

GRUPO TECNOLÓGICO MEDITERRÁNEO



TRABAJO FIN DE GRADO
AUTOR: LUIS NAVARRO CANTÓ
TUTOR: RAMÓN MIRALLES SOLER
UNIVERSIDAD: MIGUEL HERNÁNDEZ (CAMPUS ELCHE)
TITULACIÓN: ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS DE ELCHE

Índice

-RESUMEN EJECUTIVO.....	pág.3
-ANÁLISIS SITUACIÓN ACTUAL.....	pág.4
. Descripción de la empresa.....	pág.4
. Organigrama.....	pág.12
. Análisis de la actual situación financiera y económica de la empresa....	pág.21
. Análisis financiero.....	pág.23
. Análisis patrimonial.....	pág.30
-ANÁLISIS DEL ENTORNO	
. Análisis Pestel.....	pág.31
. 5 Fuerzas de Porter.....	pág.35
. Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.....	pág.37
. Matriz CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar).....	pág.43
-PLAN DE SOSTENIBILIDAD.....	pág.47
. Diagnóstico inicial de sostenibilidad.....	pág.47
. Marco estratégico y visión sostenible.....	pág.48
. Estrategia ambiental.....	pág.48
. Estrategia social.....	pág.49
. Estrategia de gobernanza y ESG.....	pág.49
. Objetivos cuantificables a cinco años.....	pág.51
. Alineación con los objetivos de desarrollo sostenible.....	pág.51
. Ventaja competitiva sostenible.....	pág.51
-CONCLUSIÓN.....	pág.52
-BIBLIOGRAFÍA.....	pág.52

Resumen ejecutivo

Con 25 años de experiencia en la industria, GRUPO TECNOLÓGICO MEDITERRÁNEO S.L. (GTM) ha destacado por su enfoque en la eficiencia y la sostenibilidad. A lo largo de su historia, GTM ha colaborado estrechamente con destacados proveedores en el sector de la depuración de aguas, consolidando una cartera de clientes que incluye líderes en la industria alimentaria y de la piedra, entre otros. Estas relaciones sólidas y duraderas han sido clave para su éxito. A pesar de sus logros, enfrenta desafíos internos debido a su evolución de empresa pequeña y familiar a una empresa grande y auditada. Los problemas clave incluyen la gestión de stock, planificación, ineficiencia operativa y coordinación entre departamentos.

Se proponen medidas para abordar estos problemas.

El análisis patrimonial y financiero, junto con herramientas como PESTEL, las 5 fuerzas de Porter y el DAFO, van a ayudar a evaluar y entender mejor la situación actual y futura de GTM en un entorno empresarial cada vez más dinámico.

Análisis situación actual

-Descripción de la empresa

GRUPO TECNOLÓGICO MEDITERRÁNEO S.L es una empresa auditada que pertenece al grupo de empresas Miraplas S.L e Inversiones Monforte S.L se encuentra ubicada en Monforte del Cid, y posee una trayectoria de 25 años dentro del sector siderometalúrgico. Inicialmente dio sus primeros pasos en el negocio de la venta de farolas, pero tras ver que en ese mercado no conseguiría sobrevivir, se reorientó estratégicamente y en 1998 nació la empresa GRUPO TECNOLÓGICO MEDITERRÁNEO S.L apostando por la depuración industrial.

Actualmente, es una empresa nacional española dedicada a la fabricación e instalación de equipos para la depuración industrial (aire y agua), ofreciendo un servicio 360 a sus clientes, tanto en el ámbito nacional como internacional. La cartera de productos es diversa ya que abarca una amplia gama de soluciones para el tratamiento de aguas. Por una parte, cuenta con todos equipos y sistemas que participan en el proceso de depuración hasta su instalación y puesta en marcha, además de todos los productos químicos que sean necesarios para garantizar un tratamiento efectivo y cumplir con los estándares ambientales y de calidad de agua. Por otra parte, ofrece servicios personalizados de ingeniería y consultoría, garantizando un respaldo a largo plazo mediante servicios integrales de mantenimiento preventivo y correctivo.

-Proceso de depuración



LA TABLA ANTERIOR HA SIDO OBTENIDA MEDIANTE ELABORACIÓN PROPIA (2026)

Entrada agua bruta, cesta desbaste: El proceso de depuración del agua se inicia con la llegada del agua sin tratar, que puede contener impurezas, partículas sólidas, microorganismos y otros contaminantes. Utilizando una cesta de desbaste se eliminan las partículas más grandes, como hojas y desechos sólidos para evitar obstrucciones y daños en etapas posteriores del tratamiento.

Bomba elevación del lodo: En esta etapa, una bomba especializada se utiliza para elevar o transportar los lodos generados durante el tratamiento de aguas residuales. Estos lodos suelen contener materia orgánica y otros sólidos que se separan del agua durante el proceso de depuración.

Equipos de preparación, poli: En esta fase se utilizan equipos especializados para manejar y dosificar de manera precisa de productos químicos en el agua.

Gracias a la dosificación de estos químicos en el agua se consigue aglutinar, eliminar partículas y sustancias no deseadas en el agua, facilitando así su purificación. Los productos químicos utilizados en esta fase dependen de los objetivos específicos del tratamiento, normalmente lo más utilizados son el coagulante (Agrupa partículas en el agua, haciéndolas más grandes y pesadas) y floculante (Acelera este proceso facilitando la formación de flóculos que se sedimentan).

Silo decantador: En este proceso tiene lugar la decantación; el agua tratada se almacena en un silo especial en el que las partículas más pesadas y sólidos suspendidos se asientan en el fondo del silo, permitiendo así que el agua más clara quede en la parte superior. En esta fase se consigue la eliminación adicional de impurezas mejorando así la calidad del agua.

Pulmón: Se utiliza un depósito de almacenamiento temporal con la función de gestionar las fluctuaciones en la cantidad de agua que fluye durante el tratamiento. El “pulmón” actúa como regulador, ayudando a mantener un suministro constante al sistema de tratamiento y proporcionando flexibilidad para adaptarse a cambios

en la cantidad de agua que se necesita tratar contribuyendo a una gestión más efectiva de los recursos hídricos durante todo el proceso de depuración.

Grupo de presión: El grupo de presión tiene la función de mantener una presión adecuada en el sistema de distribución de agua tratada. Este grupo de presión se encarga de regular y ajustar la presión del agua para garantizar un suministro constante y uniforme en toda la red de distribución, ajusta la fuerza con la que el agua que fluye a través de las tuberías para superar variaciones en la demanda y mantener una presión óptima. Gracias a este equipo se evita la baja presión en algunos puntos o presiones excesivas que podrían dañar las tuberías.

Tanque homogeneizador de lodos: Este tanque cumple con la función de asegurar una consistencia uniforme en la mezcla de lodos generados durante el tratamiento de aguas residuales, agita y mezcla de manera constante los lodos para lograr una composición uniforme.

Deshidratación de lodos: Una vez el lodo sale con una composición más uniforme y homogénea, se instalará un filtro prensa o un equipo de sacos filtrantes dependiendo del tipo de instalación. Si es una instalación grande será necesario instalar un filtro prensa, y si es una instalación pequeña con un equipo de sacos filtrantes será suficiente.

El filtro prensa se utiliza para deshidratar los lodos al aplicar presión y separar eficientemente el agua del material sólido. En este proceso se obtiene por una parte la formación de tortas más secas y compactas facilitando la gestión de residuos, y por otra parte la separación del líquido, el agua liberada del lodo se recoge y se separa eficientemente permitiendo su reutilización, retorno al proceso o eliminación. El equipo de sacos filtrantes se utiliza para retener partículas sólidas presentes en el agua, permitiendo que el líquido pase a través de los poros del filtro. Los sacos filtrantes están diseñados con poros de tamaño específico para capturar partículas sólidas presentes en el agua, como sedimentos, arena u otras impurezas, al retener los sólidos los sacos permiten que el agua clarificada pase a través garantizando la protección de los equipos al eliminar las partículas sólidas.

Obtención de lodos deshidratados: Gracias a la obtención del lodo deshidratado se facilita el almacenamiento, transporte y disposición final del lodo garantizando el cumplimiento de regulaciones ambientales y normativas.

GTM dispone de una plantilla de 40 trabajadores que acompaña al posible futuro cliente durante todo el proceso de compra, proporcionando asistencia y atención personalizada. Es considerada una empresa 360 porque gestiona todo el ciclo de vida del tratamiento de aguas, desde el diseño inicial de la planta de tratamiento de aguas residuales y la fabricación de los equipos, hasta la instalación en las instalaciones del cliente, además de proporcionar servicios continuos de mantenimiento para asegurar el rendimiento a largo plazo de sus sistemas.





FUENTE DE AMBAS FOTOS(2021-2023):<https://www.gtmediterraneo.com/productos/depuracion-de-aguas-residuales/plantas-compactas/>

Principales áreas de actividad de GTM:

-Diseño y Desarrollo de Productos:

Antes de comenzar el diseño de cualquier producto, tras previa reunión entre el técnico comercial y el cliente, se identifican las necesidades y, posteriormente, se envía la propuesta económica de la solución que más se adapte. GTM también ofrece el servicio “llave en mano”, ofrece al cliente la posibilidad de hacerse cargo de la obra necesaria para la instalación de la planta depuradora, incluyendo obra civil, así como el vallado, asfaltado, pintura.

