



**Universitat**  
de les Illes Balears

## **TREBALL DE FI DE MÀSTER**

# **ANÁLISIS CONTABLE COMPARATIVO DE LAS AEROLÍNEAS LOW-COST EASYJET & RYANAIR**

**Miossotty Torres Castro**

**Máster Universitario de Contabilidad y Auditoría - MACAU**

**Centro de Estudios de Postgrado**

**Año Académico 2020- 21**

# **ANALISIS CONTABLE COMPARATIVO DE LAS AEROLINEAS LOW-COST EASYJET &RYANAIR**

**Miossotty Torres Castro**

**Trabajo de Fin de Máster**

**Centro de Estudios de Postgrado**

**Universidad de las Illes Balears**

**Año Académico 2020-21**

Palabras clave del trabajo:

“Análisis contable”, “Estudio”, “Cuentas anuales”, “Ratios”, “Rentabilidad”,  
“Solvencia”, “Aerolínea”, “Low Cost”, “Bajo Coste”, “Ryanair”, “Easyjet”

*Nombre del tutor: Carles Mulet Forteza*

## Resumen

El presente trabajo forma parte de un análisis financiero, de dos empresas aéreas de bajo costes las mundialmente conocidas en Europa como Easyjet & Ryanair. Analizará el conjunto de técnicas que van a permitirán analizar las cuentas anuales de las empresas, principalmente, el balance de situación y la cuenta de pérdidas. A partir de este análisis, se podrá obtener un diagnósticos que, permitirá conocer el análisis patrimonial, análisis financiero, análisis económico.

A partir de estos análisis se realizarán una serie de propuestas para mejorar o mantener el buen management empresarial.

## Abstract

*The following thesis will be about a financial analysis of two Low-Cost airlines, known as Easyjet and Ryanair. It will analyze all the techniques that will allow us to analyze the annual account of the companies, mainly the balance sheet and the profit and loss account. It will get all the diagnosis that allow to know the financial analysis, financial analysis, economic analysis.*

*Based on these analyzes, a series of proposals will be made to improve or maintain good business management.*

## Agradecimientos

La entrega de este trabajo fin de master supone cerrar otro ciclo académico y continuar dando poso a mi carrera profesional.

En esta etapa que finaliza, no sólo he adquirido conocimientos necesarios para adentrarme un poco más en mi carrera profesional, sino que, he tenido la oportunidad de conocer a futuros contables profesionales, agrandando mi círculo social con gente del gremio. Por tanto, quiero agradecer a todas aquellas personas que me han echado una mano cuando en su momento lo necesité, así como a la institución por permitirme formar parte de su alumnado.

En primer lugar, me gustaría agradecer a la Universidad de las Islas Baleares por todos los recursos y herramientas que han otorgado a mi formación. En especial a la facultad de Economía y Empresa y en concreto a todo el personal docente que impartió el Master de Contabilidad & Auditoría 2020/21. Ha sido un año complicado, diferente y difícil, pero pese a ello, el profesorado se ha implicado fuertemente en el desarrollo educativo y profesional de todos y cada uno de nosotros.

Quiero dedicar una mención especial al tutor de este trabajo, Carles Mulet Forteza, por estar pendiente de todos los estudiantes y por ofrecernos motivación, apoyo, guía durante el camino.

Por último, agradecer el apoyo de las personas de mi ámbito personal, gracias por acompañarme en momentos complicados.

## Palabras claves

“Análisis contable”, “Estudio”, “Cuentas anuales”, “Ratios”, “Rentabilidad”, “Solvencia”, “Aerolínea”, “Low Cost”, “Bajo Coste”, “Ryanair”, “Easyjet”

## Tabla de contenido

<b>RESUMEN.....</b>	<b>3</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>3</b>
<b>AGRADECIMIENTOS.....</b>	<b>3</b>
<b>PALABRAS CLAVES.....</b>	<b>4</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>8</b>
<b>2. OBJETIVOS .....</b>	<b>9</b>
<b>3. METODOLOGÍA .....</b>	<b>10</b>
3.1 INTRODUCCION.....	10
3.2 TECNICAS.....	10
▪ <i>Comparación:</i> .....	10
▪ <i>Porcentaje:</i> .....	10
▪ <i>Representación gráfica</i> .....	10
▪ <i>Ratios</i> .....	10
3.3 AREAS PRINCIPALES DE INTERES .....	11
3.4 DESCRIPCIÓN DE RATIOS .....	11
3.4.1 <i>Ratios de estructura &amp; endeudamiento</i> .....	11
3.4.2 <i>Ratios de solvencia</i> .....	13
3.4.3 <i>Ratios de rentabilidad</i> .....	15
3.4.4 <i>Ratios de rotación</i> .....	17
3.4.5 <i>Ratios de estructura de costes</i> .....	19
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS .....</b>	<b>26</b>
<b>5. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE EASYJET .....</b>	<b>28</b>
5.1 ANÁLISIS DEL BALANCE .....	28
5.1.1 <i>Porcentaje verticales</i> .....	28
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>28</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>29</b>
5.1.2 <i>Porcentaje Horizontal</i> .....	30
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>30</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>31</b>
5.1.3 <i>Ratio de estructura &amp; endeudamiento</i> .....	32
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>32</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>33</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>33</b>
5.1.4 <i>Ratio de solvencia</i> .....	33
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>34</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>34</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>34</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021).....</b>	<b>35</b>

