



Universidad Miguel Hernández

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche

Grado en Administración y Dirección de Empresas



Trabajo de Fin de Grado

“Estudio sobre el estado del sector de los
concesionarios y del estado económico financiero de la
empresa Autos Marcos, S A”

Alumno: Alejandro Antonio Pastor Cabrera

Tutor: Javier Reig Mullor

Curso académico 2020/2021

Índice

1. Introducción.....	2
a) ¿Por qué el Autos Marcos, S A?	2
b) Estructura del trabajo.....	2
c) Objetivos	3
d) Metodología.....	4
2. Bloque del sector.....	4
a) El sector de los concesionarios en España.	4
b) Análisis interno y externo del sector.....	6
I. Análisis Pestel.....	6
II. Las cinco fuerzas de Porter.	12
c) Exportación	17
3. Bloque de la empresa Autos Marcos, S.A.	18
a) Historia del Grupo Marcos.....	19
b) Cronología	20
c) Estado de la marca Peugeot en España	22
4. Análisis económico – financiero del sector y la empresa.	23
a) Análisis de liquidez	24
b) Análisis de solvencia.....	28
c) Análisis económico.....	31
d) Análisis de rentabilidad	35
e) Resumen.....	36
5. Conclusiones e hipótesis de futuro.	38
a) Hipótesis de futuro.....	39
6. Referencias.....	39
7. Contenido.....	40

1. Introducción.

a) ¿Por qué el Autos Marcos, S A?

Cuando empecé este proyecto me encontré con la primera pregunta sobre la que giraría todo el trabajo, ¿Qué empresa puede ser suficientemente grande, conocida y con la suficiente complejidad como para resultar atractiva? Y en seguida pensé en el Grupo Marcos, ese gran conglomerado de empresas que pesé a las dificultades que se han presentado estos últimos años como fue el Dana de 2019 en el que se perdieron muchos activos o la crisis del coronavirus en el que ha día de hoy seguimos sumergidos y de la que aún no se ha recuperado la economía de fuerte receso que le genero esta crisis; sigue manteniendo su status y su amplia red de concesionarios desde la región de Murcia hasta la comunidad Valenciana; estando presente también en la provincia de Cuenca.

Pero dentro de este gigante decidí centrarme en Autos Marcos, S.A., que dentro de este gigante es el encargado de la marca “Peugeot”.

Me centré en esta empresa en concreto por la afinidad personal que tengo con la marca y por su peso que esta tiene en el mercado español el cual se verá más adelante.

b) Estructura del trabajo

El trabajo se dividirá en una estructura de cuatro bloques.

El primer bloque ira dedicado a el sector del concesionario; que se divide en tres epígrafes.

El primero de ellos, hablara sobre la evolución del sector en España hasta la actualidad, donde se explicarán las tendencias del mercado actuales y las características del público objetivo.

El segundo epígrafe será un análisis del sector desde el punto de vista interno mediante las herramientas de análisis PESTEL y Porter.

El tercer epígrafe mostrará datos sobre la exportación de vehículos en España y hablará sobre la evolución de esta en los años dentro del sector español.

El segundo bloque estará dedicado a la empresa Autos Marcos, S A., que se dividirá a su vez en tres secciones.

El primer epígrafe versara la evolución histórica del conglomerado de empresas del que forma parte hasta el presente.

En el segundo epígrafe se mostrará un cronología de la empresa.

El tercer epígrafes mostrara una comparación de la marca PEUGEOT en el mercado español, y como ha evolucionada está dentro de él.

El tercer bloque, será el análisis económico – financiero de la empresa y el sector, en el que se analizaran diversos ratios separados según su categoría.

Y por último el cuarto bloque pondrá en claro las conclusiones más importantes que se extraen de los diferentes bloques anteriores, además de estimar un posible recorrido de futuro para la empresa y el sector.

c) Objetivos

El objetivo principal de este trabajo es analizar cuál es el estado del sector de los concesionarios en España, además de la situación económico financiera de la empresa Autos Marcos, S.A.

Para lograrlo el trabajo tiene como objetivos secundarios:

- Evaluar cuales son los aspectos internos y externos más relevantes del sector.
- Concretar cuales son las variables que más afectan al sector.
- Analizar cuál ha sido la trayectoria de evolución del sector.
- Analizar cuál ha sido la evolución de la empresa Autos Marcos, S A.

Con el objetivo principal se busca en primer lugar ser analizar la situación del sector desde una perspectiva interna y externa. Y en segundo lugar conocer el estado económico

financiero de la empresa Autos Marcos, S.A., comparándola con datos del sector para estimar su situación real frente a sus competidores más cercanos. Para ello se analizarán los datos sustraídos de los objetivos específicos para obtendrá información sobre la situación del sector y la evolución que han tenido el sector y la empresa que ayudará a estimar la posible evolución que puede tener la empresa.

d) Metodología.

Para la obtención de los datos se ha recurrido a bases de datos como:

- SABI, una base de datos económicos sobre múltiples empresas de diversos sectores y países, de donde se ha extraído la información necesaria para calcular los ratios e indicadores que se verán en el bloque del análisis económico financiero.
- El Instituto Nacional de Estadística (INE), de donde proceden los diversos datos estadísticos que no provienen de forma directa del mundo de la automoción.
- Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC), es un grupo de interés que busca el correcto crecimiento del sector del automóvil facilitando estudios de todo tipo relacionados con el sector.
- FACONAUTO, es la una agrupación de concesionarios oficiales y de maquinaria agrícola que presta un servicio estadístico ofreciendo datos sobre el sector del automóvil entre otros.

Además de diversos artículos de prensa de los que se han sustraído datos para elaborar un trabajo fiel, actual y completo.

2. Bloque del sector.

a) El sector de los concesionarios en España.

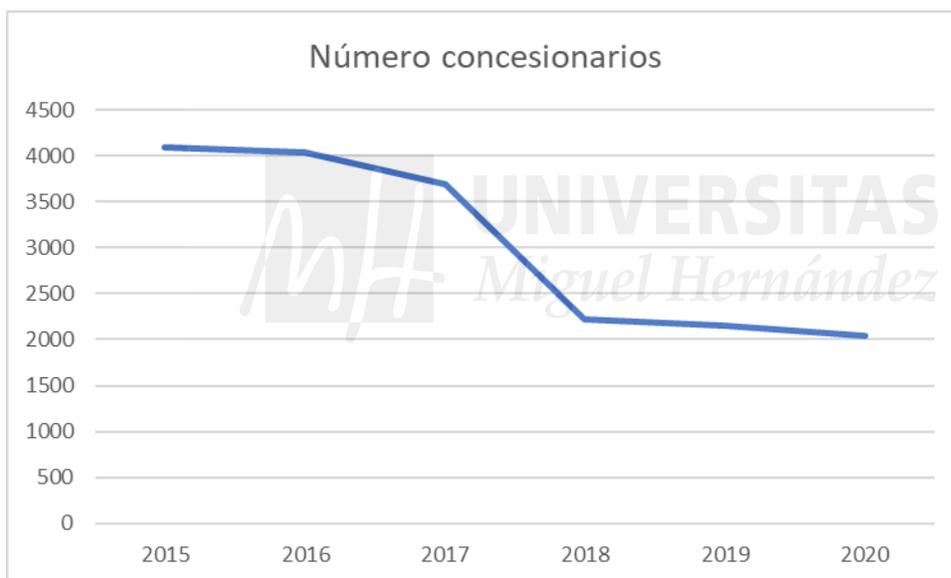
Los concesionarios, lejos de ser los gigantes que son las marcas de coches se caracterizan por ser empresas de pequeño o mediano tamaño y en una gran cantidad de casos de ámbito familiar. Sus principales atribuciones son actuar de representate de una marca, la

distribución y venta de sus vehículos, así como del servicio postventa y de efectuar reparaciones o revisiones.

A día de hoy el sector se compone de un total de 2042 concesionarios oficiales y 5309 puntos de venta en España; esto representa el 3% del PIB nacional, con una facturación de 35.895 millones de euros y dando empleo a 612.425 personas de forma directa o indirecta según datos de FACONAUTO. (FACONAUTO, 2021)

No obstante, estas cifras no siempre han sido así, el sector ha sufrido muchos cambios en los últimos años y se denota una reducción de los concesionarios oficiales en España hasta llegar a las cifras que tenemos a en la actualidad.

Ilustración 1: Evolución del número de concesionarios en España



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la Ilustración 1 anterior, el sector muestra una reducción del número de concesionarios oficiales. Esta gráfica ha sido elaborada mediante datos de STATISTA (Statista, 2021).

Para conocer mejor el estado del sector, antes de analizar sus ratios financieros y económicos se han realizado dos análisis para aportar información sobre la situación interna y externa del sector, el análisis Pestel y el de las 5 fuerzas de Porter, esto ayudará a

comprender mejor como se encuentra el sector y las decisiones que toman las empresas para permanecer en él. Estos análisis tienen un carácter general sobre la situación del sector. Estos análisis muestran una realidad fiel del sector, cuyos resultados e hipótesis sirven de aproximación para una gran multitud de concesionarios en España, pero no deja de ser una aproximación general y hay concesionarios que pueden no verse afectados por las variables tomadas en consideración, o que se vean afectadas de diferente forma.

b) Análisis interno y externo del sector

I. Análisis Pestel.

En el análisis Pestel, se examinan cuatro variables que afectan de forma directa al sector estas son, el factor político en España en lo referente a estabilidad política, regulaciones dentro del ámbito de la empresa, además de los apoyos que aporta para la compra de vehículos. El factor económico, en donde se hablara de cifras del PIB en España, junto con la participación del sector en estas, además del estado actual de la economía para saber si el sector está en un estado de auge económico o de declive. El factor social, en el que se analizara las posibles tendencias del mercado. El factor tecnológico, en el que se hará énfasis en las nuevas tecnologías. El factor ecológico, este punto analizara de qué manera afecta el medioambiente y la creciente preocupación sobre el estado de este al sector. Y el ámbito legal donde se contemplarán las nuevas leyes que afecten de forma directa o indirecta al sector.