Una vez confirmado por el cliente, el departamento técnico comienza con el diseño de sistemas a través de la creación de planos con las especificaciones de cada cliente/proyecto para la fabricación de componentes y sistemas completos de depuración, además de planificar los materiales y recursos que son necesarios para la fabricación de dichos equipos.

-Producción y suministro:

El departamento técnico saca las órdenes de fabricación y de materiales previstos, y en coordinación con el departamento de administración se pide el material que no esté en stock. El jefe de producción entrega dichas órdenes a los operarios asignados y es

así como empieza la producción de los equipos y el suministro de materiales y componentes en coordinación con el departamento eléctrico para la parte eléctrica de los equipos.

-Instalación

Una vez está todo fabricado, se asigna un grupo de montadores para la instalación del sistema de depuración en el lugar designado, dicho grupo es el encargado de comprobar que llevan en la furgoneta todo el material que previamente el departamento técnico ha previsto, así como la correcta interpretación de todos los planos para garantizar el buen funcionamiento del equipo y de la manera más eficiente. El departamento de administración se encarga de la búsqueda de hospedaje, así como de preparar los albaranes correspondientes y las dietas necesarias para el personal.

-Automatización y control

El departamento eléctrico se encarga de la implantación de sistemas de control y automatización para supervisar y gestionar eficientemente el funcionamiento de los equipos. También ofrece servicio en remoto para configurar todos los desajustes que se pueden surgir en dichos sistemas de control.

-Mantenimiento y servicio técnico

Para prolongar la vida útil de las instalaciones de depuración industrial es necesario llevar a cabo operaciones de mantenimiento, es por ello, que GTM pone a disposición del cliente el servicio de mantenimiento de las plantas instaladas, así como los recambios y consumibles que necesite. El contar con una amplia flota propia permite el desplazamiento del operario hasta dónde esté ubicado el equipo ofreciendo atención personalizada. En caso de que el cliente no quiera disponer de este servicio, también ofrece todos los conocimientos necesarios para el correcto funcionamiento de los equipos con manuales y las especificaciones necesarias.

-Cumplimiento normativo

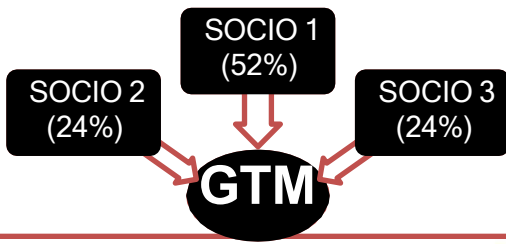
Comprometidos con el medio ambiente, GTM también ofrece la legalización de los vertidos que las plantas depuradoras producen asegurando que pueden cumplir con unos parámetros de vertidos inferiores a los que permite la legislación.

Para garantizar que todos los trabajos se realizan en un entorno de trabajo seguro, GTM dispone de un servicio de PRL ajeno permitiéndole contar con profesionales especializados en seguridad y salud laboral, así como estar actualizados constantemente en normativas.

La compañía se encuentra fuertemente comprometida con la eficiencia energética y la sostenibilidad, en 2.020 decidió instalar placas solares reduciendo tanto la dependencia energética como los costes a largo plazo.

Para garantizar una gestión óptima en la cadena de suministro y la mayor calidad en sus productos, colabora con proveedores líderes en equipos de depuración, tecnología ambiental, sistemas de gestión de aguas, servicios de ingeniería ambiental, productos químicos, repuestos e instrumentación para la medición de la calidad de agua. Gracias a estas colaboraciones consigue la máxima calidad, innovación y tecnología en sus productos, así como reducción en los plazos de entrega y precios competitivos.

.ORGANIGRAMA GRUPO TECNOLÓGICO MEDITERRÁNEO SL.



LA TABLA ANTERIOR HA SIDO OBTENIDA MEDIANTE ELABORACIÓN PROPIA (2026)

Cuenta con una cartera de clientes procedente de diferentes sectores; actualmente fabrica, instala y mantiene depuradoras de aguas residuales en tiendas y almacenes de Mercadona, así como ejecuta instalaciones de arquetas de bombeo de acero inoxidable y bombas sumergibles en los Listos Para Comer (LPC) de sus tiendas.

Dentro del sector de la alimentación también destacan clientes procedentes de las empresas españolas líderes en la producción y comercialización de patatas, conservas, frutas y verduras, así como empresas líderes del sector de la piedra.



FUENTE(2018): <https://www.gtmediterraneo.com/empresa/instalaciones/>

FACTURACIÓN ANUAL POR PAÍS 2025 Y 2024			
	TOTAL FACTURACIÓN 2025	TOTAL FACTURACIÓN 2024	VARIACIÓN
POLONIA	21.703,80 €	63.445,75 €	-41.741,95€
PORTUGAL	2.000.593,17 €	1.720.959,95 €	279.633,22 €
REPÚBLICA DOMINICANA	17.345,65 €	12.853,99 €	4.491,66 €
ESPAÑA	6.123.201,66 €	6.088.193,10 €	35.008,56 €
PAÍSES BAJOS	48.000,00 €	-	48.000 €
ITALIA	100,00 €	-	100 €
	8.210.944,28 €	7.885.452,79 €	325.491,49 €

LA TABLA ANTERIOR HA SIDO OBTENIDA MEDIANTE ELABORACIÓN PROPIA (2026)

La distribución de la facturación en 2025 refleja una marcada disparidad, con España y Portugal liderando el camino, mientras que otros países aportan proporciones más insignificantes al total de las ventas globales de la empresa. En el contexto de un entorno empresarial altamente dinámico y cambiante, es crucial reconocer y comprender el panorama competitivo que rodea a la empresa, conformado por una variedad de empresas que, al igual que nosotros, están inmersas en el continuo proceso de progreso y adaptación.

Dado que el 75% de nuestro volumen de facturación proviene de operaciones en España, en el presente estudio nos hemos enfocado principalmente en las empresas que participan en el ámbito nacional. A través de la siguiente tabla, hemos agrupado la información relativa a los competidores más significativos que representan una amenaza considerable, al estar involucrados en actividades similares a las nuestras y considerarse competencia directa:

EMPRESA	ACTIVIDAD EMPRESA	UBICACIÓN
Sitra, agua y bioenergía industrial	Proyectos llave en mano, desde la fase de diseño hasta el mantenimiento de las instalaciones y suministro del producto químico.	Castellón
Soluciones medioambientales SL	Depuración de aguas residuales industriales (Ingeniería - Fabricación - Desarrollo - Comercialización - Instalación - Mantenimiento).	Madrid
Teqma, tecnologías y equipos para el medio ambiente	Equipos para el tratamiento de aguas residuales: Filtración, desinfección, aireadores, bombas, repuestos, consumibles y servicio de mantenimiento.	Barcelona
Estruagua-Estrumat	Diseño, fabricación, instalación, mantenimiento y suministro de recambios.	Barcelona
Vitaqua	Diseño con ingeniería propia, fabricación, instalación y mantenimiento.	Tienen fábrica en Barcelona y en Toledo.
Quilton	Diseño y construcción de maquinaria para el tratamiento de aguas, ingeniería, montaje, puesta en marcha y servicio post-venta.	Bizkaia
Toro	Diseño, fabricación, y puesta en marcha de equipos para la depuración de aguas industriales.	Valladolid

LA TABLA ANTERIOR HA SIDO OBTENIDA MEDIANTE ELABORACIÓN PROPIA (2026)

La identificación de competidores directos en Barcelona, Madrid, Castellón, Bizkaia y Valladolid plantea riesgos significativos para la compañía. La intensa competencia con empresas que ofrecen los mismos productos y servicios, puede resultar en una reducción de los márgenes de beneficio y en una presión adicional sobre los precios para mantener la competitividad.

Resulta imprescindible enfocarse en estrategias claves tales como la diferenciación, mejora de la eficiencia operativa, desarrollo continuo de productos y la adopción de tecnologías emergentes. La colaboración con empresas locales y el estricto cumplimiento normativo, brindará la oportunidad

de consolidar la presencia de GTM en el mercado.
Además de abordar la competencia directa, resulta imprescindible



prestar atención a los competidores potenciales que podrían surgir en el horizonte, ya que podrían introducirse en el mercado con nuevas propuestas o innovaciones, representando una amenaza latente. Entre los competidores potenciales que demandan especial atención destacamos:



FUENTE(2025): <https://www.gestek.pro/tratamiento-de-aguas>

EMPRESA	ACTIVIDAD EMPRESA	UBICACIÓN
Matec Industries	Plantas de tratamiento de aguas residuales y filtro prensa, mantenimiento, reparación	Italia
FSI Filtración S.L	Filtro prensa, decantación, decantación, clarificación y bombeo	Madrid
Politech	Equipos para el tratamiento de aguas residuales	Toledo
GEP Iberica	Algunos equipos (Filtros, depósitos y bombeo aguas.)	Barcelona
Simoc España	Plantas depuradoras y filtros	Zaragoza
Metso Outotec	Filtro prensa	Empresa finlandesa. Sede en Madrid
Befesa	Gestión de residuos industriales	Sevilla
Cyopsa	Construcción estaciones depuradoras de agua.	Madrid, Badajoz y Sevilla
Ecotec	Decantadores lamelares	Alicante

LA TABLA ANTERIOR HA SIDO OBTENIDA MEDIANTE ELABORACIÓN PROPIA (2026)

A pesar de que la empresa Matec se dedica a la misma actividad, su ubicación está en Italia y puesto que GTM actualmente no opera en ese mercado, nos impide clasificarla como competencia directa.

