gran mayoría de la oferta de productos son perecederos lo cual implica que en caso de no venderlos dentro de la fecha indicada traerá una pérdida para la empresa a causa de no poder vender dicho artículo.
- Aunque en el sector, una gran parte de las empresas destina parte de sus recursos económicos al marketing y la publicidad, existen un número de ellas que no creen necesaria dicha inversión.
- Actualmente, la mayoría de los supermercados se encuentran expandidos nacionalmente, lo cual implica una debilidad ya que mediante las exportaciones de productos se aumentaría la cuota de mercado.
- Dependiendo del puesto de trabajo a realizar en la empresa, los trabajadores deben tener unos conocimientos mínimos, por ejemplo, en el caso de pescadería o carnicería se requieren una previa formación de manipulación de alimentos entre otras y; en el caso de trabajar en logística, será necesario el curso de carretillero así como todos los conocimientos sobre los riesgos laborales que pueden sufrir en el puesto de trabajo.
- El sector alimentario se caracteriza por la consecución de inversiones constantes para: habilitar nuevos espacios en distintas regiones, ampliar la plantilla, innovación y distribución de productos diversificados, ampliación de supermercados, inversiones en maquinaria, marketing, etc.
- La escasez de recursos económicos y naturales dificulta la actividad empresarial.

Oportunidades

- Internacionalización de empresas españolas hacia nuevos países con el aumento del número de exportaciones.
- Incremento de la cuota de mercado con el consiguiente incremento del número de ventas.
- Desarrollo tecnológico e innovación en el modo de abastecer los productos.
- Superación de la crisis y recuperación económica facilita una mejora en el sector: generando empleo, incremento número de ventas, incremento demanda de productos, etc.

Amenazas

- Actualmente, el nivel de competencia en el sector alimentario es muy elevado. Esto supone una barrera para muchas de las empresas.
- Los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores afectan a la demanda de ciertos productos. Hoy en día, se le otorga una gran importancia a la línea de productos “fit” y/o “bajo en grasa”, dejando de lado todos aquellos otros que no cumplan estas características de comida saludable.
- El Covid-19 está provocando un impacto mundial negativo, hecho que está causando una crisis económica-financiera que abarcará consecuencias y circunstancias desfavorables para el sector alimentario (al igual que en otros sectores como: el calzado, el textil...).
- Las posibles enfermedades de los animales es otra cuestión relevante para este sector ya que supone una gran fuente de alimentación y la gran mayoría de productos provienen

del origen animal. Por ello, es conveniente vigilar y mantener un cuidado animal adecuado.

- Las restricciones gubernamentales es una de las mayores amenazas para este sector debido a las estrictas leyes establecidas actualmente. Esto supone que muchas empresas deben destinar una gran cantidad de su capital a realizar innovaciones en sus envasados, en la maquinaria utilizada, en la calidad, en la higiene del personal, etc.

5. Análisis económico-financiero

El análisis económico-financiero es un instrumento clave de planificación, evaluación y control que permite ofrecer una visión global de la estructura de la organización en relación con su rentabilidad, solvencia, liquidez, etc.

Este análisis permite la comparabilidad de una empresa en distintos períodos de tiempo y con otras empresas del mismo sector.

Por ello, tras haber realizado un estudio sobre los orígenes y estructura del mercado en el que se enclavan Hiperber y Masymas, a continuación, se procede a realizar un análisis económico-financiero de cada una de ellas, con el objetivo de proceder a realizar una comparación entre ellas, realizando también dicha comparación con la situación del sector en el que se enmarcan estas dos empresas, a lo largo del período 2013-2018.

En nuestro análisis económico-financiero vamos a incluir:

- Análisis de liquidez
- Análisis de solvencia
- Análisis económico
- Análisis de rentabilidades

A continuación, se procede a calcular los ratios necesarios para realizar los análisis necesarios.

5.1. Análisis de la liquidez

Para empezar con este punto es preciso primero definir qué es la liquidez en una empresa. Según la Real Academia Española la define como “la relación entre el conjunto de dinero en caja y de bienes fácilmente convertibles en dinero, y el total del activo, de un banco u otra entidad”.¹⁷

“El objetivo del análisis de la liquidez es evaluar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de pago a corto plazo, para lo cual debe disponer de efectivo suficiente en el momento oportuno.”¹⁸

¹⁷ <https://dle.rae.es/liquidez>. Consultado el 15 de junio de 2020.

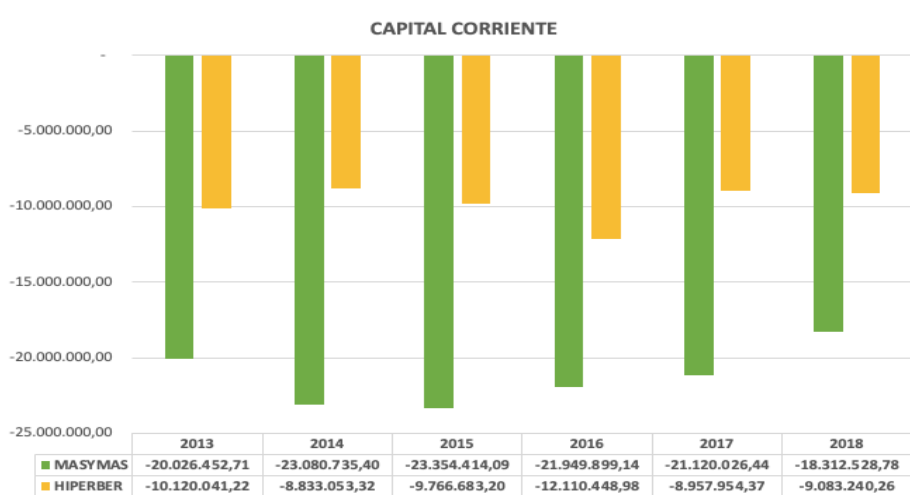
¹⁸ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 309.

Capital corriente

El capital corriente se define como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente.

$$\text{Capital Corriente} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Tabla 2. Evolución del capital corriente.



Fuente: Elaboración propia.

En el sector de la distribución minorista como es este caso, es frecuente que se den capitales corrientes negativos, como consecuencia de que:

- La partida de clientes suele ser muy reducida, ya que estas empresas suelen realizar los cobros al contado a sus clientes, por lo que el activo corriente no suele ser tan elevado como en el caso de empresas de otros sectores.
- El pasivo corriente suele ser relativamente elevado, como consecuencia del aplazamiento contractual del pago a los proveedores.

Por ello, las características del sector y el tipo de actividad hacen que en este caso, el pasivo corriente no se vea compensado por el activo corriente, y por ello el capital corriente tanto en Hiperber como en Masymas es negativo.

Cabe señalar, por tanto, que, aunque en este caso el capital corriente de Hiperber y Masymas sea negativo, esto no implica que estas empresas tengan problemas para afrontar sus obligaciones a corto plazo, derivado de un problema de liquidez, sino que es la forma en la que se configura su actividad la que explica esta magnitud negativa. Por tanto, estas generan liquidez de forma inmediata al vender las existencias rápidamente y poseer un poder de negociación fuerte con sus proveedores para aplazar sus pagos.

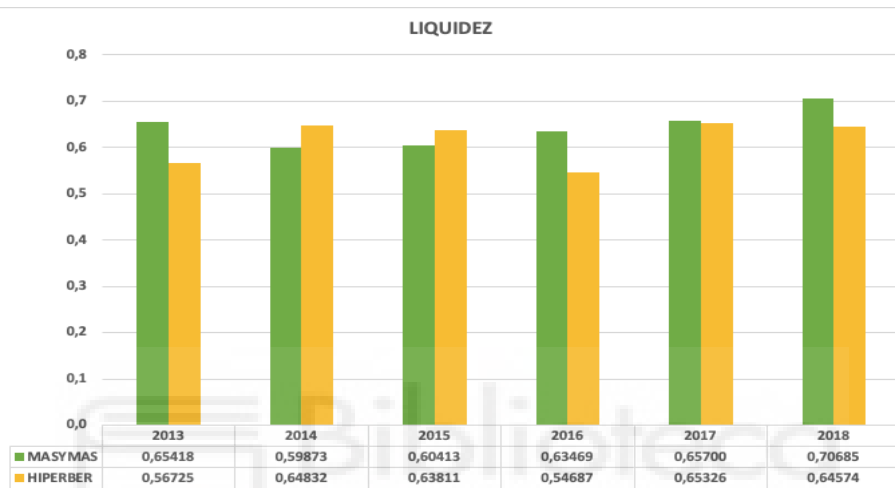
En la tabla 2 se puede observar que en los años estudiados (2013 a 2018) se ha producido un aumento del capital corriente en las dos empresas objeto de análisis, quizás provocado por la reducción en el aplazamiento de pago a sus proveedores, lo que provoca que la partida de pasivo corriente se vea disminuida. Con el fin, de poder comparar ambas empresas se precisa calcular el ratio de liquidez.

Liquidez

El ratio de liquidez se obtiene del cociente entre el activo corriente y el pasivo corriente y trata de medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago mediante sus activos corrientes. Además, cuanto mayor sea su valor mejor será la liquidez de la empresa y la garantía de sus acreedores. No obstante, no debe de presentar valores muy elevados ya que podría provocar una disminución de la rentabilidad.

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 3. Evolución de la liquidez.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 3 se observa que en todos los años analizados, tanto en Masymas como en Hiperber, esta magnitud es menor a la unidad debido a que sus pasivos corrientes son superiores a sus activos corrientes.

Aunque esto podría ser un indicador de falta de liquidez. En este sentido, debido al tipo de actividad que realizan estas dos empresas, no es un mal indicador que sus ratios de liquidez sean inferiores a 1, ya que en los sectores de distribución al por menor, la escasez de la partida de clientes merma el activo corriente.

Para el caso de Masymas, el ratio de liquidez toma valores positivos pero sin llegar a la unidad. Su máximo valor fue en el año 2018 con 0,706. Para Hiperber, ocurre lo mismo llegando su máximo valor en 2018 con 0,645.

Como bien se ha señalado anteriormente, son empresas de cobro al contado que cuentan con suficiente liquidez a pesar de estos valores tan bajos. Por ello, pueden funcionar sin problemas de liquidez.

En definitiva, ambas empresas poseen una buena liquidez y la diferencia en los valores de las mismas es insignificante.

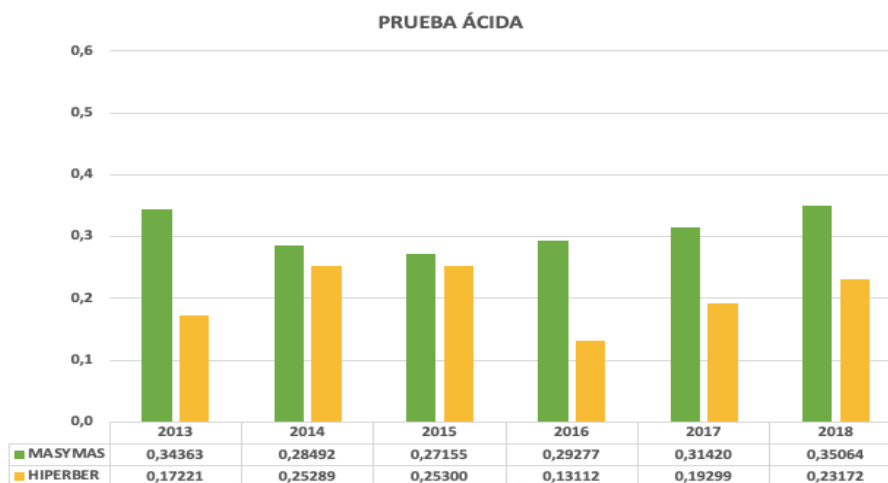
Prueba Ácida

Otro ratio a estudiar en este apartado es el conocido como prueba ácida. Dicho ratio “nos informa del grado de cobertura del pasivo corriente mediante las disponibilidades y “cuasi-

disponibilidades”, sin necesidad de proceder a la venta de las existencias y activos no corrientes en proceso de venta. De este modo, relaciona el activo corriente (excepto las existencias y los activos no corrientes mantenidos para la venta) y el pasivo corriente”.¹⁹

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo}}$$

Tabla 4. Evolución de la prueba ácida.



Fuente: Elaboración propia.

En relación a la tabla 4, se observa que ambas empresas presentan valores muy inferiores lo cual puede conllevar dificultades para hacer frente a sus obligaciones de pago. A pesar de ello, este hecho no tiene gran importancia en el sector alimentario debido a que tales empresas pueden seguir funcionando con total normalidad. Además, en los últimos años se sigue una trayectoria ascendente con un peso del 35% en Masymas y un 23% en Hiperber.

Tradicionalmente se considera que este ratio debe ser superior a la unidad en todos los períodos para afirmar que la empresa en cuestión, no tiene problemas de liquidez. Sin embargo, tal y como se ha afirmado en anteriores ratios, esto depende del sector y del tipo de actividad de las empresas analizadas. Por ello, en este caso poseer valores inferiores a la unidad no perjudica la liquidez ya que poseer valores reducidos es característico del sector en el que operan estas empresas.