- Factor Político

La situación política actual en España se encuentra en un estado de inestabilidad e incertidumbre, ya que los constantes cambios en el gobierno tanto nacional como autonómico, el estado de alarma por la crisis del covid-19 y sus múltiples efectos en lo referente a la movilidad generan una incertidumbre que afectan de mayor o menor manera a los diferentes sectores de la economía.

Además de las medidas que empiezan a tomarse para reducir el uso del automóvil por ciudades grandes, medidas como cerrar calles concretas a los vehículos privados o solo permitirles la entrada a vehículos con el sello de reducción de emisiones.

Otra de estas medidas es el impuesto de matriculación que grava los vehículos en función de los gramos de CO₂ emitidos por kilómetro.

- 0%: Para emisiones inferiores o iguales a 120 gr/km CO₂.
- 4,75%: Para emisiones mayores de 120 gr/km CO₂ y menores de 160 gr/km CO₂.
- 9,75%: Para emisiones mayores o iguales a 160 km/h y menores de 200 gr/km CO₂.
- 14,75%: Para emisiones mayores o iguales a 200 gr/km CO₂.

Estas medidas afectan al público a la hora de elegir el vehículo que desean dando preferencia a los menos contaminantes (Villareal, 2021).

Además de este impuesto, está la incorporación de una nueva tasa que se aplicara en principio en la comunidad de Cataluña, donde se grabaran las emisiones de CO₂ de forma anual y progresiva. Para los coches y motos seguirá esta tabla de gravámenes

- Menos de 120 gr/km de CO₂: Quedan exentos de pagar la tasa.
- Entre 120 y 140 gr/km de CO₂: Pagarán 0,55 euros por cada gr/km de CO₂. Un coche que emita 140 gr/km de CO₂ pagará 11 euros al año.
- Entre 140 y 160 gr/km de CO₂: Pagarán 0,65 euros por cada gr/km de CO₂. Un coche que emita 160 gr/km de CO₂ pagará 24 euros al año
- Entre 160 y 200 gr/km de CO₂: Pagarán 0,80 euros por cada gr/km de CO₂. Un coche que emita 200 gr/km de CO₂ pagará 56 euros al año
- Más de 200 gr/km de CO₂: Pagarán 1,1 euros por cada gr/km de CO₂ que supere los 200 gr/km de CO₂. Es decir, un coche que emita 250 gr/km de CO₂ pagará 111 euros al año.

Como se aprecia son las mismas categorías que el impuesto de matriculación, lo que incentiva aun más la adquisición de vehículos de menores emisiones de CO₂. (Reyes, 2021).

Ha juzgar por la disposición de la política en el territorio Español, se puede considerar una variable con un peso muy relevante y que afecta en este caso al sector de forma negativa, ya que un aumento de las tasas e impuestos por la compra de vehículos afectara negativamente a la compra de estos, y en el caso de la nueva tasa al modelo específico de vehículo.

- Factor Económico

Actualmente tanto la economía española como la mundial están experimentando una crisis importante por la situación excepcional en la que se encuentra. En el caso de la economía española que estaba con un PIB creciente desde 2014 a un ritmo de subida entre 3 y 4 por ciento anual ha experimentado una bajada del 10% solo en 2020 donde se iniciaron las medidas cautelares en contrapartida a la pandemia que bloqueo gran parte de las economías mundiales y que a día de hoy aún sigue presente en gran parte de ellas, aunque de una forma mucho más suave.

Aunque en lo referente al sector del automóvil, y mediante datos de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC) se puede observar una caída mucho mayor en el año 2020, siendo uno de los sectores más afectados en lo que a producción y matriculación se refiere; llegando a tasas de variación de hasta un -43%.

Ilustración 2: Evolución del número de turismos matriculados en España



Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la Ilustración 2 anterior, la matriculación de vehículos turismos ha descendido de forma drástica entre 2019 y 2020 según datos del ANFAC. (ANFAC, 2021)

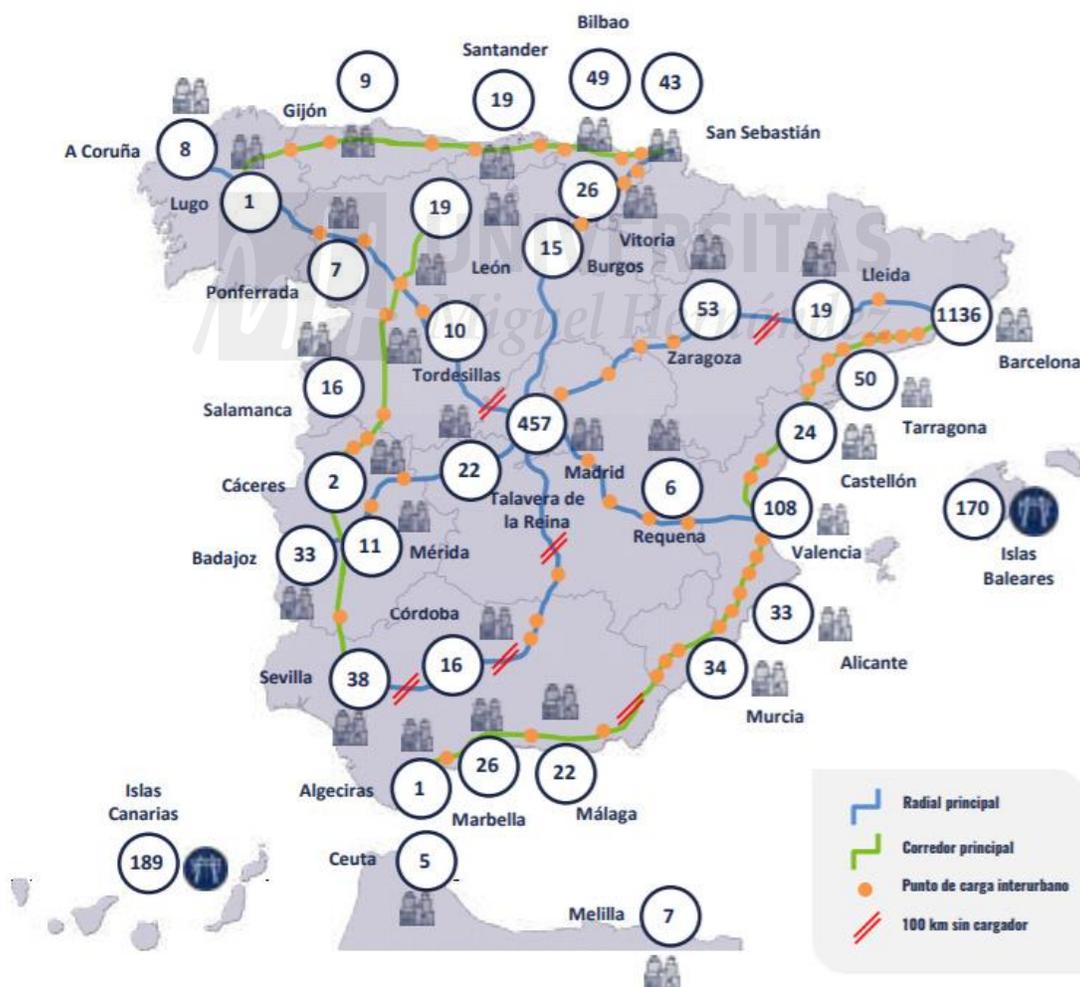
- Factor Social

En el ámbito social hay diversas variables a resaltar que toman protagonismo sobre las demás, como son; por un lado, está la situación de inestabilidad económica y política que trae consigo el cierre de múltiples negocios, lo que afecta a la hora de invertir en renovar o adquirir un nuevo vehículo. A parte que, durante los meses de abril, mayo y junio del año 2020, las salidas del domicilio estaban totalmente prohibidas sin motivo justificado; aunque a día de hoy y desde hace relativamente poco tiempo las restricciones se han limitado a horario de salidas sin límite de movilidad la incertidumbre política de la que se ha hablado con anterioridad no asegura al 100% no volver a esta situación de movilidad limitada, la cual ha solicitado diversas comunidades. A parte de estas restricciones, cabe destacar la preocupación medioambiental creciente en España y en el resto de Europa, lo que podrá afectar al sector. No obstante, se hablará de esto más adelante.

- Factor Tecnológico

La creciente preocupación de por el cambio climático ha llevado a la unión europea desarrollar iniciativas para la transición de combustibles fósiles a vehículos eléctricos o que usen biocombustibles, estas iniciativas se han traducido en subvenciones para la compra de vehículos de estas características, a la vez que se invierte en el desarrollo de la infraestructura necesaria para esta nueva tecnología. Estos cambios pueden estar reduciendo la adquisición de vehículos bien por el coste, ya que a día de hoy no tienen esas versiones más económicas; también por la nueva infraestructura que estos requieren como son los puntos de recarga en ciudades y gasolineras que permitan el uso de estos nuevos vehículos de forma más eficiente. (Noya, 2020)

Ilustración 3: Mapa sobre la infraestructura de puntos de carga presente en España



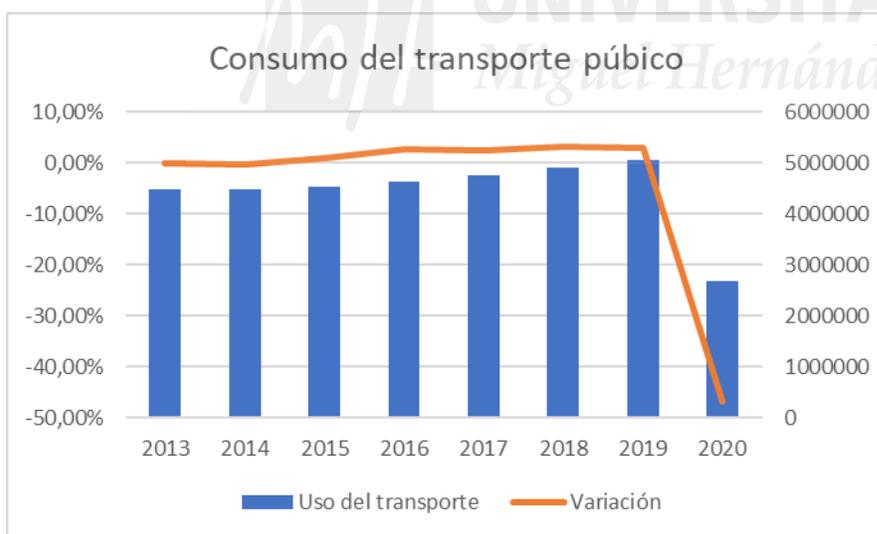
Fuente: (Huguet, 2021)

En la Ilustración 3 anterior se puede apreciar los puntos de carga en España a día de hoy, además de resaltar los 6 puntos en España donde existen más de 100km sin un punto de recarga.