<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021)</b> .....	<b>35</b>
5.2 ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	36
5.2.1 <i>Porcentaje verticales</i> .....	36
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021)</b> .....	<b>36</b>
5.2.2 PORCENTAJE HORIZONTALES .....	37
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. (EASYJET, 2021)</b> .....	<b>38</b>
5.2.3 RATIOS DE RENTABILIDAD .....	39
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (EASYJET, 2021)</b> .....	<b>40</b>
5.3 RATIOS DE ROTACIÓN .....	40
5.3.1 <i>Ratio de rotación de cliente</i> .....	40
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (EASYJET, 2021)</b> .....	<b>40</b>
5.3.2 <i>Ratio de rotación de proveedores</i> .....	41
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (EASYJET, 2021)</b> .....	<b>41</b>
5.4 ESTRUCTURA DE COSTES.....	41
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (EASYJET, 2021)</b> .....	<b>42</b>
5.4.1 <i>Punto muerto, cobertura del punto muerto &amp; Superación del punto muerto</i> .....	42
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (EASYJET, 2021)</b> .....	<b>42</b>
5.4.2 <i>Grado de apalancamiento</i> .....	43
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (EASYJET, 2021)</b> .....	<b>43</b>
<b>6. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE RYANAIR</b> .....	<b>45</b>
6.1 ANÁLISIS DEL BALANCE.....	45
6.1.1 <i>Análisis verticales</i> .....	45
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>45</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>46</b>
6.1.2 <i>Análisis Horizontales</i> .....	47
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>48</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>49</b>
6.1.3 <i>Ratio de estructura y endeudamiento</i> .....	49
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>50</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>50</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>50</b>
6.1.4 <i>Ratio de solvencia</i> .....	51
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2020)</b> .....	<b>51</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>51</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>52</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>52</b>
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>52</b>
6.2 ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	53
6.2.1 PORCENTAJE VERTICAL.....	53
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	<b>53</b>
6.2.2 PORCENTAJE HORIZONTALES .....	54

<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	55
6.2.3 RATIO DE RENTABILIDAD .....	55
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	55
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	56
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	56
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	57
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	57
6.2.4 Ratio de rotación .....	57
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2020)</b> .....	57
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	58
6.2.5 Estructura de costes.....	58
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	58
6.2.2 Grado de apalancamiento .....	59
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	59
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, 2021)</b> .....	60
<b>7. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL SECTOR ECONÓMICO FINANCIERO</b> .....	61
7.1 RATIOS DE ESTRUCTURA & ENDEUDAMIENTO .....	61
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	61
7.2 RATIOS DE SOLVENCIA .....	62
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	62
7.3 RATIOS DE RENTABILIDAD .....	63
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	63
7.4 RATIO DE ROTACIÓN.....	63
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	63
7.5 ESTRUCTURA DE COSTES.....	64
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	64
<b>8. ANÁLISIS SECTORIAL</b> .....	65
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	65
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	66
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	67
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	67
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	67
<b>FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA (RYANAIR, EASYJET 2021)</b> .....	68
<b>9. POLÍTICAS DE REFLOTAMIENTO</b> .....	68
<b>10. CONCLUSIONES</b> .....	76
<b>11. BIBLIOGRAFÍA</b> .....	77

## 1. Introducción

En el siglo XXI, la sociedad actual está interconectada gracias al fenómeno de globalización. Los avances tecnológicos han permitido democratizar lo que antiguamente se conocía como un privilegio reservado para unos pocos “Volar”. El desarrollo tecnológico y las plataformas digitales ha permitido el abaratamiento de los precios en el sector aeronáutico. Las compañías aéreas se han esmerado por aumentar su cuota en el mercado, sin embargo, han proliferado las aerolíneas *Low Fare*: Ryanair & Easyjet.