Con referencia al año 2018, se observa que:

- El ratio de prueba ácida para Masymas es de 0,35064 lo que teóricamente implica que para cada unidad monetaria que se destina a pasivo corriente, se poseen 0,35064 unidades monetarias de activo corriente para hacerle frente (sin tener en cuenta las existencias y los activos no corrientes mantenidos para la venta).

¹⁹ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 335.

- El ratio de prueba ácida en el caso de Hiperber es de 0,23172, inferior que en el caso de Masymas.

Estos ratios tan inferiores a lo que teóricamente cabría esperar, son consecuencia del sector de actividad en el que se enmarcan Hiperber y Masymas. Como se ha señalado anteriormente, el activo corriente de las empresas de la distribución comercial minorista es reducido como consecuencia de un escaso saldo de clientes.

Con respecto al sector, cuyo valor del ratio de prueba ácida es de 0,59 observamos que es superior al de Masymas y al de Hiperber, aunque en todo caso inferior a la unidad, que en otro tipo de sectores sería lo conveniente.

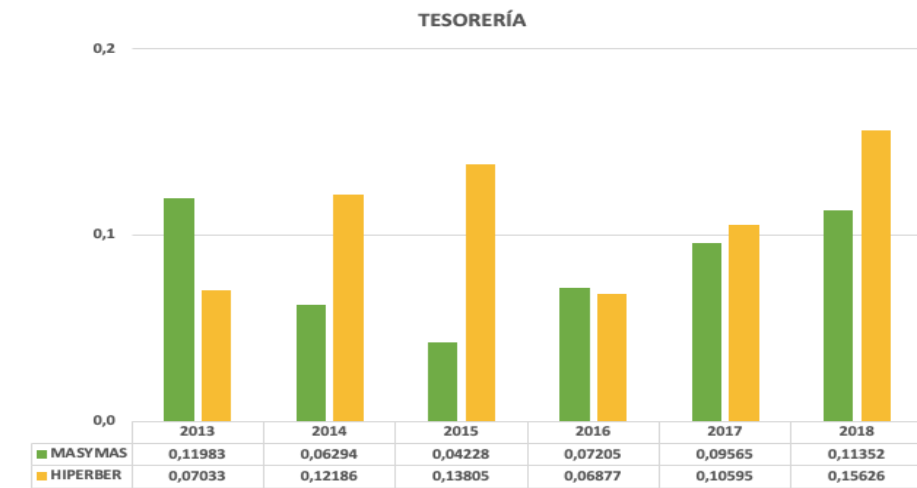
Por ello, aunque el valor del ratio de prueba ácida es muy reducido en el caso de Masymas e Hiperber, esto a priori no supone una evidencia de falta de liquidez, ya que la configuración del sector y de su actividad propician que sus activos corrientes sean inferiores a sus pasivos corrientes. Si bien, es verdad que en comparación con el sector su situación es más desfavorable.

Tesorería

Para proseguir con el estudio, el siguiente ratio a tratar es el de tesorería el cual relaciona los medios líquidos disponibles con las obligaciones de pago a corto plazo y “mide la capacidad de respuesta inmediata de la empresa para atender los compromisos de pago de las deudas corrientes derivadas del ciclo productivo”.²⁰

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Inversiones Financieras + Efectivo y otros activos líquidos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 5. Evolución de la tesorería.



Fuente: Elaboración propia.

²⁰ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 336.

A partir de la tabla 5 sobre la evolución de la tesorería, se aprecian unos valores muy bajos próximos a cero pero con una tendencia alcista al paso de los años. Asimismo, Masymas e Hiperber presentan diferencias insignificantes ya que ambas siguen la misma trayectoria.

El valor óptimo es la unidad, pero ello depende del sector y el tipo de empresa. Por lo que en este caso, como bien se ha explicado anteriormente, ambas empresas pueden funcionar correctamente a pesar de no tener valores cercanos a la unidad, es decir, disponen de suficiente capacidad para hacer frente a sus deudas más inmediatas.

En este caso, siguiendo la misma vía que en los ratios anteriores se contempla que ambas empresas poseen unos datos inferiores a los del sector, cuyo ratio de tesorería es de 0,1812.

Rotación de mercaderías

En primer lugar, el concepto de mercaderías se refiere a “los bienes adquiridos por la empresa y destinados a la venta sin transformación”.²¹

Se trata de un ratio que mide la frecuencia con que se vacía el almacén y las mercaderías salen a la venta. Esto es, la frecuencia con que se renuevan los stocks de mercaderías²².

Para calcular este ratio hay que proceder a calcular tres fórmulas consecutivas: el saldo medio de las existencias comerciales, la rotación de mercaderías y el plazo de las mismas.

$$\text{Saldo medio comerciales} = \frac{Ei \text{ Comerciales} + Ef \text{ Comerciales}}{2}$$

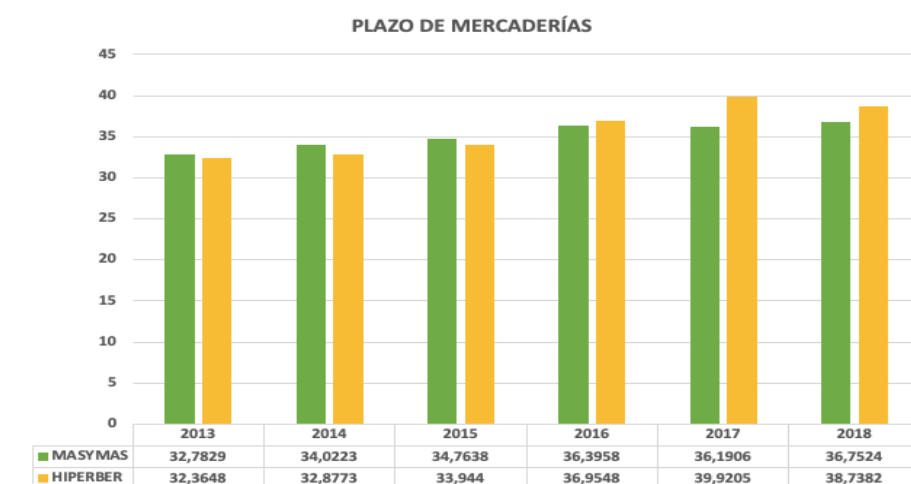
$$\text{Rotación de mercaderías} = \frac{\text{Consumo de mercaderías}}{\text{Saldo medio comerciales}}$$

$$\text{Plazo de mercaderías} = \frac{360}{\text{Rotación mercaderías}}$$

²¹ Real Decreto 1150/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas de Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 115/2007, de 16 de noviembre y el Plan General de Contabilidad de Pymes aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre (BOE nº 232, de 24 de septiembre).

²² GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 315.

Tabla 6. Evolución del plazo de mercaderías.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 6 se aprecia un ligero aumento en el plazo de mercaderías a lo largo de los años, por lo que las empresas tardan un mayor número de días en renovar sus stocks de existencias. Desde el punto de vista económico, se trata de un aspecto negativo a consecuencia de una menor venta.

En esta situación, Masymas se encuentra en una posición más favorable que la de Hiperber ya que ésta tarda 36 días en renovar sus almacenes de existencias, mientras que Hiperber tarda 38 días. No obstante, la diferencia entre ambas es mínima.

Rotación de los deudores comerciales

Para continuar con el análisis de las rotaciones, la rotación de los deudores comerciales informa sobre el periodo de tiempo medio que la empresa tarda en cobrar a un cliente. Dicho de otro modo, se refiere a “la frecuencia media con que el crédito contra clientes se convierte en disponibilidades.”²³

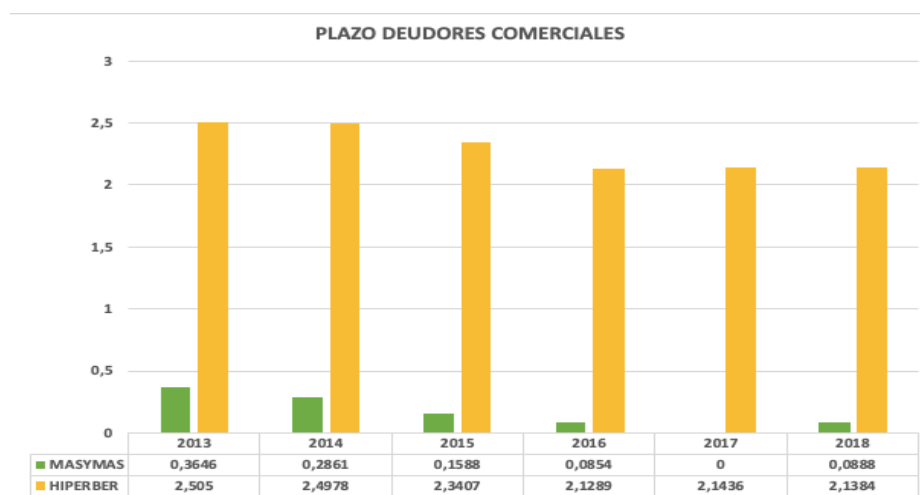
$$\text{Saldo Medio Clientes} = \frac{Si \text{ Clientes} + Sf \text{ Clientes}}{2}$$

$$\text{Rotación Deudores Comerciales} = \frac{\text{Importe Neto Cifra de Negocios}}{\text{Saldo Medio Clientes}}$$

$$\text{Plazo Deudores Comerciales} = \frac{360}{\text{Rotación Deudores Comerciales}}$$

²³ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 317.

Tabla 7. Evolución del plazo de deudores.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 7 “Evolución del plazo de deudores comerciales” se contempla que prácticamente el plazo de clientes es nulo, sobre todo en el caso de Masymas.

Esto es debido a que en las empresas de distribución comercial al por menor, normalmente el cobro a clientes se realiza al contado, por lo que el número de días que tarda en cobrarse a un cliente desde que se vende la mercancía es prácticamente nulo.

El caso de Masymas es mucho más acusado que el de Hiperber, obteniendo por ejemplo en 2017 un cifra de 0 en su plazo de clientes, lo que implica que todas las operaciones las realizó al contado durante ese ejercicio.

Por lo que respecta a la evolución del período de cobro, se concluye que al inicio del mismo se produjo un descenso hasta que finalmente se mantuvo en unos niveles similares durante el tiempo. En este caso, sí existe una diferencia notable entre ambas empresas siendo Masymas notoriamente más positiva que Hiperber.

Rotación de acreedores comerciales

Como última rotación a analizar se presenta la rotación de acreedores comerciales, ratio encargado de reflejar “la frecuencia media con que las deudas comerciales contra proveedores se convierte en disponibilidades”. Esto es, el número de veces que se origina la deuda comercial y se paga a los proveedores en un periodo de tiempo determinado.²⁴

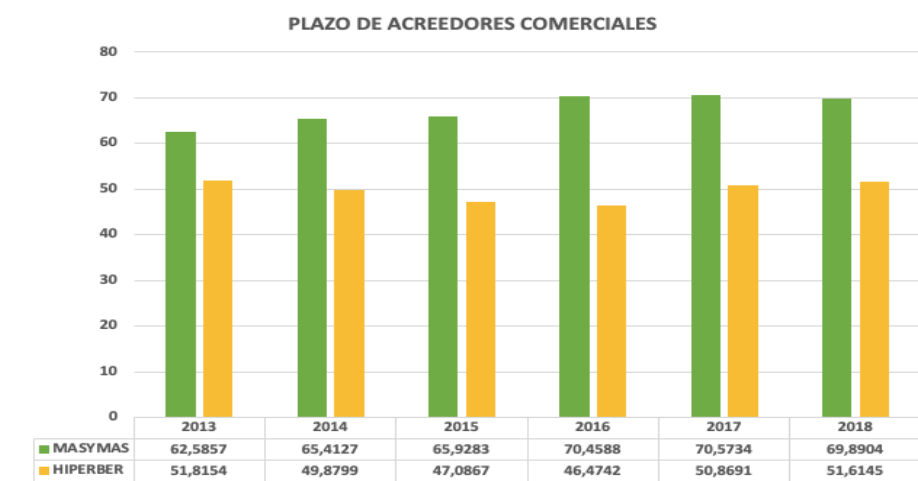
$$\text{Saldo Medio Proveedores} = \frac{Si \text{ Proveedores} + Sf \text{ Proveedores}}{2}$$

$$\text{Rotación Acreedores Comerciales} = \frac{\text{Compras Netas}}{\text{Saldo Medio Proveedores}}$$

$$\text{Plazo Deudores Comerciales} = \frac{360}{\text{Rotación Acreedores Comerciales}}$$

²⁴ *Íbidem.*

Tabla 8. Evolución del plazo de acreedores comerciales.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 8 suceden dos trayectorias: por un lado, Masymas posee una tendencia creciente continuada hasta los últimos años del período en la que se mantuvo constante; y, por otro lado, Hiperber durante todo el período de estudio presenta unos niveles constantes.