- Factor ecológico

Como ya se ha mencionado con anterioridad la creciente preocupación por el medioambiente está generando cambios en el paradigma de la sociedad, en España el cambio se aprecia de una forma más suave en lo referente al transporte público, ya que mantiene una tasa lineal en su uso; pero las corrientes en las ciudades europeas es usar el transporte público más que el privado, incluso que este sea gratuito como pasa en Luxemburgo (El Mundo, 2020); o en su defecto usar vehículos de transporte eléctricos como patinetes o incluso bicicletas ya sean eléctricas o tradicionales. Estas corrientes podrían llegar a España reduciendo así el uso del automóvil drásticamente y con ello su compra.

Ilustración 4: Número de usuarios del transporte público en España



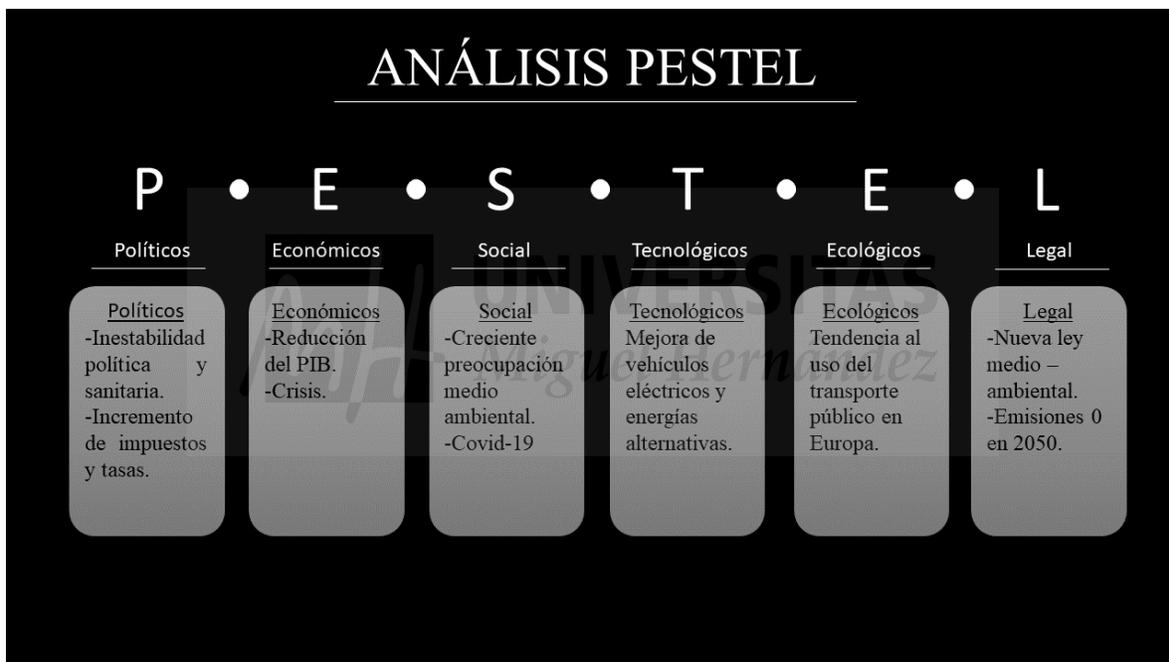
Fuente: elaboración propia

En la Ilustración 4 anterior se puede contemplar como el uso del transporte público en España ha ido en un aumento muy suave en los últimos años, menos en 2020, fecha del covid-19 y donde se redujo casi a la mitad.

- Factor legal

Acompañando a esta preocupación sobre el medio ambiente y a los factores tecnológicos, la corriente en la política europea es lograr las 0 emisiones provenientes de forma directa de los vehículos y buscan conseguirlo para el año 2050, para lograrlo a parte de ofrecer subvenciones y apoyos para optar por el cambio, se han planteado diversos proyectos de ley en los diferentes países europeos entre los que se encuentra España, cuyo proyecto de ley fue emitido en mayo de este año; que además de estas reformas contempla la posibilidad de prohibir los vehículos de combustibles fósiles sobre el 2040. (Jubierre, 2021)

Ilustración 5: Análisis Pestel



Fuente: Elaboración propia

En la Ilustración 5 anterior puede observarse el análisis Pestel de un forma más sencilla y gráfica, de modo que su comprensión pueda ser más sencilla.

II. Las cinco fuerzas de Porter.

Para comprender mejor la situación en la que se encuentra Autos Marcos, S.A. y el resto de sus competidores el análisis de Porter es un tipo de estudio más detallado y centrado sobre su entorno específico mediante el estudio de cinco variables.

Dicho modelo explica la situación y atractivo del mercado analizando 5 variables y clasificándolas según su grado de importancia para nuestra empresa.

- En primer lugar, se encuentra la fuerza de negociación de los clientes; en el sector del automóvil es una práctica muy común el negociar el precio mediante bajadas de precio o añadidos como pueden ser extras del vehículo, un año de seguro para el vehículo, revisiones gratuitas, etc.

Todas estas rebajas o extras, están estudiadas por los concesionarios y las casas de vehículos de modo que, si bien el cliente tiene un poder de negociación, es una negociación que ya tiene límite y que se cuenta con ella para obtener siempre beneficios.

No obstante, esta capacidad puede verse aumentada si la compra no es de un particular o de un solo vehículo, este límite de negociación puede verse aumentado ya sea por un mayor volumen de ventas o por la posibilidad de la pérdida de la venta potencial ya que el cliente siempre puede optar por cambiar de concesionario ya sea de la misma casa o de diferente.

Esta situación trae consigo una competencia entre los concesionarios de la que hablaremos más adelante.

Esta fuerza se consideraría media, porque, si bien el cliente puede optar por otro concesionario o marca, los límites de negociación están más o menos igualados ya que pese a ser diferentes concesionarios, si operan con la misma marca su proveedor es el mismo y el precio que han pagado por adquirir el vehículo también.

- La segunda fuerza es la capacidad de negociación de los proveedores; todos los concesionarios vienen ligados a una marca o casa, que es la encargada de suministrar los vehículos siendo proveedor principal, si bien pueden llegar a acuerdos comerciales o reducción de costes por ventas, el poder de negociación por parte de los concesionarios no es muy grande. Esta fuerza sería media-alta, ya que tenemos el mismo caso que con los clientes, el concesionario puede intentar negociar o reducir el precio mediante bonificaciones, o acuerdos comerciales que la casa tiene estudiados y son asumibles.

- La tercera fuerza serían los productos sustitutivos; en este punto tenemos que hablar sobre el transporte público en España, el cual se veía incrementado de forma lineal y lenta anualmente según datos del INE, pero que por causa del Covid-19 vio muy reducido su uso, que incluso a día de hoy presenta unas cifras muy inferiores a las cifras que presentaba pre covid-19.

No obstante, el uso de medio de transporte público es una medida cada vez más común en el resto de Europa que puede llegar también a España, además de las medidas que quiero impulsar sobre el cambio a vehículos eléctricos y el uso de transporte público de forma gratuita. Esta fuerza tendrá un peso medio-alto en el sector porque son corrientes que pueden afectar al sector en el medio largo plazo.

- La cuarta fuerza sería las barreras de entrada o nuevos competidores; como hemos dicho antes, es un sector lleno de competencia con pocas barreras de entrada y mucha oferta. Las barreras serían la zona que te da el concesionario, siendo en único concesionario de la marca en una zona concreta, pero son zonas muy limitadas y además de que no te libra del resto de la competencia que son los concesionarios de las demás marcas. A parte de esta hay que resaltar los procesos previos a comenzar con la comercialización como son: la inversión inicial requerida para comenzar el negocio, la búsqueda de un establecimiento óptimo para llevar a cara las especificaciones de la casa y los costes fijos iniciales como son sueldos alquiler, compra de vehículos, etc. Sin duda estos inconvenientes hacen poco atractiva la entrada en este sector, no obstante, en el caso de representar una marca con escasos concesionarios por las zonas cercanas, te otorga cierto privilegio y facilidades al no tener que competir con concesionarios de la misma marca.

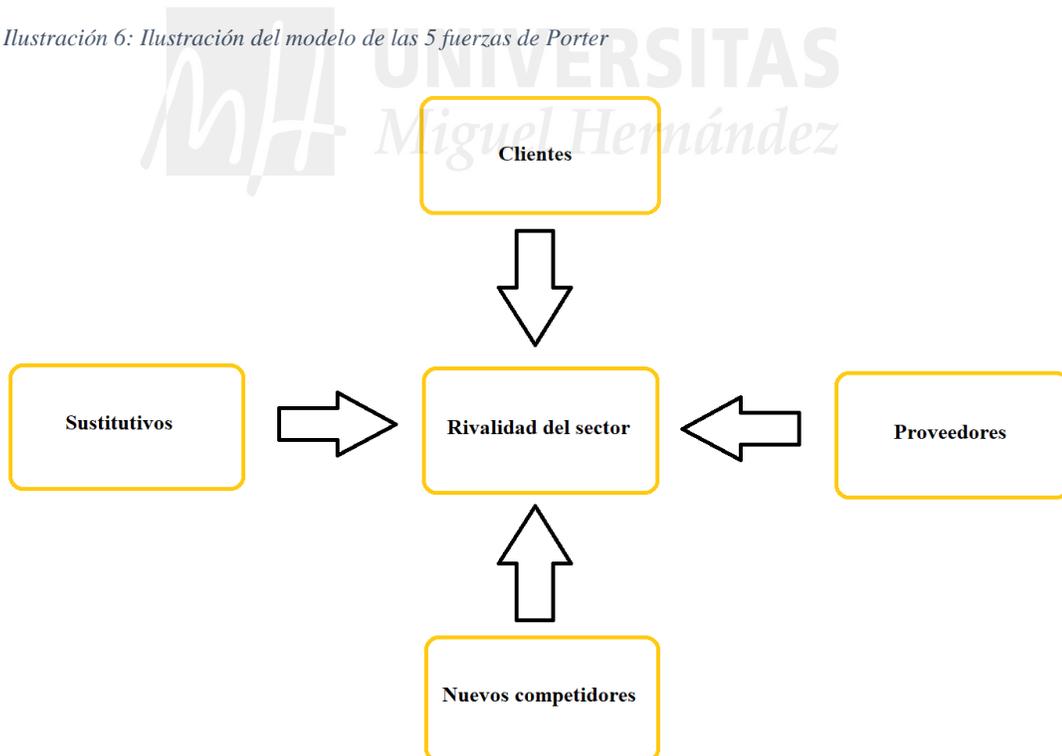
Esta fuerza se consideraría una fuerza media, ya que, aunque no tenga barreras como tal para la entrada de nuevos competidores, la inversión inicial para establecerse es muy elevada, además de tener ya representación las marcas conocidas en España, para la entrada de una nueva marca sería necesaria además de la inversión de para establecer un concesionario, una gran inversión para posicionar esa marca y que pueda optar a tener parte del nicho de mercado de otras marcas.