El resto de empresas se dedican a la fabricación de equipos, pero no completan el ciclo que abarca desde el diseño hasta la instalación y mantenimiento, ni tampoco suministran recambios y consumibles para el óptimo funcionamiento de los equipos. Esta diversidad proporciona a GTM una ventaja competitiva, ya que el enfoque integral permite ofrecer soluciones integrales a nuestros clientes, abarcando todas las fases del proceso. A pesar de compartir el mismo sector, la carencia de un servicio integral en sus ofertas posiciona a estas empresas como competidores potenciales.

Para evitar que esta competencia pase a ser directa, sería recomendable reforzar las relaciones con los clientes existentes

mediante programas de fidelización y atención personalizada, además de establecer alianzas estratégicas con otras empresas de la industria para identificar y fortalecer las barreras de entrada al mercado. En un entorno empresarial tan dinámico, resulta clave mantener una vigilancia constante sobre los movimientos y las estrategias de la competencia para poder anticiparse a sus acciones y tomar medidas preventivas.
Con estas medidas lograremos que GTM consolide su posición en el mercado.



FUENTE(2017): <https://www.ayselucus.es/noticia/c%C3%B3mo-establecer-la-misi%C3%B3n-visi%C3%B3n-y-valores-de-la-empresa>

Misión:

Como empresa 360, nos dedicamos a ofrecer soluciones innovadoras y personalizadas que garanticen la gestión sostenible y eficiente del agua, ofreciendo al mismo tiempo una respuesta a los vertidos industriales y a los ambientes de trabajo contaminados, en total cumplimiento con los estándares regulatorios y reduciendo el impacto ambiental.

Visión:

Consolidar nuestro compromiso con la excelencia en la gestión sostenible y eficiente del agua a nivel mundial, buscamos destacarnos como un referente global en el mercado de soluciones de depuración industrial, diferenciando nuestros productos por nuestra constante innovación y dedicación a los principios de sostenibilidad ambiental.

Valores:

- Innovación continua con enfoque en el cliente.
- Calidad y excelencia en productos y servicios.
- Responsabilidad Social Corporativa y sostenibilidad ambiental.
- Integridad y transparencia.

Análisis de la actual situación financiera y económica de la empresa:

Realizar un análisis actual de la situación financiera y económica de la empresa resulta fundamental para la toma de decisiones estratégicas y la gestión efectiva. Este análisis proporciona una evaluación detallada de la salud financiera, identifica tendencias a lo largo del tiempo, y ofrece una base sólida para la planificación financiera y la gestión del riesgo.



FUENTE(2022): <https://www.muypymes.com/2018/12/12/como-hacer-el-analisis-economico-financiero-de-tu-empresa>

La información detallada facilita la identificación de áreas de eficiencia operativa y la alineación de los objetivos financieros con la estrategia global de la empresa, esencial para la toma de decisiones.

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2.025	2.024	% VERTICAL 2025	%VERTICAL 2024	% HORIZONTAL
A) PATRIMONIO NETO	2.794.497	2.538.224	39,84%	42,75%	10,10%
A-1) Fondos propios	2.794.497	2.538.224	39,84%	42,75%	10,10%
I.Capital	22.050	22.050	0,31%	0,37%	0,00%
1.Capital escriturado	22.050	22.050	0,31%	0,37%	0,00%
2.(Capital no exigido)	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
II.Prima de emisión	23.258	23.258	0,33%	0,39%	0,00%
III.Reservas	2.465.933	2.105.476	35,16%	35,46%	17,12%
IV.(Acciones y participaciones en patrimonio propias)	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
V.Resultados de ejercicios anteriores	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
VI.Otras aportaciones de socios	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
VII.Resultado del ejercicio	283.256	387.441	4,04%	6,52%	-26,89%
VIII.(Dividendo a cuenta)	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
A-2)Ajustes en patrimonio neto	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
A-3)Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0	0	0,00%	0,00%	0,00%

B)PASIVO NO CORRIENTE	106.347	110.502	1,52%	1,86%	-3,76%
I.Provisiones a largo plazo	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
II.Deudas a largo plazo	106.347	110.502	1,52%	1,86%	-3,76%
1.Deudas con entidades de crédito	3.330	16.257	0,05%	0,27%	-79,52%
2. Otros pasivos financieros	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
3.Otras deudas a largo plazo	103.017	94.245	1,47%	1,59%	9,31%
III.Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
IV.Pasivos por impuesto diferido	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
V.Periodificaciones a largo plazo	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
VI.Acreeores comerciales no corrientes	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
VII.Deuda con características especiales a largo plazo	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
C)PASIVO CORRIENTE	4.113.103	3.289.320	58,64%	55,39%	25,04%
I.Provisiones a corto plazo	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
II.Deudas a corto plazo	306.528	403.303	4,37%	6,79%	-24,00%
III.Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
IV.Acreeores comerciales y otras cuentas a pagar	3.806.575	2.886.017	54,27%	48,60%	31,90%
V.Periodificaciones a corto plazo	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
VI.Deuda con características especiales a corto plazo	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL PATRIMONIO NETO PASIVO (A+B+C)	7.013.947	5.938.047	100,00%	100,00%	18,12%

LA TABLA ANTERIOR HA SIDO OBTENIDA MEDIANTE ELABORACIÓN PROPIA (2026)

Tras realizar las prácticas de prueba de coherencia, podemos observar que GTM posee un balance en el que ambos años tanto el ACTIVO como el PASIVO y PN cuadran. Tras esta práctica, pasamos a interpretar el resultado del análisis vertical y análisis horizontal.

En este primer análisis podemos observar que, en lo referente a la estructura del activo, en el año 2025 la empresa mantiene una estructura de ANC en torno al 12,82% y un 15,34% en el 2024. Sin duda, el peso más importante lo posee la partida del inmovilizado material, lo cual lo podemos interpretar como un reflejo de la trayectoria de las inversiones, desarrollo y consolidación en el mercado durante los 25 años que lleva en el sector. Sin embargo, su incremento ha sido sólo del 2,47%, lo cual tiene sentido ya que la empresa se encuentra en una fase de estabilidad y madurez donde no requiere nuevas inversiones, ya que ha completado su infraestructura y adquirido todos los elementos esenciales para su operación comercial. Cabe destacar que la partida de inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo ha sufrido una

caída del 37,06% motivada principalmente por la desinversión en las empresas de grupo al ser el rendimiento inferior a las expectativas.

“Alineación estratégica”



FUENTE(2022):
estrat%C3%A9gicos

<https://es.linkedin.com/pulse/alineaci%C3%B3n-de-objetivos->

Siguiendo con el AC, vemos que posee una estructura en torno al 84%-88%, lo que a priori podemos interpretar como buena liquidez y flexibilidad financiera, pero para asegurarnos, vamos a desmigalar las partidas que lo forman. Empezando por la partida de existencias vemos que estas suponen alrededor de un 23% en ambos años, podría ser aceptable por el nivel alto de existencias que se necesita para adaptarse a los requisitos de los proyectos de los clientes o por una estrategia de garantía de suministro continuo pero puesto que constantemente se observa una discrepancia entre la disponibilidad de existencias en el almacén y su necesidad operativa, seguramente señala problemas en la gestión del inventario. La partida deudores comerciales y otras cuentas a cobrar presenta un incremento del 12,18% del 2024 al 2025 que podemos interpretar como un crecimiento en las ventas a crédito, un aumento del ciclo de cobro o un aumento de la provisión para cuentas incobrables. A través del análisis vertical/horizontal de la cuenta de pérdidas y ganancias profundizaremos más en el detalle de esta partida. Por último, cabe destacar que el mayor peso lo tiene la partida de efectivo y otros activos líquidos equivalentes en ambos años, un 30,97% en el 2022 y un 35,85% en el 2023, alcanzando un crecimiento del 36,73% lo cual lo podemos interpretar como una mejora de la liquidez de un año a otro. Sería conveniente realizar un seguimiento de esta partida durante el año, ya que el exceso de efectivo le puede estar quitando rentabilidad a la compañía.

A simple vista, podemos ver que el $PN > ANC$ en ambos años, por lo que seguramente estemos ante una empresa muy poco endeudada. En cuanto a las partidas de financiación de la empresa, observamos que en el 2024 se financió un 42,75% con recursos propios y un 57,25% con recursos ajenos (1,86% en el LP y 55,39% en el CP) y que en el 2025 se financió un 39,84% con recursos propios y un 60,16% con recursos ajenos (1,52% en el LP y 58,64% en el CP).

Comenzando con el neto patrimonial, vemos que la partida prima de emisión no varía en ambos años lo que nos indica que la empresa no ha realizado ampliaciones de capital, siguiendo con la partida de

reservas vemos que ésta ha incrementado un 17,12% del 2024 al 2025 podría ser resultado de que la empresa haya decidido capitalizar la empresa en vez de repartir dividendos. Cabe destacar que el resultado del ejercicio ha caído un 26,89% del 2024 al 2025, lo que supone una menor rentabilidad. Es probable que sea el resultado de que la empresa haya tenido que asumir mayores gastos en este periodo, analizaremos el detalle de esta partida cuándo pasemos a realizar el análisis vertical/horizontal de la cuenta de PYG.