Se deduce que Masymas obtiene una mayor financiación de sus acreedores comerciales debido a que realiza el pago de forma más tardía que Hiperber.

De esta forma, se observa que en 2018 Masymas e Hiperber tardaron 69,89 días y 51,61 días en pagar a sus proveedores, respectivamente.

Por ello, la magnitud del capital corriente anteriormente era negativa en estas empresas, derivada del escaso plazo de clientes y el relativamente elevado plazo de proveedores.

Período medio de maduración

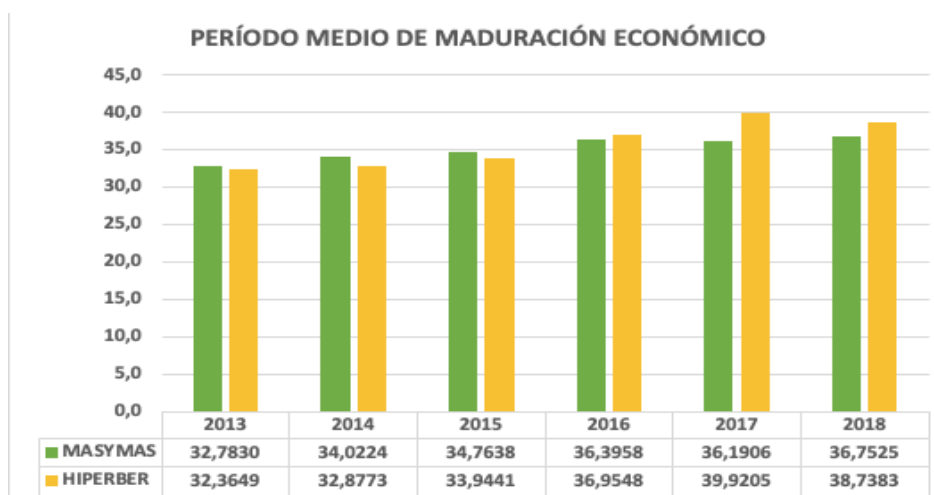
Para finalizar el análisis referente a las rotaciones, es preciso calcular el periodo medio de maduración.

Por un lado, el periodo medio de maduración económico es “el tiempo transcurrido desde que la empresa invierte una unidad monetaria en el proceso productivo hasta que se recupera a través del cobro a los clientes”.²⁵

$$PMME = \text{almacenamiento, producción, venta y cobro} \approx \text{plazo de existencias}$$

²⁵ ARCHEL, P., LIZARRAGA, F., SÁNCHEZ, S., Y CANO, M., (2015). *Estados Contables: Elaboración, análisis e interpretación* (5ª ed.). Madrid: Ediciones Pirámide, pág. 392.

Tabla 9. Evolución del período medio de maduración económico.



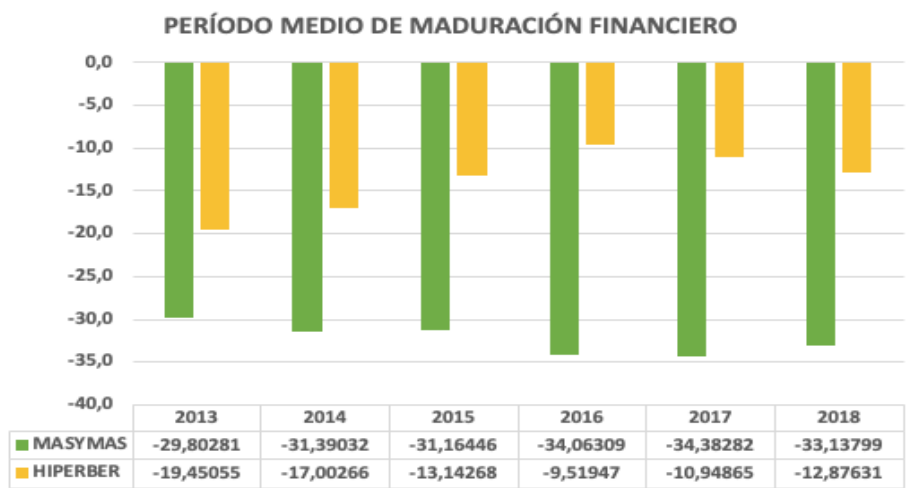
Fuente: Elaboración propia.

En base a la tabla 9, se puede decir que el PMME es muy similar al plazo de mercaderías como consecuencia de que el plazo de cobro en estas dos empresas es prácticamente nulo. En este sentido, se ha mantenido una tendencia estable durante los años analizados (2013-2018).

Y por otro lado, el periodo medio de maduración financiero es el “tiempo transcurrido desde que se paga a los proveedores una unidad monetaria hasta que se recupera a través del cobro a clientes”.²⁶

$$PMMF = \text{Plazo de Almacenamiento, Producción y Venta} + \text{Plazo de Cobro} - \text{Plazo de Pago}$$

Tabla 10. Evolución del período medio de maduración financiero.



Fuente: Elaboración propia.

²⁶ Íbid pág. 393.

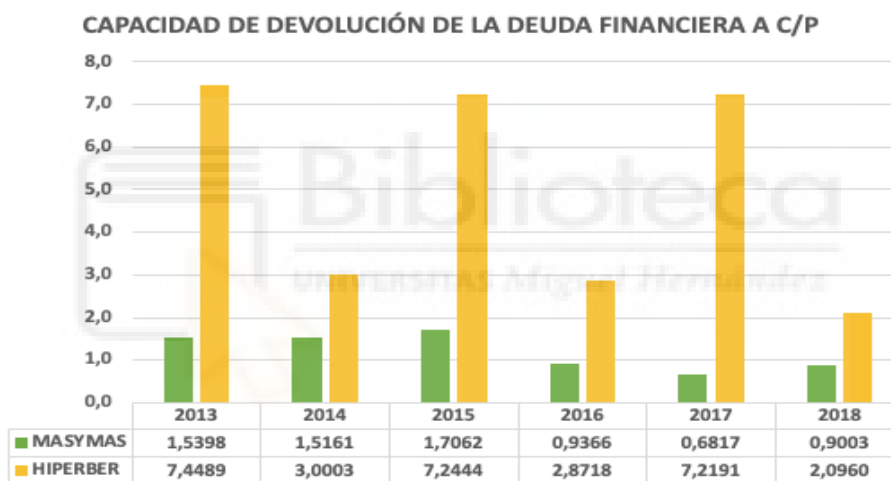
En la tabla 10 acerca la evolución del período medio de maduración financiero se ilustra una tendencia decreciente y con valores negativos. Este caso es habitual en comercios minoristas debido a que la venta es mayoritariamente al contado y el plazo de cobro es cero. De este modo, las empresas están financiando todo su ciclo de explotación con el dinero que le deben a sus proveedores, por lo que no necesitarían disponer de suficiente tesorería.

Capacidad de devolución de la deuda financiera a corto plazo

El ratio de capacidad de devolución de la deuda financiera se descompone en corto y largo plazo. Por un lado, el de corto plazo es aquel que se emplea para obtener el número de años que necesitaría la empresa para poder cancelar la deuda financiera corriente con los flujos de explotación generados por la misma.²⁷

$$CDDF = \frac{\text{Deudas Corto Plazo} + \text{Deudas con empresas de grupo a Corto Plazo}}{FEAE}$$

Tabla 11. Evolución de la capacidad de devolución de la deuda financiera.



Fuente: Elaboración propia.

En lo referente a la tabla 11 sobre la capacidad de devolución de la deuda financiera se muestra que Masymas presenta una situación estable mientras que Hiperber presenta picos bastante diferenciados. Como se ha comentado anteriormente, es recomendable tener unos niveles bajos por lo que Hiperber se encuentra en una situación muy volátil.

Con referencia, por ejemplo, al año 2018 se puede concluir lo siguiente:

- Por una parte, Masymas tardaría menos de 1 año en devolver la deuda financiera a corto plazo con los flujos que genera con su actividad de explotación.
- Por otra parte, Hiperber tardaría 2 años para cancelar sus deudas financieras a corto plazo.

Como se puede observar, Masymas está en una posición mucho más ventajosa que Hiperber ya que la capacidad que posee para devolver la deuda financiera a corto plazo es mayor.

²⁷ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 339.

Además, Hiperber presenta una gran variación respecto a años anteriores lo que la sitúa en una posición muy inestable.

La capacidad de devolución de la deuda a C/P del sector es de 0,44 años, por lo que en contraste con nuestras dos empresas de referencia se considera sobre todo que Hiperber presenta un ratio mucho peor que el sector.

5.2. Análisis de la solvencia

En este apartado se analizan todos aquellos ratios relacionados con la solvencia para así evaluar si las empresas objeto de estudio se encuentran en una situación de equilibrio financiero, o si, por el contrario, presentan desequilibrios que comprometan su futuro impidiendo asumir futuros pagos.

En primer lugar, el análisis de la solvencia se basa en “evaluar la situación patrimonial de la empresa, tanto en su financiación como en su inversión, con la finalidad de analizar su posición global de equilibrio”²⁸. Además, el análisis posee una doble perspectiva: por una parte, una perspectiva de carácter estática (analizando indicadores con información del balance de situación) y, por otra parte, una perspectiva de carácter dinámica (analizando indicadores con variables de la cuenta de pérdidas y ganancias).

Finalmente, como en el apartado anterior, es de suma importancia destacar la diferencia entre liquidez y solvencia. En este sentido, los ratios de solvencia no dependen tanto del tipo de actividad que desarrolla la empresa, siendo la comparación con empresas de otros sectores mucho más fácil que la comparativa de la liquidez.

1. Análisis de la estructura del activo:

Solvencia

El ratio de solvencia es aquel que relaciona el total de activo con el total de pasivo. Concretamente, es un “indicador de la capacidad global que aportan los activos de la empresa para afrontar la totalidad de sus deudas con terceros, independientemente del vencimiento de las mismas”²⁹. Este se define como la relación existente entre el activo total y el pasivo total³⁰.

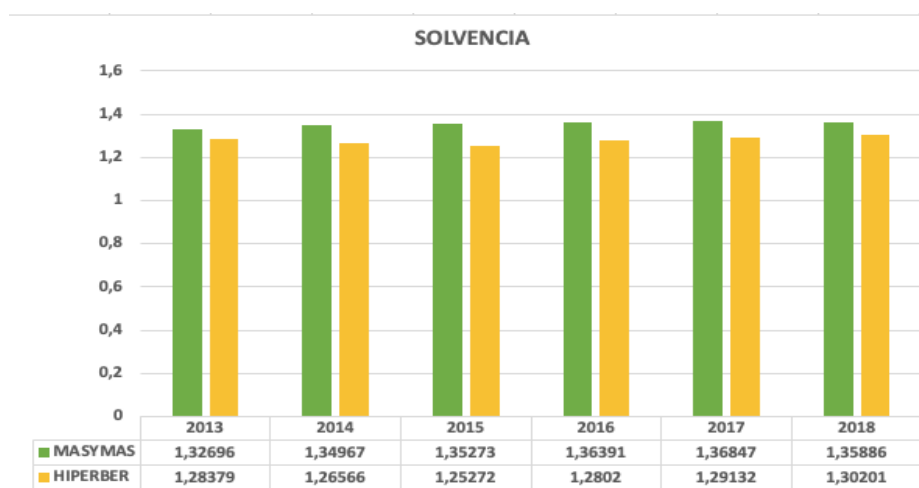
$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

²⁸ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 357.

²⁹ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 363.

³⁰ ARCHEL, P., LIZARRAGA, F., SÁNCHEZ, S., Y CANO, M., (2015). *Estados Contables: Elaboración, análisis e interpretación* (5ª ed.). Madrid: Ediciones Pirámide, pág. 350.

Tabla 12. Evolución de la solvencia.



Fuente: Elaboración propia.

El valor óptimo de la ratio debe ser superior a la unidad (especialmente más de 1,5) porque en caso contrario nos encontraríamos con que la empresa se encuentra en una situación de quiebra técnica, la cual se trata de “una de las situaciones más graves de desequilibrio financiero y se produce por la existencia de pérdidas acumuladas que han consumido todos los fondos propios (tanto reservas como capitales aportados por los accionistas)”³¹. En este sentido, en la tabla 12 se representan todos los valores obtenidos en el cálculo del ratio de solvencia para las dos empresas analizadas.

En primer lugar, cabe mencionar que ambas empresas se encuentran en una situación casi favorable ya que poseen unos valores superiores a la unidad pero sin llegar al valor óptimo (1,5). Por tanto, Hiperber y Masymas son capaces de hacer frente a sus obligaciones de pago ya que cuentan con suficiente activo.

Para el caso de Masymas dicho valor ha ido creciendo ligeramente a lo largo de período, a pesar del ligero decrecimiento en los últimos dos años 2017 (1,36%) y 2018 (1,35%); mientras que Hiperber ha sufrido una disminución significativa de la solvencia en el período central, pero que con posterioridad consiguió recuperarla con un crecimiento en los últimos años (de 1,29% a 1,30%).

