

Trabajo Fin de Grado

**ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DE
LA EMPRESA CABRERO E HIJOS S.A**
**ECONOMIC AND FINANCIAL ANALYSIS OF
CABRERO E HIJOS, S.A.**

Autor/es

PABLO MONSON NAVES

Director/es

JOSÉ ANTONIO MOSEÑE FIERRO

Facultad Empresa y Gestión Pública

23 de octubre de 2019

“Economic and financial analysis of cabrero e hijos, s.a.”

Autor:

Pablo Monsón Navés

Director:

José Antonio Monseñe Fierro

Summary in English

With the preparation of this Final Degree Project, I will carry out the economic and financial analysis of the company “Cabrero e Hijos SA”, beginning firstly with its history and the analysis of the specific and general environment, in which the entity operates; Secondly, I will carry out an analysis of the assets, as well as an analysis and assessment of both economic and financial profitability.

In the economic analysis, I will calculate the most important ratios, both in the short term and in the long term (liquidity, solvency, coverage, self-financing, Acid Test and Financial Autonomy,) and will make an assessment of all of them, to see if they are within of the correct parameters and thus verify if the entity is carrying out proper management.

In the financial analysis I will calculate, the economic and financial profitability of the company, for its subsequent interpretation and analysis, in order to check if the address of the company is correct.

Finally, I will present some conclusions derived from the analysis subsequently carried out, as well as the proposal, of the incorporation, of a financial director, since it is not found within the company, so a person in charge of this capable area would be very helpful to interpret and evaluate, the economic and financial information, previously calculated.

As well as an interview, of the director of Human Resources, as an example, of a manager who knows, the economic and financial information of the entity, and the advantages that this reports to the company.

INDICE

INTRODUCCION.....	5
-------------------	---

PARTE 1:

ANALISIS DEL ENTORNO Y CARACTERISTICAS DEL SECTOR

HISTORIA DE LA EMPRESA Y DATOS IMPORTANTES DE LA MISMA.....	8
ANALISIS DEL ENTORNO GENEL (ANALISIS PESTEL).....	12
LAS CINCO FUERZAS DE PORTER (ENTORNO ESPECIFICO)	14
ANALISIS DEL ENTORNO DE LA EMPRESA, ANALIS DAFO.....	16

PARTE 2:

ANALISIS PATRIMONIAL DE LA EMPRESA.....	19
- Porcentajes Horizontales.....	21
- Porcentajes Verticales.....	22
ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA.....	23
• ANALISIS A LARGO PLAZO.....	23
-Ratio de Solvencia.....	24
-Ratio de Autofinanciación.....	25
-Ratio de Cobertura.....	26
-Ratio de Autonomía Financiera.....	28
• ANALISIS A CORTO PLAZO.....	29
-Ratio de Liquidez.....	29
-Ratio de Acid Test.....	31
ANALISIS DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.....	32
- RENTABILIDAD ECONOMICA O ROA.	33
- RENTABILIDAD FINANCIERA.....	36
CONCLUSIONES.....	39

BIBLIOGRFIA.....	42
ANEXO.....	43

INTRODUCCION

Analizar económicamente y financieramente la empresa Cabrero e Hijos, para evaluar y demostrar, como una correcta gestión de la misma, le ha permitido situarse en la posición 15 de las empresas más importantes de la provincia, y la más importante a nivel de distribución; Con el objetivo de mostrar al resto de empresas oscenses como llevar a cabo una gestión económica y financiera adecuada, puede ayudarlas a mejorar su situación y crecer.

Con este trabajo se persigue, concienciar a los empresarios y empresas, de que han de apoyarse de los diferentes instrumentos de análisis económicos y financieros, con los que cuentan a su alcance, para poder ver en qué puntos están fallando, conocer más a fondo su empresa y sus resultados, y así poder mejorar su situación; poniendo de ejemplo la empresa Cabrero e Hijos ejemplo de una gestión económica y financiera adecuada, que le ha permitido funcionar de manera impecable durante más de 100 años.

En primer lugar, tomando como muestra a Cabrero e Hijos S.A y llevando a cabo un análisis en primer lugar del entorno en el que opera la empresa, mediante el análisis del entorno general y específico, acompañados por el análisis DAFO de la misma.

En segundo lugar, mediante el análisis patrimonial de la empresa, a través de los porcentajes verticales y horizontales, tomando como muestra la información patrimonial de la empresa Cabrero e Hijos, recogida en las Cuentas Anuales.

En tercer lugar, el análisis de la situación financiera de la empresa tanto a largo plazo como a corto plazo, a partir de los diferentes ratios, recogidos en la bibliografía y tomando como muestra el Balance y Cuenta de PYG recogidos en las cuentas anuales.

En cuarto lugar, realizaré, el análisis de la rentabilidad de la empresa, tanto económicamente como financieramente, para evaluar cuanto de rentable es dicha empresa y para ello utilizare como muestra el Balance y Cuenta de PYG recogidos en las Cuentas Anuales.

En quinto lugar, expondré una entrevista, como método para evaluar la importancia de un directivo, con amplios conocimientos, al margen del cargo que desempeña, con el fin de demostrar la necesidad de incorporar un director financiero a la misma.

Toda esta metodología ha sido aplicada a la empresa Cabero e Hijos que se ha convertido en la empresa líder en distribución de la provincia mostrando unas cuentas,

en las que destacan, su solvencia y su capacidad de autofinanciación, acompañados por un aumento de la masa patrimonial.

Destaca también unos buenos ratios de liquidez, así como una Rentabilidad económica y financiera creciente a lo largo del período estudiado, lo que nos demuestra lo acertado de su gestión

Como conclusiones podemos destacar que una de las principales mejoras por las que podía optar la empresa es mejorar los resultados del “Acid Test” disminuyendo las existencias en el activo corriente.

También podría mejorar la autonomía financiera de la empresa, ya que se ha visto reducida en los dos últimos periodos.

Como punto de mejora en la empresa , resalta la necesidad de la incorporación de un director financiero conocedor del resto de áreas de la compañía (Recursos Humanos, Compras, Logística, Ventas), ya que este puesto no está dentro de la compañía, es decir un directivo que conozca el grueso de la empresa, lo que le permitiría tomar decisiones, conociendo todas las diferentes variables de cada uno de los departamentos; Poniendo como ejemplo el actual directivo de RRHH, el cual a parte de su función principal, desempeña, funciones de logística, control de mercancías, conocimiento financiero, lo que le permite tener un conocimiento total de la empresa Cabrero e Hijos.

1.1- CAPITULO 1: ANALISIS DEL SECTOR EN EL QUE OPERA LA EMPRSA Y SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

Tratándose este trabajo, de un estudio Financiero y Económico, voy a proporcionar una serie de datos económicos relevantes del sector donde opera la empresa Cabrero e Hijos S.A.

Según el Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE), la empresa Cabrero e hijos S.A. se sitúa en el código primario 4711 - Comercio al por menor en

establecimientos no especializados, con predominio en productos alimenticios, bebidas y tabaco.

Obteniendo del Instituto Nacional de Estadística (INE) los siguientes datos económicos, vamos a conocer mejor el sector, donde opera la sociedad. Datos proporcionados del sector correspondiente al código (4711)

Tabla 1.1. Principales Magnitudes del Sector de Actividad 4711 en España

PRINCIPALES MAGNITUDES SEGÚN ACT.PRINCIPAL	CUANTIA
Numero de empresas que participan en el sector	44.881
Cifra de Negocios	77.358.087
Valor de la Producción	19.737.639
Total, de compra de bienes y Servicios	66.728.765
Gastos de Personal	8.735.908
Total, de inversión en activos materiales	1.178.392
Personal ocupado	430.160
Personal Remunerado	388.508

FUENTE: Elaboración propia a través de la base de datos del INE (ESPAÑA)

Como observamos en la Tabla el dato más relevante, es el volumen de compra de bienes y servicios, esto se debe a que la mayoría de las empresas, serán empresas distribuidoras, como es el caso de Cabrero e Hijos S.A., donde la totalidad de su actividad se centra en la Distribución.

El número de empresas que compiten en este sector también, es muy elevado, por tanto, estamos ante un ecosistema económico, con una competencia fuerte; en el ámbito global del sector, nos encontramos con un líder destacado, la empresa Valenciana “Mercadona”; en el ámbito local Cabrero e Hijos S.A, también se sitúa como líder del entorno local, con algunos competidores, pero que se sitúan muy lejos de la misma.

Como observamos también en la Tabla 1.1, tanto el Personal Remunerado, como el Personal Ocupado tienen una cifra bastante elevada, por lo que hablamos de un sector con un fuerte nivel de empleo, y esta característica podemos observarla en Cabrero e Hijos S.A; con sus 275 empleados, siendo una de las empresas que más trabajadores tiene a su cargo, concretamente se sitúa en el puesto número 6, datos que se observan en el diario el “Economista” (Anexo 2)

La evolución del personal ha sido muy positiva durante los últimos años, aumentándose en el periodo estudiado un 9.2% el número de personas que trabajan en la empresa, alcanzando en 2017 la cifra de 242 empleados fijos y 33 trabajadores eventuales.

1.2- HISTORIA DE LA EMPRESA Y DATOS MAS IMPORTANTES DE LA MISMA.

La empresa Cabrero e Hijos S.A. se fundó en 1914, cuando D. Agustín Cabrero Pardo, fundó el primer establecimiento de ultramarinos y semillas de venta al por menor y de manera simultánea inicio también la venta de forrajes al por mayor, la cual se dedicaba principalmente a suministrar al ejército.

En 1934 la segunda generación se incorporó al negocio de la mano de D. Agustín Cabrero y D. Gregorio Cabrero Balaguer, los cuales solicitan el permiso para la apertura del primer almacén de la Sociedad.

En 1941, se forma la sociedad “CABRERO E HIJOS S.L.”, diez años después se lleva a cabo una ampliación de almacén, que en ese momento se dedicaba a la fabricación de alpargatas, chocolates, dulces y turrónes.

En 1957, se procede a la apertura de una fábrica de pastas para sopa, así como la introducción de la empresa en el sector de distribución de bebidas refrescantes.

Entre los periodos de 1965 y 1969 se produce la incorporación de la tercera generación, durante este periodo de tiempo, también se produce la adhesión de la compañía al grupo ANASA, formado por los principales almacenistas de la distribución en España y en ese momento es donde nace la central de compras IFA dirigida por D. Gregorio Cabrero

En 1969 se produce la apertura del primer CASH AND CARRY en Huesca, seguidos posteriormente por la apertura de un segundo CASH AND CARRY en Jaca y tercero en 1985 en Barbastro.

Desde 1974 hasta la actualidad cuenta con Almacén en el Paseo Lucas Mallada (Huesca), desde el cual suministra a sus diferentes clientes y establecimientos.

Sin duda otra fecha de relevancia es la de 1978, donde se inicia el desarrollo de la actividad de Supermercados, comenzando con la apertura de la primera tienda, actualmente cuenta con 8 supermercados en la capital y 6 Supermercados fuera de la Capital.

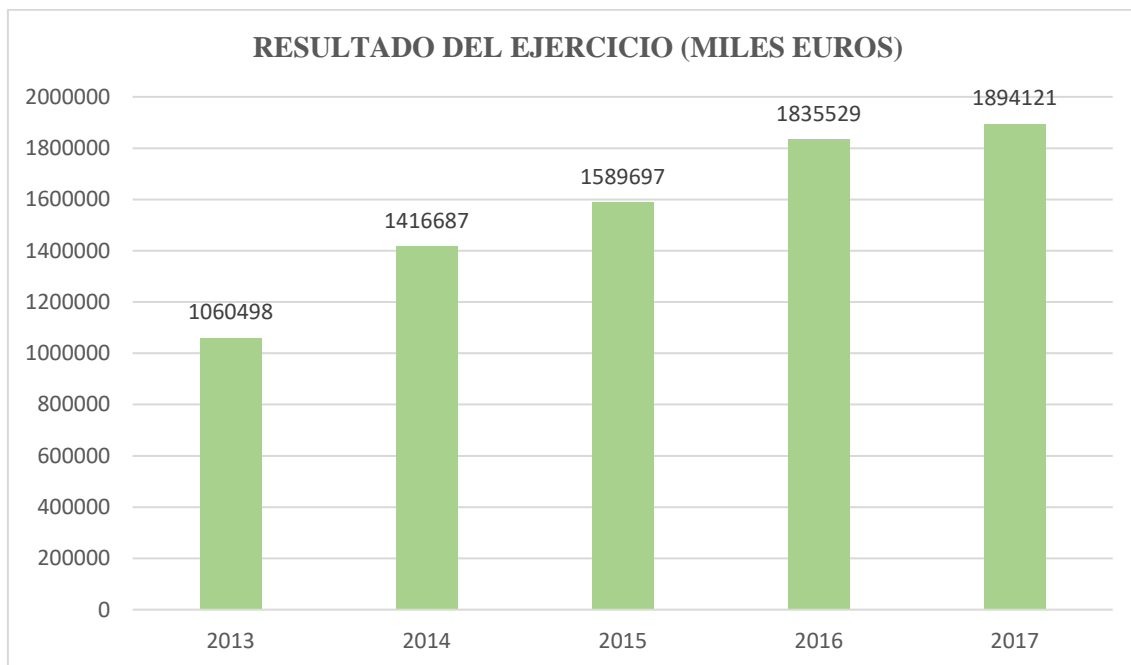
Fue en 2002 cuando la empresa decidió cambiar la denominación de la misma y sustituir ALDI por Supermercados ALVI y posteriormente por Supermercados ALTOARAGON.