Por último, vamos a pasar a analizar el pasivo. Por un lado, centrándonos en el PNC vemos que la empresa ha reducido su endeudamiento a largo plazo, vemos una caída del 3.76% en la partida deudas a largo plazo y un 79.52% en la partida deudas con entidades de crédito. Estos resultados representan una reducción de la carga financiera junto a una mejora de la solidez financiera. Por otro lado, si nos centramos en el PC, vemos que la empresa ha reducido un 24% la partida de deudas a corto plazo en el 2025 evidenciando la reducción de las cargas financieras. Sin embargo, la partida de acreedores comerciales y otras cuentas a pagar ha aumentado un 31.90%, lo que nos puede indicar que la empresa haya adquirido más bienes y tenga una mayor deuda comercial o que la empresa haya pactado con sus proveedores plazos de pago más extensos.

Análisis financiero

A través del análisis financiero evaluaremos la salud financiera y el rendimiento de GTM. A través de la liquidez mostraremos la capacidad que tiene para hacer frente a sus obligaciones financieras en el CP. Analizaremos la liquidez comparando partidas del balance que ponen de manifiesto si la empresa podrá pagar las deudas incluidas en su Pasivo Corriente.

A través del análisis de solvencia analizaremos el endeudamiento de GTM comparando las masas patrimoniales del patrimonio neto y pasivo a largo plazo (recursos financieros permanentes) con el importe del activo de la empresa, su habilidad para satisfacer sus obligaciones en el LP y su capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago.

Por último, evaluaremos las posibles insolvencias que puedan ocurrir y evaluaremos a través de los ratios de rotación como la empresa está utilizando sus recursos y activos para generar ingresos.

ANÁLISIS FINANCIERO GRUPO TECNOLÓGICO MEDITERRÁNEO S.L

LIQUIDEZ

	2025	2024	
LIQUIDEZ	1,49	1,53	En ambos años la empresa tiene cobertura de las deudas a CP con el activo, además, al estar el valor cercano a 1,5 podemos decir que se encuentra dentro del resultado óptimo
TESORERÍA	1,10	1,11	En 2022 GTM ha pasado de tener 1,11€ en bienes y derechos a tener 1,10€ por cada € de deuda a CP. Además, al estar el valor por encima de 1 podemos decir que la situación está aparentemente saneada.
DISPONIBILIDAD	0,61	0,56	Se pierden oportunidades de inversión
FM	2.001.385	1.737.913	Excedente después del pago de deudas a CP, GTM ha aumentado este importe de 1.737.914€ a 2.001.385 €. La empresa tiene un valor muy alto en existencias, pero aún así, no teniéndolas en cuenta, la empresa consigue financiación "gratis" de sus clientes para atender sus compromisos de pago a corto plazo. La empresa se encuentra en equilibrio financiero.

ENDEUDAMIENTO

	2025	2024	
ENDEUDAMIENTO	0,60	0,57	La deuda a LP y CP no implica una carga para la empresa, por lo que podemos decir que se encuentra dentro de los valores ideales
AUTONOMÍA FINANCIERA	0,66	0,75	Se considera que una tasa de autonomía financiera global superior al 70% indica un muy buen estado financiero de la empresa. Por lo que podemos decir que GTM tiene un buen estado financiero.
RATIO SOLVENCIA TOTAL	1,66	1,75	La empresa se encuentra en una situación saneada ya que se enmarca dentro del resultado óptimo
GASTOS FINANCIEROS SOBRE VENTAS	0,29%	0,28%	La empresa presenta una ratio con una cifra muy baja. Esto indica que los gastos financieros tienen poco peso en relación de sus ventas.

EVALUACIÓN POSIBLES INSOLVENCIAS

	2025	2024	
CASH FLOW	386.806,20 €	503.208,40 €	El flujo de efectivo ha sufrido una caída, ha pasado de ser 503.208,40€ a 386.806,20€ en el 2025
PRONÓSTICO DE QUIEBRA CON ANTELACIÓN	9,17%	14,80%	GTM ha pasado de tener una capacidad de generar fondos para poder cubrir el pasivo del 14,8% en 2024 al 9,17% en 2025
CAPACIDAD DE GENERACIÓN DE RECURSOS (ROE), ROE: Return on equity	0,15	0,21	GTM ha disminuido su capacidad de generación de recursos del 2024 al 2025, pasando de ser 0,21 a 0,15
RATIO DE RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROA), ROA: Return on assets	5,71%	8,60%	GTM ha disminuido su rentabilidad económica en el 2025 respecto al 2024, pasando de ser un 8,60% a un 5,71%.

GESTIÓN ACTIVOS

	2025	2024	
RATIO DE ROTACIÓN DEL ACTIVO FIJO O NO CORRIENTE	7,74	6,67	La rotación del activo fijo ha aumentado, pasando de 6,67 en el 2024 a 7,74 en el 2025. Implica una mayor eficiencia en la utilización de los activos fijos para generar ingresos.
ROTACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE CORRIENTE	1,14	1,21	La rotación del activo circulante ha disminuido, pasando de 1,21 en el 2024 a 1,14 en el 2025. Implica una mayor eficiencia en la utilización de los activos circulantes para generar ingresos.
ROTACIÓN ACTIVO TOTAL	0,99	1,02	La rotación del activo total ha disminuido, pasando de 1,02 en el 2024 a 0,99 en el 2025. Implica una gestión más eficiente de los activos y podría estar asociado con una mayor rentabilidad si la empresa logra mantener o aumentar sus ventas con una cantidad relativamente constante de activos.
PLAZO DE COBRO	41	40	El plazo de cobro de GTM ha pasado de ser de 40 a 41 días. Lo recomendable es que el plazo de cobro sea inferior al plazo de pago, pues conseguimos financiación gratis para pagar a nuestros proveedores. En este caso como la variación es únicamente de un día es insignificante.
PLAZO DE PAGO	73	71	El plazo de pago ha pasado de 71 a 73 días. Lo recomendable es que el plazo de pago sea superior al plazo de cobro para así obtener la financiación gratis de nuestros clientes. En este caso como la variación es únicamente de dos días es insignificante.

LA TABLA ANTERIOR HA SIDO OBTENIDA MEDIANTE ELABORACIÓN PROPIA (2026)

Podemos concluir que en ambos años la empresa tiene capacidad para frente a sus obligaciones de pago tanto en el CP como el LP. La empresa se encuentra en una situación saneada y poco endeudada en la que los gastos financieros tienen poco peso en relación a sus ventas. Sin embargo, su cash flow ha descendido de un año a otro, pasando de ser 503.208,40€ en el 2024 a 386.806,20€ en el 2025. En cuanto a la gestión de activos, podemos decir que en ambos años ha obtenido una mayor eficiencia en la utilización de los activos fijos y circulante.





Bib
UNIVERSITAS Miguel Hernández



Análisis patrimonial

A través del análisis patrimonial veremos qué masa patrimonial resalta sobre las demás. Este enfoque está centrado en la composición y la estructura del patrimonio de la compañía durante 2024 y 2025. Los elementos claves son activos, pasivos y patrimonio neto. El objetivo es evaluar la solidez financiera, riesgos y contingencias relacionadas con la posición financiera.

ESTRUCTURA ECONÓMICA		
	2025	2024
ACTIVO CORRIENTE	6.117.815	5.027.234
1. DISPONIBLE	2.546.004	1.870.568
2. REALIZABLE	1.982.905	1.767.614
3. EXISTENCIAS	1.576.396	1.379.541
4. AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN	12.510	9.511
ACTIVO NO CORRIENTE	899.459	910.813
5. INMOVILIZADO	844.958	824.578
6. INVERSIONES A LP	54.501	86.235
TOTAL ACTIVO	7.013.947	5.938.047
ESTRUCTURA FINANCIERA		
	2025	2024
PASIVO CORRIENTE	4.113.103	3.289.320
1. EXIGIBLE A CP	4.113.103	3.289.320
PASIVO NO CORRIENTE	106.347	110.502
2. EXIGIBLE A LARGO PLAZO	106.347	110.502
PATRIMONIO NETO	2.794.497	2.538.224
3. FONDOS PROPIOS	2.794.497	2.538.224
4. AJUSTES POR CAMBIO DE VALOR	0	0
5. SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS	0	0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	7.013.947	5.938.047
ESTRUCTURA FINANCIERA		
	2025	2024
CAPITAL NO CORRIENTE	793.112	800.311
CAPITAL CORRIENTE	2.001.385	1.737.914
PATRIMONIO NETO	2.794.497	2.538.224

LA TABLA ANTERIOR HA SIDO OBTENIDA MEDIANTE ELABORACIÓN PROPIA (2026)

Podemos comprobar que todas las partidas que forman la estructura económica de la empresa han aumentado del 2024 al 2025. En cuanto, a la estructura financiera, vemos que el capital no corriente ha disminuido del 2024 al 2025, y que el capital corriente y el patrimonio neto han aumentado en el 2025.

Podemos observar que en ambos años el fondo de maniobra es bastante positivo, sobre todo en el 2025, por lo que podemos deducir que la compañía no tiene problemas de financiación y que seguramente está obteniendo financiación gratis de sus proveedores al financiarse con las cuentas a pagar.