Referente a la mediana del sector (1,717), Masymas e Hiperber cuentan con unos valores inferiores a éste. Pese a esto, no se encuentran en una mala situación debido a que la disimilitud es mínima.

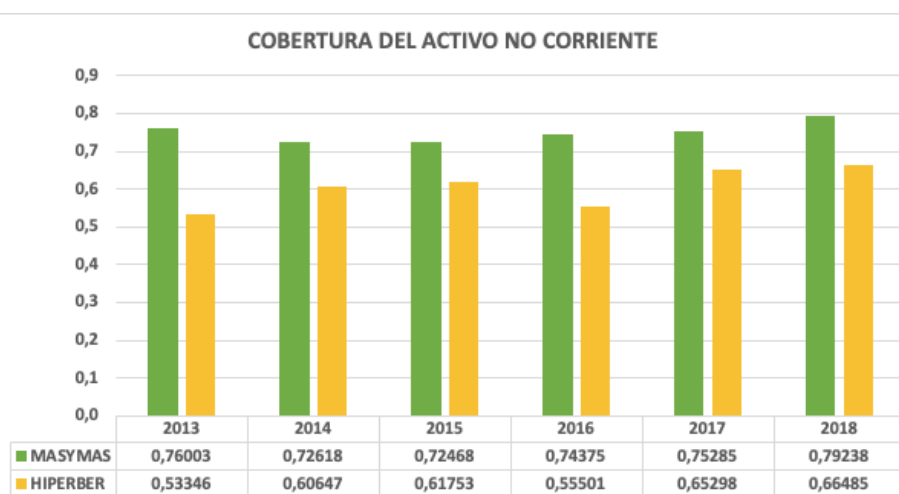
Cobertura del activo no corriente

Por otra parte, nos encontramos ante el ratio de cobertura del activo no corriente el cual nos informa cómo la empresa está financiando sus inversiones con recursos a largo o corto plazo. En otros términos, mide en qué medida los activos no corrientes están financiados con recursos permanentes.

³¹ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 359.

$$\text{Cobertura Activo No Corriente} = \frac{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Corriente}}{\text{Activo No Corriente}}$$

Tabla 13. Evolución de la cobertura del activo no corriente.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 13 se contempla que ambas empresas se encuentran en una posición desfavorable como consecuencia de poseer valores inferiores a la unidad. De este modo, se podría decir que no generan la solvencia suficiente como para tener un valor adecuado. Sin embargo, se observa que con el paso de los años van incrementando su valor por lo que podrían llegar al valor óptimo (cercano a la unidad).

De esta forma, las empresas presentan valores inferiores a la unidad lo cual implica que una parte del activo no corriente está financiado con recursos a corto plazo (pasivo corriente), y esto, puede comprometer la solvencia de ambas empresas.

Además, destacar que Masymas presenta una mejor situación que Hiperber, ya que por ejemplo en 2018 el 79,24% de su activo no corriente estaba financiado con recursos permanentes, frente al 66,485% de Hiperber.

Ambas empresas presentan una situación mucho más desfavorable que el sector, cuyo ratio de cobertura del activo no corriente presenta un valor de 1,079, lo que significa que según la mediana del sector, el activo no corriente está financiado totalmente por recursos permanentes.

2. Análisis de la estructura financiera:

La estructura financiera básica comprende el patrimonio neto y la financiación ajena a largo plazo de la empresa destinados, en general, a financiar el activo no corriente y a cubrir un margen razonable del corriente (PGC)³². Por tanto, muestra las fuentes de financiación de la empresa y

³² Real Decreto 1150/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas de Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 115/2007, de 16 de noviembre y el Plan General de Contabilidad de Pymes aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre (BOE nº 232, de 24 de septiembre).

recursos que han sido invertidos en el activo. Tales recursos aparecen reflejados en el Balance de Situación como Patrimonio Neto y Pasivo.

Por un lado, el pasivo reúne las obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro (PGC)³³. Mientras que el patrimonio neto constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos, es decir, es el capital riesgo básico de una empresa. De este modo, podemos decir que la estructura financiera se compone básicamente de recursos propios y deuda.

Además, es importante tener en cuenta la estructura del capital para así conseguir el objetivo financiero de maximizar el valor de la empresa con recursos financieros que concedan el menor coste posible y que faciliten el mayor apalancamiento financiero posible.

2.1. Análisis de los recursos propios:

Según la clasificación del Plan General Contable “los recursos propios o patrimonio neto se constituye por la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las aportaciones realizadas, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por sus socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos, así como los resultados acumulados u otras variaciones que le afecten”³⁴.

Capitalización total

La capitalización total relaciona la dotación de reservas que ha realizado la empresa durante toda su vida con el patrimonio neto e indica la importancia de la financiación generada con cargo a los beneficios del ejercicio³⁵. Esta se obtiene del cociente de las reservas de la empresa entre su patrimonio neto. Al igual que en el apartado anterior, cuanto mayor sea este ratio mayor es el nivel de reservas generadas, y consiguientemente, más favorable será la situación de la empresa.

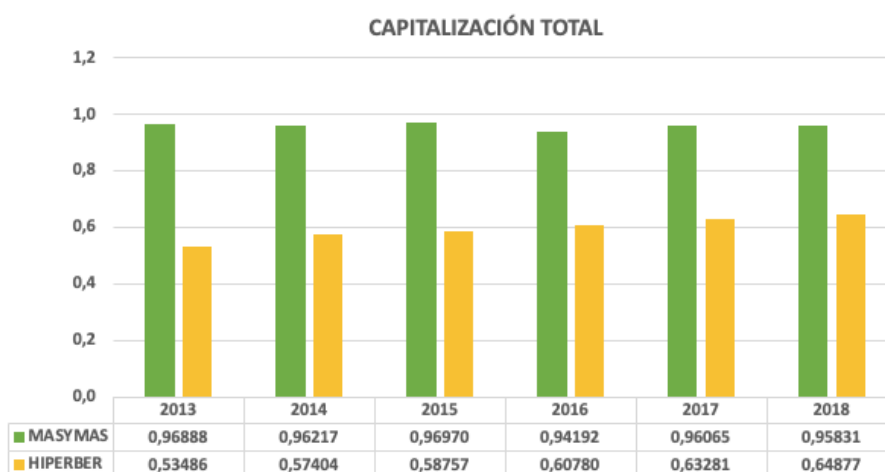
$$\text{Capitalización Total} = \frac{\text{Reservas}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

³³ *Íbidem.*

³⁴ *Íbidem.*

³⁵ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 373.

Tabla 14. Evolución de la capitalización total.



Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar en la tabla 14 “Evolución de la capitalización total”, como en 2018 el ratio de capitalización total de Masymas era del 0,95831 lo que implica que el patrimonio neto de Masymas está formado por un 95,831% de reservas, es decir, de financiación de autoenriquecimiento. Esto es la financiación que no hay que devolver a terceros.

En el caso de Hiperber en 2018, se obtuvo un ratio de capitalización del 0,64877, lo que supone que sus reservas constituyen 64,877% del total del patrimonio neto.

Obviamente cuanto más se aproxime este indicador a la unidad mejor, ya que la financiación vía reservas no requiere su posterior devolución. De esta forma, se puede concluir que ambas empresas presentan un buen indicador de capitalización total, sobre todo en el caso de Masymas cuyo patrimonio neto, está constituido casi en totalidad por reservas.

La mediana del ratio de capitalización del sector es del 76%, Masymas presenta un ratio mucho más ventajoso mientras que Hiperber se sitúa cerca del sector.

2.2. Análisis del endeudamiento:

Se trata de un análisis que mide la proporción de deuda que soporta una empresa frente a sus recursos propios con el fin de evaluar la cantidad y calidad de la deuda que posee la empresa. De este modo, se podrá observar su capacidad de devolución y comprobar si la misma alcanza el beneficio suficiente para soportar las cargas financieras.

Endeudamiento total, C/P y L/P

El ratio del endeudamiento nos proporciona información acerca la situación del pasivo y el patrimonio neto, así se puede determinar cuántas deudas tiene la empresa y la calidad de las mismas.

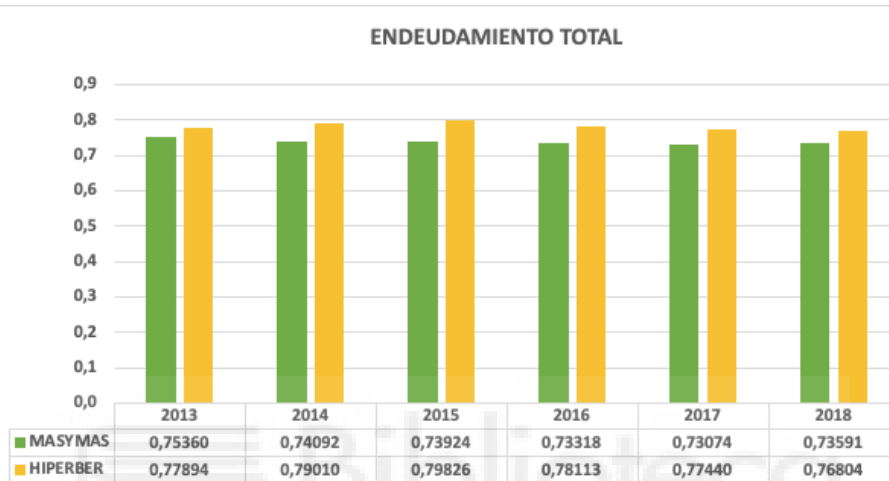
El valor adecuado de este ratio se sitúa entre 0,4 y 0,6. En caso de ser superior a 0,6 indica que el volumen de deudas es excesivo y la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros o, lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada.

Por el contrario, si es inferior a 0,4 puede ocurrir que la empresa tenga un exceso de patrimonio neto. Aunque siempre se debe tener en cuenta que el valor de este indicador depende del volumen de actividad de la empresa y del sector al que pertenece, si el valor del ratio se acerca al estándar del sector, podremos concluir que la empresa tiene un valor adecuado.

La fórmula del ratio de endeudamiento se compone de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}}$$

Tabla 15. Evolución del endeudamiento total.



Fuente: Elaboración propia.

En lo referente a la tabla 15, se puede argumentar que la evolución de ambas compañías ha sufrido ligeras alteraciones en los diferentes años. No obstante, las mismas presentan valores similares a lo largo del período.

En concreto, se procede a realizar un breve análisis del año 2018:

- En primer lugar, Masymas presenta un ratio de endeudamiento total del 73,59%, es decir, del total de su financiación un 73,59% es financiación ajena.

- A continuación, Hiperber obtiene un ratio de endeudamiento total del 76,804%, es decir, del total de su financiación un 76,804% es financiación ajena.

Dado que el valor recomendado de deuda ajena se sitúa entre 0,4 y 0,6, ambas empresas presentan un nivel de deuda excesivo presentando una estructura financiera arriesgada.

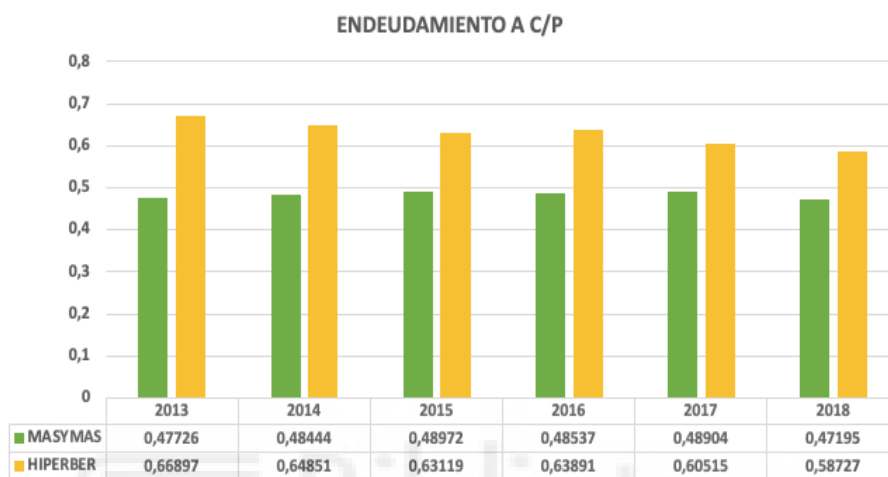
En comparación con el sector, cuyo ratio de endeudamiento total es del 58,23%, Masymas e Hiperber presentan un nivel de endeudamiento más elevado, lo que supone que ocupan una posición más desfavorable.