Las dos últimas ampliaciones que ha llevado a cabo la empresa, han sido en 2016 la apertura de un centro logístico en Mercazaragoza, para el abastecimiento de Envasado de frutas y verduras; y un cuarto CASH AND CARRY en Binéfar en el año 2018.

Para conocer la identidad económica de la empresa, debemos saber que:

- Se trata de una Sociedad Anónima, compuesta por dos accionistas.
- Cuenta en 2017 con 275 empleados, por lo que se trata de una gran empresa.
- Sus ingresos y su nivel de Facturación han ido aumentando progresivamente, durante los últimos años; Así como su Resultado de ejercicio, que también ha ido aumentando paulatinamente durante el periodo estudiado, como vamos a ver más detalladamente a continuación.

Gráfico 1.1 Evolución del Resultado del Ejercicio empresa Cabrero e Hijos S.A.



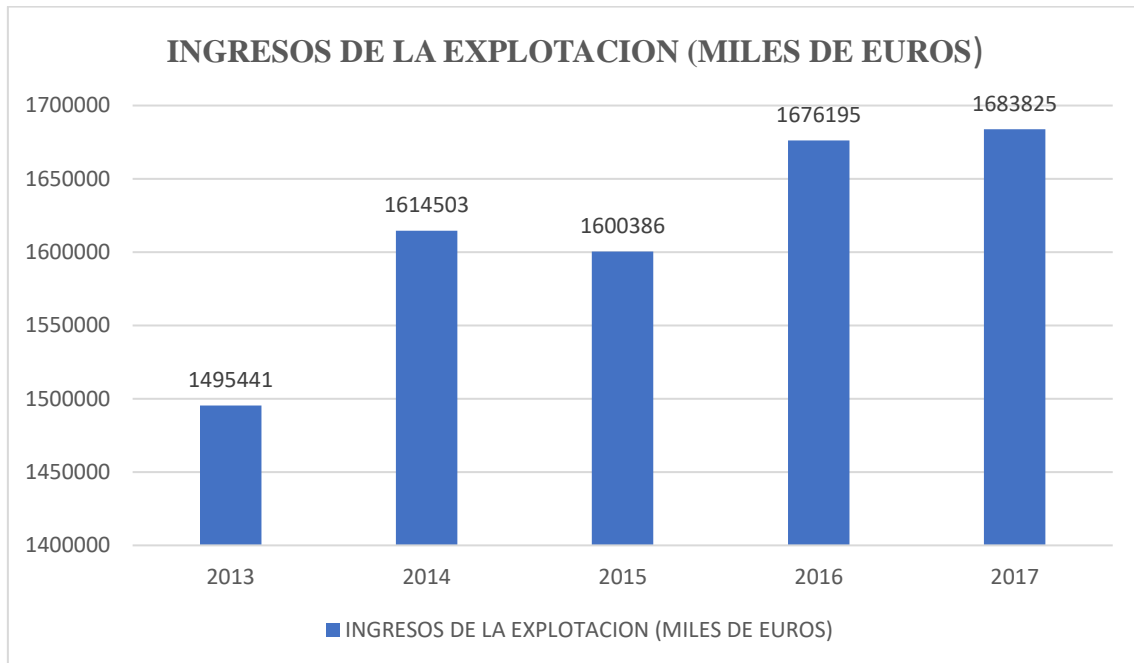
FUENTE: Elaboración propia a través de las cuentas anuales de Cabrero e Hijos

Como observamos en el gráfico 1.1, la cual muestra información obtenida de las cuentas anuales de la sociedad, la empresa ha experimentado un crecimiento de su Resultado de Ejercicio, paulatino durante el periodo estudiado, este incremento ha sido de, 44.10% suponiendo un aumento de 833.066 euros el resultado; pasando del millón de euros en 2013, hasta casi los dos millones en 2017.

Con respecto a los ingresos de explotación vamos a observar que los mismos, también han sufrido un aumento paulatino, durante el periodo de estudiado.

Vamos a ver con más detalle la evolución de dichos ingresos en la empresa Cabrero e Hijos S.A.

Gráfico 1.2 Evolución de los ingresos de la Explotación de la empresa Cabrero e Hijos S.A.

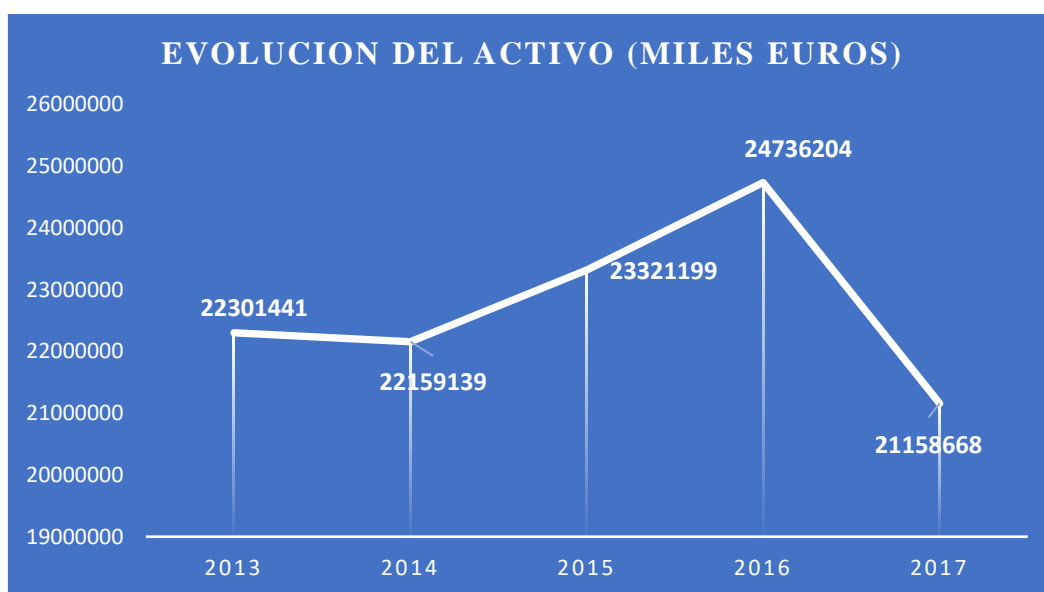


FUENTE: Elaboración propia a través de las cuentas anuales de Cabrero e Hijos

Como observamos en el Gráfico, el resultado de explotación de la empresa, ha ido aumentando salvo en el periodo de 2015, donde se experimentó un ligero descenso; estos datos nos muestran que, desde 2013 año de crisis, la empresa ha sufrido un incremento, de 11.18% (188.384 euros), lo que nos indica que la política estratégica de la empresa está siendo la correcta, ya que los ingresos derivados de su principal actividad económica han ido aumentando.

Finalmente, con el fin de mostrar al lector, algo más de información sobre la situación económica de la empresa, analizaremos la evolución del activo de la misma.

Gráfico 1.3 Evolución del Activo Cabrero e Hijos S.A.



FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Como vemos en el Gráfico 1.3, la empresa ha experimentado un crecimiento en el activo desde 2014 hasta 2016, con una cifra de 2.577.065 millones de euros. Este se debe principalmente a que la empresa siempre ha tendido a una política estratégica de expansión.

Como observamos también en el gráfico, de 2016 a 2017, se ha producido un descenso importante del activo, con una cifra de 3.577.536 millones de euros; esta disminución del activo se produce por la venta de una serie de terrenos y participaciones a largo plazo en la propiedad de la empresa, lo que conlleva el consiguiente aumento de la tesorería de la empresa que de 2015 a 2017 ha aumentado en 2 millones de euros, todo esto se produce, por los consiguientes preparativos llevados a cabo por la misma, para acometer la apertura del nuevo CASH AND CARRY de Binéfar.

1.3 ANALISIS DEL ENTORNO GENERAL, “ANALISIS PESTEL”

Vamos ahora a proceder a analizar el entorno, de la empresa Cabrero e Hijos S.A., comenzaremos con el Análisis Pestel, Según los autores *Liam Fahey y Narayanan* (1986). Este análisis consiste en análisis de los factores políticos, factores económicos, sociales y tecnológicos, ecológicos y legales, que afectan a la empresa, con el fin de

conocer el entorno que afecta a la misma, y así ayudar en el proceso de toma de decisiones.

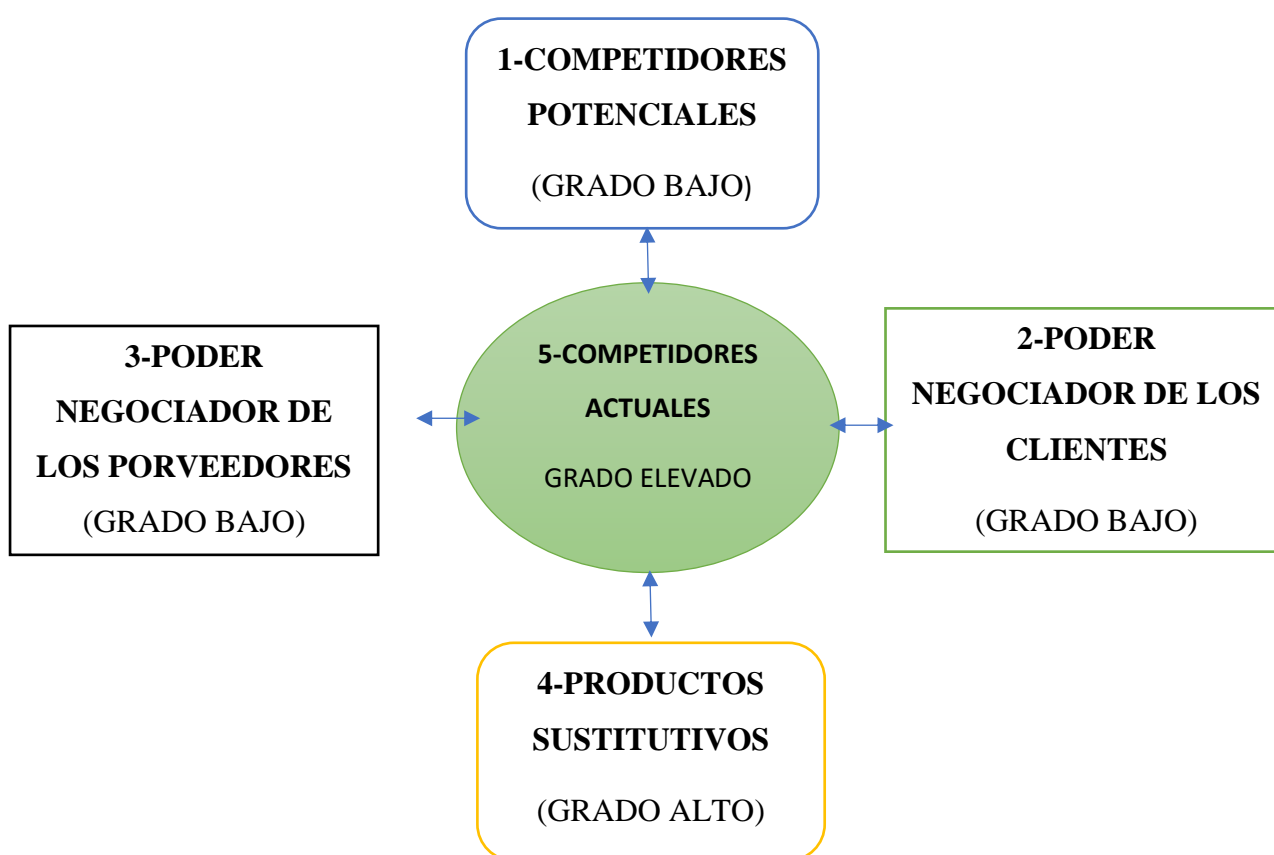
Vamos a ver cómo afectan estos Factores a Cabrero e Hijos S.A.

- **Factores Políticos:** En función del ámbito o zona donde opera la empresa podríamos decir que se trata de un sector con estabilidad política y legal, la forma de organizarse de la administración local (Huesca), proporciona a la empresa un clima de estabilidad, que le permite operar con tranquilidad y continuar expandiéndose.
- **Factores Económicos:** En este apartado, nos encontraríamos, con el factor de la crisis de 2008, aunque este fuera del período estudiado, es un factor económico, que afecta a todas las empresas, sin embargo, la empresa ha conseguido sobreponerse y continuar fiel a su política estratégica de expansión.
- **Factores Socio-Culturales:** En relación con la dimensión económica anterior, estos impactos negativos en la economía, pueden provocar cambios socioculturales, como por ejemplo que, al disminuir la renta de las personas, opten por consumir productos más baratos, dejando de lado la calidad del producto.
- **Factores Tecnológicos:** Como sabemos, el avance de la tecnología siempre es positivo para las empresas y el sector, y en este caso no iba a ser diferente, Cabrero e Hijos S.A., se ha beneficiado de estas mejoras en lo referente a la Tecnología; Como por ejemplo implementando un programa informático, que permite la gestión y control de todo el almacén y centros de la sociedad
- **Factores Ecológicos:** El ámbito ecológico ha comenzado a tener un gran impacto en las empresas, y en este sector no iba a ser diferente. Por ejemplo, Mercadona, ha introducido las bolsas de papel, y Cabrero e Hijos S.A. está en el proceso de introducir las bolsas biodegradables y de cartón. Además, estas mejoras que ayudan al medioambiente siempre son bien vistas por el cliente, ya que cada vez es mayor la concienciación y preocupación sobre el Cambio Climático, tanto por parte de las empresas como de las personas.