- Y la quinta y última fuerza es la rivalidad de la competencia; que se conforma de la rivalidad existente en el sector por los competidores y los otras 4 fuerzas que convergen en esta última.

El sector automovilístico es un sector muy competitivo lleno de rivales con precios dispares, diferentes ofertas y diferentes servicios, puedes comprar vehículos en tus concesionarios cercanos o hacerlo en concesionarios de otras ciudades, comunidades, o incluso países.

La rivalidad podemos dividirla en dos grupos, los que pertenecen a la misma casa de automóviles que pese a ofrecer lo mismo buscan mejorar el precio o los añadidos para que el cliente realice la compra. Y la competencia entre concesionarios de diferentes casas, una competencia más ligada a la marca y la imagen que tienen de ella, pero la imagen del concesionario influye mucho además del trato que reciba el cliente del personal.

Ilustración 6: Ilustración del modelo de las 5 fuerzas de Porter

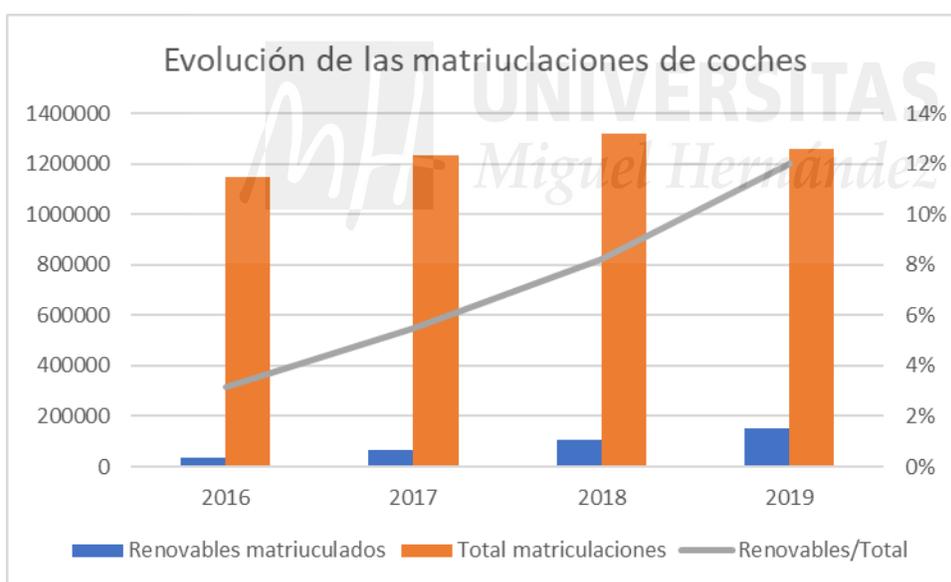


Fuente: Elaboración Propia

Por esta competencia entre concesionarios por las demás fuerzas que como se aprecian en la Ilustración 6 afectan de forma directa a la rivalidad del sector, se puede categorizar como una fuerza hostil y de alta amenaza.

En conclusión, tras analizar los datos que aporta este estudio se puede concluir que el sector presenta una gran cantidad de aspectos negativos por la gran rivalidad entre los competidores, el número de productos sustitutivos, además de la capacidad de negociación de los proveedores. Todo ello hace de este un sector hostil que requiere de mucha inversión para poder empezar y luchar contra los demás competidores para conseguir parte del nicho de mercado suponiendo que la marca a la que se representa ya tenga cierto nombre en el País, de no ser así la inversión deberá ser mucho más elevada.

Ilustración 7: Evolución de la matriculación total de vehículos y de los eléctricos en España



Fuente: Elaboración propia

En la Ilustración 7 anterior se puede observar el número total de matriculados en España, además de la participación que tienen los vehículos de energías alternativas, donde se contempla una clara predominancia de los medios de combustible clásicos, no obstante, también se observa una tendencia creciente en la matriculación de vehículos de energías alternas, que llegan a un porcentaje del 12% en el año 2019 (ANFAC, 2021).

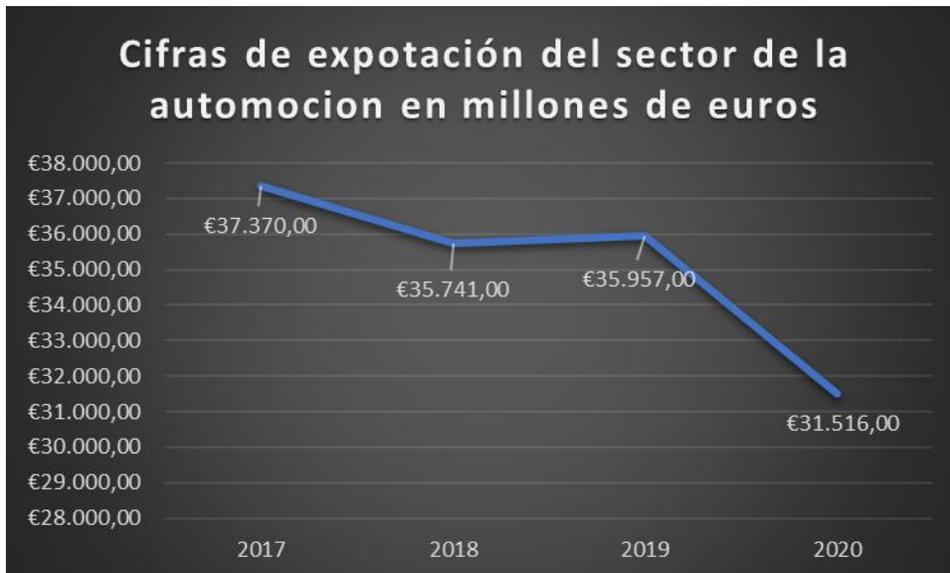
Con energías alternativas se refiere a vehículos 100% Eléctrico, Eléctrico extendido (E-REV), Híbrido Diésel, Híbrido Enchufarle Diésel, Híbrido Enchufarle Gasolina, Híbrido Gasolina, además de los provenientes de gases como son GLP, GNC, o de Hidrogeno.

c) Exportación

En este punto se mostrarán datos sobre la exportación de la automoción en España con la finalidad de obtener la información necesaria para realizar una hipótesis de futuro en el sector junto a los datos de los demás epígrafes. Ya que en función del futuro del sector la empresa puede tener que enfrentarse a situaciones adversas muy dispares; si bien espera un futuro prometedor de nuevas oportunidades, deberá enfrentarse a la posible entrada de nuevos competidores que quieran hacerse con parte de su nicho de mercado. Por el contrario, si el futuro no es tan prometedor, deberá enfrentarse a una posible bajada de ventas, o demás impedimentos para los que deberá estar preparada.

En base a la información sustraída de los informes anuales de ANFAC, las cifras de exportación en el sector de la automoción muestran una tendencia descendente desde el año 2017, año en el que se facturaban 37 mil millones de euros, hasta 2020 donde se han pasado a facturar sobre los 31 mil millones. (ANFAC, 2021)

Ilustración 8: Evolución de las cifras de exportación de vehículos en España



Fuente: Elaboración propia

En la Ilustración 8 anterior se puede apreciar de una forma más visual la evolución de las cifras del sector para observar mejor la magnitud del descenso de las exportaciones.

Para concluir este bloque una breve conclusión sobre estos análisis es que el sector no se encuentra un momento idóneo, debido al cambio tecnológico producido por vehículos eléctricos y social en el que la contaminación cada vez tiene un peso más importante en las elecciones de las acciones de los consumidores y gobiernos. Esto sumado a la crisis actual deja un entorno muy hostil en el que la entrada no es recomendable a no ser que el producto que se ofrezca se adapte a las nuevas necesidades del mercado, y la permanencia en él dependerá de que los productos de la marca se adapten a las nuevas necesidades de los consumidores.

3. Bloque de la empresa Autos Marcos, S.A.

Hasta el momento el trabajo ha ido orientado hacia un estudio sobre la situación del sector tanto de forma interna como externa y su evolución hasta la actualidad. Todo ello es necesario para poder comprender el escenario en el que se encuentra Autos Marcos, S.A.

En este bloque se hablará de la empresa, sus inicios y su evolución hasta la actualidad.

a) Historia del Grupo Marcos.

Autos Marcos, S.A. actualmente está conformado por una extensa red de concesionarios que se encuentran desde la Región de Murcia hasta la Comunidad Valenciana, teniendo también la distribución en la provincia de Cuenca de la marca Peugeot que está representado por Autos Marco, S.A.

Aunque pese a esta gran red de concesionarios el conglomerado, mantiene su sede central en Orihuela, donde hace años se pusieron los primeros cimientos de este gran conglomerado que conocemos a día de hoy (GrupoMarcos, 2021).