Por otra parte, el ratio de endeudamiento se descompone en endeudamiento a largo y a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}}$$

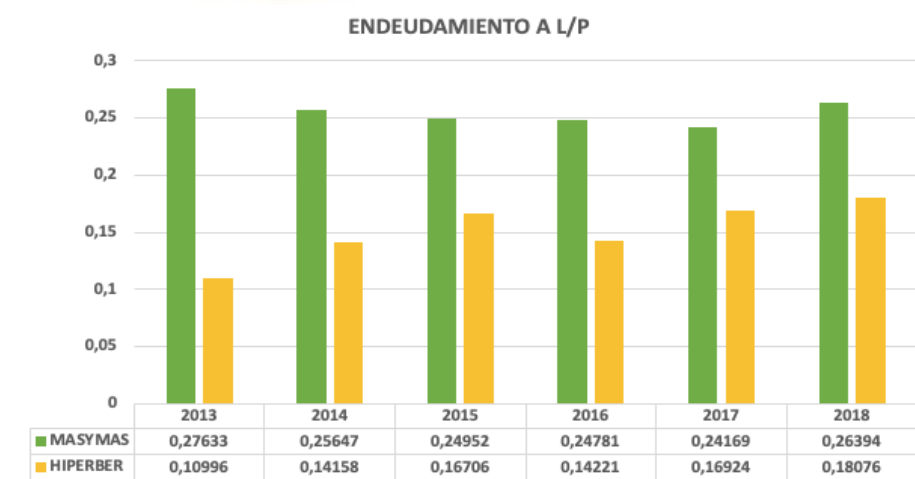
$$\text{Endeudamiento a Largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}}$$

Tabla 16. Evolución del endeudamiento a C/P.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17. Evolución del endeudamiento a L/P.



Fuente: Elaboración propia.

A continuación, en las tablas 16 y 17 se representan todos los valores obtenidos en la ratio de endeudamiento a corto y largo plazo para las dos empresas analizadas. En primer lugar, muestran que ambas empresas poseen un mayor volumen de deuda a corto plazo frente a largo plazo como consecuencia de que los acreedores comerciales son su principal fuente de financiación derivado de su tipo de actividad.

Por un lado, en cuanto a la evolución del endeudamiento a corto plazo, se aprecia que Masymas es la empresa que posee un nivel de endeudamiento menor y sus valores han seguido una trayectoria estable a lo largo del período. En 2015, presentaba un ratio de endeudamiento de 0,489 siendo en 2018 igual a 0,471 no alcanzando el valor óptimo. Mientras que Hiperber tiene valores más elevados con respecto Masymas, sin embargo, en los últimos años ha disminuido ligeramente su deuda. En 2016, contaba con un valor de 0,631 pasando a 0,587 en 2018. Estos valores decrecientes durante el período 2011-2018 indican que el aumento de sus recursos propios es mayor que el incremento de sus deudas, por tanto, sus gastos financieros serán menores.

Por otro lado, por lo que respecta al endeudamiento a largo plazo, Masymas posee un nivel de endeudamiento mayor a pesar de su intento de reducir su deuda durante gran parte del período hasta el último año que volvió a repuntar. Por el contrario, Hiperber sostiene un endeudamiento menor, pero a pesar de ello, ha ido aumentando su deuda al paso de los años de 0,109 en 2013 a 0,18 en 2018. Este aumento puede deberse a sucesivas inversiones dirigidas a la expansión y mejora de sus establecimientos.

En definitiva, Hiperber y Masymas poseen mayores niveles de endeudamiento a corto plazo, siendo Hiperber la empresa más endeudada con valores alrededor de 0,6. En la medida en que Masymas es la empresa con mayor endeudamiento a largo plazo con valores alrededor de 0,15.

Peso de los recursos permanentes

Por otro lado, el peso de los recursos permanentes es un complemento del ratio de endeudamiento que relaciona la financiación permanente (patrimonio neto y pasivo no corriente) y la financiación total (pasivo y patrimonio neto).

$$\text{Peso de los Recursos Permanentes} = \frac{PN + \text{Pasivo No Corriente}}{PN + \text{Pasivo Total}}$$

Tabla 18. Evolución del peso de los recursos permanentes.



Fuente: Elaboración propia.

Es conveniente que la empresa establezca unos valores elevados puesto que la financiación a largo plazo ofrece una mayor garantía de solvencia que la financiación a corto plazo. En este aspecto, en la tabla 18 sobre la evolución de los recursos permanentes se puede decir que Masymas presenta valores cercanos a los del sector (0,5097) por lo que se encuentra en una mejor posición.

En 2018, del total de financiación de Masymas, un 52,804% es permanente, mientras que del total de la financiación de Hiperber, un 41,272% es permanente.

Endeudamiento financiero

Otro ratio a estudiar es el de endeudamiento financiero. Es preciso señalar que cuanto menor sea el valor del ratio mejor calidad tendrá la financiación y mejor será la liquidez y solvencia de la empresa, es decir, la empresa generará un volumen de efectivo suficiente para afrontar sus deudas³⁶.

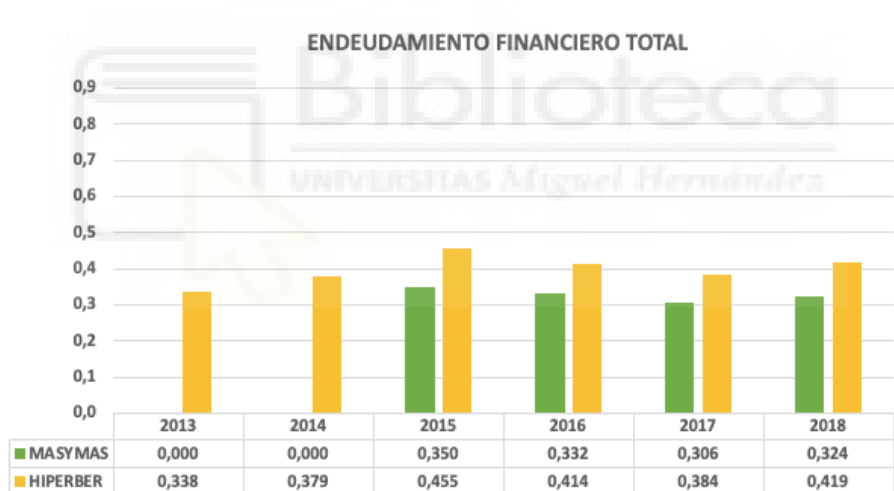
$$\text{Endeudamiento Financiero} = \frac{\text{Deuda Financiera}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}}$$

El ratio de endeudamiento financiero se descompone en deudas financieras a largo y a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento Financiero a C/P} = \frac{\text{Deuda Financiera C/P}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}}$$

$$\text{Endeudamiento Financiero a L/P} = \frac{\text{Deuda Financiera L/P}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}}$$

Tabla 19. Evolución del endeudamiento financiero total.



Fuente: Elaboración propia.

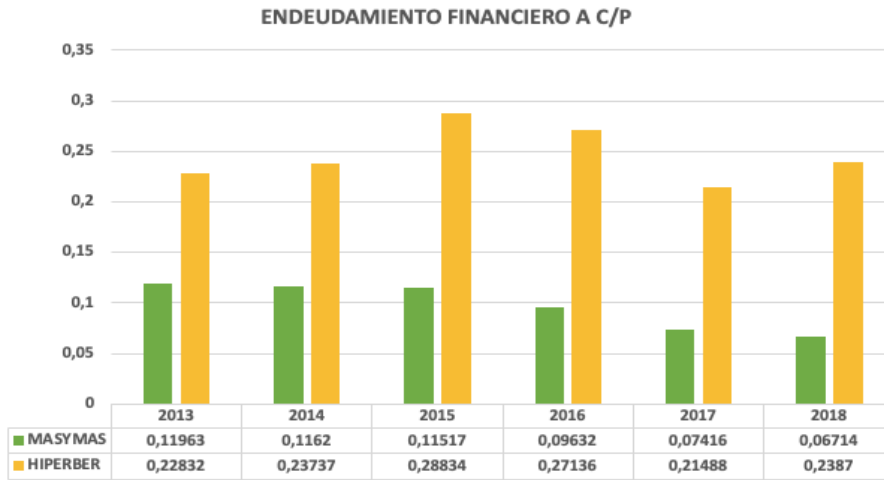
En la tabla 19 se representan los valores obtenidos en el ratio de endeudamiento financiero total para las dos empresas analizadas. Ante todo, ambas compañías presentan valores similares de endeudamiento financiero, siendo mejor en el caso de Masymas ya que su endeudamiento financiero es menor, y por tanto, su deuda es de mejor calidad.

En 2018, del total de su financiación un 32,4% es deuda financiera en el caso de Masymas, y un 41,9% en el caso de Hiperber.

³⁶ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 369.

En cambio, el sector presenta niveles de endeudamiento financiero mucho más bajos, del 11,29%, por lo que en comparación con el sector, Masymas e Hiperber presentan una deuda financiera mucho más elevada.

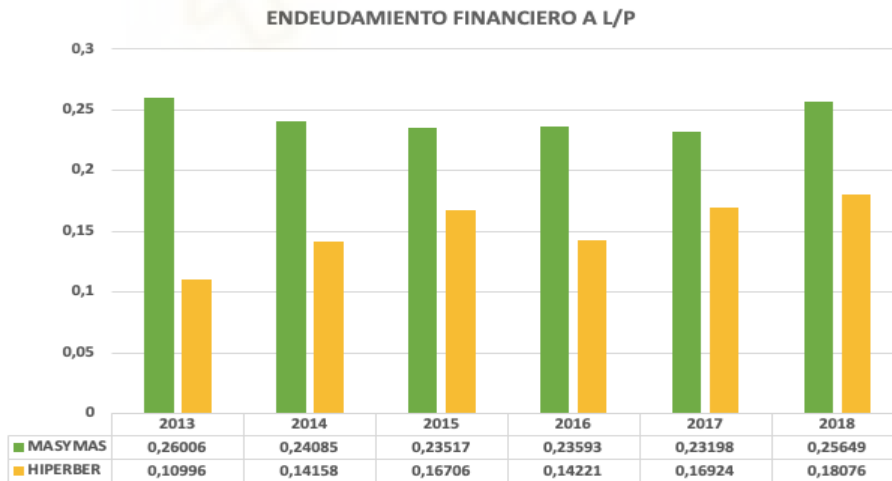
Tabla 20. Evolución del endeudamiento financiero a C/P.



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al endeudamiento financiero a corto plazo de la tabla 20 se observa que Hiperber tiene valores elevados, mientras que Masymas mantiene unos valores pequeños y una mayor calidad de financiación a corto plazo.

Tabla 21. Evolución del endeudamiento financiero a L/P.



Fuente: Elaboración propia.

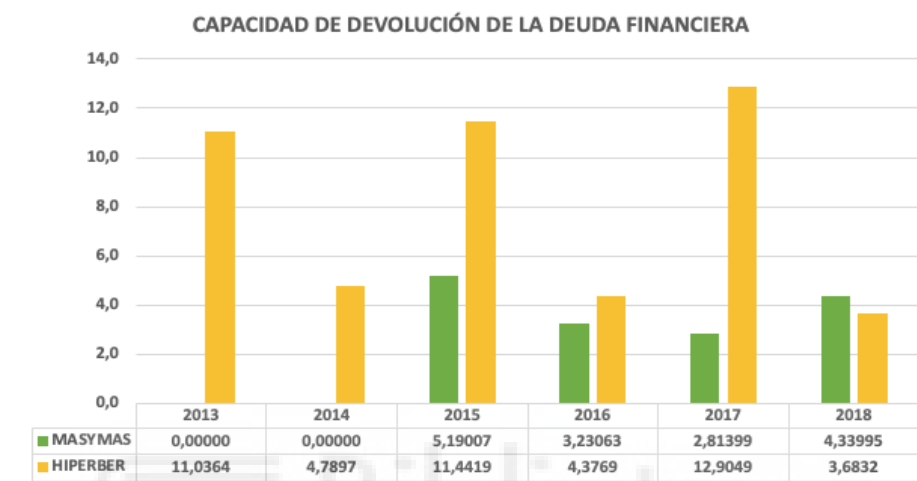
Tal y como ilustra la tabla 21, en 2018 del total de la financiación de Masymas, un 25,65% es deuda financiera a largo plazo. Mientras que del total de la financiación de Hiperber, un 18,076% es deuda financiera a largo plazo. Ambas empresas poseen una progresión creciente a lo largo de los años analizados, siendo Hiperber la empresa con mejores niveles de endeudamiento financiero a largo plazo.

Capacidad de devolución de la deuda financiera

En primer lugar, el ratio de capacidad de devolución de la deuda financiera el cual informa acerca el número de años que necesitaría la empresa para poder cancelar su deuda con los flujos de efectivo generados por la actividad de explotación.

$$CDDF = \frac{\text{Deuda Largo y Corto} + \text{Deudas Empresas de Grupo Largo y Corto}}{FEAE}$$

Tabla 22. Evolución de la capacidad de devolución de la deuda financiera.



Fuente: Elaboración propia.