1.4 LAS “CINCO FUERZAS DE PORTER”, ANALISIS DEL ENTORNO ESPECIFICO

Una vez analizado el entorno general, continuaremos con el entorno específico, para ello realizaremos el análisis de las cinco fuerzas de Porter(2008); Según su autor, , este método nos permite analizar, el nivel de competencia dentro de un sector, para conocer la estrategia de la empresa y con el fin de conocer, además, cuanto de atractivo es dicho sector y que oportunidades representa para la sociedad.

Figura 1.1 Modelo de las cinco fuerzas de Porter para la empresa Cabrero e Hijos S.A.



FUENTE: Porter (2008)

1- Competidores Potenciales:

Cuando nos referimos a competidores potenciales, hacemos referencia a las posibles empresas que pueden entrar competir en el mercado, todo ello condicionado por el nivel de inversión, barreras de la industria y la legislación, en el caso del sector de Cabrero e Hijos la aparición de competidores potenciales en dicho sector, tiene un grado bajo, ya que la inversión inicial y la experiencia

requeridas son muy elevadas, sobre todo si se trata de pequeñas empresas las cuales competir con la ventaja en costes, canales de distribución ya instaurados, por parte de las empresas ya presentes en el sector, se antoja muy complicado.

2- **Competidores Actuales:**

A nivel global, la competencia dentro de este sector, es muy elevada, ya que existen numerosas empresas que desarrollan esta actividad, por lo que podríamos decir que el Grado de competencia es elevado; a nivel local Cabrero e Hijos S.A. también cuenta con competidores, un ejemplo sería Distribuciones Correas, distribuidor a nivel local también, que, a pesar de no contar con establecimientos dedicados a la venta, también cuenta con una cartera de clientes amplia.

Otro ejemplo de competencia, sería la empresa ya mencionada, Mercadona, esta cuenta con varios establecimientos en la ciudad, pero la estrategia por parte de Cabrero e Hijos, de apostar por producto local, parece haberle resultado una buena defensa frente a este competidor. Además de competidores de la provincia como COMERCO, DISBO y COPIMA.

3- **Poder Negociador de los Proveedores:**

Este poder hace referencia a la capacidad que tienen los proveedores de aplicar condiciones a las transacciones llevadas a cabo con la empresa.

Podemos decir que debido a la gran cantidad de proveedores que existen, dentro del sector y la amplia gama de productos ofertada por los mismos, el nivel de poder de dichos proveedores es bajo.

Aunque dentro de la empresa siempre se ha potenciado al proveedor local, las alternativas son variadas, por lo que es la empresa la que suele poner las condiciones.

4- **Poder Negociador de los clientes:**

Caso similar, al de los proveedores, al tener un grupo amplio de clientes y no concentrarse en grupos, el poder negociador de los clientes es bajo. A pesar de tener otras opciones, los clientes al comprar en los centros de Cabrero e Hijos S.A., saben que están adquiriendo producto local, fresco y de calidad, lo cual es la seña de identidad de la compañía.

5- **Amenaza de productos sustitutivos**

Productos sustitutivos, son aquellos que satisfacen las mismas necesidades del cliente, en este caso la aparición de productos sustitutivos es muy elevada, debido a las características del sector, un ejemplo sería la marca “Hacendado”, productos de marca blanca, con un coste reducido y menor precio, ante esto, la compañía Cabrero e Hijos S.A., decidió defenderse mediante la calidad, optando así, por la estrategia empresarial de la Diferenciación del producto.

1.5 ANALISIS DEL ENTORNO DE CABRERO E HIJOS S.A, ANALISIS

“DAFO”

Para terminar con el análisis del entorno de la empresa Cabrero e Hijos S.A., analizaremos mediante el análisis DAFO, las principales, Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas que afectan a la empresa y encuentra dentro del entorno en el que compete.

Según su autor Humphrey (1970), el análisis DAFO o FODA, consiste en una herramienta que nos permite encontrar y analizar las diferentes Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas que afectan a la entidad, con el fin de identificar las faltas que se habían llevado a cabo en la planificación cooperativa, y así, mejorar la estrategia empresarial.

Fortalezas de Cabrero e Hijos S.A.:

- La principal Fortaleza de la empresa, es la calidad de sus productos, y como esto la permite, diferenciarse del resto de las empresas competidoras, dentro del sector.
- La apuesta por el producto local, especialmente atractivo para los consumidores locales, que prefieren optar por apoyar la economía local que exterior.
- Amplia gama de productos, que experimenta una continua renovación y expansión con cada ejercicio económico.
- Sistemas de comunicación con los proveedores, los cuales son de gran importancia para la compañía.
- La importancia del producto fresco, el cual representa casi el 60%, de la facturación de la empresa.
- Por último, otra de las principales fortalezas de la empresa Cabrero e Hijos S.A. y por la que siempre ha apostado, es la Política de Expansión, aumentando su tamaño y el número de establecimientos, progresivamente en el tiempo.

Debilidades de Cabrero e Hijos S.A.:

- En primer lugar, una de las debilidades de la compañía, es que su centro de operaciones (Almacén), se ha quedado pequeño, para cubrir el nivel de ventas al que se enfrenta la compañía; es este el aspecto que la empresa debería mejorar, realizando una ampliación de las instalaciones, lo que le permita una importante mejora logística, que le supondría un aumento de las ventas.
- Ausencia de marca blanca, la apuesta de la compañía por la calidad, la imposibilitado implantar una marca blanca dentro de sus establecimientos, si bien es cierto, que hace un tiempo si se intentó un proyecto de marca blanca, pero no tuvo el éxito esperado.

Oportunidades de Cabrero e Hijos S.A.:

- Mantener la ventaja de diferenciación, con la que cuenta la empresa, es vital para la compañía ya que hace que los clientes, valoren esta calidad y paguen más por ellos.
- Alianzas con otras entidades que le permitan expandirse a nivel regional, o entrar en nuevos sectores, que hasta ahora no han estado presentes en la compañía.
- El aumento de la estabilidad económica del país, ha permitido que los clientes tengan algo más de renta, y decidan gastar algo más, a la hora de llenar la cesta de la compra.

Amenazas de Cabrero e Hijos S.A.:

- La entrada de nuevos competidores en el sector, tanto locales como nacionales, También a esto se debe sumar el comercio online, por el cual están apostando muchas entidades, creo que le entidad podría plantearse el inicio de una APP para la compañía.
- Gran cantidad de productos sustitutivos y la amplitud de opciones dentro del sector.
- Algunas fluctuaciones económicas, como por ejemplo la aparición de una nueva crisis, podría provocar un descenso de las ventas de la compañía.

SEGUNDA PARTE:
ANALISIS DE ECONOMICO Y FINANCIERO DE LA SITUACION EN LA
QUE SE ENCUENTRA LA EMPRESA

El análisis económico y financiero de una empresa, consiste en el análisis de las respectivas cuentas anuales de la entidad (Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Estados de Flujo de Efectivo...), con el objetivo de diagnosticar la situación y las perspectivas de futuro de la empresa, para que la misma tome las decisiones estratégicas adecuadas. (Amata-Salas,2000)

De esta forma la dirección interna de la empresa, puede ir tomando las decisiones más adecuadas para la entidad, corrigiendo los puntos débiles de la misma y sacando provecho de los puntos fuertes con los que cuenta, con el fin de obtener una ventaja competitiva frente al resto de empresas que compiten en el sector.

Los principales usuarios de esta información serán los:

- Accionistas
- Entidades de Crédito
- Proveedores
- Clientes
- Auditores de Cuentas
- Analistas financieros
- Administración Pública
- Competidores

2.1 ANALISIS PATRIMONIAL

Entendemos por análisis Patrimonial, el estudio de la estructura económica y estructura financiera de una empresa, es decir, el análisis del activo y el pasivo de la misma, con la finalidad de establecer una serie de relaciones entre las diferentes masas patrimoniales.

Para ello vamos a realizar un estudio de las masas patrimoniales de la empresa Cabrero e Hijos S.A. desde el periodo de 2013 hasta el periodo de 2017.

Para dicho análisis, utilizaremos tanto el análisis vertical como el horizontal de la empresa a través, de los porcentajes Verticales y Horizontales.

- 2.1.1 Porcentajes Horizontales:

Según Weygandt (2014), “*el análisis de los porcentajes Horizontales, consiste en el enfoque dinámico de las masas patrimoniales de la entidad*”; que quiere decir esto, que analizamos la evolución de la empresa a lo largo del tiempo, lo que nos permite establecer una base para proyecciones futuras.

En la siguiente tabla vamos a ver dichos porcentajes y la analizaremos con el objetivo de ver como se relacionan y evolucionan las dichas masas patrimoniales de Cabrero e Hijos S.A., a lo largo del periodo estudiado. (Tabla 2.1)

Como vemos en la Tabla 2.1, para la empresa Cabrero e Hijos, durante los 4 primeros periodos objeto de estudio, el Activo no corriente y corriente ha tenido una importancia bastante pareja, ya que al tratarse de una empresa distribuidora, el nivel de infraestructuras, terrenos, maquinaria y mobiliario, se equipara con el de Existencias, Efectivo, Deudores a cobrar y otros activos corrientes; Cabe destacar que desde 2013 hasta 2017, el activo no corriente ha disminuido un 23%, esto es debido a una serie de propiedades inmobiliarias y terrenos que han sido vendidos

Por otro lado, el Activo Corriente, ha ido evolucionando de manera positiva durante el periodo estudiado, con una media de 5.8375% y un crecimiento máximo de casi el 25% desde 2013 hasta 2017.

Dentro del Activo Corriente, por las características de la empresa observamos el peso que tienen las existencias, alcanzando un crecimiento máximo de casi el 4% desde 2013, esto nos indica que la empresa cada vez vende más, y necesita más producto para seguir aumentando sus ventas; El efectivo también es otra partida que tiene un peso importante dentro de Cabrero e Hijos S.A, este ha tenido una media creciente durante el periodo estudiado del 4.435%, pero hay que reseñar que desde 2013 hasta 2017 el crecimiento máximo ha sido del 17%.

Tabla 2.1 Porcentajes Horizontales de la empresa Cabrero e Hijos S.A.

	31/12/2013		31/12/2014		31/12/2015		31/12/2016		31/12/2017	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
ACTIVO NO CORRIENTE	10.800.184	48.42%	10.520.468	47.48%	10.896.435	46.72%	10.167.614	41.10%	5.306.323	25.07%
Inm. Material	5.105.932	22.89%	5.617.482	25.35%	5.872.744	25.18%	5.832.289	23.57%	3.333.809	15.75%
Inm. Inmaterial	6862	0.03%	17308	0.078%	15921	0.068%	21047	0.085%	27720	0.13%
Otros activos	5.687.390	25.50%	4.885.678	22.048%	5.007.770	21.47%	4.314.278	17.44%	1.944.794	9.19%
ACTIVO CORRIENTE	11.501.257	51.57%	11.638.670	52.52%	12.424.764	53.27%	14.568.591	58.89%	15.852.345	74.92%
Existencias	3.961.775	17.76%	4.068.728	18.36%	4.288.457	18.38%	4.523.312	18.28%	4.569.730	21.59%
Deudores a Cobrar	2.146.301	9.624%	2.211.602	9.98%	2.629.581	11.27%	2.525.703	10.21%	2.685.897	12.69%
Otros Act. Corrientes	3.179.335	14.25%	2.261.203	10.20%	1.689.962	7.24%	2.437.803	9.85%	2.726.269	12.88%
Efectivo	2.231.847	10%	3.097.137	13.97%	3.707.163	15.89%	5.081.773	20.54%	5.870.466	27.74%
TOTAL, ACTIVO	22.301.441	100%	22.159.138	100%	23.321.199	100%	24.736.265	100%	21.158.668	100%

FUENTE: Tabla de elaboración propia a partir de los datos de las cuentas anuales de Cabrero e Hijos S.A.

Tabla 2.2 Porcentajes verticales de la empresa Cabrero e Hijos S.A.

	31/12/2013		31/12/2014		31/12/2015		31/12/2016		31/12/2017	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
PATRIMONIO NETO	13.254.178	59.43%	14.294.112	64.5%	15.169.434	65.04%	16.084.309	65.02%	11.838.484	55.9%
Capital social	540.900	2.42%	422.563	1.90%	422.563	1.81%	422.563	1.7%	422.563	1.19%
Otros fondos finan	12.851.531	57.6%	13.868.219	62.5%	14.657.916	62.8%	15.543.445	62.8%	11.278.793	53.3%
PASIVO N/C	525.903	2.35%	536.554	2.42%	492.044	2.10%	231.980	0.93%	229.735	2.5%
Deuda a l/p	253.540	1.05%	296.537	1.33%	263.682	1.13%	2400	0.09%	2400	0.10%
Otros pasivos n/c	2400	0.01%	2400	0.01%	2400	0.01%	2400	0.09%	2400	0.10%
Provisiones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PASIVOS CORRIEN	8.521.360	38.20%	7.328.472	33.07	7.659.721	32.8%	8.419.916	34%	9.090.449	42.9%
Prestamos	1.759.113	7.88%	360.313	1.6%	86.346	0.03%	286.382	1.15%	179.062	0.84%
Acreeedores	6.760.480	30.31%	6.966.349	31.4%	7.571.532	32.4%	8.113.220	32.7%	8.826.926	41.7%
Otros pasivos corrien	0	0	0	0	0	0	12.412	0.05%	12.412	0.50%
TOTAL, PASIVO	22.301.441	100%	22.159.139	100%	23.321.199	100%	24.736.204	100%	21.158.668	100%

- **2.1.1 Porcentajes Verticales:**

Según Weygandt (2014), “*el análisis de los porcentajes verticales, es un proceso estático ya que estudia la situación de la empresa en un momento determinado*”; es decir en un periodo de tiempo concreto, lo que nos permite comparar la situación de la empresa es diferentes momentos.