El Grupo Marcos fue fundado por Francisco Marcos Ferrer en 1984, pero los cimientos antes, más concretamente en 1967, fue en este año cuando Francisco Marcos Ferrer empezó un negocio de compra venta de vehículos de segunda mano en la ciudad de Orihuela, esta fue la primera empresa que tuvo y que le sirvió para conocer el sector del automóvil y lo que le motivó a seguir creciendo y obtener su primera licencia de venta oficial al año siguiente, donde paso a comerciar con vehículos de la marca “Citroën”.

Desde entonces el Grupo Marcos no ha parado de crecer, ya en el año 2000 el Grupo Marcos daba la bienvenida al nuevo milenio con las licencias de venta de: Citroën, Opel, Seat, Nissan, Audi, Volkswagen, y Peugeot bajo el brazo de un relevo generacional al hijo de Francisco Marcos Ferrer, Francisco Marcos Bañuls que en el transcurso de 10 años duplico el tamaño del grupo y diversifico la cartera de productos y servicios mediante otras empresas, agrupándolas todas bajo la empresa Dobelcar, s.L (GrupoMarcos, 2021)

Hay que mencionar que el Grupo Marcos actualmente trabaja con un total de 10 marcas diferentes de vehículos de las que cuatro pertenecen al grupo frances PSA, fabricante de Opel, Citroen, Ds y Peugeot.

Ilustración 9: Conjunto de marcas que componen el Grupo Marcos



Fuente:(GrupoMarcos, 2021)

En la Ilustración 9 se muestran las diversas marcas con las que trabaja el Grupo Marcos a día de hoy en 2021.

b) Cronología

1967

Francisco Marcos Ferrer emprende un negocio sobre la compraventa de vehículos de segunda mano.

1968

Crea una sociedad para obtener la licencia de distribución de vehículos de la marca “Citroën” en Orihuela, pasando ya a vender vehículos de primera mano.

1971

Se inaugura en concesionario de Austin-Morris en Orihuela (actualmente ya no existe)

1973

Se empieza a comerciar en Orihuela y la Vega Baja con el nombre de Motor Ibérica.

1983

Se deja de comerciar con el nombre de Motor Iberica y pasa a ser Francisco Marcos, S.A.

Además, obtiene las licencias de venta de Audi y Seat.

1984

Se constituye Macauto, S.A.

1986

Se constituye Autos Murcia, S.A. para la entrada y comercialización de vehículos en la región de Murcia (actualmente se denomina Levantina 2000 de automoción, S.A.)

1993

Se adquiere la licencia de venta de Peugeot en Orihuela.

2000

Se crea la sociedad matriz "Grupo Marcos y Servicios, S.A. que engloba a todo autos Marcos, S.A. En este punto ya se puede hablar de conglomerado, pero de una forma más leve de cómo se hablará más adelante.

A parte de eso, el Grupo Marcos se vuelve el concesionario oficial de la marca Nissan en Elda

Además de producirse un relevo generacional en la dirección, pasando la dirección de la empresa al hijo de Francisco Marcos.

2001 - 2006

En este año comienza a ser el concesionario oficial de la marca Peugeot en la provincia de Cuenca, e inaugura su concesionario de Opel en Murcia.

A su vez inicia una nueva diversificación de cartera emprendiendo en una empresa de seguros denominada Marcos Direct.

2007-2011

Esta es la época de mayor expansión del grupo ya que se hace con la línea de concesionarios oficiales de Nissan en la Comunidad Valenciana en Alicante, San Juan, Benidorm, y Elche, además de Murcia y Espinardo en la región de Murcia; A parte de esto, adquiere la licencia de la marca KIA en Orihuela Torrevieja y Alicante, además de la marca HYUNDAI también en Alicante, PEUGEOT en Elda y Elche, y Opel en Murcia y Espinardo.

2011-Actualidad

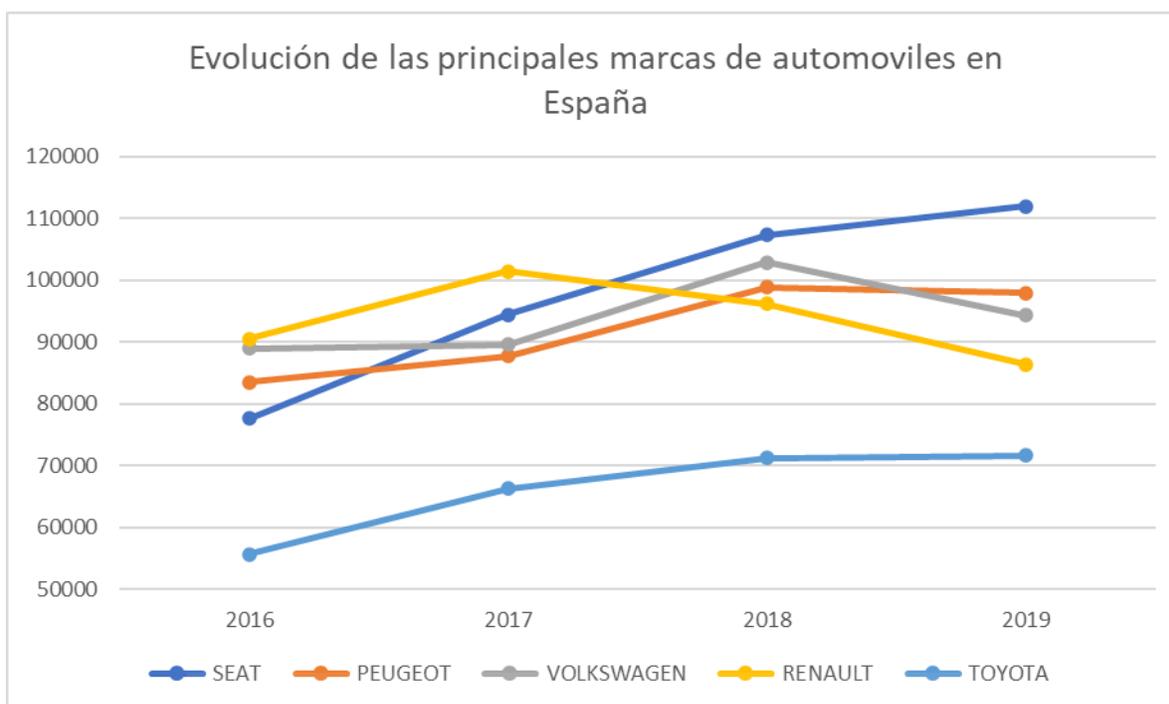
El grupo continúa creciendo sobre todo las marcas de Citroën, Peugeot y Opel, a lo largo de la Región de Murcia y Alicante.

Todo esto es la historia de Grupo Marcos, no obstante, este estudio se centra en una de todas las empresas que la forman, Autos Marcos, S.A. Encargada de la marca Peugeot, pero es importante conocer el pasado para observar la trayectoria de la empresa.

c) Estado de la marca Peugeot en España

Esta es la historia del Grupo Marcos desde sus orígenes a la actualidad, no obstante, no se ha hablado de las múltiples empresas que conforman el grupo ya que el trabajo se centra exclusivamente en la empresa Autos Marcos, S.A. representante de la marca Peugeot. Pero antes de iniciar el estudio sobre la situación económico financiera de esta y del sector, se va a analizar la posición de la marca Peugeot dentro del mercado español (GrupoMarcos, 2021).

Ilustración 10: Evolución del número de vehículos vendidos de las principales marcas en España



Fuente: Elaboración Propia

En la Ilustración 10 anterior se muestra la evolución de las unidades compradas de vehículos de las 5 marcas que más registraron en España en el año 2019 según datos de ANFAC. Como se aprecia la marca Peugeot de la que es representante Autos Marcos, S.A. es la segunda marca más comercializada en España, entrando siempre en este ranking y teniendo una cuota de mercado frente a todos sus competidores del 7% durante los años expuestos. Para este cálculo se tomaron la totalidad de marcas comercializadas en España siendo un total de 56. Estos resultados muestran una clara preferencia hacia la marca PEUGEOT, lo que beneficia a Autos Marcos, S.A. frente a sus competidores a la hora de la elección de marca del cliente y por ende a tener unos mejores resultados (ANFAC, 2021).

4. Análisis económico – financiero del sector y la empresa.

Una vez conocida la situación y la historia del sector y la empresa se va a proceder a mostrar la información económico - financiera de ambos para poder compararlos y estimar la situación de la empresa dentro del sector; para ello se van a presentar diversos ratios,

obtenidos mediante los datos sustraídos de la base de datos SABI y cálculos propios para la obtención de los ratios.

La información se presentará en forma de cuatro tablas, una por cada área de estudio divididas por años y objeto estudiado; seguidas de una descripción de cada ratio estudiado y las conclusiones que se extraigan de él. Para facilitar la comprensión de los ratios la información esta comparada en todo momento con el sector de modo que se aprecie a simple vista las similitudes y diferencias con este.

a) Análisis de liquidez



Tabla 1: Ratios de liquidez

	2019		2018		2017	
	Empresa	Sector	Empresa	Sector	Empresa	Sector
Liquidez						
RATIO DE LIQUIDEZ	103%	115%	117%	117%	113%	116%
PRUEBA ÁCIDA	20%	38%	30%	42%	36%	45%
RATIO DE TESORERÍA	4%	4%	5%	5%	4%	4%
ROTACIÓN DE EXITENCIAS	2,43	4,00	2,89	4,14	3,03	5,20
PLAZO DE EXITENCIAS	148,37	90,01	124,43	82,97	118,99	69,28
CAPTIAL CORRIENTE/INCN	42%	12%	29%	9%	23%	11%
ROTACION DE CLIENTES	12,10	6,17	17,97	6,82	10,66	6,91
PLAZO DE CLIENTES	29,75	58,34	20,03	52,80	33,76	52,11
ROTACIÓN DE PROVEEDORES	27,02	21,97	22,54	22,24	15,17	22,40
PLAZO DE PROVEEDORES	13,32	16,39	15,97	16,19	23,73	16,07
CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DEL PASIVO CORRIENTE	-2,87	6,85	-6,10	4,68	-10,63	-3,69
CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA FIANCIERA c/p	-2,46	2,21	-5,59	1,84	-8,15	-2,26

Fuente: Elaboración propia

Esta parte del trabajo ira destinada a medir la capacidad que presentan tanto el sector como la empresa de hacer frente a sus obligaciones más inmediatas en el corto plazo sin que estas afecten a sus rentabilidad mediante la obtención de tesorería a través de sus activos. Para ello se sacarán conclusiones de los ratios presentados en el Tabla 1 anterior.