El ANC tiene poco peso en ambos años, consecuencia de que se trata de una empresa que está en una fase madura y ya cuenta con su infraestructura de maquinaria, naves y equipos. También destaca el patrimonio neto, que es bastante elevado, y seguramente sea por los beneficios se quedan en reservas capitalizando la empresa.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

-Análisis Pestel

El análisis aborda los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que condicionan su presente y su evolución futura.

Desde el punto de vista político, la empresa opera dentro del marco institucional de España y de la Unión Europea, dos entornos caracterizados por una estabilidad política relativamente consolidada y por una clara orientación hacia el fortalecimiento del tejido industrial, la transición ecológica y la digitalización productiva. Las políticas públicas impulsadas tanto a nivel nacional como europeo fomentan la modernización industrial mediante subvenciones, programas de innovación y fondos estructurales, lo que puede beneficiar directamente a una compañía tecnológica industrial como Grupo Tecnológico Mediterráneo. Asimismo, la creciente importancia estratégica de la sostenibilidad y de la gestión eficiente de recursos hídricos sitúa a la empresa en una posición alineada con las prioridades políticas actuales. Sin embargo, también existen riesgos derivados de posibles cambios en las prioridades gubernamentales, modificaciones en los presupuestos públicos destinados a inversión industrial o alteraciones

en los marcos de contratación pública. En la medida en que la empresa pueda participar en licitaciones o proyectos financiados con fondos públicos, su actividad queda parcialmente condicionada por los ciclos políticos y por las decisiones administrativas en materia de inversión en infraestructuras y medio ambiente. Además, el contexto geopolítico internacional, incluyendo tensiones comerciales o modificaciones arancelarias, puede influir en la importación de componentes o en la exportación de equipos a terceros países.

En el ámbito económico, Grupo Tecnológico Mediterráneo se ve afectado por la evolución del ciclo económico tanto en España como en la Unión Europea y en los mercados exteriores en los que pueda operar. La demanda de maquinaria industrial y de soluciones técnicas para el tratamiento de aguas está estrechamente vinculada al nivel de inversión productiva de las empresas clientes y a la disponibilidad de financiación. En fases de crecimiento económico, las compañías tienden a modernizar instalaciones, ampliar capacidad productiva y cumplir estándares medioambientales más exigentes, lo que genera oportunidades comerciales. Por el contrario, en contextos de desaceleración o recesión, la inversión en activos industriales suele posponerse, afectando negativamente al volumen de pedidos. La inflación y la volatilidad en el precio de materias primas como el acero, componentes electrónicos o materiales plásticos impactan directamente en la estructura de costes de producción. Asimismo, la evolución de los tipos de interés condiciona tanto la financiación propia como la capacidad de los clientes para acometer inversiones. Si la empresa mantiene relaciones comerciales internacionales, el tipo de cambio del euro frente a otras divisas puede afectar a su competitividad en precio. En este sentido, la correcta gestión financiera y la diversificación de mercados se convierten en elementos clave para mitigar riesgos económicos externos.

En el plano social, el entorno presenta tendencias que pueden resultar favorables para la empresa. Existe una creciente concienciación social en torno a la sostenibilidad, la protección del medio ambiente y el uso eficiente del agua, especialmente en regiones con estrés hídrico como el arco mediterráneo. Esta sensibilidad social se traduce en mayores exigencias hacia las industrias para que reduzcan su impacto ambiental y adopten tecnologías de depuración más eficientes. Por tanto, la actividad de Grupo Tecnológico Mediterráneo se enmarca en una necesidad social estructural que previsiblemente continuará aumentando. No obstante, también existen retos sociales relevantes, como la escasez de perfiles técnicos especializados en ingeniería, automatización y mantenimiento industrial. La captación y retención de talento cualificado es un desafío para muchas empresas industriales ubicadas fuera de grandes núcleos urbanos. Además, las nuevas

generaciones valoran cada vez más aspectos como la responsabilidad social corporativa, la conciliación laboral y el propósito ambiental de las empresas, lo que obliga a reforzar la imagen corporativa y la cultura organizativa. La reputación, la confianza y la calidad del servicio postventa se convierten también en factores sociales determinantes en mercados industriales donde las relaciones comerciales suelen ser de largo plazo.

Desde la perspectiva tecnológica, el sector en el que opera la empresa está sometido a una evolución constante. La incorporación de tecnologías vinculadas a la industria 4.0, la digitalización de procesos, la sensorización, el control remoto y el análisis de datos representa una transformación profunda en la forma en que se diseñan y operan los sistemas industriales. Para mantener su competitividad, Grupo Tecnológico Mediterráneo debe integrar soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia energética, reduzcan costes operativos y faciliten el mantenimiento predictivo. La inversión en investigación y desarrollo, así como la colaboración con centros tecnológicos o proveedores especializados, puede convertirse en un factor estratégico clave. Sin embargo, la rápida obsolescencia tecnológica también implica riesgos, ya que requiere inversión constante y capacidad de adaptación. La competencia puede provenir tanto de fabricantes nacionales como de empresas internacionales con mayores recursos en I+D. La protección de la propiedad intelectual, el desarrollo de soluciones diferenciadas y la actualización permanente del conocimiento técnico son elementos esenciales en este entorno.

En cuanto a los factores ecológicos, estos resultan especialmente relevantes dado el núcleo de actividad de la empresa. La gestión sostenible del agua y el cumplimiento de estándares medioambientales cada vez más estrictos constituyen una prioridad en la agenda global.

Las normativas europeas sobre tratamiento de aguas residuales, reducción de vertidos contaminantes y eficiencia en el uso de recursos generan una demanda estructural de soluciones tecnológicas avanzadas. Además, el cambio climático y la creciente escasez de agua en determinadas regiones refuerzan la necesidad de optimizar sistemas de depuración y reutilización. Esto representa una oportunidad estratégica para la empresa, que puede posicionarse como proveedor de soluciones alineadas con la economía circular y la sostenibilidad industrial. No obstante, también debe cumplir con exigencias medioambientales en sus propios procesos productivos, adoptando prácticas responsables en consumo energético, gestión de residuos y reducción de emisiones. La presión social y normativa hacia modelos productivos más verdes no solo afecta a sus clientes, sino también a su propia cadena de valor.

Finalmente, desde el punto de vista legal, la empresa opera bajo un marco regulatorio complejo que abarca normativa industrial, medioambiental, laboral, fiscal y de seguridad. El cumplimiento de estándares técnicos, certificaciones de calidad y requisitos de seguridad en maquinaria es indispensable para operar en el mercado nacional e internacional. Las leyes laborales españolas establecen obligaciones en materia de contratación, prevención de riesgos y relaciones laborales que influyen en la gestión interna. Asimismo, si la empresa participa en contratos públicos, debe ajustarse a la normativa de contratación del sector público, que establece criterios de transparencia, solvencia técnica y económica. En el ámbito digital, la protección de datos y la ciberseguridad cobran relevancia a medida que los sistemas industriales se conectan a redes y plataformas digitales. Cualquier modificación legislativa significativa en materia medioambiental o industrial puede generar tanto oportunidades como costes adicionales de adaptación.

En conclusión, el entorno macroeconómico de Grupo Tecnológico Mediterráneo presenta un equilibrio entre oportunidades estructurales y riesgos externos. La transición ecológica, la creciente regulación medioambiental y la necesidad de modernización industrial configuran un contexto favorable para el crecimiento sostenido de la empresa. Sin embargo, factores económicos como la inflación, la volatilidad de la demanda y la competencia tecnológica internacional exigen una gestión estratégica sólida, una apuesta constante por la innovación y una planificación financiera prudente. La capacidad de adaptación a cambios políticos, regulatorios y tecnológicos será determinante para consolidar su posición en el mercado en los próximos años.

-5 fuerzas de Porter

Este análisis está enfocado en España, que es donde la empresa opera mayoritariamente.