Los porcentajes verticales, también nos permiten comprobar que peso relativo tiene una masa patrimonial o varias, respecto de otra; estos datos o este porcentaje, se obtiene dividiendo dicha masa patrimonial, entre el total del activo o pasivo que corresponda.

En la siguiente tabla vamos a ver dichos porcentajes y la analizaremos con el objetivo de ver como se relacionan y evolucionar las dichas masas patrimoniales de Cabrero e Hijos S.A., durante el periodo estudiado. (Tabla 2.2)

En la tabla 2.2, observamos los rasgos característicos de una empresa de distribución, un peso importante de los acreedores, que corresponde a los proveedores de los cuales la empresa obtiene los, productos necesarios, para su posterior distribución; así como el peso destacado que tienen los fondos propios dentro del patrimonio neto de la entidad.

2.2 ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA DE “CABRERO E HIJOS”

Comenzamos con el análisis financiero de la entidad, con el fin de conocer los recursos de los que dispone la empresa y como está financiada la misma, así como su situación financiera actual y su evolución a lo largo del periodo estudiado.

Para llevar a cabo el análisis financiero de la empresa, procederemos con el cálculo de una serie ratios, considerados los más importantes, con el objetivo de ver si la entidad evoluciona de manera adecuada y conforme a la evolución del sector, durante el periodo estudiado.

Comenzaremos con el análisis financiero a largo plazo

- **2.2.1 Análisis a largo plazo de la situación financiera**

El análisis financiero a largo plazo, consiste en averiguar, la capacidad que tiene la empresa, de hacer frente a sus deudas a largo plazo, conociendo así las deudas a las que se enfrenta la empresa y los activos que la empresa tiene invertidos.

Esta información se recoge mediante el análisis de tres ratios: Solvencia, Cobertura y Autofinanciación.

RATIO DE SOLVENCIA

Según Miralles (2015), entendemos por solvencia la continuidad indefinida de la empresa, una empresa puede presentar una liquidez elevada en un momento determinado de tiempo, pero no ser capaz de mantenerla a lo largo de un periodo.

Con el objetivo de conocer si la empresa Cabrero e Hijos es solvente a largo plazo, utilizaré el ratio de solvencia; este ratio muestra la capacidad global de los activos de la empresa para hacer frente a deudas con terceros.

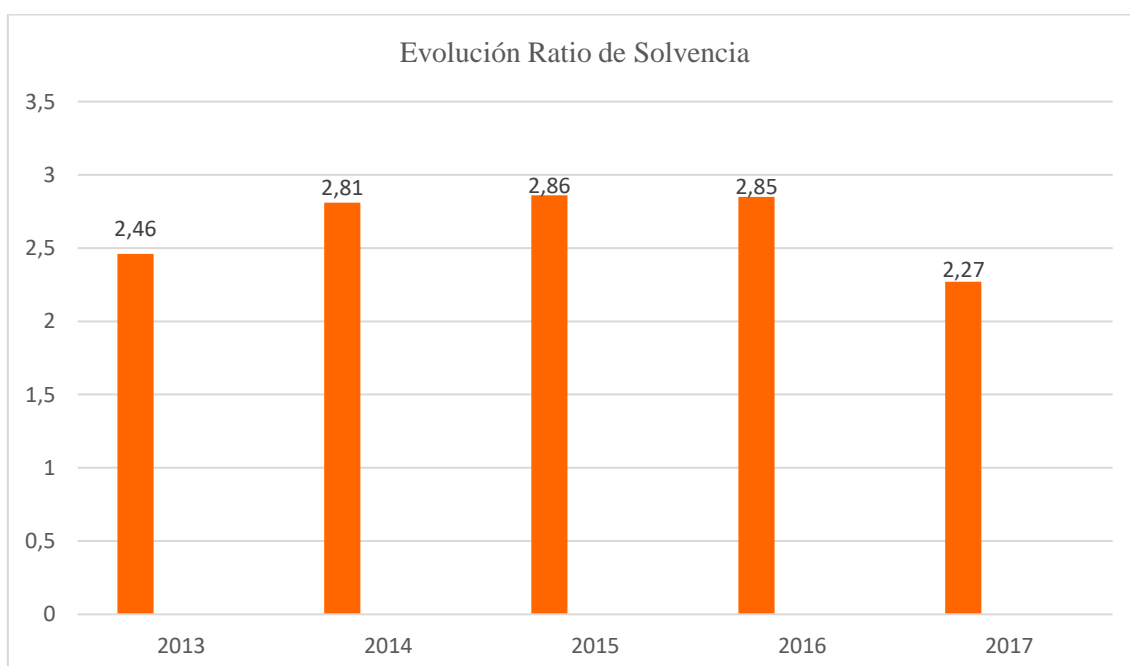
$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo exigible (PC+PnoC)}}$$

Tabla 2.3 Evolución del Ratio de solvencia

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
Resultado Ratio	2.46	2.81	2.86	2.85	2.27

FUENTE: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Gráfica 1.4 Representación del Ratio de Solvencia



FUENTE: Elaboración Propia a partir de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Con los resultados obtenidos y sabiendo que el valor óptimo del ratio de solvencia, se sitúa en 1.5, vemos que la empresa Cabrero e Hijos ha obtenido unos resultados buenos ya que se encuentra por encima de ese 1.5; Durante el período de 2014 a 2016 se ha situado en valores cercanos a 3, podríamos decir que por cada 3 euros que la empresa cuenta en su activo, dispone de 1 de deuda, es decir vemos que la posición acreedora de la empresa está muy fortalecida.

También es cierto que una ratio de solvencia por encima del valor óptimo, nos indica que hay un exceso de activos introducidos, lo que a la larga puede representar un problema, pero como observamos, en los dos últimos años del período estudiado, la ratio ha ido disminuyendo acercándose al valor óptimo.

RATIO DE AUTOFINANCIACION:

Según García-Echevarría (1968) señala la importancia de la Autofinanciación:

“Para mantener el valor sustancial de la empresa, esto es mantener la capacidad productiva; Para fomentar el crecimiento de la empresa, esto constituye uno de los principales fines de la gestión empresarial.”

Por el lo tanto el objetivo del análisis de esta ratio no es otro, que conocer cuántos activos de la empresa de Cabrero e Hijos, están siendo financiados con recursos propios de la empresa, es decir cuánto de “apalancada” esta la empresa.

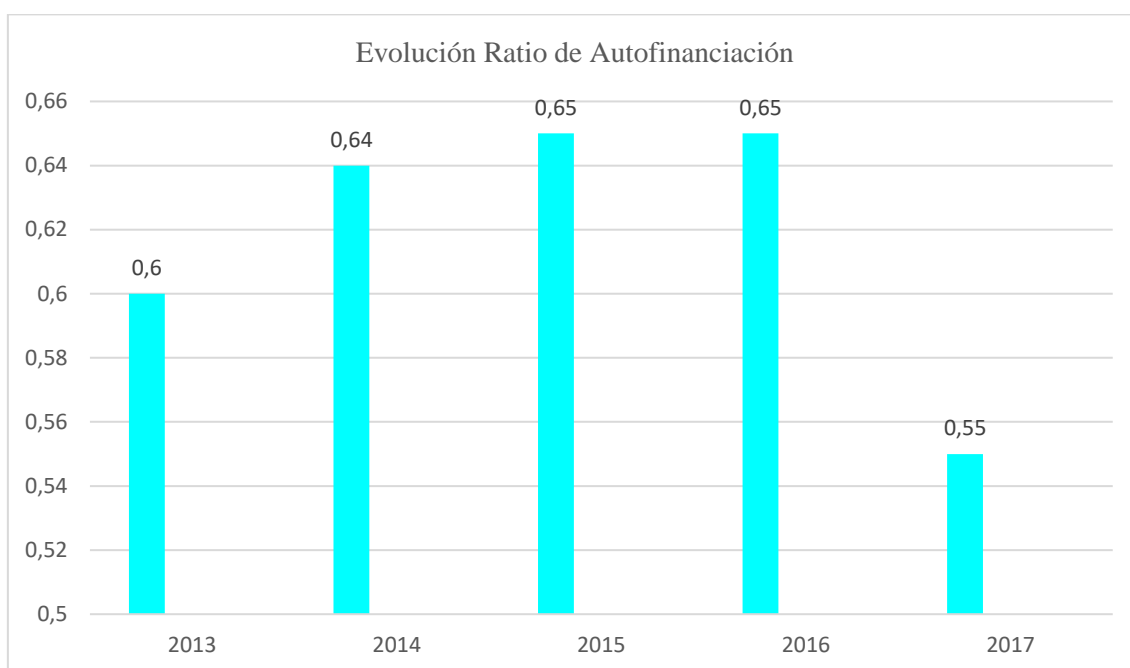
$$\text{Ratio de Autofinanciación} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo Total}}$$

Tabla 2.4 Evolución del Ratio de Autofinanciación (miles de €)

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
Resultado Ratio	0.6	0.64	0.65	0.65	0.55
Patrimonio Neto	13.254.178	14.294.112	15.169.434	16.084.309	11.838.484
Activo Total	22.301.441	22.159.139	23.321.199	24.736.204	21.158.668

FUENTE: Elaboración Propia a partir de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Gráfico 1.5 Representación de la Autofinanciación



FUENTE: Elaboración propia a través de la Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Podemos observar que el patrimonio de la empresa ha ido aumentando progresivamente en el período estudiado, al igual que ocurre con el Activo total, hasta alcanzar en 2015 y 2016 el 0,65 (65%), esto se debe a que la empresa ha visto aumentados sus beneficios, sus reservas, a lo largo de la actividad económica realizada, en el periodo estudiado.

Como observamos en la Tabla 2.4, en el período de 2016-2017 el patrimonio de la empresa ha sufrido una importante disminución de 0.10 puntos (10%), debido a una serie de inversiones llevadas a cabo por la empresa, con el fin de ampliar la misma.

RATIO DE COBERTURA

Según Archel Domenech.P et 2015, entendemos por cobertura, la capacidad que tiene la empresa para hacer frente y obligación de atender, las diferentes adversidades que puede presentar el mercado, es decir de qué manera son financiados los activos no corrientes con los recursos permanentes de la entidad.

Con el objetivo de analizar si la empresa Cabrero e Hijos, es capaz de resolver estas situaciones adversas del mercado, procederé a calcular, el Ratio de Cobertura; El valor de esta ratio es recomendable que sea superior a 1, Dicho ratio guarda una relación

estrecha con el ratio de liquidez a corto plazo, que nos muestra la relación de las diferentes masas patrimoniales del activo y el pasivo, pero a corto plazo.

La expresión del Ratio de Cobertura es:

$$\text{Ratio de Cobertura} = \frac{(\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo no corriente})}{\text{Activo No Corriente}}$$

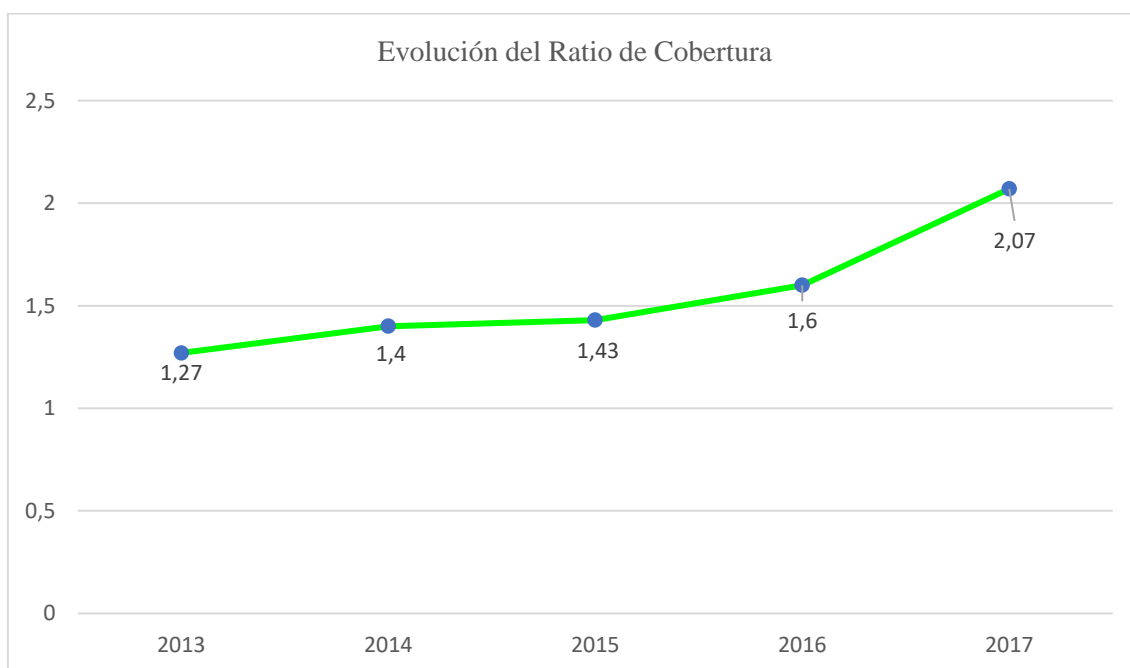
Calcularemos dicho ratio para los datos presentados por la empresa objeto de estudio, representados en la Tabla 2.5 y Grafica 1.6

Tabla 2.5 Evolución del ratio de Cobertura

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
Resultado Ratio	1.27	1.40	1.43	1.60	2.07
PN + PNC	13.780.081	14.829.666	15.661.478	16.316.289	12.068.219
ANC	10.800.184	10.520.468	10.896.435	10.167.614	5.806.323

FUENTE: Elaboración Propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Gráfica 1.6 Evolución del Ratio de Cobertura



FUENTE: Elaboración Propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

En la Gráfica 1.6, observamos una evolución positiva del ratio a lo largo del período estudiado, lo que nos indica que la empresa no tiene dificultades a la hora financiar activos fijos con activos permanentes que posee, además este ha ido aumentando año a año provocado por cambios en las masas patrimoniales tanto del Neto como del Activo No Circulante.