Tal y como ilustra la tabla 22 acerca la evolución de la capacidad de la devolución de la deuda financiera se puede comentar lo siguiente:

- Por un lado, Masymas ha mermado su capacidad de devolución de la deuda financiera en relación con su FEAE en los últimos 5 años. Mientras que en 2013 y 2014 no necesitaba tiempo para devolver la deuda con los flujos generados por su actividad de explotación, en 2018 necesita 4,33995 años para poder devolver su deuda con sus flujos de efectivo de las actividades de explotación. Esto es debido a que en los últimos años ha aumentado su nivel de endeudamiento.
- Por otro lado, Hiperber presenta datos muy volátiles y diversos a lo largo de 2013 y 2018. Así en 2017, necesitaba 12,9 años para poder devolver su deuda con los flujos que genera por su actividad de explotación, mientras que en 2018 necesita 3,68 años para devolver su deuda con su FEAE.

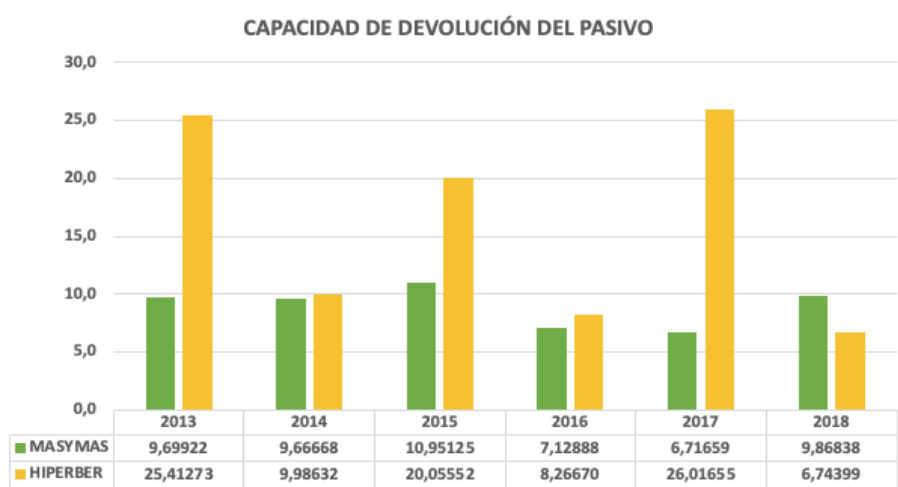
Este ratio presenta una relación negativa por lo que cuanto más bajo sea su valor mejor para la empresa. De este modo, el sector presenta una capacidad de devolución de la deuda de 0,79 años, por lo que Masymas e Hiperber presentan unas cifras más elevadas a las del sector. Por tanto, se concluye que ambas se encuentran en una peor posición en comparación con el mismo.

Capacidad de devolución del pasivo

Por último, el ratio de capacidad de devolución del pasivo el cual refleja el número de años que necesitaría la empresa para poder cancelar toda la deuda con los flujos generados. Se trata de un caso similar al anterior, sin embargo; es un indicador que informa sobre la cobertura disponible de efectivo con respecto a todo el pasivo. Además, al igual que la ratio anterior, la empresa presenta mayor capacidad para cancelar las deudas cuando el valor de este ratio es pequeño.

$$\text{Capacidad Devolución del Pasivo} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{FEAE}}$$

Tabla 23. Evolución de la capacidad de devolución del pasivo.



Fuente: Elaboración propia.

En lo referente a la tabla 23, se puede concluir lo siguiente:

- Masymas ha reducido su capacidad de devolución del pasivo con los flujos generados por su actividad en el último año, lo cual, un dato preocupante. En 2018, necesitaría 9,87 años para devolver el pasivo con los flujos que genera con su actividad de explotación.
- Hiperber, al igual que anteriormente, presenta datos muy volátiles de un año a otro. Necesitaría 6,74 años en 2018 para devolver el pasivo con los flujos que genera por su actividad de explotación.

El sector presenta un ratio más favorable, necesitando 4,67 años para devolver el pasivo con el FEAE.

En conclusión, las empresas analizadas poseen unos indicadores por encima del sector lo que las sitúa en una situación perjudicial, pero Hiperber se encuentra en una mejor posición como consecuencia de tardar tres años menos Masymas en devolver su pasivo debido a que posee una mayor capacidad de devolución lo que implica un menor riesgo de insolvencia por parte de la misma.

5.3. Análisis económico

En este bloque se tratan todos aquellos ratios relacionados con la gestión productiva de la empresa. De esta forma, mediante éstos se analizarán los rendimientos generados por la actividad de ambas empresas.

En primer lugar, se evaluarán indicadores económicos, y consiguientemente, ratios relacionados con el gasto personal.

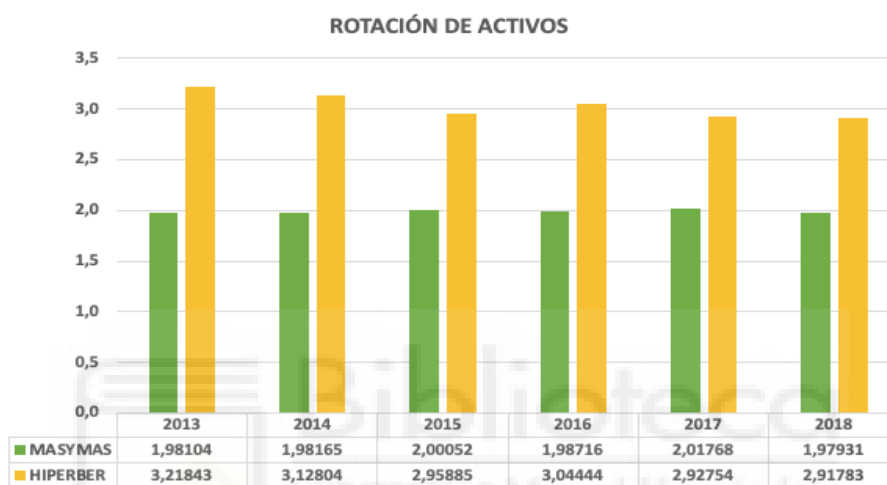
Rotación de Activos

En primer lugar, el ratio de rotación de activos que expresa el número de veces que se ha vendido y repuesto el activo, es decir, el nivel de ventas para una determinada inversión. En otras palabras, evalúa la capacidad de generar ventas de los activos de la empresa.

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{INCN}{Activo}$$

Cuanto más alto sea el valor de la ratio más óptima será la situación de la empresa ya que un valor elevado supone una asignación eficiente de recursos.

Tabla 24. Evolución de la rotación de activos.



Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la tabla 24 se puede concluir que Masymas ha repuesto el activo 1,97 veces vía ventas, e Hiperber 2,92 veces. Por tanto, Hiperber presenta un ratio más favorable al presentar un mayor valor, lo que supone un uso más productivo de sus recursos.

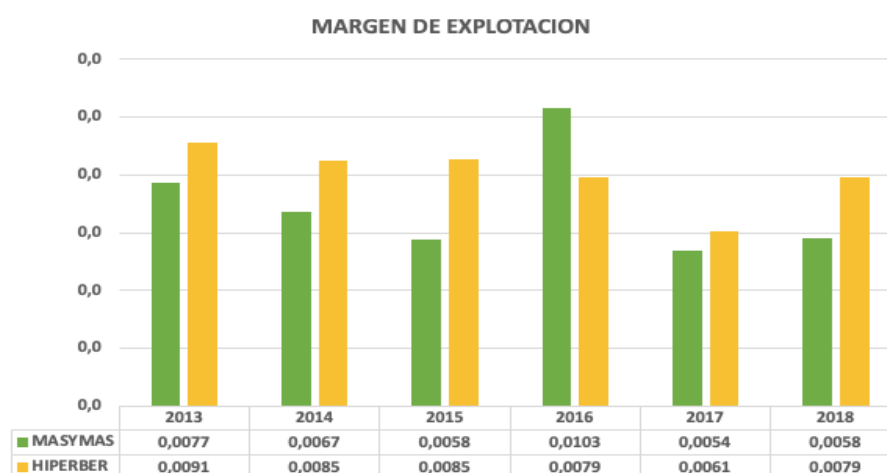
En comparación con el resto de años, Masymas ha mantenido una tendencia constante a lo largo de los años analizados, mientras que Hiperber ha seguido una tendencia decreciente, lo que implica una disminución de la rentabilidad y de la eficiencia de la empresa.

Margen de Explotación

A continuación, el margen de explotación determina el resultado de las ventas generadas por la empresa. De esta manera, se puede llevar a cabo una evaluación acerca la rentabilidad de la compañía. En pocas palabras, es un indicador de calidad de la empresa respecto a la competencia.

$$\text{Margen de Explotación (EBIT)} = \frac{EBIT}{INCN}$$

Tabla 25. Evolución del margen de explotación.



Fuente: Elaboración propia.

Cuanto mayor sea el margen de explotación mayor será el resultado de las ventas generadas. Según la tabla 25 acerca la evolución del margen de explotación se concluye:

Tanto en Masymas como Hiperber se puede observar una tendencia decreciente a lo largo de los años, lo cual significa que el resultado derivado de sus ventas, se está viendo reducido.

En 2018:

- El resultado de explotación de Masymas fue del 0,58% de las ventas.
- El resultado de explotación de Hiperber fue del 0,79% de las ventas.

Hiperber presenta un mejor resultado de explotación en relación con las ventas respecto a Masymas. En lo referente a la rotación de activos y el margen de explotación, Masymas e Hiperber optan por tener valores más elevados en la rotación de activos y mantener valores constantes en el margen de explotación, lo que implica un uso de sus activos más eficiente y productivo.

En otras palabras, Hiperber obtiene un mayor rendimiento de sus activos lo cual se traslada a su resultado de explotación siendo mayor que el de Masymas, es decir, de los de su importe neto de la cifra de negocios 127.389.597 acaban trasladándose al resultado de explotación 1.008.816. Sin embargo, en el caso de Masymas un importe neto de la cifra de negocios de 261.980.404 se acaba convirtiendo en un resultado de explotación de 1.524.470.

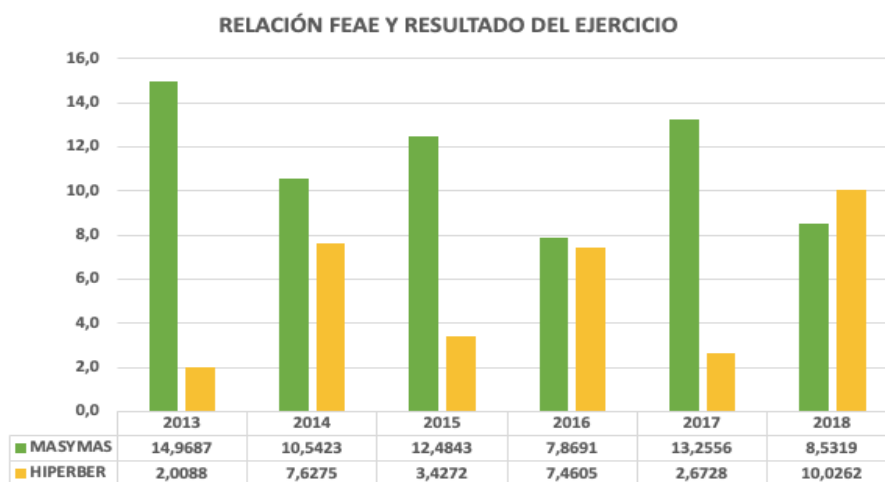
Definitivamente, Hiperber posee una mejor situación dado que su importe neto de la cifra de negocios acaba traducándose en un mayor resultado de explotación.

Relación FEAE y Resultado del Ejercicio

En último lugar, el ratio que relaciona el flujo de efectivo de actividades de explotación y el resultado del ejercicio para evaluar si hay problemas de liquidez en la empresa. Por lo que a menor relación mayor divergencia entre las magnitudes y mayores serán dichos problemas, por el contrario, a mayor relación menores son tales.

$$\text{Relación FEAE y Resultado del Ejercicio} = \frac{\text{FEAE}}{\text{Resultado Ejercicio}}$$

Tabla 26. Evolución de la relación FEAE y el resultado del ejercicio.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 26, se aprecia que la evolución del ratio ha sido muy volátil a lo largo del período analizado. Ambas compañías presentan fluctuaciones significantes.

Por un lado, Masymas ha presentado un gran decrecimiento entre los años 2017 y 2018, pasando de 13,255 a 8,531. Por lo que ha empeorado la situación de la empresa ya que a mayor valor mejor posición.

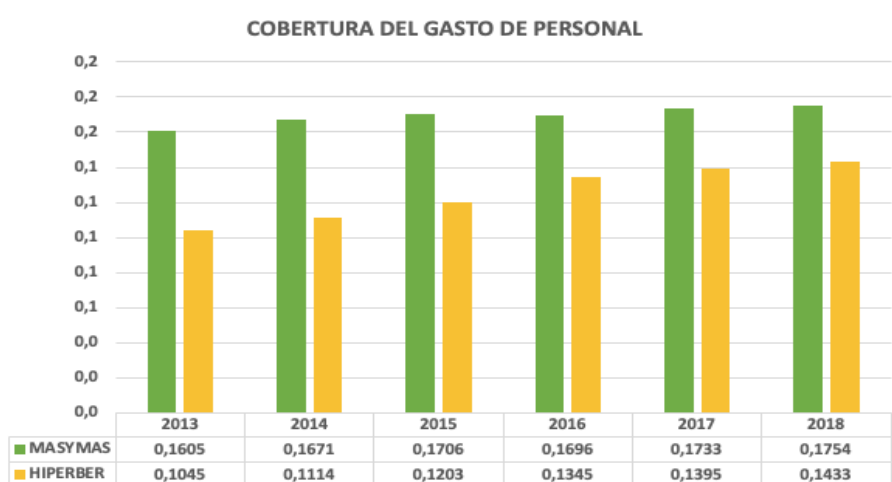
Por otro lado, Hiperber ha sufrido un incremento en sus valores entre 2017 y 2018 (de 2,672 a 10,026), lo cual supone una mejor posición de la misma.