MATRIZ DE ANÁLISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER - CASO GRUPO TECNOLÓGICO MEDITERRÁNEO S.L						
5 FUERZAS DE PORTER		INFLUENCIA (marca X)			OPORTUNIDADES (marca O)	AMENAZAS (marca A)
		BAJA	MEDIA	ALTA		
COMPETIDORES DE LA INDUSTRIA	<p>Grado de Concentración de las empresas: La rivalidad en el sector es media. Hay más empresas que se dedican al proceso de depuración industrial o a la venta de sus equipos; pero que asesoren, diseñen, fabriquen, instalen y mantengan las depuradoras/plantas de tratamientos en España no tantas. Representa una oportunidad para la empresa porque el cumplir con las expectativas del cliente y prestarle un buen servicio garantiza la fidelización del cliente. (Todas las plantas depuradoras necesitan producto químico que GTM suministra y un mantenimiento para asegurar el funcionamiento óptimo)</p>		X		O	
	<p>Crecimiento del sector: El sector de la depuración experimenta un notable crecimiento impulsado por el crecimiento de la conciencia ambiental y el estricto cumplimiento con la normativa referente al vertido de aguas residuales urbanas e industriales.</p>			X		O
	<p>Grado de diferenciación de los productos: Los productos están muy diferenciados al diseñar, fabricar, instalar y mantener los equipos.</p>			X	O	
	<p>Costes fijos de la actividad: Los costes fijos son bajos (Instalación placas solares), la mayoría de gastos son variables y más difíciles de calcular</p>		X			A
	<p>Tamaño de las barreras de salida: La barrera de salida más significativa sería la pérdida de clientes líderes en su sector y leales, además de la pérdida de maquinaria especializada que resulta difícil adaptarla a otros sectores además de muy costosa al desmontarla.</p>			X		A
PROVEEDORES	<p>Grado de concentración del sector de proveedores: Bajo en cuanto a materia prima (hierro, inoxidable, recambios). Hay muchos proveedores que pueden suministrar el material para la fabricación de los equipos lo que hace que el poder de negociación de la empresa sea alto. Alto en cuanto a materiales especializados como bombas, sensores y algunos componentes eléctricos</p>		X		O	A
	<p>Grado de diferenciación de los productos: Alto en cuanto a materiales especializados. La calidad que la empresa exige la suministran pocos proveedores, lo cual supone una amenaza. Bajo en cuanto a materia prima, al haber varios proveedores que suministran el mismo material (hierro, inoxidable, y recambios) la empresa tiene un poder de negociación alto, lo cual supone una oportunidad.</p>		X		O	A
	<p>Importancia del sector para el proveedor: En el caso de material prima el poder del proveedor es bajo puesto que hay mucha competencia, lo cual supone para GTM una oportunidad al tener mayor poder de negociación. En cambio, en cuanto a materiales</p>		X		O	A

	especializados el poder del proveedor es alto porque no hay tantos que cumplan los requisitos, y por ello supone una amenaza para GTM al perder poder de negociación.					
	Amenaza de integración vertical hacia delante: Es difícil que algún proveedor nuestro pase a ser competencia porque GTM realiza todo el proceso desde el diseño, fabricación, instalación y mantenimiento. Es más fácil que un cliente confíe en una empresa que tenerlo que hacerlo con varias (una empresa que venda equipos, otra que instale y otra que mantenga)	X			O	
	Importancia del proveedor sobre el coste final del producto: Por lo general hay varios proveedores que nos pueden suministrar la misma materia prima, y por ello el proveedor pierde importancia sobre el coste final del producto. Hay excepciones que sí suponen una amenaza porque sólo hay un proveedor que cumpla con los requisitos de GTM. (Placas filtro prensa, componentes eléctricos específicos y sensores.)		X		O	A
CLIENTES	Grado de concentración de los clientes: Existe una alta concentración de clientes ya que tienen un fuerte poder de negociación debido a su importancia para GTM. Por una parte, la cartera de clientes de GTM está formada por clientes especializados y líderes en el mercado, y por otra los clientes dependen de los consumibles para el buen funcionamiento de los equipos. El poder de negociación de la empresa en este caso es bajo.			X		A
	Importancia que el producto tiene sobre los costes de los clientes: La importancia es alta, una vez comprada la depuradora e instalada, el cliente necesita los consumibles y el mantenimiento por			X		O
	parte del personal especializado de GTM. El poder de negociación de la empresa en este caso es alto.					
	Grado de diferenciación de los productos que vende al cliente: El grado de diferenciación de los productos es alto al diseñar, fabricar, instalar y mantener. El instalar la depuradora proporciona una ventaja de GTM al saber exactamente los productos que necesita y poder solventar cualquier problema que ocurra. El poder de negociación de la empresa en este caso es alto.			X		O
	Amenaza de integración vertical hacia atrás: Aunque el cliente pasara a distribuir los consumibles, o realizar el mantenimiento, le resultaría costoso saber las necesidades de producto y de solucionar una avería al no haberlo fabricado/instalado. El poder de negociación de la empresa en este caso es alto.		X		O	
PRODUCTOS SUSTITUTIVOS	Grado de sustitución y Precios relativos. Capacidad de llenar las necesidades de los clientes: Existen productos sustitutivos pero el contar con una experiencia de 25 años, y realizar todo el proceso (diseño, fabricación, instalación y mantenimiento) nos permite conocer más acerca del producto que vendemos, y por ello, el producto que nos puede sustituir cuesta más que el de GTM.		X		O	
COMPETIDORES POTENCIALES	Economías de escala: Las empresas más grandes pueden tener más poder de negociación con proveedores, lo que permite obtener materias primas y servicios a precios más favorables.		X		O	
	Diferenciación de productos: Los productos de los competidores actuales están muy diferenciados, se trata de equipos fabricados por ellos mismos y por ello, es más difícil entrar a competir.	X				O

	<p>Barreras legales administrativas: Tienden a ser altas dificultando la entrada de competidores potenciales: Normativas ambientales rigurosas, permisos complejos, cumplimiento con los estándares de calidad del agua, gestión adecuada de responsabilidades legales y posibles restricciones acerca del uso del suelo. Además, contratos y concesiones públicas existentes pueden limitar las oportunidades de entrada.</p>	X			O	
	<p>Acceso privilegiado a canales de distribución o a clientes: En España, las empresas que se dedican a la depuración de aguas presentan un perfil consolidado y experimentado. La lealtad de los clientes y la experiencia acumulada a lo largo de los años dificulta la entrada de competidores potenciales.</p>	X			O	
	<p>Inversión necesaria para entrar: Para entrar en este sector, se requiere realizar una inversión considerable que abarca desde la adquisición de materia prima hasta la compra de maquinaria especializada. Además, es fundamental contar con un profundo conocimiento técnico en términos de diseño de equipos, fabricación e instalación. La inversión necesaria no solo implica aspectos financieros, sino también una dedicación significativa de recursos para el aprendizaje y la capacitación. Todo ello hace que las probabilidades de entrada sean bajas.</p>	X			O	

ESTA TABLA HA SIDO REALIZADA POR ELABORACIÓN PROPIA (2026)

-Análisis DAFO

FORTALEZAS (Factores internos positivos)

- Especialización técnica en un sector estratégico
La empresa opera en el ámbito del tratamiento y depuración de aguas industriales, un sector altamente técnico y con barreras de entrada relevantes. Esta especialización le permite ofrecer soluciones adaptadas y generar una ventaja competitiva basada en conocimiento acumulado.

- Know-how técnico e ingeniería aplicada

El diseño y fabricación de maquinaria industrial requiere capacidades de ingeniería, experiencia práctica y dominio de normativas técnicas. El conocimiento interno acumulado constituye un activo intangible clave difícil de replicar por



nuevos competidores.

- Orientación a soluciones integrales

No solo fabrica equipos, sino que puede ofrecer asesoramiento técnico, instalación y servicio postventa. Esta integración vertical mejora la propuesta de valor y favorece relaciones comerciales a largo plazo.

- Ubicación estratégica en la Comunidad Valenciana

Estar situada en una zona industrial consolidada facilita el acceso a proveedores, infraestructuras logísticas y puertos para exportación, reduciendo costes de transporte y mejorando tiempos de entrega.

- Adaptación a normativa medioambiental creciente



El endurecimiento de estándares ambientales beneficia a empresas que ya operan en soluciones de depuración. La empresa parte con ventaja frente a compañías que deben reconvertirse.

- Capacidad de personalización de proyectos

En el ámbito industrial, los clientes valoran soluciones adaptadas a sus procesos específicos. La flexibilidad y capacidad de adaptación pueden diferenciarla frente a grandes fabricantes estandarizados.

- Experiencia en contratos industriales y posible participación en licitaciones públicas

La experiencia en proyectos técnicos complejos refuerza su reputación y solvencia técnica ante clientes institucionales o grandes corporaciones.

- Contribución directa a la sostenibilidad

Su actividad está alineada con la economía circular, la eficiencia hídrica y la reducción del impacto ambiental, lo que mejora su posicionamiento estratégico y reputacional.

OPORTUNIDADES (Factores externos positivos)

- Incremento de exigencias medioambientales en Europa

Las regulaciones cada vez más estrictas en vertidos, reutilización de aguas y control de contaminación generan una demanda estructural creciente de soluciones técnicas especializadas.

- Fondos europeos para transición ecológica e industrial Programas de financiación pública destinados a modernización industrial, eficiencia energética y digitalización pueden impulsar proyectos en los que la empresa participe directa o indirectamente.

- Creciente preocupación por la escasez de agua

Especialmente en regiones mediterráneas, la necesidad de optimizar y reutilizar recursos hídricos favorece inversiones en depuración avanzada.

- Digitalización industrial e Industria 4.0

La incorporación de sensores, monitorización remota y mantenimiento predictivo abre oportunidades para ampliar la oferta hacia soluciones tecnológicas de mayor valor añadido.

- Expansión internacional en mercados emergentes

Países en desarrollo están aumentando sus infraestructuras industriales y ambientales, lo que puede generar oportunidades de exportación.

- Alianzas estratégicas con ingenierías y constructoras

La colaboración con otras empresas del sector puede permitir acceso a proyectos de mayor envergadura.

- Mayor concienciación empresarial en sostenibilidad (ESG)

Las empresas industriales buscan proveedores alineados con criterios ambientales, sociales y de gobernanza, lo que puede favorecer su posicionamiento comercial.

- Innovación en materiales y eficiencia energética

Nuevos desarrollos tecnológicos pueden permitir reducir costes de producción y mejorar el rendimiento de los equipos.