RATIO DE AUTONOMIA FINANCIERA

Este Ratio establece una relación entre los recursos propios de los que dispone la empresa y las deudas totales de la misma, además nos muestra información de las fuentes de financiación de la misma.

Calculo esta ratio con el objetivo de mostrar la autonomía financiera de la empresa Cabrero e Hijos, con el fin de conocer el nivel óptimo en el que se puede endeudar la entidad estudiada.

La relación que nos muestra esta ratio es, que a cuanto mayor sea el resultado del mismo, mayor será la independencia financiera de la empresa.

La expresión del Ratio es:

$$\text{Ratio de Autonomía Financiera} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{(\text{Pasivo Corriente} + \text{Pasivo No Corriente})}$$

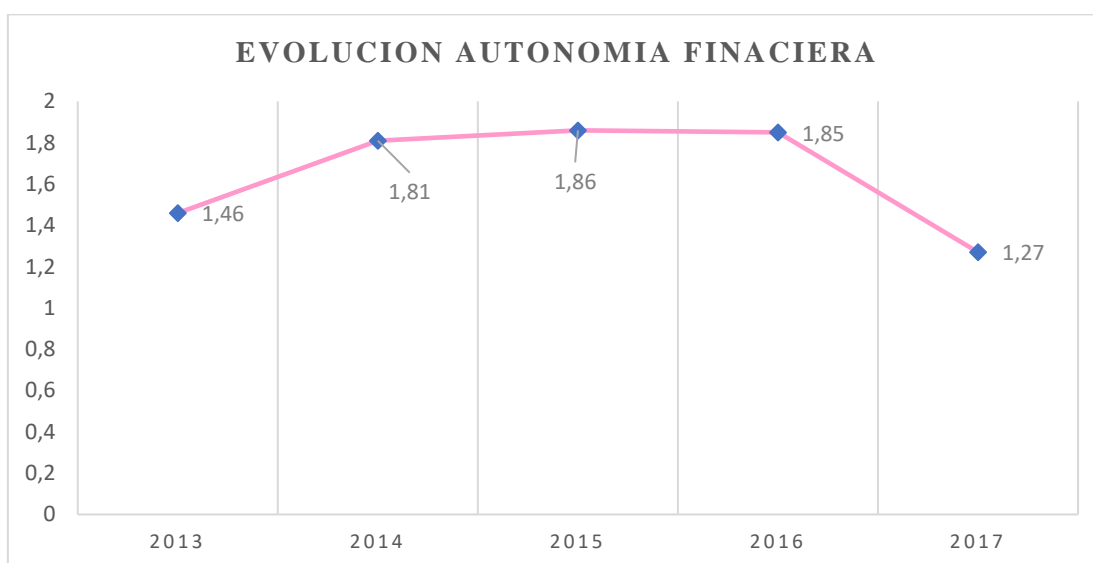
Calcularemos dicho ratio para los datos presentados por la empresa objeto de estudio, representados en la Tabla 2.6 y Grafica 1.7. (Miles de €).

Tabla 2.6 Evolución del Ratio de Autonomía Financiera

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
Resultado Ratio	1.46	1.81	1.86	1.85	1.27
Patrimonio Neto	13.254.178	14.294.112	15.169.434	16.084.309	11.838.484
PC+PNC	9.047.263	7.865.026	8.151.765	8.651.896	9.320.184

FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Gráfica 1.7 Representación de la Autonomía Financiera



FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Como observamos en la Gráfica 1.7 y con el objetivo de interpretar estos resultados vemos que todos los valores a lo largo del período estudiado, son superiores a 1, esto quiere decir que, que por cada euro de deuda que contrae Cabrero e Hijos, posee más de 1 euro de recursos lo que nos indica que la entidad tiene una autonomía financiera bastante consolidada y fuerte.

Además, como observamos también el valor ha ido aumentando a lo largo de periodo estudiado lo que nos indica que, la financiación propia aumenta, en mayor medida que la financiación ajena; todo esto nos muestra que la empresa Cabrero e Hijos está perfectamente capacitada para resolver cualquier problema de insolvencia financiera.

- 2.2.2 Análisis Financiero a corto plazo

RATIO DE LIQUIDEZ

Procederé con el cálculo de esta ratio con el objetivo de mostrar la relación que guardan los activos corrientes con los pasivos corrientes de la empresa Cabrero e Hijos, ya que con su cálculo conocemos la capacidad de la misma a la hora de generar con los cobros

a corto plazo, los recursos necesarios, para atender los diferentes pagos recogidos en el pasivo corriente.

El valor de esta ratio debe ser superior a 1, lo cual garantiza que la empresa puede hacer frente a sus deudas a corto plazo, cuanto mayor sea mayor es la capacidad de liquidez que tiene la empresa, la fórmula del mismo es:

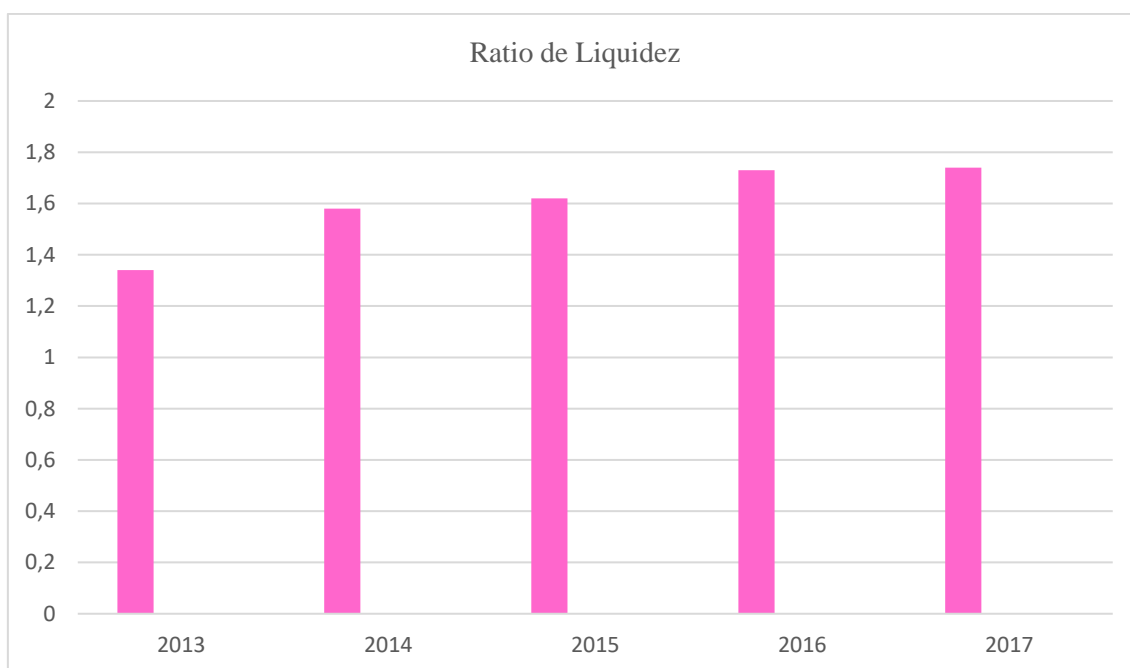
$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

La Tabla siguiente muestra los datos obtenidos

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
LIQUIDEZ	1.34	1.58	1.62	1.73	1.74
Activo corriente	11.501.257	11.638.670	12.424.764	14.568.591	15.852.345
Pasivo corriente	8.521.360	7.328.472	7.659.721	8.419.916	9.090.449

FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Gráfica de la Representación del Ratio de Liquidez



FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Como observamos en la gráfica anterior, que hace referencia a la liquidez de Cabrero e Hijos, los resultados obtenidos son buenos, ya que todos los valores son superiores a 1 y va aumentando cada año, lo que nos indica que la empresa está perfectamente capacitada para afrontar todas las deudas y pagos a los que se enfrenta.

PRUEBA ACIDA O ACID TEST

Esta ratio también relaciona los activos corrientes con los pasivos corrientes, con la salvedad que en este caso no se tienen en cuenta las existencias, es decir utiliza solamente aquellos elementos que no precisan de una venta o transformación, con el objetivo de ver qué importancia representan las existencias en la empresa Cabrero e Hijos procederemos al cálculo de dicho ratio.

La fórmula de esta ratio es:

$$\text{Ratio de prueba ácida} = \frac{(\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{EXISTENCIAS})}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

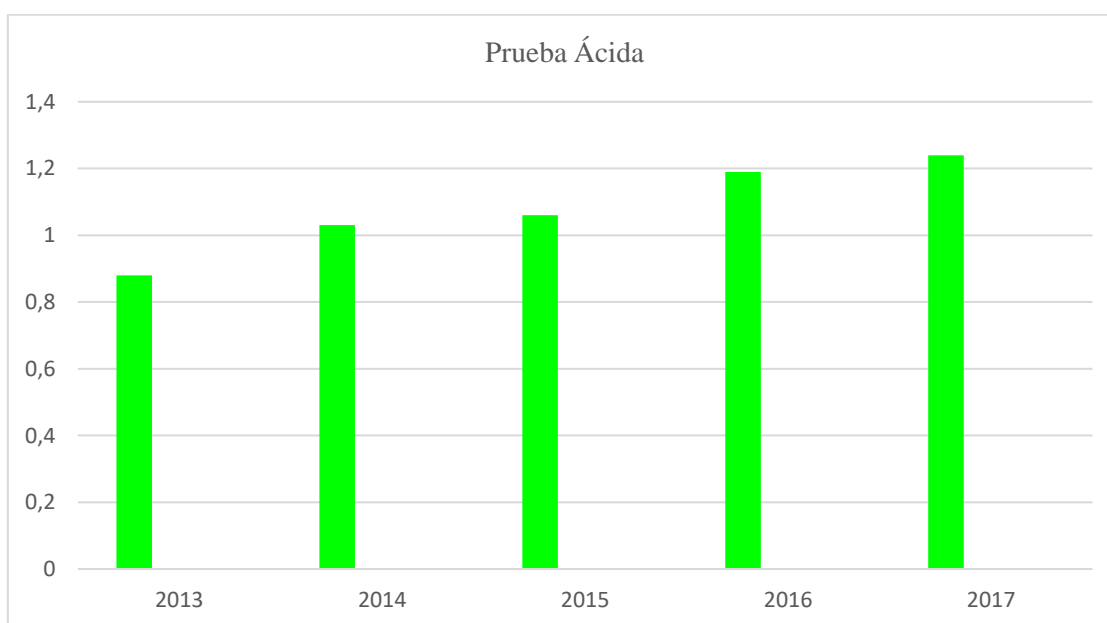
La siguiente tabla muestra los resultados de dicho ratio para la empresa estudiada.

Tabla que representa los valores de la prueba ácida

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
LIQUIDEZ	0.88	1.03	1.06	1.19	1.24
Activo corriente	7.539.482	7.569.942	8.136.307	10.045.279	11.282.615
Pasivo corriente	8.521.360	7.328.472	7.659.721	8.419.916	9.090.449

FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Gráfica de Representación de la Prueba ácida



FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Por lo que observamos en la gráfica, vemos que las existencias tienen un peso muy relevante en la empresa, algo que resulta totalmente normal. Al tratarse de una empresa de distribución.

La Prueba ácida nos muestra, sobre todo en los dos primeros períodos, ya que en los tres últimos se ha normalizado más la situación, que los bienes a corto plazo fácilmente materializables en tesorería, activos equivalentes y cuentas a cobrar, de los que la empresa dispone son menores a los que ella creía para hacer frente a las diferentes deudas a las que se enfrenta la compañía.

A partir de 2015 el ratio de prueba ácida se ha situado por encima de 1 por lo que la situación ha tornado a la normalidad.

2.3ANALISIS DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

Una vez que ya conocemos la situación económica y financiera de la empresa Cabrero e Hijos, vamos a centrarnos en el análisis de la Rentabilidad financiera de la misma, para ver las posibilidades de crecimiento de la misma.

Según Wild y Halsey (2007), cuando llevamos a cabo la comparación entre el ingreso de una compañía y el origen y la aplicación de los fondos, con el resultado obtenido somos capaces de conocer la capacidad de triunfar de dicha compañía.

Cuando llevamos a cabo, el análisis financiero de una entidad, nos centramos en cuatro puntos según Palomares y Peset (2015), estos cuatro puntos son:

- Medición de la eficacia en la gestión de la dirección, ya que es la que se encarga de decidir qué nivel de activos mantener para cumplir los objetivos de la empresa.
- Medición de la rentabilidad, permite medir la rentabilidad para las distintas fuentes de financiación del activo
- Medición para la planificación y el control, cuando decidimos introducir un nuevo producto, podemos tomar la decisión, con ayuda de un rendimiento estimado, que obtendremos por el mismo.
- Instrumento de previsión del beneficio, cuando la empresa se instaure en un sector con beneficios estables, se puede estimar el beneficio futuro.

En este punto nos vamos a centrar, en el análisis de la rentabilidad, tanto económica como financiera de la empresa Cabrero e Hijos.

Rentabilidad económica, Según Palomares y Peset (2015), *“También conocida como ROA, esta ratio centra su atención en la rentabilidad de las operaciones de la compañía independientemente de su estructura de financiación”*. Es decir, relaciona la riqueza generada en un periodo de tiempo con el total de capitales empleados para su obtención.