Cobertura del Gasto de Personal

Como primer indicador, se analiza la cobertura del gasto personal cuya finalidad es informar sobre la capacidad de las ventas de poder absorber los gastos de personal. Esto es, la capacidad que poseen las ventas de la empresa para cubrir los gastos del personal. Cuanto menor sea el valor mayor será dicha capacidad.

$$\text{Cobertura del Gasto de Personal} = \frac{\text{Gastos Personal}}{\text{INCEN}}$$

Tabla 27. Evolución de la cobertura del gasto de personal.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 27, se muestra que el ratio de cobertura del gasto de personal, en el caso de Masymas ha seguido una tendencia estable en los últimos años. En 2018, se observa que por cada euro generado por las ventas se destinó un 17,54% a cubrir los gastos de personal.

En el caso de Hiperber este indicador ha sufrido una tendencia alcista en los últimos años. Mientras que en 2013 se destinó un 10,45% de las ventas para cubrir los gastos de personal, en 2018 se ha destinado un 14,33% de las ventas para cubrir dichos gastos.

Dicho esto, Hiperber se encuentra en mejor posición que Masymas ya que posee una mayor capacidad de generar ventas y hacer frente a sus gastos del personal.

Además, tras analizar este ratio conviene posteriormente calcular otra serie de ratios complementarios relacionados con el análisis del personal de la empresa.

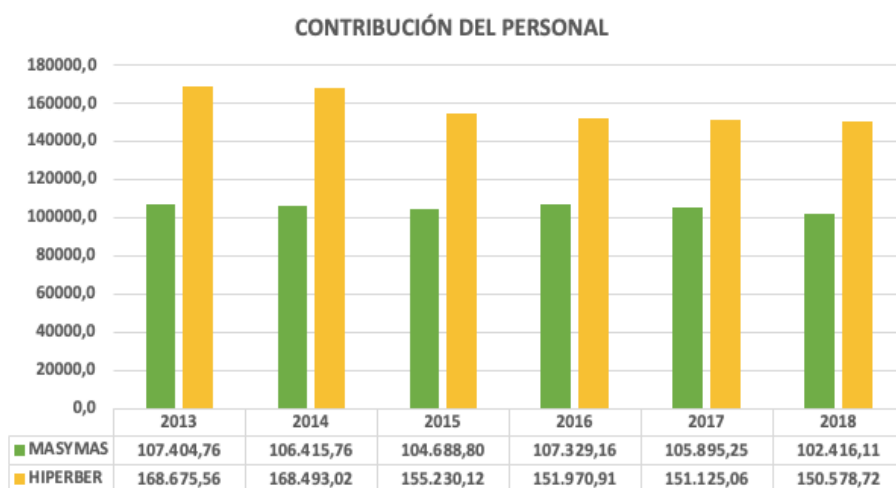
Contribución del Personal

Por un lado, la contribución del personal que trata de analizar la capacidad de generar ventas por parte del personal de la empresa, es decir, las ventas generadas por cada empleado.

$$\text{Contribución Personal} = \frac{INCN}{\text{Número de Empleados}}$$

Mediante este ratio, se puede comprobar si el empleado es eficiente con el número de ventas generadas.

Tabla 28. Evolución de la contribución del personal.



Fuente: Elaboración propia.

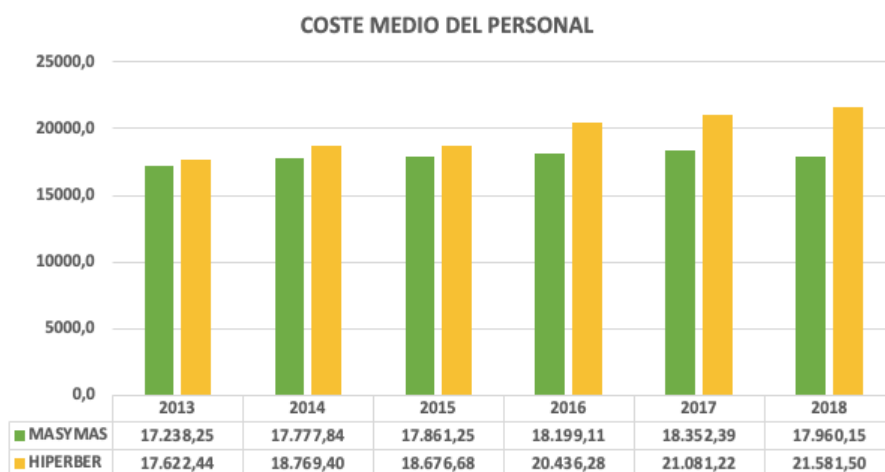
En consideración a la tabla 28, se puede argumentar que para el caso de Masymas cada empleado generó en 2018 un total de 102.416,11 € en ventas, mientras que en Hiperber cada empleado generó 150.578,72 €. Una cifra elevada con respecto a los años anteriores, esto quiere decir que en el último año se han incrementado el número de ventas.

Coste Medio del Personal

Por otro lado, el coste medio del personal que refleja el coste medio del personal para la empresa.

$$\text{Coste Medio Personal} = \frac{\text{Gastos Personal}}{\text{Número de Empleados}}$$

Tabla 29. Evolución del coste medio del personal.



Fuente: Elaboración propia.

En lo referente a la tabla 29, el coste medio por empleado en 2018 fue de 17.960,15€ en el caso de Masymas, y de 21.581,50€ en el caso de Hiperber.

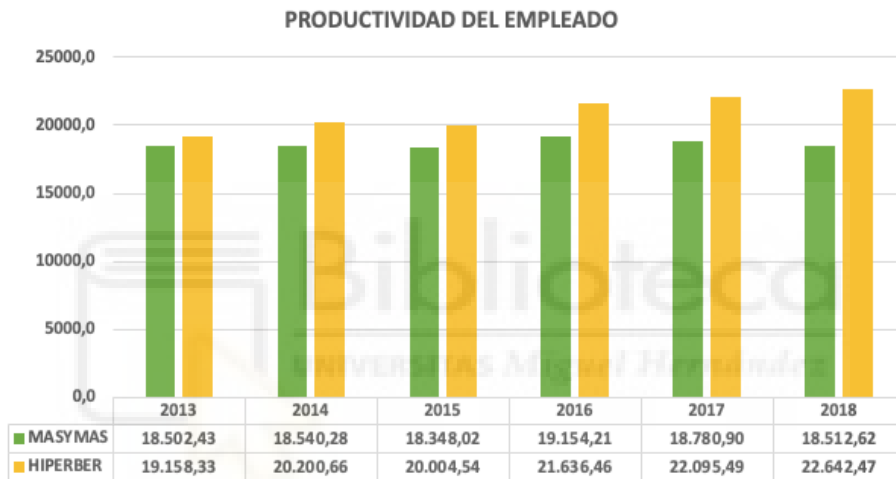
El sector posee un valor del coste medio de personal de 21.625,68 €. Hiperber ronda los valores del sector, mientras que Masymas presenta un menor gasto de personal, y por tanto, una situación más favorable que el sector.

Productividad del Personal

La productividad del personal se define como el valor añadido que genera de media cada empleado.

$$\text{Productividad del Empleado} = \frac{VAN}{\text{Número de Empleados}}$$

Tabla 30. Evolución de la productividad del empleado.



Fuente: Elaboración propia.

Tras realizar los cálculos pertinentes, se puede apreciar en la tabla 30 que en el caso de Masymas, la productividad por empleado se ha visto disminuida en los últimos dos años, siendo en 2018 de 18.512,62€. Sin embargo, en el caso de Hiperber la tendencia a lo largo de los años ha sido alcista siendo en 2018 de 22.642,47 €.

Como se puede observar, los empleados de la empresa Hiperber son más productivos que los de la empresa Masymas. Esto, justifica que la contribución del personal sea superior en Hiperber que en Masymas.

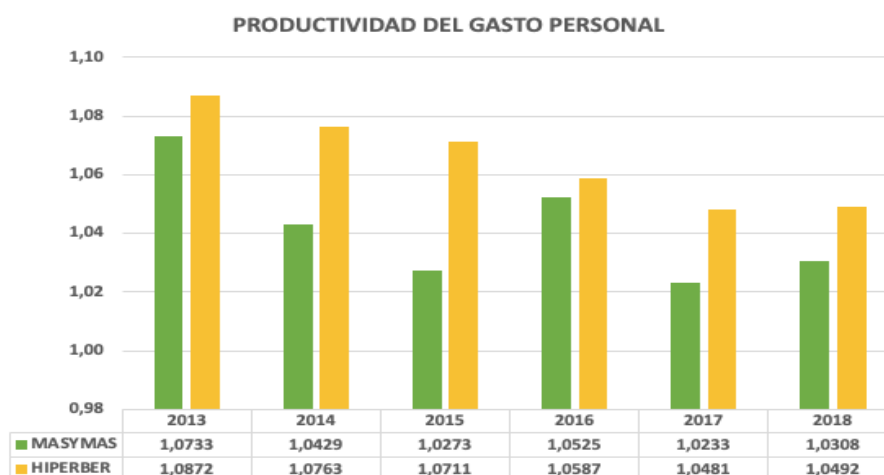
El sector posee una mediana de la productividad por empleado de 27.214,3116, siendo considerablemente más elevada que en el caso de Hiperber o Masymas.

Productividad de Gasto de Personal

Para finalizar, la productividad del gasto de personal que informa del valor añadido que genera cada euro gastado en personal.

$$\text{Productividad Gasto Personal} = \frac{\text{VAN}}{\text{Gasto Personal}}$$

Tabla 31. Evolución de la productividad del gasto personal.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 31, se observa una tendencia decreciente por parte de las dos empresas, aunque en el último año ha aumentado ligeramente.

En el caso de Masymas, por cada euro de gasto de personal, se genera un valor añadido de 1,0308€. Y, en el caso de Hiperber, por cada euro de gasto de personal, se genera un valor añadido de 1,0492€.

Como se puede apreciar, ambas empresas poseen valores similares, siendo ligeramente superior en el caso de Hiperber. Es decir, por cada euro que se gasta en personal Hiperber genera un valor añadido ligeramente superior que Masymas.

5.4. Análisis de las rentabilidades

La rentabilidad mide la relación entre los resultados monetarios de una actividad y los medios empleados para obtenerlos. Además, es considerada como el principal objetivo económico-financiero de la empresa³⁷.

En este análisis se debe de disponer del balance de situación para obtener los datos del denominador y la cuenta de pérdidas y ganancias para el numerador.

Rentabilidad Económica (ROA)

El primer ratio a estudiar es la rentabilidad económica, también conocido como la rentabilidad de los activos o de las inversiones (ROA). Y se define como la relación entre el resultado antes de intereses e impuestos (EBIT) y el activo total de la explotación vinculado a dicha actividad, es

³⁷ CUERVO, A., y RIVERO, P. (1986). El análisis económico-financiero de la empresa. Revista española de financiación y contabilidad.

decir, la rentabilidad que se obtiene de las inversiones del ciclo de explotación sin considerar como se configura la estructura financiera de la empresa³⁸.

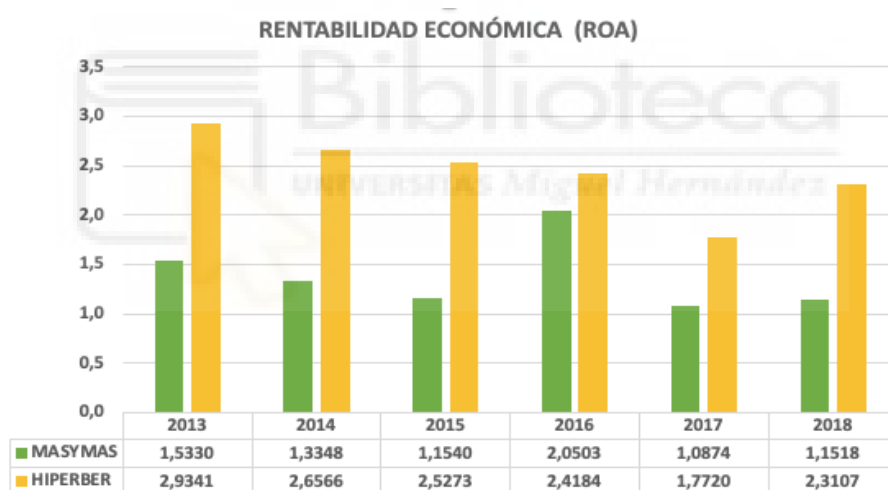
$$\text{Rentabilidad Económica (ROA)} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Activo Total}}$$

La rentabilidad económica refleja una tasa de rendimiento independiente de la forma en que la empresa financia sus activos, es decir, independiente de la estructura financiera y de su coste. Por tanto, esta debe ser capaz de retribuir satisfactoriamente tanto a los acreedores como a los accionistas³⁹.