DEBILIDADES (Factores internos negativos)

- Dependencia del ciclo económico industrial

Al operar en un sector vinculado a la inversión productiva, su facturación puede verse afectada en periodos de recesión o desaceleración económica.

- Elevada intensidad de capital

La fabricación de maquinaria requiere inversiones en instalaciones, tecnología y personal cualificado, lo que puede tensionar la estructura financiera.

- Posible dependencia de proveedores específicos

Componentes técnicos especializados pueden provenir de un número reducido de proveedores, generando vulnerabilidad ante interrupciones en la cadena de suministro.

- Necesidad constante de actualización tecnológica

La rápida evolución tecnológica obliga a invertir de forma continua en innovación y formación.

- Dimensión empresarial limitada frente a grandes multinacionales Si compite con empresas internacionales de mayor tamaño, puede tener desventajas en economías de escala, recursos financieros o capacidad comercial global.

- Complejidad en la captación de talento técnico especializado

La escasez de ingenieros y técnicos cualificados puede dificultar el crecimiento o la expansión.

- Concentración geográfica de operaciones

Tener la base operativa principal en una sola ubicación puede suponer riesgo ante eventos locales imprevistos.

- Dependencia de proyectos de alto valor unitario

En sectores industriales, la facturación suele depender de contratos de importe significativo, lo que puede generar variabilidad en ingresos anuales.

AMENAZAS (Factores externos negativos)

- Competencia nacional e internacional creciente

Fabricantes internacionales con mayor capacidad productiva pueden competir en precio, especialmente empresas de países con menores costes laborales.

- Volatilidad en precios de materias primas

Incrementos en acero, componentes electrónicos o energía pueden reducir márgenes si no se trasladan al cliente final.

- Inestabilidad económica global

Crisis financieras o incertidumbre geopolítica pueden reducir la inversión industrial.

- Cambios regulatorios inesperados

Modificaciones en normativa ambiental o industrial pueden requerir adaptación rápida y costes adicionales.

- Tensiones comerciales y barreras arancelarias

Restricciones en comercio internacional pueden afectar exportaciones o encarecer importaciones de componentes.

- Riesgo tecnológico y obsolescencia

La aparición de tecnologías disruptivas puede dejar obsoletos ciertos sistemas si no se actualizan a tiempo.

- Aumento de exigencias en certificaciones y cumplimiento legal

Mayores requisitos técnicos pueden incrementar costes operativos.

- Riesgos energéticos

El aumento en el coste de la energía impacta directamente en procesos productivos industriales.

- Cambios en políticas de inversión pública

Reducción de presupuestos destinados a infraestructuras ambientales podría disminuir oportunidades de contratación.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

El análisis DAFO muestra que Grupo Tecnológico Mediterráneo se encuentra en un sector con claras perspectivas de crecimiento estructural debido a la transición ecológica y a la creciente regulación ambiental. Sus principales fortalezas radican en su especialización técnica y alineación con la sostenibilidad, mientras que sus principales riesgos provienen de factores macroeconómicos, competencia internacional y necesidad constante de innovación.

Estratégicamente, la empresa debería potenciar la innovación tecnológica, diversificar mercados, fortalecer alianzas estratégicas y reforzar su posicionamiento como proveedor de soluciones sostenibles de alto valor añadido para minimizar riesgos y maximizar oportunidades.

-Matriz CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar)

La matriz CAME permite convertir el diagnóstico estratégico (DAFO) en líneas de acción concretas, orientadas a la toma de decisiones empresariales.

C – CORREGIR (Debilidades)

Acciones destinadas a reducir o eliminar debilidades internas detectadas.

- Reducir la dependencia del ciclo económico industrial

Desarrollar una estrategia de diversificación sectorial, ampliando cartera de clientes hacia sectores menos cíclicos como agroalimentario, tratamiento municipal o industrias reguladas con inversión constante.

Además, potenciar contratos de mantenimiento recurrente para estabilizar ingresos.

- Disminuir vulnerabilidad financiera ante proyectos de alto valor

Equilibrar la cartera de proyectos combinando grandes contratos con servicios recurrentes, mantenimiento, repuestos y actualizaciones tecnológicas. Implementar planificación financiera conservadora y fortalecer reservas de liquidez.

- Mitigar dependencia de proveedores clave

Establecer acuerdos con múltiples proveedores estratégicos, desarrollar alternativas homologadas y crear stock de seguridad para

componentes críticos. Analizar posibilidad de integrar ciertos procesos clave internamente.

- Mejorar la captación y retención de talento técnico

Implementar políticas de employer branding, colaboración con universidades y centros de formación profesional, programas de prácticas y planes de carrera internos. Fomentar formación continua en automatización, digitalización y sostenibilidad.

- Reducir impacto de tamaño frente a grandes multinacionales

Especializarse aún más en nichos concretos donde la personalización y la flexibilidad sean más valoradas que las economías de escala. Potenciar la cercanía, rapidez de respuesta y servicio técnico diferencial.

- Aumentar inversión estructurada en I+D

Formalizar un plan de innovación anual con presupuesto asignado, priorizando eficiencia energética, digitalización y mejora de procesos.

A – AFRONTAR (Amenazas)

Acciones destinadas a minimizar riesgos externos.

- Competencia internacional en precios

Reforzar estrategia de diferenciación basada en calidad, personalización, servicio postventa y cumplimiento normativo europeo. Evitar competir exclusivamente por precio.

- Volatilidad en precios de materias primas

Incorporar cláusulas de revisión de precios en contratos a largo plazo. Optimizar diseño para reducir consumo de materiales y mejorar eficiencia productiva.

- Riesgo de crisis económicas o recesión

Fortalecer presencia en mercados internacionales diversificados. Potenciar exportación a regiones con crecimiento industrial sostenido.

- Cambios regulatorios estrictos

Mantener vigilancia normativa constante y participar en asociaciones

sectoriales para anticipar cambios legislativos. Convertir la adaptación temprana en ventaja competitiva.

- Obsolescencia tecnológica

Implementar sistema de innovación continua, alianzas con centros tecnológicos y actualización constante de productos con componentes digitales y automatización.

- Incremento de costes energéticos

Invertir en eficiencia energética interna (autoconsumo, optimización de procesos productivos). Evaluar energías renovables para reducir dependencia externa.

M – MANTENER (Fortalezas)

Acciones destinadas a conservar y reforzar ventajas competitivas existentes.

- Mantener la especialización técnica

Seguir posicionándose como experto en depuración y soluciones industriales avanzadas. Consolidar reputación técnica mediante casos de éxito documentados.

- Mantener orientación a soluciones integrales

Continuar ofreciendo asesoramiento, diseño, instalación y mantenimiento, reforzando la relación a largo plazo con clientes.

- Mantener alineación con sostenibilidad

Comunicar activamente el impacto positivo ambiental de sus soluciones. Integrar criterios ESG en la estrategia corporativa.

- Mantener cultura de personalización

Evitar estandarización excesiva que reduzca flexibilidad. La adaptación al cliente es una ventaja frente a competidores masivos.

- Mantener reputación y calidad del servicio postventa

Invertir en atención técnica rápida y eficaz. La fidelización es clave en mercados industriales.

E – EXPLOTAR (Oportunidades)

Acciones para aprovechar factores externos favorables.

- Explotar crecimiento de exigencias medioambientales

Desarrollar campañas comerciales dirigidas a empresas que necesiten adaptarse a nuevas normativas de vertido y reutilización de agua.

- Aprovechar fondos europeos y subvenciones

Crear un departamento o colaboración externa especializada en gestión de ayudas públicas para impulsar proyectos de innovación y modernización.

- Explotar digitalización industrial

Incorporar monitorización remota, mantenimiento predictivo y soluciones conectadas como valor añadido diferencial.

- Expandirse internacionalmente

Identificar mercados prioritarios con necesidades de tratamiento de aguas industriales. Participar en ferias internacionales y alianzas comerciales.

- Explotar alianzas estratégicas

Establecer acuerdos con ingenierías, constructoras y consultoras ambientales para participar en proyectos de mayor envergadura.

- Potenciar posicionamiento como empresa sostenible

Desarrollar memoria de sostenibilidad y estrategia de comunicación que refuerce su imagen responsable.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA GLOBAL

La matriz CAME muestra que Grupo Tecnológico Mediterráneo tiene una base sólida en conocimiento técnico y alineación con tendencias estructurales de sostenibilidad, pero debe reforzar su innovación, diversificación y estrategia financiera para protegerse frente a ciclos económicos y competencia global.

La clave estratégica se centra en tres ejes principales:

Diferenciación tecnológica y sostenibilidad Diversificación de mercados y estabilidad financiera Innovación continua y digitalización

PLAN DE SOSTENIBILIDAD

La sostenibilidad empresarial se ha convertido en un elemento central dentro de la estrategia corporativa moderna, especialmente en sectores industriales vinculados a la gestión de recursos naturales. En este contexto, Grupo Tecnológico Mediterráneo, empresa especializada en el diseño y fabricación de soluciones de depuración y tratamiento de aguas industriales, se encuentra en una posición estratégica privilegiada para integrar criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) dentro de su modelo de negocio.