Rentabilidad Financiera, Según (Archel Doménech.P 2015), *“Es la rentabilidad de las inversiones realizadas por los propietarios en calidad de aportantes de financiación al patrimonio empresarial*. Es decir, relaciona la renta que se ha generado en un período de tiempo, con los fondos propios de la entidad en ese período de tiempo, mostrando así el rendimiento de los mismo.

Con el objetivo de conocer la eficiencia de la empresa Cabrero e Hijos, y al no tener en cuenta la forma de financiación de los activos nos permite conocer, si la empresa es rentable o no

Para el cálculo de la Rentabilidad emplearemos dos datos, el estado contable del Balance y el estado contable de la Cuenta de pérdidas y ganancias, lo que nos reporta la siguiente fórmula para su cálculo:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Resultado}}{\text{Inversion}} \rightarrow \frac{(\text{flujo económico de la cuenta de PyG})}{(\text{fondo de Balance de Situación})}$$

Tanto en la ratio de Rentabilidad económica como en el de Rentabilidad financiera tendremos en el numerador un beneficio y en el denominador una masa patrimonial, por lo que el nexo de unión entre los dos conceptos se denomina **“apalancamiento financiero”**

2.3.1 Rentabilidad económica o ROA

Como ya he dicho antes esta rentabilidad mide la rentabilidad de los activos de una empresa, independientemente de cómo estén financiados los mismos, su expresión viene dada:

$$\text{ROA} = \frac{\text{BAII}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

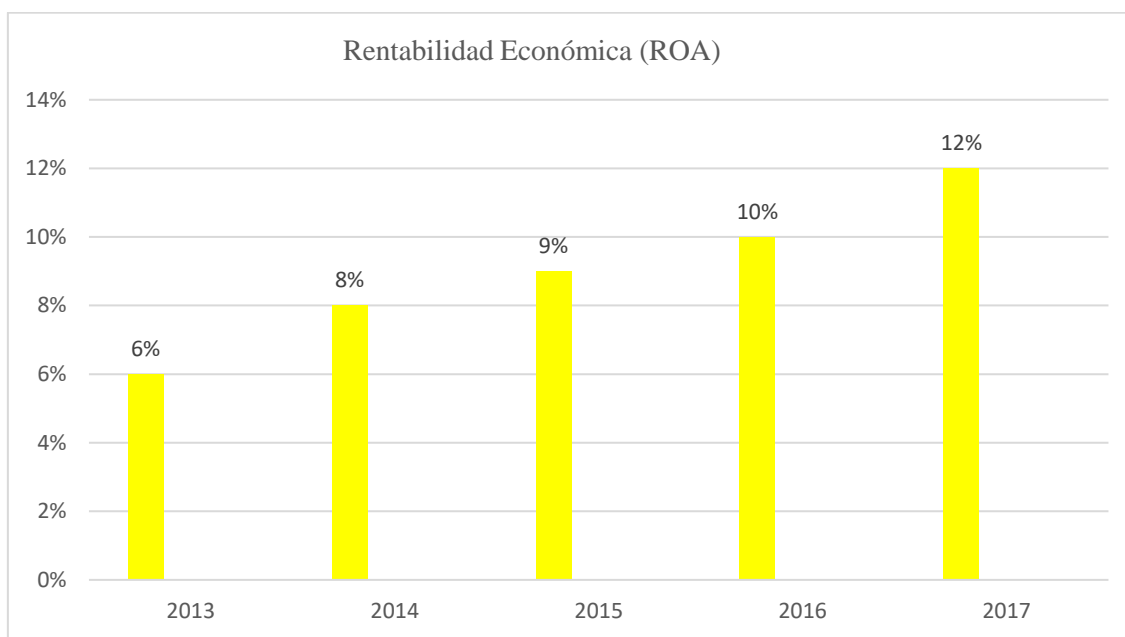
Entendemos por BAI el beneficio antes de impuestos; en la Tabla 2.7 y en la gráfica 1.8 se muestran los resultados de la entidad Cabrero e Hijos, en relación a su Rentabilidad Económica:

Tabla 2.7 Evolución de la Rentabilidad Económica

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
ROA	6%	8%	9%	10%	12%
BAII	1.503.913	1.993.783	2.197.235	2.441.437	2.521.689
ACTIVOS TOTALES	22.301.441	22.159.139	23.321.199	24.736.204	21.158.686

FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Gráfica 1.8 Representación de Rentabilidad Económica



FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Como observamos en los datos obtenidos en la tabla 2.7 la rentabilidad económica de Cabrero e Hijos ha ido aumentando a lo largo del período estudiado, hasta alcanzar el doble de su valor en el último periodo.

Con el objetivo de adentrarnos más en el análisis de la ROA de Cabrero e Hijo, desglosaremos el ROA en sus dos elementos multiplicativos, margen de ventas y rotación de activos, si la empresa Cabrero e Hijos desea aumentar su ROA debe actuar sobre cualquiera de estos dos elementos.

$$ROA = \text{Margen sobre ventas} \times \text{Rotación de activos}$$

El margen de las ventas,

Según Palomares y Peset (2015), entendemos por margen de ventas, la parte de cada unidad vendida que permanece en la empresa como beneficio, es decir lo que ganamos por cada producto facturado.

$$\text{Margen de Ventas} = \frac{BAII}{VENTAS}$$

En la Tabla 2.8, se muestran los resultados para la empresa Cabrero e Hijos

Tabla 2.8, Evolución del margen de ventas

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
Margen de Ventas	4%	5%	5%	5%	5%
BAII	1.503.913	1.993.783	2.197.235	2.441.437	2.521.689
VENTAS (miles €)	40.772.362	42.965.533	45.907.105	49.019.724	50.244.171

FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Normalmente, las empresas de distribución como es el caso, tienen que vender mucho con un margen de ventas bajo, al contrario que las empresas que se centran en vender productos de lujo, por eso los resultados obtenidos en la Tabla 2.8 no han variado mucho a lo largo del período estudiado, situándose en 5% constante a lo largo del mismo. Dentro del reducido margen del sector puede apreciarse, que en los años más duros de la crisis (2013) los márgenes fueron menores.

Rotación de Activos,

Nos muestra la información, sobre el número de unidades monetarias que se han vendido en relación, con cada unidad monetaria invertida.

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{VENTAS}{ACTIVOS TOTALES}$$

Llevamos a cabo el análisis de la Rotación de los Activos, con el objetivo de controlar la inversión para alcanzar un determinado volumen de ingresos, en la Tabla 2.9 se muestran los datos obtenidos para la empresa Cabrero e Hijos.

Tabla 2.9 Evolución de la Rotación de Activos

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
Rotación de Activos	18.2%	19.3%	19.6%	19.8%	23.7%
VENTAS (miles €)	40.772.362	42.965.533	45.907.105	49.019.724	50.244.171
ACTIVO TOTAL	22.301.441	22.159.139	23.321.199	24.736.204	21.158.686

FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Con la información de este ratio también, conocemos lo eficaces que son los directivos, con el objetivo de conocer si son capaces de incurrir en los costes necesarios para aumentar y mantener las ventas de la compañía. Como queda patente en la Tabla 2.9 la empresa Cabrero e Hijos opta por una rotación de activos cada vez más elevada e intenta mantener unas ventas constantes.

Como vemos la estrategia empresarial de Cabrero e Hijos se basa en la rotación de los activos ya que los datos obtenidos son superiores a los del margen de ventas, sobre todo, centrándose en la expansión geográfica por la provincia y la ampliación de las instalaciones actuales.

Los datos obtenidos, muestran una rentabilidad económica con valores marcadamente positivos y acordes a la estrategia empresarial, todo ello acompañado de un aumento de las ventas año a año durante el período estudiado.

2.3.2 Rentabilidad financiera o (ROE)

Según Archel Domenech.P (2016) la rentabilidad financiera es aquella que muestra la rentabilidad, de las diferentes inversiones realizadas por los propietarios de la entidad, con el objetivo de financiar el patrimonio empresarial.

La expresión de la rentabilidad financiera es:

$$ROE = \frac{BAII - GASTOS \text{ FINANCIEROS}}{PATRIMONIO \text{ NETO}}$$

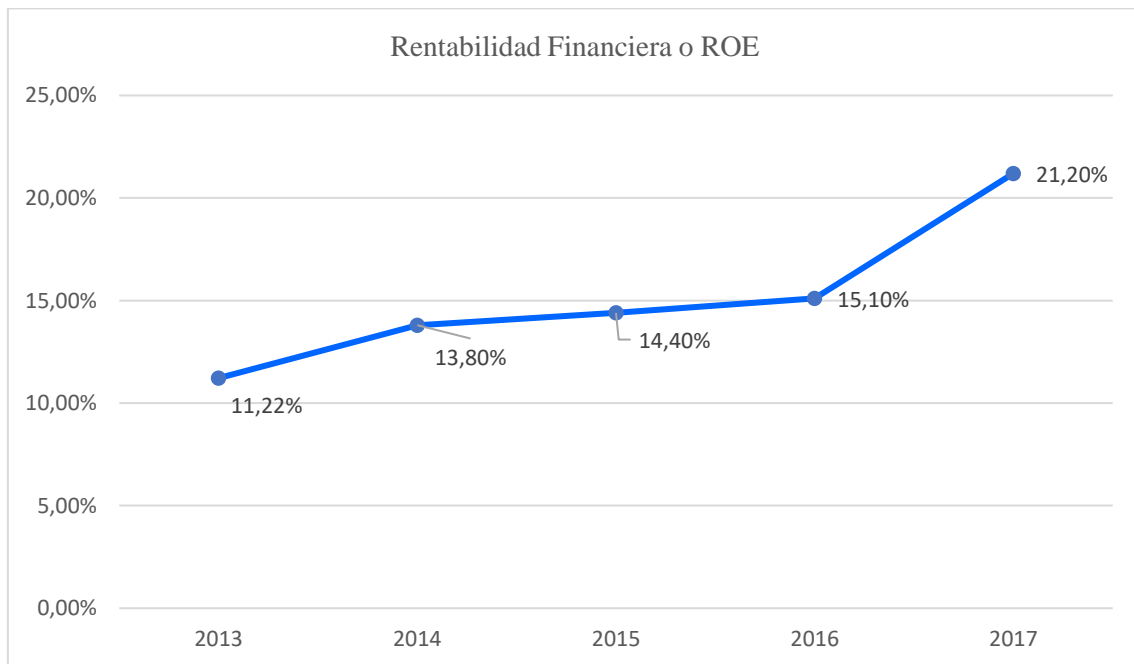
En este caso se tiene en cuenta el beneficio antes de impuestos menos los gastos financieros en el numerador y en el denominador el patrimonio neto; en la Tabla 2.10 y Gráfica 1.9, se recoge los datos de la ROE para la empresa Cabrero e Hijos

Tabla 2.10 Evolución de Rentabilidad financiera

Cabrero e Hijos	2013	2014	2015	2016	2017
ROE	11.22%	13.8%	14.4%	15.1%	21.2%
BAII-GF	1.488.146	1.977.511	2.187.177	2.435.332	2.251.519
PATRIMONIO NETO	13.254.178	14.294.112	15.169.434	16.084.309	11.838.484

FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Gráfica 1.9 Representación de la Rentabilidad Financiera



FUENTE: Elaboración propia a través de las Cuentas Anuales de Cabrero e Hijos

Como observamos en la Gráfica 1.9 la Rentabilidad de la empresa Cabrero e Hijos ha ido aumentando a lo largo del período estudiado, hasta situarse casi en el doble en el último período, esto se debe como hemos visto ya anteriormente al aumento y mejora de los resultados año a año, acompañado de un descenso en cada periodo del patrimonio

neto de la empresa, por las constantes inversiones que realiza la misma, para su expansión y aumento de tamaño; la empresa apuesta por una autofinanciación con fondos propios en gran medida.

Con el objetivo de conocer los fondos generados interiormente por la empresa y siendo el ROE el principal indicador, he procedido a su cálculo anteriormente, este indicador depende de la estructura financiera de la empresa; dichos fondos generados deben ser suficientes para mantener la y amortizar las diferentes fuentes de financiación ajenas a la empresa, así como las propias; Es aquí donde entra el concepto de Apalancamiento Financiero.

2.4 CONCLUSIONES

Terminado el análisis tanto financiero como económico de la entidad, Cabrero e Hijos S.A. y con los resultados obtenidos para el periodo de 2013 a 2017 y teniendo en cuenta las principales características del sector, podemos concluir lo siguiente:

En el marco estratégico estamos ante una compañía que cuenta con reputación y nombre dentro de la provincia, con una marca valorada y conocida lo que ha hecho que la empresa opte por la estrategia de la diferenciación, apostando por el producto y proveedor local.

La expansión y la integración de las diferentes unidades de la compañía ha hecho que la empresa crezca y se expanda, hasta situarse como la empresa más importante de la provincia en el sector de la distribución, siendo la empresa con el mayor número de empleados (275) en 2017 y un volumen de facturación de 51.927.996€; Como se recoge en el ranking del “Economista”.

En Relación al análisis económico-financiero, vemos que es una empresa muy consistente, con un aumento progresivo de los resultados y de las ventas, quizás cabe reseñar que los resultados del acid-test los dos primeros años no fueron muy buenos, situación muy normal en plena crisis financiera dónde la liquidez es lo más buscado; la situación ha presentado una evolución favorable en los tres períodos restantes mostrados.

En el período estudiado hemos constatado que la empresa ha aumentado la financiación propia (disminución del patrimonio neto).