- Ratio de liquidez

Este ratio calcula la capacidad de la devolución del total del pasivo corriente mediante el activo corriente; cada punto porcentual que esté por encima del 100%, indica el exceso de activo corriente sobre el pasivo corriente.

En este caso la empresa muestra cifras semejantes a las del sector un poco por debajo en 2017, este déficit se ve acentuado en 2019, esto puede ser debido al aumento de existencias por parte de la empresa del que se hablara más adelante o por incidente del DANA que afecto de sobremanera a la zona de la empresa. No obstante, son ratios semejantes de denotan una mala situación momentánea o una política económica diferente a la que se usa en el sector.

- Prueba ácida

A diferencia del ratio de liquidez, la prueba acida indica la capacidad de devolución del pasivo corriente solo con las cuentas de tesorería y deudores, sin contar con la existencias o con los activos no corrientes mantenidos para la venta.

En este caso se observa una tendencia negativa tanto en el sector como el la empresa señal de una aumento del pasivo corriente o que las existencias y activos mantenidos para la venta cogen un peso cada vez mayor con los años.

En el caso de la empresa, la diferencia frente al sector que cada vez es más acentuada se debe principalmente a la acumulación de existencias que tiene una protagonismo cada vez más imperante en su estructura de activo.

- Ratio de tesorería

Se puede observar un ratio estable de tesorería, lo que indica que se mantiene un mismo nivel de efectivo tanto en el sector como en la empresa, ambos mantienen cifras entre el 4% y 5%, esto indica que solo con el efectivo serian capaces de cubrir ese porcentaje del pasivo corriente. Este ratio complementa al de la prueba acida indicando que las variaciones esta no vienen dadas por cambios en el líquido de la empresa.

- Rotación y plazo de existencias

La rotación muestra la cantidad de veces que se renueva el inventario al cabo del año usando para ello saldo medio de existencias y el consumo, en este caso se observa una rotación que va en decremento con los años, esto da a entender el aumento del saldo medio de existencia lo que sube las datos de este ratio.

En este caso la empresa muestra datos muy inferiores a los del sector teniendo 2 en el años 2019 frente a las 4 del sector; esto se debe a una gran cantidad de stock que presenta la empresa, esto se puede deber a activos de difícil venta o bien que están obsoletos. Esto se contemplará en el análisis económico donde se podrán ver las cifras en ventas de la empresa.

El plazo de existencias muestra de forma estimada cada cuantos días se renueva todo el inventario, usando para ello los valores de la rotación donde se aprecia un plazo mucho mayor para la empresa.

- Capital corriente/Importe Neto Cifra de Negocio, este ratio muestra el peso que tiene el activo corriente sobre las ventas, siendo este un ratio en el que a mayor porcentaje es indicativo de un menor rendimiento del capital; en este caso el sector muestra unos ratios de entre 12% y 9% frente a los de la empresa que van desde el 23% al 42%, mostrando un claro menor rendimiento frente al sector debido un elevado capital corriente o una cifra de negocio muy inferior a la del sector; esto se contemplará en el análisis económico donde se analizaran los resultados del ejercicio.

- Rotación y plazo de clientes, este ratio informa sobre frecuencia de cobros tiene la empresa o el sector, un rotación reducida muestra una dificultad en los cobros de los clientes.

Aquí vemos como la empresa muestra signos de cobros más rápidos que el sector pudiendo llegar hasta más del doble de tiempo para el cobro por parte de la sector. Que la empresa muestre señales de cobros rápidos da una buena imagen a la vista de inversores, ya que es un buen indicativo de liquidez.

- Rotación y plazo de los proveedores, este ratio muestra la capacidad de prolongar el pago que tiene la empresa o el sector, en este caso a diferencia de la rotación de clientes cuando menor sea la rotación significara una mayor plazo de pago lo que es beneficioso. Aquí al igual que en la rotación de clientes la empresa muestra una rotación superior a la del sector, lo que se traduce en una menor capacidad de prolongar la deuda y un menos tiempo de pago.

- Capacidad de devolución del pasivo corriente, este indicador muestra la cantidad de años que requerirían para paliar las obligaciones a corto plazo solo de la empresa mediante los flujos de efectivo que genera con su actividad, este parámetro es muy útil para saber si los resultados del ejercicio vienen dados de forma ficticia por endeudamiento o realmente la empresa genera flujos de efectivo por su actividad.

En este caso y debido a los flujos de efectivo negativos que presenta la empresa, las diferencias entre esta y el sector son muy grandes; esto es debido a la acumulación de existencias por parte de la empresa, una estrategia que no sigue el sector por ello los flujos de efectivo no son negativos.

- La capacidad de devolución de la deuda financiera a corto plazo es un parámetro que indica la relación entre los flujos de efectivo generados y las deudas a corto plazo de la empresa, muestra el número de veces superior que es la deuda en el corto plazo frente al efectivo generado. Este parámetro es muy útil para conocer la situación actual de la empresa frente a sus acreedores en el corto plazo, que como se puede observar es negativa debido a su flujos de efectivo negativos por la acumulación de existencias.

b) Análisis de solvencia

La mayor diferencia que existe entre el análisis de liquidez y de solvencia es el marco temporal, si bien el análisis de liquidez da un punto de vista a corto plazo sobre la capacidad de las empresas de generar efectivo en el corto plazo y solventar sus obligaciones más inmediatas, el análisis de solvencia se centra en un ámbito más holgado en el tiempo, haciendo hincapié más en cómo está estructurado el capital de la empresa, como se financia y sus activos. Este tipo de análisis es especialmente útil para conocer la situación de la empresa respecto a sus obligaciones más lejanas y localizar fallos en la forma de financiación y en la estructura de su capital si los hubiera.

Para realizar el análisis, los datos se extraerán de la Tabla 2 que viene a continuación.

Tabla 2: Ratios de solvencia

	2019		2018		2017	
	Empresa	Sector	Empresa	Sector	Empresa	Sector
Solvencia						
RATIO DE CAPITALIZACIÓN TOTAL	0,78	0,76	0,73	0,73	0,74	0,71
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	0,85	0,78	0,71	0,75	0,75	0,75
RATIO DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	0,77	0,74	0,71	0,71	0,72	0,71
RATIO DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	0,07	0,01	0,00	0,02	0,03	0,03
COBERTURA DE LA DEUDA NETA	15,22	14,26	5,45	5,45	5,34	5,34
APALANCAMIENTO DE LA DEUDA NETA	0,80	0,70	0,61	0,61	0,58	0,55
GASTOS FINANCIEROS/INCEN	0,375%	0,203%	0,480%	0,182%	0,529%	0,127%
CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DEL PASIVO	-3,15	7,74	-6,10	4,79	-11,07	-3,72
CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA	-2,73	2,21	-5,59	2,21	-8,60	-2,38

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de capitalización total, este ratio muestra el peso que tienen las reservas dentro del patrimonio neto, un ratio elevado muestra una gran capacidad de solvencia ya que en caso de un imprevisto la empresa tiene a su disposición un gran cantidad de efectivo para solventar posibles impedimentos, siendo un indicador muy atractivo para inversores, proveedores e incluso clientes.

En esta Tabla se observan unos ratios muy semejantes entre la empresa y el sector, teniendo ambos cifras cercanas en todos los años que rondan entre el 70% y 80%; esto significa que el patrimonio neto de estos se conforma en ese porcentaje de reservas.

- Ratio de endeudamiento, a diferencia del ratio anterior, este nos muestra el peso que tiene el pasivo dentro la estructura de financiación de la empresa, un ratio elevado como es el caso muestra que tanto en el sector como en la empresa el pasivo ronda entre un 75% y un 80% de toda la estructura de financiación (85% en el caso de la empresa); esto significa que la norma del sector es mantener una estructura arriesgada donde las empresas corren el riesgo de ser descapitalizadas al depender casi al 80% de financiaciones externas.

Dentro del ratio de endeudamiento se puede diferenciar entre el largo plazo y el corto plazo, se puede observar que las deudas a corto plazo predominan sobre las de largo, indicando que la mayor parte su deuda provienen de créditos que se han de pagar en una año, esto puede repercutir en la liquidez de la empresa al tener que paliar la mayoría de la deuda en

un plazo tan reducido, no obstante como se ha mencionado antes, en caso de necesidad dentro de ese porcentaje reducido que es el patrimonio neto, una gran parte de este son reservas que pueden ayudar con estas obligaciones a corto plazo.

Aunque en el caso de la empresa su ratio de endeudamiento es mayor que el del sector, pero esta diferencia es mas de largo plazo que de corto, mostrando una posible inversión con deuda a largo plazo para el crecimiento de la empresa.

- Cobertura de la deuda neta, este ratio muestra como de superiores son las deudas financieras de la empresa frente al EBITDA, una vez reducida con el efectivo y las inversiones a corto plazo de las que disponga la empresa. Este ratio será útil para conocer el número de años que necesitará la empresa para pagar esa deuda neta considerando las ganancias de ese año estables en el tiempo y que no requiera de más financiación, cuanto mayor sea esta variable significará que la empresa está más endeudada de lo que puede pagar con sus ganancias.

Aquí se aprecia que, pese a los flujos negativos y las deudas de la empresa, mantiene un nivel de ganancias que le permite seguir endeudándose y estar dentro de la norma del sector, que como se muestra tienen cifras muy semejantes incluso en 2019, pese al incidente del DANA.

- Apalancamiento de la deuda financiera, esta variable mide la participación de la deuda neta junto a la suma de la misma con el patrimonio neto, en este caso se observa un apalancamiento del 70% en este año, lo que significa que el sector tiende a cubrir el 40% - 30% de sus gastos de financiación con fondos propios mediante el patrimonio neto; esto también lo cumplía la empresa hasta llegar al 2019, donde subió la participación de la financiación externa hasta el 80%, que como se ha visto ante el incremento fue sobre todo en el largo plazo.

- Gastos Financieros/Importe Neto Cifra de Negocio, este ratio calcula la relación entre los gastos financieros y la cifra de ventas del año, un valor muy elevado es indicativo de unas gastos financieros muy elevados para la empresa y que se deberían paliar.