El presente plan de sostenibilidad tiene como finalidad establecer un marco estratégico a medio y largo plazo que permita consolidar la ventaja competitiva de la empresa, reducir su impacto ambiental directo y reforzar su posicionamiento como proveedor industrial alineado con la transición ecológica europea. La sostenibilidad no debe entenderse únicamente como cumplimiento normativo, sino como un eje transversal generador de valor económico y reputacional.

-Diagnóstico inicial de sostenibilidad

Desde el punto de vista ambiental, la actividad productiva de la empresa genera determinados impactos asociados al consumo energético de maquinaria industrial, al uso de materias primas metálicas y componentes técnicos, y a la generación de residuos derivados de procesos de fabricación. Aunque estos impactos son inherentes a cualquier actividad industrial, su correcta gestión resulta fundamental para minimizar riesgos regulatorios y mejorar la eficiencia operativa.

No obstante, es importante destacar que el impacto indirecto de la empresa es claramente positivo. Las soluciones de depuración y tratamiento de aguas industriales que desarrolla contribuyen directamente a la reducción de vertidos contaminantes, a la mejora de la calidad del agua y a la reutilización de recursos hídricos. Este aspecto representa un activo estratégico clave, ya que posiciona a la compañía como facilitadora de la sostenibilidad de sus propios clientes.

Desde el punto de vista social, la empresa genera empleo técnico

calificado en Monforte del Cid y contribuye al tejido industrial local. En el ámbito de gobernanza, el cumplimiento normativo y la transparencia constituyen elementos esenciales en un entorno cada vez más regulado.



FUENTE(2023): <https://www.aguambiente.com/planta-de-tratamiento-de-agua-industrial/>

-Marco estratégico y visión sostenible

La visión sostenible de la empresa debe orientarse hacia la consolidación como referente nacional en soluciones industriales eficientes y ambientalmente responsables. Esta visión implica integrar criterios de ecoeficiencia en el diseño de productos, optimizar el consumo energético interno y adoptar prácticas responsables en toda la cadena de valor.

El marco estratégico se articula sobre tres pilares fundamentales: sostenibilidad ambiental, compromiso social y gobernanza responsable. Estos tres ejes deben estar alineados con la estrategia general de crecimiento y diferenciación competitiva.

-Estrategia ambiental

La estrategia ambiental constituye el núcleo del plan de sostenibilidad. En primer lugar, se propone la realización de una auditoría energética completa que permita identificar oportunidades de mejora en los procesos productivos. A partir de dicho diagnóstico, la empresa podría implementar medidas de eficiencia energética como la sustitución progresiva de maquinaria por equipos de menor consumo, la instalación de iluminación LED industrial y la incorporación de sistemas de monitorización del consumo eléctrico.

Asimismo, se recomienda evaluar la viabilidad de instalar sistemas de autoconsumo fotovoltaico en cubierta industrial, lo que permitiría reducir costes energéticos y disminuir la huella de carbono corporativa.

En materia de gestión de residuos, la empresa puede reforzar la separación selectiva, establecer acuerdos con gestores autorizados y optimizar el diseño de sus productos para reducir desperdicios de materiales metálicos y componentes.

En cuanto al diseño sostenible de producto, la incorporación de criterios de análisis de ciclo de vida (ACV) permitiría mejorar la eficiencia energética de los equipos fabricados, aumentar su durabilidad y reducir el impacto ambiental asociado a su uso por parte del cliente.



FUENTE(2021): <https://matrami.com/noticias/instalaciones->

[fotovoltaicas-en-naves-industriales-energia-limpia-para-tu-negocio/](#)

-Estrategia social

El capital humano constituye uno de los activos más relevantes de la empresa. Por ello, el plan de sostenibilidad debe incluir un programa estructurado de formación técnica continua, especialmente en áreas como automatización industrial, eficiencia energética y normativa medioambiental.

Asimismo, resulta clave reforzar la cultura preventiva en materia de seguridad y salud laboral mediante auditorías periódicas y formación específica. La mejora de las condiciones laborales y la conciliación profesional contribuyen a la retención del talento en un sector donde los perfiles técnicos cualificados son escasos.

Desde el punto de vista comunitario, la empresa puede fortalecer su vinculación con el entorno local mediante colaboraciones con centros de formación profesional, universidades o iniciativas ambientales municipales.

-Estrategia de gobernanza y ESG

La gobernanza corporativa debe orientarse hacia la transparencia y el cumplimiento normativo riguroso. Se recomienda la elaboración anual de una memoria de sostenibilidad donde se recojan indicadores ambientales, sociales y económicos relevantes.

La implantación de un código ético interno, políticas anticorrupción y criterios de selección responsable de proveedores refuerzan la credibilidad corporativa ante clientes institucionales y grandes empresas industriales.

La integración de criterios ESG facilita además el acceso a financiación sostenible y mejora la posición competitiva en procesos de contratación pública.

-Objetivos cuantificables a cinco años

El plan establece metas medibles que permitan evaluar el progreso:

Se propone reducir el consumo energético por unidad producida en un 20–25 % en un horizonte de cinco años, disminuir la generación de residuos industriales en un 30 % y calcular anualmente la huella de carbono con el objetivo de implementar un plan progresivo de reducción.

Asimismo, se plantea incrementar el porcentaje de proveedores evaluados bajo criterios de sostenibilidad y aumentar las horas de formación ambiental por empleado.

-Alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible

La actividad de la empresa se alinea especialmente con el ODS 6 (Agua limpia y saneamiento), el ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura), el ODS 12 (Producción y consumo responsables) y el ODS 13 (Acción por el clima). Esta alineación no solo refuerza su coherencia estratégica, sino que mejora su posicionamiento ante clientes que exigen cumplimiento de estándares internacionales.

-Ventaja competitiva sostenible

La sostenibilidad puede convertirse en un factor de diferenciación estratégica. En un entorno industrial cada vez más regulado, las empresas que anticipan exigencias ambientales y adoptan modelos responsables obtienen ventajas en reputación, acceso a financiación y fidelización de clientes.

En el caso de Grupo Tecnológico Mediterráneo, su propia actividad productiva ya genera un impacto ambiental positivo en el mercado. Si esta ventaja se refuerza con una estrategia interna coherente y medible, la sostenibilidad pasará de ser un elemento accesorio a convertirse en un eje central de competitividad.

-Conclusión PLAN DE SOSTENIBILIDAD

El desarrollo de un plan de sostenibilidad estructurado permite consolidar el posicionamiento estratégico de la empresa dentro de un sector clave para la transición ecológica. La integración de criterios ambientales, sociales y de gobernanza no solo reduce riesgos regulatorios y operativos, sino que genera oportunidades de crecimiento, diferenciación y fortalecimiento reputacional.

La sostenibilidad, por tanto, debe incorporarse como una dimensión transversal del modelo de negocio, alineada con la innovación tecnológica y la excelencia operativa.

He llegado a esta conclusión fijándome en planes de sostenibilidad de empresas del mismo sector y comparándolas con Grupo Tecnológico Mediterráneo.

CONCLUSIÓN

El análisis realizado sobre Grupo Tecnológico Mediterráneo permite concluir que se trata de una empresa sólida, especializada y estratégicamente posicionada en el sector de maquinaria y soluciones de depuración de aguas industriales. La evaluación de su situación interna muestra una estructura organizativa consolidada, con capacidades técnicas y financieras adecuadas, mientras que los análisis patrimonial y financiero reflejan una gestión eficiente y sostenible de los recursos.

El estudio del entorno mediante PESTEL y las cinco fuerzas de Porter evidencia un contexto favorable para su crecimiento, aunque marcado por desafíos como la competencia internacional y la volatilidad de precios de materias primas. El DAFO y la matriz CAME permiten identificar claramente fortalezas estratégicas, oportunidades de expansión y mejora, así como riesgos y debilidades que deben gestionarse para mantener la competitividad.

Finalmente, el plan de sostenibilidad presentado refuerza la propuesta de valor de la empresa, integrando criterios ambientales, sociales y de gobernanza que consolidan su ventaja competitiva y alinean sus operaciones con los Objetivos de Desarrollo Sostenible. La combinación de especialización técnica, innovación y compromiso con la sostenibilidad posiciona a la compañía como un referente en su sector, capaz de adaptarse a los desafíos futuros y generar valor económico, ambiental y social a largo plazo

BIBLIOGRAFÍA

Ayselucus. (2017). *Cómo establecer la misión, visión y valores de la empresa*.

<https://www.ayselucus.es/noticia/c%C3%B3mo-establecer-la-misi%C3%B3n-y-valores-de-la-empresa>

Gestek. (2025). *Tratamiento de aguas*. <https://www.gestek.pro/tratamiento-de-aguas>

Grupo Tecnológico Mediterráneo S.L. (2018). *Instalaciones*. <https://www.gtmediterraneo.com/empresa/instalaciones/>

Grupo Tecnológico Mediterráneo S.L. (2021–2023). *Depuración de aguas residuales – Plantas compactas*. <https://www.gtmediterraneo.com/productos/depuracion-de-aguas-residuales/plantas-compactas/>

LinkedIn. (2022). *Alineación de objetivos estratégicos*. <https://es.linkedin.com/pulse/alineaci%C3%B3n-de-objetivos-estrat%C3%A9gicos>

MuyPymes. (2022). *Cómo hacer el análisis económico-financiero de tu empresa*. <https://www.muypymes.com/2018/12/12/como-hacer-el-analisis-economico-financiero-de-tu-empresa>