La empresa una imagen, consistente y capacidad para afrontar los pagos sin problemas, lo que se deriva del análisis de su liquidez. Las existencias tienen una gran importancia en esta empresa, pero se sitúan en la línea del sector de la distribución.

Respecto a la dirección y el camino que la empresa toma a largo plazo, con el objetivo de mantenerse en el sector y aumentar sus ventas y su participación en el sector, el ratio de solvencia nos muestra unos resultados muy buenos, así como los ratios de autofinanciación y autonomía financiera, que también nos indican que la empresa está en la dirección correcta, pero podría endeudarse más, ya que ahora están en un momento adecuado para llevar a cabo dicho movimiento.

La rentabilidad económica de la empresa, cada año aumenta alcanzando su valor máximo en 12% en 2017, a pesar de la competencia y a la dureza del sector de distribución.

También vemos que la empresa ha mantenido el margen de ventas acompañado, de un aumento de la rotación de los activos, lo cual se aprecia en la estrategia de la empresa de expansión de sus establecimientos.

Para finalizar vemos que la rentabilidad financiera también ha aumentado, lo que es una noticia muy positiva para los accionistas y futuras inversiones, como ya se han llevado a cabo en este presente año 2019 con la modificación y ampliación de dos de sus establecimientos.

Como comprobamos, que la empresa Cabrero e Hijos S.L se sitúe en el puesto 14 de las empresas más importantes de la provincia, como observamos en el ranking del Economista y en la tabla 2.11. Lo que es el resultado de una gestión económica y financiera adecuada, que es la base para el éxito de cualquier entidad y el pilar fundamental para mantenerse y crecer a largo plazo.

Tabla 2.11 Ranking de empresas mas importantes de la provincia de Huesca

1	1 	PIENSOS COSTA SA	296.591.803
2	1 	FRIBIN S. A. T. N. 1269 R. L.	268.523.415
3	0 	MAZANA PIENSOS COMPUESTOS SL	191.877.797
4	0 	CINCAPORC SA	154.633.383
5	0 	LABORATORIOS ORDESA SL	138.041.000
6	1 	ARS ALENDI SA	79.538.139
7	1 	POLYONE ESPAÑA SL	74.239.105
8	0 	MEAT CENTER IBERICA SOCIEDAD ANONIMA	65.021.066
9	4 	METALOGENIA, SA	58.604.980
10	1 	DIFFERENT TRAVEL SL	57.447.367
11	1 	GRUPO PREMIER PIGS SL	56.821.557
12	2 	HARINERAS VILLAMAYOR SA	51.155.757
13	2 	CEREALES HUESCA SA	50.922.612
14	3 	CABRERO E HIJOS SOCIEDAD ANONIMA	50.244.171

FUENTE: Web el Economista, <https://ranking-empresas.economista.es/empresas-HUESCA.html>

Tras analizar la empresa Cabrero e Hijos S.A y teniendo la posibilidad de trabajar dentro de la misma, creo que una mejora que la empresa podría aplicar, es la incorporación de un nuevo director financiero, que se encargue de utilizar e interpretar la información económica y financiera que hemos obtenido anteriormente.

Para apoyar mi propuesta pondré de ejemplo, al actual director de Recursos Humanos (Luis Melero), a través de una entrevista realizada a el mismo (Anexos 1.1), vemos que es un directivo que además de realizar las funciones básicas de su cargo, realiza otras muchas funciones, que tienen que ver con otras áreas de la entidad, creo que esta es la clave para el éxito de una compañía, es decir, si por ejemplo el director de Recursos Humanos, conoce la situación financiera de la entidad y sabe interpretarla, podrá tomar decisiones mas acertadas, a la hora de invertir más en Recursos Humanos o por el contrario recortar el gasto, si la empresa se encuentra en una situación de recesión.

Creo que la información financiera y económica son vitales para conocer y saber dirigir la compañía, a través del análisis anterior y con el objetivo de este trabajo quería demostrar que saber calcular y interpretar dicha información, nos puede ayudar a tomar mejores decisiones para el beneficio de la compañía.

Como vamos a ver en la entrevista realizada, para un directivo es vital pasar por diferentes fases y áreas de la empresa, un directivo no tiene solamente que conocer el área que dirige sino que tiene que ampliar la información que posee de la compañía, he decidido tomar como ejemplo el director, de Recurso Humanos (Luis Melero), por que creo que es el área que parece que mas se encasilla pero a su vez es la que más se puede beneficiar de la información financiera y económica.

La finalidad de esta entrevista ha sido mostrar como es posible que un directivo es capaz, de abarcar diferentes áreas de la compañía y ante la falta de un director financiero, podría ser este mismo quien se encargase de esta área, gracias a su conocimiento previo, o buscar la incorporación de una nueva persona encargada de esta área; ya que creo que la interpretación de la información financiera y económica de la empresa resulta vital para su éxito futuro.

2.5 BIBLIOGRAFIA

- PORTER, M. (2008): Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia, Londres, Harvard Business Review, 2008, *Vol. 86, N.º 1, 2008, pp. 58-77.*
- ARCHEL DOMENECH.P (2015): Estados contables: Elaboración, Análisis e Interpretación, Madrid: Pirámide, 2015, *Vol.50, Nº 1, 2015, pp. 65-70.*
- BERK.J, DEMARZO.P (2008): Fianzas Corporativas, México D.F, Person educación, Stanford University, 2008, *Vol.1, Nº1, 2008, pp. 300-320.*
- DE PABLO, A., FERRUZ, L. y SANTAMARÍA, R. (1990): Análisis práctico de decisiones de inversión y financiación en la empresa, Barcelona, Ariel, *Vol.2, Nº1, 1990, pp.80-86.*
- GARRIDO.P (2015): Análisis de los Estados contables, Elaboración e Interpretación de la información financiera, Madrid, Pirámide, 2015, *Vol.2, Nº1, 2015, pp. 120-127.*
- JIMENEZ S.M, GARCIA-AYUSO.M, SIERRA.G (2000): Análisis Financiero, Madrid, Pirámide, *Vol.1, Nº1, 2000, pp. 65-78.*
- PALOMARES.J (2015): Estados Financieros: Interpretación y Análisis, Madrid, Pirámide, 2015, *Vol.4, Nº2, pp. 105-115.*
- RICHARD.A, STEWART.M (2003): Principios de las finanzas corporativas, Barcelona, Mcgraw-Hill, 2003, *Vol.1 Nº11, pp.203-226.*
- AMAT SALAS.O (2000): Análisis económico-financiero, Barcelona, Gestión 2000, 2000, *Vol.2, Nº2, pp. 45-54.*
- WEIGANDT.K (2015): Financial Accounting, United States, Wiley, 2015, *Vol.7, Nº1, pp.112-124.*
- GARRIDO MIRALLES.P (2015): Análisis de estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera, Madrid, Pirámide, 2015, *Vol.2 Nº2, pp.95-102.*
- PALOMARES.J, PESET.MJ (2015): Estados financieros, interpretación y análisis, Madrid, Pirámide, 2015, *Vol.5, Nº1, pp.28-95.*
- GARCÍA-ECHEVARRIA.S (1968): Significado e importancia de la autofinanciación para el desarrollo de las empresas, disponible en:

<https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/10586/Boletin%20estudios%20economicos%20agosto%201968.pdf?sequence=1> acceso día: 11-9-2019

Registro Mercantil (2019), <http://www.registradores.org/registro-mercantil-2/> acceso día: 28-8-2019

Cabrero e Hijos S.A. (2019), <https://www.cabreroehijos.es/> acceso día: 7-9-2019

2.6 ANEXO

2. Balance y cuenta de resultados

| Ejercicios presentados

Ejercicio	Tipo de cuentas anuales	Modelo	Mes y año	Fecha de cierre
2017	Individuales	Normal07	Octubre 2018	31/12/2017
2016	Individuales	Normal07	Septiembre 2017	31/12/2016
2015	Individuales	Normal07	Octubre 2016	31/12/2015
2014	Individuales	Normal07	Octubre 2015	31/12/2014
2013	Individuales	Normal07	Octubre 2014	31/12/2013

| Datos del Balance / Cuentas Normales

La información del último Depósito de Cuentas contenida en el informe procede del Registro Mercantil correspondiente al domicilio de la sociedad obtenida a fecha 31 de Diciembre de 2017.

| Balance en formato Normal de acuerdo al Nuevo Plan General Contable 2007

Unidad:

Euros (€)

	2013	2014	2015	2016	2017
Activo	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017

A) ACTIVO NO CORRIENTE 11000 10.800.184 10.520.468 10.896.435 10.167.614 5.306.323

I. Inmovilizado intangible. 11100 6.862 17.308 15.921 21.047 27.720

Activo		2013	2014	2015	2016	2017
		31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017
1. Desarrollo	11110	0	0	0	0	0
2. Concesiones.	11120	0	0	0	0	0
3. Patentes, licencias, marcas y similares.	11130	0	0	0	0	0
4. Fondo de comercio.	11140	0	0	0	0	0
5. Aplicaciones informáticas.	11150	6.862	17.308	15.921	21.047	27.720
6. Investigación	11160	0	0	0	0	0
7. Propiedad intelectual	11180	0	0	0	0	0
8. Derechos de emisión de gases de efecto invernadero	11190	0	0	0	0	0
9. Otro inmovilizado intangible.	11170	0	0	0	0	0
II. Inmovilizado material.	11200	5.105.932	5.617.482	5.872.744	5.832.289	3.333.809
1. Terrenos y construcciones.	11210	2.260.459	2.463.529	2.497.339	2.424.846	0
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material.	11220	2.845.473	3.153.953	3.375.405	3.407.443	3.331.330
3. Inmovilizado en curso y anticipos.	11230	0	0	0	0	2.479
III. Inversiones inmobiliarias.	11300	1.498.385	1.508.591	1.652.775	1.653.570	0
1. Terrenos.	11310	736.483	772.119	807.436	807.436	0
2. Construcciones.	11320	761.902	736.472	845.339	846.134	0
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.	11400	768.747	767.542	769.045	718.058	0
1. Instrumentos de patrimonio.	11410	768.747	767.542	769.045	718.058	0

2. Créditos a empresas	11420	0	0	0	0	0
3. Valores representativos de deuda	11430	0	0	0	0	0
4. Derivados	11440	0	0	0	0	0
5. Otros activos financieros	11450	0	0	0	0	0
6. Otras inversiones	11460	0	0	0	0	0
V. Inversiones financieras a largo plazo.	11500	3.342.000	2.475.686	2.508.735	1.872.947	1.918.328
1. Instrumentos de patrimonio.	11510	508.250	541.887	562.558	624.317	668.911
2. Créditos a terceros	11520	0	0	0	0	0
3. Valores representativos de deuda	11530	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
4. Derivados	11540	0	0	0	0	0
5. Otros activos financieros	11550	1.633.751	733.799	746.177	48.630	49.417
6. Otras inversiones	11560	0	0	0	0	0
VII. Deudas comerciales no corrientes	11700	0	0	0	0	0
VI. Activos por impuesto diferido	11600	78.258	133.859	77.215	69.703	26.466
B) ACTIVO CORRIENTE	12000	11.501.257	11.638.670	12.424.764	14.568.591	15.852.345

Activo		2013	2014	2015	2016	2017
		31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.	12100	0	0	0	0	0
II. Existencias.	12200	3.961.775	4.068.728	4.288.457	4.523.312	4.569.730
1. Comerciales.	12210	3.960.305	4.064.909	4.287.575	4.522.724	4.567.370
2. Materias primas y otros aprovisionamientos.	12220	1.470	3.819	882	589	2.360
a) Materias primas y otros aprovisionamientos a largo plazo	12221	0	0	0	0	0

b) Materias primas y otros aprovisionamientos a corto plazo	12222	0	0	0	589	2.360
3. Productos en curso.	12230	0	0	0	0	0
a) De ciclo largo de producción	12231	0	0	0	0	0
b) De ciclo corto de producción	12232	0	0	0	0	0
4. Productos terminados.	12240	0	0	0	0	0
a) De ciclo largo de producción	12241	0	0	0	0	0
b) De ciclo corto de producción	12242	0	0	0	0	0
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados.	12250	0	0	0	0	0
6. Anticipos a proveedores.	12260	0	0	0	0	0
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	12300	2.146.301	2.211.602	2.629.581	2.525.703	2.685.879
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	12310	1.082.713	1.069.212	1.294.832	1.218.531	1.445.509
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo	12311	0	0	0	0	0
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo.	12312	1.082.713	1.069.212	1.294.832	1.218.531	1.445.509
2. Clientes empresas del grupo y asociadas	12320	0	0	0	0	0
3. Deudores varios.	12330	1.060.019	1.142.390	1.240.718	1.307.171	1.240.369
4. Personal.	12340	0	0	0	0	0
5. Activos por impuesto corriente.	12350	0	0	0	0	0
6. Otros créditos con las Administraciones públicas.	12360	3.569	0	94.031	0	2
7. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos.	12370	0	0	0	0	0
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.	12400	1.593.705	1.485.160	814.083	733.906	0

1. Instrumentos de patrimonio.	12410	0	0	0	0	0
2. Créditos a empresas	12420	1.593.705	1.485.160	704.481	733.906	0
3. Valores representativos de deuda	12430	0	0	109.601	0	0
4. Derivados	12440	0	0	0	0	0