En el caso de la empresa muestro unos índices superiores a los del sector que según pasan los años busca asemejarlos más a los del sector, reduciendo la deuda o aumentando su INCN, siendo en este caso la segunda opción.

- Por último, los dos ratios restantes de solvencia pasan a medir la solvencia de la empresa con los flujos de efectivo que esta genera mediante su actividad; primero mide la capacidad de devolución del pasivo; para ello divide la totalidad de este entre los flujos de efectivo de la actividad, generando el ratio de cobertura de obligaciones y como de grandes son respecto del efectivo que ha generado la actividad.

Por otra parte, también está el ratio de capacidad de devolución de deuda financiera que es semejante al anterior pero solo usando las deudas financieras a corto y largo plazo, para medir como de grande es la deuda frente al líquido generado con la actividad.

En este caso al tener la empresa flujos de efectivo negativos como se ha mencionado antes, sus resultados distan mucho de los del sector. Con los años ha ido reduciendo esas cifra negativa de -11 y -8 a -3 y -2, lo que no tiene que ser bueno necesariamente ya que esto es debido a que sus flujos de efectivo negativo son cada vez más elevados acercándose a las cifras de sus obligaciones. En principio esto no es positivo, pero como se ha observado la empresa mantiene unos ratios de cobertura de deuda muy semejantes a los del sector, pero cabe la posibilidad y unos ratios de endeudamiento muy semejantes también, lo único son sus flujos efectivo negativos, de lo que ya se ha hablado.

c) Análisis económico

El análisis económico mide más la riqueza que posee la empresa basándose en la cuenta de resultados y comparándolos con otros años para observar una tendencia en estos.

Tabla 3: Ratios económicos

	2019		2018		2017	
	Empresa	Sector	Empresa	Sector	Empresa	Sector
Económico						
EBIT	2.436.636,45		2.724.488,05		1.953.394,38	
EBITDA	3.386.981,36		3.246.290,12		2.452.919,38	
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.536.686,34		1.783.870,42		1.213.650,09	
ROTACIÓN DE ACTIVOS	1,24	2,28	1,81	2,72	1,60	2,67
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	0,02	0,01	0,04	0,01	0,03	0,01
RELACIÓN RESULTADO DEL EJERCICIO-FEAE	-14,44	3,25	-2,51	0,20	-2,06	-1,09
CONTRIBUCIÓN PERSONAL	548.946,65	765.172,30	651.894,26	656.370,82	593.307,18	655.856,24
COSTE MEDIO PERSONAL	35.133,37	38.963,87	34.596,28	37.274,73	35.554,13	38.178,17

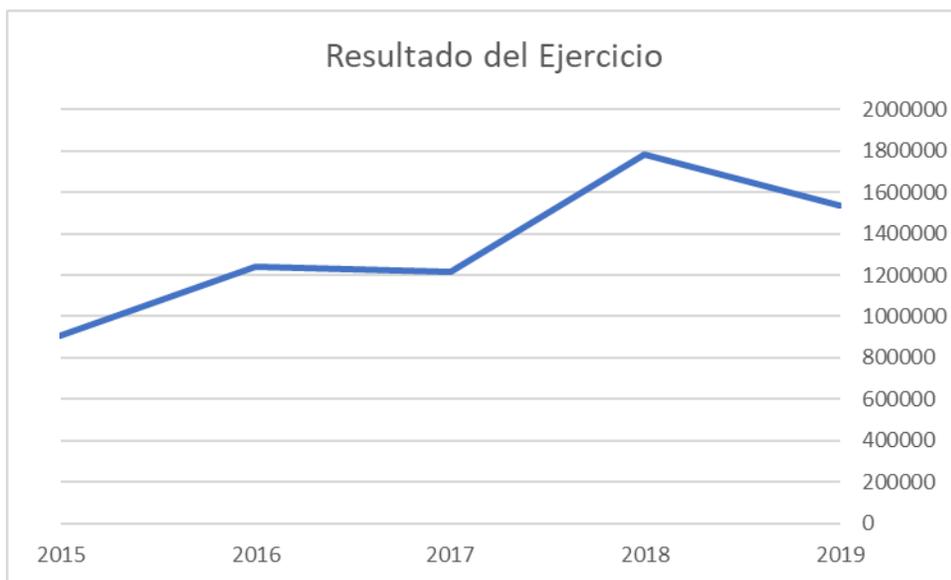
Fuente: Elaboración propia

La utilidad de los datos presentados en la Tabla 3 anterior es para conocer el estado económico de la empresa, sus resultados. Este análisis se divide en 3 partes. La primera todas sería el análisis que muestra la riqueza de la empresa donde se encuentran:

- El EBIT, que muestra las ganancias de la empresa antes de impuestos e intereses.
- El EBITDA, que es semejante al EBIT, pero se le añaden los costes de amortización y depreciación.
- Y por último el resultado del ejercicio que muestra los beneficios tras netos.

Las tres cantidades muestran a una empresa de buenos rendimientos económicos, aportando cifras crecientes que, aunque en 2019 pasará el incidente del DANA y estas se vieran resentidas siguen teniendo mayores beneficios que en 2017. No obstante, se aprecia una subida de EBITDA en 2019 frente a años anteriores, esto es debido al aumento de la amortización, lo que significa un aumento de este respecto de los años anteriores, sinónimo de un incremento en la inversión de la empresa para crecer.

Ilustración 11: Evolución sobre los resultados del ejercicio de la empresa Autos Marcos, S.A.



Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la Ilustración 11 anterior, la evolución de los resultados de la empresa obtenidos por Autos Marcos, S.A. tiene un carácter ascendente habiendo casi duplicado sus resultados en casi cuatro años, estando en 2018 su pico de ganancias.

Estos valores al ser de carácter absoluto no caben la necesidad de compararlos con los del sector; es por eso que solo se comentan los de la empresa.

La segunda parte serían los indicadores económicos, donde se encuentra; la rotación de activos y el margen de explotación y la relación entre el resultado del ejercicio y los flujos de efectivo de la actividad.

- La rotación de activos muestra que rendimiento obtenemos de los activos que tiene la empresa, para conocer el impacto que verdaderamente tiene este valor en la empresa hay que compararlo con su sector para conocer cuál es la rotación media en este. Que como se puede observar la rotación de activos, muestra unos rendimientos menores de la empresa frente al sector pese a sus cifras de beneficios que esta presenta, esto puede ser debido a la mayor presencia de activo de la empresa por la acumulación de existencias. Una mayor cantidad de activo requiere una mayor cantidad de cifra de negocio para aumentar su rendimiento o que este sea igual de rentable que el sector; en este aspecto Autos Marcos,

S.A. muestra una política económica diferente a la del sector, ya que el sector presenta una cifras de rotación superiores, es puede ser debido a la adquisición de existencias en un menor volumen por parte del sector, lo que hace que tenga que adquirir más en un menor tiempo.

- El margen de explotación lanza una comparativa entre el resultado económico neto y el INCN, cuyo valor muestra la rentabilidad que la empresa saca de sus productos una vez descontados sus costes.

Y es aquí donde se aprecia el poder de Autos Marcos, S.A. a la hora de obtener rendimientos, presentando un margen superior al del sector llegando a triplicarlo en el 2018, esto permite a la empresa presentar unos beneficios de entre el 2% y 4% de las cifras de las ventas. Esto es significativo de una mayor poder de negociación con los proveedores o con los clientes que el resto del sector lo que le permite aumentar su margen de venta; o una estructura contable que le permite generar más margen. También puede ser debido a un menor coste de las existencias por el volumen de compra justificando así la estrategia de la acumulación de existencias para obtener mejores márgenes.

- Flujos de efectivo – resultado del ejercicio, este ratio muestra la relación entre estas dos magnitudes, dando un enfoque sobre la situación líquida de la empresa, ya que cuando menor sea este ratio mostrara una tendencia mayor a tener problemas de liquidez.

En esta situación la empresa presenta un modelo económico que hace que sus flujos de efectivo sean negativos dificultando así la comparativa y análisis respecto del sector. No obstante, se aprecia en el sector una tendencia ascendente ocasionado por sus flujos de efectivo cada mayores.

Y por último la tercera parte donde se evalúan las rentabilidades de los trabajadores con los ratios:

- Contribución personal, que muestra de forma simple la contribución media del personal dividiendo el importe neto de cifra de negocio con el total del empleados. En este punto Autos Marcos, S.A. se ve superado por el sector sobre todo en el año 2019 donde esta diferencia se ve acentuada; esto se debe a un aumento de la plantilla de cerca del 80%;

este aumento hace que la cifra de contribución personal caiga hasta esas cifras más inferiores de lo normal respecto del sector.

- Y el coste medio de personal que muestra de la misma forma simple el coste medio de cada trabajador dividiendo el coste total de personal entre el número de trabajadores.

Aquí se observa que Autos Marcos, S.A. presenta una política salarial menor que la del sector, no obstante, hay que remarcar el hecho que después del incidente al DANA, primero aumentara su plantilla y segundo que su coste medio sea superior al del año anterior.

d) Análisis de rentabilidad

Tabla 4: Ratios de rentabilidad

	2019		2018		2017	
	Empresa	Sector	Empresa	Sector	Empresa	Sector
Rentabilidad						
RENTABILIDAD ECONOMICA	0,03	0,02	0,07	0,02	0,05	0,04
RENTABILIDAD FINANCIERA	0,12	0,07	0,16	0,06	0,13	0,10
RENTABILIDAD DE LOS CAPITALES INVERTIDOS	0,03	0,03	0,06	0,03	0,05	0,04
APALANCAMIENTO FINANCIERO	5,20	2,92	2,92	3,07	3,13	3,22

Fuente: Elaboración Propia

En este último bloque de análisis como se observa en la Tabla 4 se distinguirán 4 análisis que son de rentabilidad económica, financiera y de los capitales invertidos, analizando los resultados de la cuenta de pérdidas y ganancias y relacionándolas con diferentes aspectos de la empresa.