En cuanto a sus valores ideales podemos decir que cuanto mayor sea esta rentabilidad mayor será la rentabilidad de los activos y en mejor situación estará la empresa. Por el contrario, una rentabilidad económica negativa o igual a cero indica que la empresa no está consiguiendo sacar rendimiento a su activo mediante su actividad. Además, es un indicativo de que la empresa está teniendo pérdidas por lo que ésta debe reestructurar su actividad reduciendo gastos o incluso abandonar la actividad actual y dirigirse a otras más rentable.

Dicho esto, en la tabla 32 se muestra la evolución de la rentabilidad económica durante el período 2013-2018.

Tabla 32. Evolución de la rentabilidad económica.



Fuente: Elaboración propia.

Se observa una baja rentabilidad económica en el caso de Hiperber a largo de período, destacando en 2018 una elevación hasta el 2,3%. Mientras que Masymas ha seguido una tendencia constante hasta 2016, año en el que incremente la rentabilidad a 2,05%, disminuyendo progresivamente hasta el último año. , destacando que Hiperber posee una rentabilidad mayor que Masymas.

³⁸ GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide, pág. 384.

³⁹ ARCHEL, P., LIZARRAGA, F., SÁNCHEZ, S., Y CANO, M., (2015). *Estados Contables: Elaboración, análisis e interpretación* (5ª ed.). Madrid: Ediciones Pirámide, pág. 326.

Por tanto, se puede decir que, tanto Masymas como Hiperber están sacando un elevado rendimiento a sus activos mediante su actividad principal. Conviene destacar, el gran incremento que ha experimentado Hiperber en el rendimiento de sus activos de 2017 a 2018.

Finalmente, en la comparativa con el sector se puede concluir lo siguiente:

- El sector posee una rentabilidad económica del 7,798%, quedando por encima de las rentabilidades de las dos empresas objeto de estudio.
- En el último año, Hiperber se sitúa por encima de Masymas teniendo una ROA del 2,31%.

Rentabilidad Financiera (ROE)

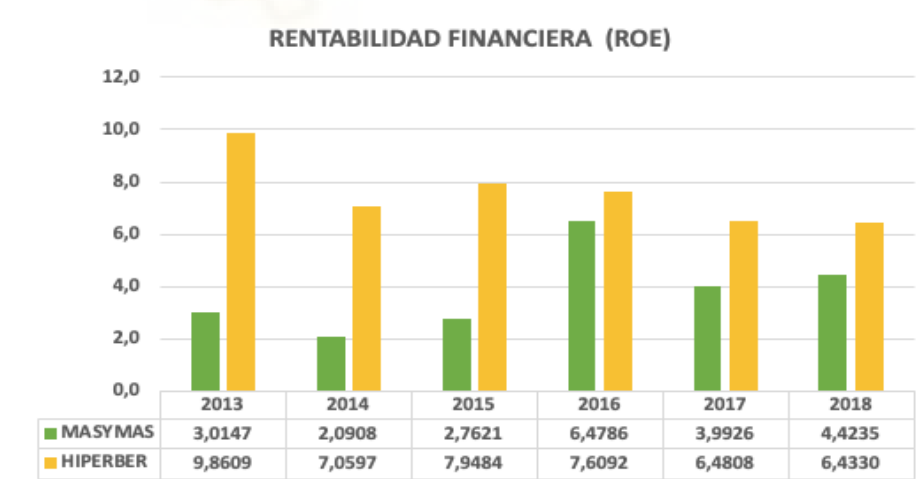
Por otro lado, la rentabilidad financiera (ROE) hace referencia a la rentabilidad para los accionistas, es decir, son los rendimientos de las inversiones realizadas por los propietarios⁴⁰. En otras palabras, es la parte de la rentabilidad que se destina a remunerar a los socios y accionistas.

$$\text{Rentabilidad Financiera (ROE)} = \frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{PN}} \times 100$$

Al contrario que la rentabilidad económica, esta rentabilidad sí depende de la forma en la que la empresa financia sus activos, es decir, se tiene en cuenta la estructura financiera (patrimonio neto y pasivo total).

De esta forma, la situación ideal es obtener el máximo valor de esta rentabilidad para así conseguir la maximización de riqueza de los accionistas.

Tabla 33. Evolución de la rentabilidad financiera.



Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, según la tabla 33 se observa que Hiperber ha seguido una trayectoria decreciente a lo largo de todo el período considerado, lo cual implica que el rendimiento que sus accionistas obtienen ha disminuido con el tiempo. Por otro lado, en Masymas se observa una tendencia

⁴⁰ ARCHEL, P., LIZARRAGA, F., SÁNCHEZ, S., Y CANO, M., (2015). *Estados Contables: Elaboración, análisis e interpretación* (5ª ed.). Madrid: Ediciones Pirámide, pág. 328.

decreciente hasta el año 2017, produciéndose un aumento de la riqueza de los accionistas en el año 2018. Además, entre ambas empresas, Hiperber es la que proporciona mayor riqueza a sus accionistas, a pesar de la tendencia decreciente que observamos a lo largo del período.

En comparación con el sector cuya mediana es de 16,785%. Se concluye que las empresas analizadas se encuentran muy por debajo del sector alimentario, lo cual les influye negativamente situándose en una situación más desfavorable que otras empresas que forman parte del sector.

6. Conclusiones

El objetivo del presente trabajo ha consistido en realizar un estudio de las empresas Hiperber y Masymas para proceder a realizar una comparación entre las mismas, con el fin de evaluar los aspectos positivos y negativos de cada una de ellas.

Las empresas objeto de estudio se encuentran radicadas en la provincia de Alicante. En relación con el análisis estratégico cabe comentar que las empresas sobre las que hemos desarrollado el estudio se encuentran en un sector caracterizado por la cercanía al cliente y la elaboración de marcas propias como puntos fuertes del mismo. No obstante, no está exento de debilidades como la escasa formación de sus empleados y las inversiones constantes que se requieren.

Además, como amenazas destacan la crisis económica provocada por el Covid-19 y la elevada competencia en el sector lo cual puede afectar negativamente a las empresas del mismo. A pesar de ello, existen oportunidades tales como el posible crecimiento del sector y la internacionalización hacia otras regiones, países, etc.

De acuerdo, con el análisis económico-financiero se destaca los siguientes aspectos:

En primer lugar, con respecto al análisis de la liquidez se observa que Masymas se encuentra en una mejor posición que Hiperber, debido a que los indicadores calculados en este análisis han sido más favorables para la misma.

Además de esta situación favorable, al analizar las deudas a corto plazo de Masymas sobre el flujo de efectivo de las actividades de explotación se muestra que su capacidad de devolución de la deuda a corto plazo es mayor que en el caso de Hiperber, aproximándose al valor del sector.

Por otro lado, se ha realizado un análisis de la solvencia observándose que Masymas presenta una situación más ventajosa que Hiperber. Así, posee un menor nivel de endeudamiento a corto plazo, su financiación propia es mayor, una mayor autofinanciación de enriquecimiento, menor nivel de endeudamiento, menor deuda financiera, etc.

En otro lugar, se han evaluado los aspectos económicos de las empresas objeto de estudio, concluyendo que en este caso es Hiperber la empresa que presenta una mejor gestión. El rendimiento que obtiene Hiperber de sus activos que posteriormente, se refleja en sus ventas y en su resultado de explotación, es mayor al obtenido por Masymas.

Asimismo, se han analizado los indicadores de personal, los cuales son más positivos para Hiperber realizando una mejor gestión de sus gastos de personal y siendo la productividad de sus empleados mayor que Masymas.

Finalmente, respecto al análisis de las rentabilidades cabe señalar que Hiperber posee una mayor rentabilidad financiera y económica que Masymas, destacando que ha sido en 2018 cuando su rentabilidad económica se ha disparado por encima de la de Masymas.

En conclusión, Masymas posee una mejor estructura financiera e Hiperber tiene una posición desde el punto de vista de la gestión económica y de la rentabilidad.

7. Recomendaciones

Para finalizar el presente trabajo, es conveniente realizar una serie de recomendaciones a las empresas analizadas.

Primeramente, se ha observado un elevado ratio de endeudamiento a corto plazo en Hiperber, por lo que convendría que en los próximos años ésta se endeudase menos a corto plazo y más a largo ya que así alargaría el plazo de pago a sus acreedores. De esta forma, podrá hacer frente a sus pagos de una forma más eficiente.

En otro lugar, se aconsejaría que Hiperber incrementase su liquidez y solvencia ya que, en caso contrario, está poniendo en riesgo su estructura financiera.

Por último, como se ha visto anteriormente en la ilustración 6 acerca la ubicación de los supermercados de Hiperber, ésta únicamente se encuentra situada en la Comunidad Valenciana, por lo que sería de interés para la misma expandirse a nuevas regiones y territorios para así elevar su cuota de mercado.

Por lo que respecta a Masymas, debe mejorar algunos de sus aspectos económicos tales como: los indicadores relacionados con el gasto de personal ya que, por ejemplo, la productividad de sus empleados está por debajo de la mediana del sector y de Hiperber. Ello puede ser debido, a que las retribuciones que proporciona a sus empleados son también menores. Además, de por una falta de formación o motivación de sus empleados.

Otra recomendación para Masymas, sería potenciar la rentabilidad de sus inversiones debido a que los ratios relacionados con la rentabilidad son muy inferiores a los recomendados.

8. Bibliografía

ARCHEL, P., LIZARRAGA, F., SÁNCHEZ, S., y CANO, M., (2015). *Estados Contables: Elaboración, análisis e interpretación* (5ª ed.). Madrid: Ediciones Pirámide.

CUERVO, A., y RIVERO, P. (1986). El análisis económico-financiero de la empresa. *Revista española de financiación y contabilidad*.

GARRIDO, P. y ÍÑIGUEZ, R. (2015). *Análisis de los estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera* (2º ed.). Madrid: Pirámide.

GUERRAS, L. A., y NAVAS, J. (2015). *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones* (5ª ed.). Navarra: Thomson-Cívitas.

FIAB (2019) *Informe Económico 2019*. Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas.

Real Decreto 1150/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas de Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 115/2007, de 16 de noviembre y el Plan General de Contabilidad de Pymes aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre (BOE nº 232, de 24 de septiembre).

9. Webgrafía

CNAE:

- <https://www.cnae.com.es/buscarcnae.php?texto=comercio%20al%20por%20menor&campo=1&pagina=1>

CONCEPTO ANÁLISIS ENDEUDAMIENTO:

- <https://www.empresaactual.com/escuela-financiera-ratio-de-endeudamiento/>

CONCEPTO DEUDA NETA:

- <https://invertira.com/que-es-deuda-neta/>

CONCEPTO ESTRUCTURA FINANCIERA:

- https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAABAEAMtMSbF1jTAAASNjMwsTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhIQaptWmJOcSoAS057rTUAAAA=WKE

CONCEPTO INDUSTRIA ALIMENTARIA:

- <https://concepto.de/industria-alimentaria/>
- <https://economipedia.com/definiciones/industria-alimentaria.html>

CONCEPTO LIQUIDEZ:

- <https://dle.rae.es/liquidez>

CONCEPTO MEDIANA Y MEDIA

- <https://www.ine.es/DEFIne/es/concepto.htm?c=5041&op=30471&p=1&n=20>

HISTORIA HIPERBER:

- <https://hiperberonline.com/historia/>
- http://hiperberonline.com/seccion.php?codigo=noticia_extendida&id=226,
<https://alicanteplaza.es/JosBernabuHiperberHemosobrevividoentiemposdifcilesalhabernosadaptadoalcliente>
- <http://epoca1.valenciaplaza.com/ver/4815/jose-bernabeu-%80%9Cen-hiperber-ya-tenemos-pensado-como-accederan-nuestros-hijos-al-negocio-y-como-saldremos-nosotros%80.html>
- https://elpais.com/economia/2019/09/18/actualidad/1568818462_327260.html

HISTORIA SUPERMERCADOS MASYMAS:

- <http://www.masymas.es/layout/grupo.php>

INTRODUCCIÓN:

- https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/industria-agroalimentaria/informeannualindustria2018-2019ok_tcm30-541380.pdf

- https://www.abc.es/economia/abci-covid-19-tambien-golpea-sector-alimentacion-perdera-hasta-11000-empleos-este-202006101312_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.com%2F

SABI

- <https://sabi.bvdinfo.com/SSOLogin.serv?product=sabineo&loginpostback=true&ssotoken=Huk7D8pokDc8Rut2IftL5g%3d%3d>