Activo		2013	2014	2015	2016	2017
		31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017
5. Otros activos financieros	12450	0	0	0	0	0
6. Otras inversiones	12460	0	0	0	0	0
V. Inversiones financieras a corto plazo.	12500	1.522.990	727.006	925.844	1.674.877	2.675.977
1. Instrumentos de patrimonio.	12510	0	0	0	0	0
2. Créditos a empresas	12520	1.558	259	112	0	1.351.740
3. Valores representativos de deuda	12530	1.519.982	725.021	924.805	1.673.929	1.323.289
4. Derivados	12540	0	0	0	0	0
5. Otros activos financieros	12550	1.451	1.727	927	948	948
6. Otras inversiones	12560	0	0	0	0	0
VI. Periodificaciones a corto plazo	12600	62.640	49.037	59.637	29.020	50.292
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	12700	2.213.847	3.097.137	3.707.163	5.081.773	5.870.466
1. Tesorería.	12710	2.213.847	3.097.137	3.707.163	5.081.773	5.870.466
2. Otros activos líquidos equivalentes.	12720	0	0	0	0	0
TOTAL, ACTIVO (A + B)	10000	22.301.441	22.159.139	23.321.199	24.736.204	21.158.668

Patrimonio Neto y Pasivo		2013	2014	2015	2016	2017
		31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017
A) PATRIMONIO NETO	20000	13.254.178	14.294.112	15.169.434	16.084.309	11.838.484
A-1) Fondos propios	21000	12.851.531	13.868.219	14.657.916	15.543.445	11.278.793
I. Capital	21100	540.900	422.563	422.563	422.563	422.563
1. Capital escriturado	21110	540.900	422.563	422.563	422.563	422.563
2. (Capital no exigido)	21120	0	0	0	0	0
II. Prima de emisión	21200	0	0	0	0	0
III. Reservas	21300	16.357.852	14.285.668	14.902.355	15.542.052	11.218.808
1. Legal y estatutarias	21310	108.182	108.182	108.182	108.182	108.182
2. Otras reservas.	21320	15.620.594	13.548.411	14.165.098	14.804.795	10.972.338
3. Reservas de revalorización	21330	629.075	629.075	629.075	629.075	138.288
4. Reserva de capitalización	21350	0	0	0	0	0
IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)	21400	-5.107.718	-2.256.699	-2.256.699	-2.256.699	-2.256.699
V. Resultados de ejercicios anteriores.	21500	0	0	0	0	0
1. Remanente.	21510	0	0	0	0	0
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores).	21520	0	0	0	0	0
VI. Otras aportaciones de socios.	21600	0	0	0	0	0
VII. Resultado del ejercicio.	21700	1.060.498	1.416.687	1.589.697	1.835.529	1.894.121
Patrimonio Neto y Pasivo		2013	2014	2015	2016	2017
		31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017
VIII. (Dividendo a cuenta).	21800	0	0	0	0	0
IX. Otros instrumentos de patrimonio neto.	21900	0	0	0	0	0

A-2) Ajustes por cambios de valor	22000	331.195	364.876	395.583	441.902	475.348
I. Activos financieros disponibles para la venta	22100	331.195	364.876	395.583	441.902	475.348
II. Operaciones de cobertura.	22200	0	0	0	0	0
III. Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta	22300	0	0	0	0	0
IV. Diferencia de conversión.	22400	0	0	0	0	0
V. Otros.	22500	0	0	0	0	0
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.	23000	71.452	61.017	115.936	98.962	84.343
B) PASIVO NO CORRIENTE	31000	525.903	536.554	492.044	231.980	229.735
I. Provisiones a largo plazo.	31100	0	0	0	0	0
1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal.	31110	0	0	0	0	0
2. Actuaciones medioambientales.	31120	0	0	0	0	0
3. Provisiones por reestructuración.	31130	0	0	0	0	0
4. Otras provisiones.	31140	0	0	0	0	0
II Deudas a largo plazo.	31200	253.540	296.537	263.682	2.400	2.400
1. Obligaciones y otros valores negociables.	31210	0	0	0	0	0
2. Deudas con entidades de crédito.	31220	251.140	294.137	261.282	0	0
3. Acreedores por arrendamiento financiero	31230	0	0	0	0	0
4. Derivados	31240	0	0	0	0	0
5. Otros pasivos financieros	31250	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo.	31300	0	0	0	0	0
IV. Pasivos por impuesto diferido.	31400	272.363	240.017	228.361	229.580	227.335
V. Periodificaciones a largo plazo	31500	0	0	0	0	0

VI. Acreedores comerciales no corrientes	31600	0	0	0	0	0
VII. Deuda con características especiales a largo plazo	31700	0	0	0	0	0
C) PASIVO CORRIENTE	32000	8.521.360	7.328.472	7.659.721	8.419.916	9.090.449
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.	32100	0	0	0	0	0
II. Provisiones a corto plazo.	32200	0	0	0	12.412	12.412
1. Provisiones por derechos de emisión de gases de efecto invernadero	32210	0	0	0	0	0
2. Otras provisiones	32220	0	0	0	12.412	12.412

Patrimonio Neto y Pasivo		2013 31/12/2013	2014 31/12/2014	2015 31/12/2015	2016 31/12/2016	2017 31/12/2017
III. Deudas a corto plazo.	32300	1.759.113	360.313	86.346	286.382	179.062
1. Obligaciones y otros valores negociables.	32310	0	0	0	0	0
2. Deudas con entidades de crédito.	32320	385.951	282.464	32.697	249.250	0
3. Acreedores por arrendamiento financiero	32330	0	0	0	0	0
4. Derivados	32340	0	0	0	0	0
5. Otros pasivos financieros	32350	1.373.162	77.850	53.650	37.132	179.062
IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.	32400	0	0	0	0	0
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	32500	6.760.480	6.966.349	7.571.532	8.113.220	8.826.926
1. Proveedores	32510	5.887.371	5.929.131	5.748.041	6.955.217	7.633.164
a) Proveedores a largo plazo	32511	0	0	0	0	0

b) Proveedores a corto plazo	32512	5.887.371	5.929.131	5.748.041	6.955.217	7.633.164
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas.	32520	0	0	0	0	0
3. Acreedores varios.	32530	312.435	337.788	1.096.462	410.793	431.745
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago).	32540	117.833	157.135	171.190	204.358	210.458
5. Pasivos por impuesto corriente.	32550	88.535	199.869	198.428	184.359	189.780
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.	32560	354.306	342.426	357.410	358.494	361.778
7. Anticipos de clientes.	32570	0	0	0	0	0
VI. Periodificaciones a corto plazo.	32600	1.767	1.810	1.844	7.901	72.049
VII. Deuda con características especiales a corto plazo	32700	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	30000	22.301.441	22.159.139	23.321.199	24.736.204	21.158.668

Pérdidas y Ganancias		2013	2014	2015	2016	2017
		31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017
1. Importe neto de la cifra de negocios	40100	40.772.362	42.965.533	45.907.105	49.019.774	50.244.171
a) Ventas	40110	40.772.362	42.965.533	45.907.105	49.019.774	50.244.171
b) Prestaciones de servicios	40120	0	0	0	0	0
c) Ingresos de carácter financiero de las sociedades holding	40130	0	0	0	0	0

2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.	40200	0	0	0	0	0
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	40300	0	0	0	0	0
4. Aprovisionamientos	40400	-32.848.318	-34.191.330	-36.787.420	-39.110.926	-40.087.179
a) Consumo de mercaderías	40410	-32.825.280	-34.171.240	-36.762.216	-39.085.486	-40.068.843
Pérdidas y Ganancias		2013 31/12/2013	2014 31/12/2014	2015 31/12/2015	2016 31/12/2016	2017 31/12/2017
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	40420	-732	2.349	-2.938	-293	1.772
c) Trabajos realizados por otras empresas	40430	-22.306	-22.439	-22.267	-25.148	-20.108
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos	40440	0	0	0	0	0
5. Otros ingresos de explotación	40500	1.495.441	1.614.503	1.600.386	1.676.195	1.683.825
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	40510	1.495.441	1.614.503	1.600.386	1.676.195	1.683.825
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	40520	0	0	0	0	0
6. Gastos de personal	40600	-5.595.569	-5.751.277	-6.015.974	-6.368.175	-6.703.892
a) Sueldos, salarios y asimilados	40610	-4.257.716	-4.373.979	-4.573.407	-4.838.364	-5.109.251
b) Cargas sociales	40620	-1.337.853	-1.377.299	-1.442.567	-1.529.811	-1.594.641
c) Provisiones	40630	0	0	0	0	0
7. Otros gastos de explotación	40700	-2.178.715	-2.340.007	-2.087.342	-2.258.211	-2.278.435
a) Servicios exteriores	40710	-1.997.394	-2.185.896	-2.059.702	-2.163.567	-2.249.773
b) Tributos	40720	-67.989	-69.351	-69.742	-73.913	-47.522
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	40730	-111.196	-82.883	42.808	-20.282	28.110

d) Otros gastos de gestión corriente	40740	-2.136	-1.877	-705	-450	-9.249
e) Gastos por emisión de gases de efecto invernadero	40750	0	0	0	0	0
8. Amortización del inmovilizado	40800	-618.109	-654.438	-619.844	-665.492	-557.790
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	40900	17.402	17.328	24.197	22.632	21.892
10. Excesos de provisiones	41000	0	0	0	0	0
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	41100	954	97.506	496	4.331	3.139
a) Deterioro y pérdidas	41110	0	0	0	0	0
b) Resultados por enajenaciones y otras	41120	954	97.506	496	4.331	3.139
c) Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado de las sociedades holding	41130	0	0	0	0	0
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio	41200	0	0	0	0	0
13. Otros resultados	41300	176.356	2.401	7.166	16.713	51.245
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	49100	1.221.805	1.760.219	2.028.768	2.336.839	2.376.976
14. Ingresos financieros	41400	297.876	251.041	188.517	161.690	144.883
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio	41410	41.596	41.596	41.596	41.596	42.445
a 1) En empresas del grupo y asociadas	41411	0	0	0	0	0
Pérdidas y Ganancias		2013	2014	2015	2016	2017
		31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017
a 2) En terceros	41412	41.596	41.596	41.596	41.596	42.445
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	41420	256.280	209.445	146.921	120.094	102.438
b 1) De empresas del grupo y asociadas	41421	33.976	65.134	35.929	24.473	0

b 2) De terceros	41422	222.304	144.312	110.993	95.621	102.438
c) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	41430	0	0	0	0	0
15. Gastos financieros	41500	-15.767	-16.272	-10.058	-6.105	-170
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas	41510	0	0	0	0	0
b) Por deudas con terceros	41520	-15.767	-16.272	-10.058	-6.105	-170
c) Por actualización de provisiones	41530	0	0	0	0	0
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	41600	0	0	0	0	0
a) Cartera de negociación y otros	41610	0	0	0	0	0
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta.	41620	0	0	0	0	0
17. Diferencias de cambio	41700	0	0	0	0	0
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.	41800	0	-1.204	-9.992	-50.987	0
a) Deterioros y pérdidas	41810	0	-1.204	-9.992	-50.987	0
b) Resultados por enajenaciones y otras	41820	0	0	0	0	0
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	42100	0	0	0	0	0
a) Incorporación al activo de gastos financieros	42110	0	0	0	0	0
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	42120	0	0	0	0	0
c) Resto de ingresos y gastos	42130	0	0	0	0	0
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18+19)	49200	282.108	233.565	168.467	104.597	144.713
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	49300	1.503.913	1.993.783	2.197.235	2.441.437	2.521.689
20. Impuestos sobre beneficios.	41900	-443.415	-577.096	-607.538	-605.908	-627.568
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE	49400	1.060.498	1.416.687	1.589.697	1.835.529	1.894.121

DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+20)						
21. Resultado del ejercicio procedentes de operaciones interrumpidas neto de impuestos	42000	0	0	0	0	0
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4+21)	49500	1.060.498	1.416.687	1.589.697	1.835.529	1.894.121

Anexo 1.1 (Entrevista a Luis Melero)

LA IMPORTANCIA DE EL CONOCIMIENTO FINANCIERO Y DEL RESTO DE
AMBITOS DE LA EMPRESA PARA UN DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS

PERSONA QUE COLABORA EN LA ELABORACION DEL ESTUDIO:

LUIS MELERO

PUESTO EN LA EMPRESA: “DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS”

EMPRESA: CABRERO E HIJOS

FUNCIONES: (Además de las funciones propias de un director de Recursos Humanos, como elaboración de nóminas, contratación, gestión del personal, que otras funciones desempeña dentro de la empresa)

Primeramente y atendiendo al encabezamiento quiero decir que mi trayectoria en la empresa es de 40 años, motivo por el cual conozco la empresa desde todos ámbitos.

Para mi trabajo es importante conocer todos los centros de trabajo de la empresa y las labores que se desarrollan en los mismos. Pues tanto para el control del personal como para las nuevas incorporaciones este conocimiento es de gran ayuda para poder evaluar a la persona que se va a entrevistar.

Las funciones que desarrollo aparte de las propias de la dirección de RRHH son:

Comunicación y coordinación con fundaciones (Cruz Blanca), instituciones humanitarias (Cruz Roja), asociaciones, para contribuir al desarrollo de personas tuteladas por las mismas y proporcionar prácticas laborales en nuestras instalaciones.

Coordinación con Mutua de Accidentes Laborales por cualquier incidente que pudiera surgir.

Coordinación con el Servicio de Prevención y con el Comité de Prevención (del que formo parte) para todos los temas relacionados con la prevención y para solucionar los problemas que surgen en el día a día.

Reuniones con el Comité de Empresa.

Relación con las empresas de trabajo temporal para incorporaciones puntuales.

Relación con asesores jurídicos.

Control y preparación de la formación continua que se desarrolla en la empresa durante el año.

Atención a cualquier trabajador de la empresa.

Control de inventarios, productos frescos, productos de cámara