El primero de estos ratios analiza más el rendimiento de la empresa en lo que al uso del activo para obtener resultados se refiere; el segundo está más dedicado a medir la efectividad de los recursos propios invertidos, más que el uso que el rendimiento obtenido de los activos, la diferencia entre este ratio y el anterior se basa en el apalancamiento financiero; y por último en la rentabilidad de los capitales invertidos, es semejante a la rentabilidad financiera, pero en este punto también se incluye la deuda y no solo los recursos propios.

El concepto de apalancamiento financiero muestra que la deuda no tiene por qué ser mala, y que una deuda bien gestionada puede traer consigo resultados mejores que financiarse con recursos propios. Esta ratio muestra en qué medida las inversiones que se han realizado mediante deuda han sido beneficiosas.

A primera vista se contempla unos rendimientos mejores por parte de la empresa frente al sector, sobre todo en el año 2018.

Los datos de la rentabilidad económica, muestran un empresa con capacidad de generar rendimientos en el largo plazo. Que esta sea superior a la del sector significa que Autos Marcos, S.A. presenta una actitud de la dirección más eficiente que las del sector con un mejor uso de sus inversiones en activos.

En Rentabilidad financiera observamos unos rendimientos más elevados que los económicos, significado de los rendimientos obtenidos de la deuda financiera, estos rendimientos se aprecian en el apalancamiento financiero, viendo como este es mucho mayor en la empresa que en el sector lo que genera esas cifras tan elevadas en la rentabilidad financiera.

e) Resumen

En el análisis de liquidez se contempla una empresa con unos ratios inferiores a los del sector debido a la acumulación de existencias como se aprecia mejor en la prueba acida. Además, los ratios de devolución de pasivo y deuda a c/p, muestran una financiación de deuda con más deuda sobre todo el 2018, que pese a la reducción que tuvo en 2019 sigue siendo muy superior a lo establecido por el sector.

En general un empresa con una escasa capacidad de generar liquido respecto del sector, en la que basa todo su modelo de negocio en la venta de existencias en grandes cantidades debido a la acumulación de estas.

En el análisis de solvencia,

La empresa muestra una estructura de pasivo muy semejante a la del sector con pequeña variaciones, salvo en el endeudamiento financiero a largo plazo en el que se aprecian disparidades mayores sobre todo en los años 2019 y 2018. Además de este incremento de la

deuda, se aprecian los bajos resultados de la empresa tanto en la cifra de negocio como en los flujos de efectivo de la misma debido a la acumulación de existencia que merman estas cifras; esto forma parte de la estrategia empresarial de Autos Marcos, S.A. que el sector no sigue, o no puede seguir.

En el análisis económico,

La empresa muestra unos rendimientos económicos elevados con grandes cifras de beneficios, lo que nos indica el buen estado de la empresa, máxime que estos no han parado de subir, sin contar las cifras de 2019 donde se vieron reducidas por el incremento de existencias y las posibles repercusiones del DANA.

Además, se percibe una estructura financiera muy diferente a la del sector apostando por la compra de existencias masiva en una única compra viéndose reflejado en la rotación de activos que el sector tiene en más de dos al año y la empresa opta por una rotación superior a una pero nunca igual o superior a 2. Estas compras de gran volumen pueden ser las responsables del alto margen comercial que la empresa presenta en comparación con la del sector y el motivo de sus grandes beneficios.

Observando los rendimientos de la empresa aprecia una clara mejoría respecto de los del sector, mejoraría que se ve reducida en gran nivel en el 2019 fecha del DANA; no obstante, y como se aprecia en otros análisis en 2018 fue cuando la empresa estuvo mejor en todos los aspectos analizados; siempre con unas variaciones respecto del sector muy superiores.

Estas cifras muestran una empresa capaz de obtener grandes beneficios de sus activos y de su capital propio teniendo cifras de hasta el doble del sector.

La diferencia entre la rentabilidad financiera y la de los capitales propios reside en los grandes resultados del apalancamiento financiero.

Y en lo referente al apalancamiento financiero, la empresa presenta unas cifras semejantes a las del sector con variaciones pequeñas, aunque en el 2019 dicha variación aumenta drásticamente significa de un alto rendimiento de los activos; en el caso de este ratio mientras tenga unas cifras superiores a 1, significara un rendimiento igual o superior a los

invertido. Aunque en este momento las cifras que se observan son superiores a 1, a largo plazo, estas tenderán a 1, siendo el rendimiento igual al coste.

5. Conclusiones e hipótesis de futuro.

Los análisis económico financieros muestran una empresa que debido a sus estrategia empresarial de comprar masiva de existencias para reducir su coste y aumentar así su margen comercial obtiene unos resultados negativos en lo que a flujos de efectivo se refiere. No obstante, se observa una empresa muy activa, con una capacidad de venta muy superior a la media del sector, dichas compras son suficientes como para solventar las deudas generadas por esta compra de existencias y por el crecimiento del negocio, como se ha visto con el incremento del número de trabajadores en un 80% en el año 2019, pese a haber sido un año de resultados negativos y del incidente del DANA.

Además de esto, genera tal volumen de negocio que aparte de solventar sus deudas obtiene unos resultados económicos de gran calibre que en su mayoría son destinados para el patrimonio neto en forma de reservas lo que la hace más solvente a ojos de los posible proveedores e inversores.

En lo referente al sector, se ha observado que el sector que aparentemente se encontraba en un estado de equilibrio donde el nicho de mercado estaba consolidado entre las diferentes marcas y las mejoras consistían en vehículos más rápidos o con mejores diseños, se ha visto perpetrado alterado por múltiples factores, el primero de ellos, en primer lugar la introducción de nuevos modelos de vehículos de combustibles menos contaminantes e incluso eléctricos, una tecnología ya presente y que aún le queda mucho por desarrollar.

Por otra parte, está la preocupación medioambiental que cada vez está más presente en la sociedad y que no solo afecta a los ámbitos de compra de los consumidores, si no que los gobiernos incitan a estos al paso a los vehículos eléctricos o de energías alternativas mediante nuevos impuestos, tasas o ayudas económicas directas o indirectas a la vez que invierten en aumentar la infraestructura necesaria para estos.

a) Hipótesis de futuro

Tras el análisis de la información anterior la hipótesis que se extrae de esta es el sector tiende a ofrecer vehículos alternativos, esto permitirá la entrada de nuevas marcas y concesionarios especializados en esta clase de vehículos. Este cambio afectará a los concesionarios actuales con la reducción de su nicho de mercado, y en caso de que la marca no se adapte a las nuevas necesidades del mercado tenderán a la desaparición.

6. Referencias

- ANFAC. (2021). *Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones*. Obtenido de <https://anfac.com>
- El Mundo. (28 de 2 de 2020). *Luxemburgo, primer país del mundo en ofrecer todo el transporte público gratuito*. Obtenido de El Mundo: <https://www.elmundo.es/viajes/europa/2019/12/10/5de6459f21efa035138b4695.html>
- FACONAUTO. (7 de 6 de 2021). *el sector en cifras*. Obtenido de FACONAUTO: <https://www.faconauto.com/el-sector-en-cifras/>
- GrupoMarcos. (2021). *GrupoMarcos*. Obtenido de GrupoMarcos: <https://www.grupomarcos.es>
- Huguet, C. (08 de 03 de 2021). *Los fondos europeos son la última ola de España para subirse al coche eléctrico*. Obtenido de Economía Digital: <https://www.economiadigital.es/sin-categoria/los-fondos-europeos-son-la-ultima-ola-de-espana-para-subirse-al-coche-electrico.html>
- Jubierre, X. (13 de 05 de 2021). *El Congreso aprueba la primera ley integral contra el cambio climático*. Obtenido de ElPeriodico: <https://www.elperiodico.com/es/politica/20210513/congreso-luz-verde-ley-cambio-climatico-11720275#:~:text=La%20nueva%20ley%20contempla%20una,a%20m%C3%A1s%20tardar%20en%202050>
- Noya, C. (20 de 05 de 2020). *Europa prepara un enorme plan de recuperación. Ayudas a los coches eléctricos y exención de IVA*. Obtenido de forococheelectricos: <https://forococheelectricos.com/2020/05/europa-prepara-un-enorme-plan-de-recuperacion-ayudas-a-los-coches-electricos-y-exencion-de-iva.html>
- Reyes, A. D. (18 de 05 de 2021). *Impuesto al CO2 de coches: así es la tasa pionera en España, que se empezará a cobrar en noviembre*. Obtenido de Autopista.es conducimos tu pasión: <https://www.autopista.es/noticias-motor/impuesto-co2-coches-tasa-pionera-espana-empezara-cobrar->

noviembre_234194_102.html#:~:text=Entre%20160%20y%20200%20gr,pagar%C3%A1%20111%20euros%20al%20a%C3%B1o.

Statista. (27 de 5 de 2021). *Número total de concesionarios en España 2007-2020*. Obtenido de Statista: <https://es.statista.com/estadisticas/1007472/numero-total-de-concesionarios-espana/>

Villareal, D. (20 de 04 de 2021). *El impuesto de matriculación: el coste de contaminar más al comprar un coche nuevo*. Obtenido de Diariomotor: <https://www.diariomotor.com/esenciales/comprar-coche/impuesto-de-matriculacion/>

7. Contenido

Ilustración 1: Evolución del número de concesionarios en España	5
Ilustración 2: Evolución del número de turismos matriculados en España	9
Ilustración 3: Mapa sobre la infraestructura de puntos de carga presente en España	10
Ilustración 4: Número de usuarios del transporte público es España	11
Ilustración 5: Análisis Pestel	12
Ilustración 6: Ilustración del modelo de las 5 fuerzas de Porter	15
Ilustración 7: Evolución de la matriculación total de vehículos y de los eléctricos en España	16
Ilustración 8: Evolución de las cifras de exportación de vehículos en España	18
Ilustración 9: Conjunto de marcas que componen el Grupo Marcos	20
Ilustración 10: Evolución del número de vehículos vendidos de las principales marcas en España	23
Ilustración 11: Evolución sobre los resultados del ejercicio de la empresa Autos Marcos, S.A.	33
Tabla 1: Ratios de liquidez	25
Tabla 2: Ratios de solvencia	29

Tabla 3: Ratios económicos	32
Tabla 4: Ratios de rentabilidad	35