La empresa Easyjet, ha logrado un gran crecimiento en los últimos años, operando con una flota de 249 aviones propios. Para reducir sus costes, Easyjet subcontrata buena parte de sus actividades a terceras empresas - Alimentación y bebida, entre otros (Easyjet, 2021). Otro aspecto más controvertido es el número de incidencias provocadas y la manera en la que se transmita. Durante el 2019, el porcentaje de reclamación que obtuvo Easyjet fue del 3,19% frente al 8,19% de Ryanair (Turama, 2019). Por otra parte, la aerolínea Ryanair se ha convertido en una de las aerolíneas *Low-Cost* más rentable a nivel mundial, así lo afirma la plataforma *Statista*, portal de estadística que brinda datos relevantes de estudios de mercado, estadísticas oficiales, indicadores económicos (Statista, 2019). Ello podría deberse a su reducción en costes y al número de bases aéreas con las que cuenta por toda Europa. Asimismo, según la crónica del periódico el confidencial, en 2019, afirmó que ésta es la aerolínea más criticada por sus servicios prestados y, sin embargo, sigue siendo la más demandada por sus clientes, de hecho, está catalogada como “*Efecto Ryanair: La compañía más odiada es la que más pasajeros mueve en España*” (El Confidencial, 2019).

Tras lo comentado previamente, genera un cierto grado de curiosidad al conocer que una compañía proporciona peores servicios que sus competidores y sin embargo es la más demandada. El estudio anual de la publicación de la revista *Which*, en 2019, estable que, durante siete años consecutivos lleva erigiendo ser “*La compañía de bajo coste es la peor aerolínea valorada entre las cortas distancias a nivel mundial*” (Which, 2019).

El presente estudio centrará su análisis económico-financiero en dos de las aerolíneas líderes en el sector de aviación por su magnitud en el fenómeno “Bajos Costes”. En este aspecto, habrá que tener en presente que Ryanair lleva una ventaja operacional a Easyjet de casi 10 años de diferencia a parte de muchos factores relevantes no sólo al precio sino también a la experiencia de vuelo, atención al cliente, horarios, aeropuertos utilizados puesto que todo ello ayudará a entender en que situación financiera se encuentran cada una.

### ✓ Limitaciones

En cuanto a las limitaciones encontradas durante este análisis, se proceden a nombrarlas y definir las como se ha planteado las solventaciones de las mismas.

1. Nos encontramos ante con una empresa cuya sede se centraliza en Reino Unido, al ser una empresa inglesa, su moneda local son las Libras Esterlinas por lo que, para la realización del análisis se ha hecho preciso convertir dichas libras esterlinas en euro para su mejor comprensión y

- comparación con la empresa Easyjet, quien utiliza una moneda europea, Euro.
2. Respecto a la estructura de costes, al cálculo sobre el punto muerto, grado de apalancamientos, se ha encontrado la limitación entre la diferencia de los costes. Por tanto, se ha tenido que revisar estos contables de años anteriores, específicamente, el ejercicio de 2010. Una vez encontrado estos estados contables, se ha estimado que, 3729, 44 euros pertenecen como a costes fijos para la empresa Ryanair y el resto de costes se han imputado como variables. El mismo procedimiento se ha realizado con la empresa Easyjet en el que, 1.328,80 Euros se han imputado como fijos y el resto variables.
  3. A la hora de elaborar el balance, se han agrupado diferentes subpartidas en un mismo desglose de cuenta. No obstante, para el reparto de costes fijos y variables, se ha encontrado una limitación de información de datos por que, se ha procedido a estimar los porcentajes para cada coste. Es el caso por ejemplo de las provisiones, a las cuales se han imputado el 10% del coste total de otros pasivos, así como el 40% de sus proveedores, entendiendo que en este sector los costes fijos de los mismos son muy elevados, tal es el caso del combustible que necesitan los aviones para el tránsito operacional. Esta provisión ha servido de gran ayuda a la hora de comparar los análisis con los ratios sectoriales ya que, en algunos cálculos se hacía indispensable conocer el porcentaje por sub-partida.

## 2. Objetivos

El objetivo del presente se basa en un análisis contable comparativo de dos compañías dedicadas al sector de aviación, *Ryanair & Easyjet*, también conocidas como compañías *Low-Cost*. Conocer sus masas patrimoniales con la finalidad de comprender cómo operan dichas compañías y sobre todo, cómo obtiene su rentabilidad, teniendo presente su política de refluotamiento de reducción de costes.

El análisis contable de ambas firmas ha requerido de, por un lado, analizar en profundidad el proceso de creación de los estados contables: balance de situación, memoria, cuenta de pérdidas y ganancias, estado de flujos de caja y de cambios en el patrimonio neto; y por otro lado, la elaboración de un diagnóstico financiero de las compañías. Para ello, se ha realizado un trabajo de campo con los reportes anuales obtenidos directamente desde sus páginas web. Asimismo, cabe matizar que dicho estudio se ha realizado de manera unipersonal, es decir, se ha calculado las ratios pertinentes de cada empresa para su cálculo independiente, así como de manera conjunta, teniendo presente tanto los porcentajes verticales (Variación de su peso respecto al total) como los horizontales (Variación a lo largo de los años).

Habiendo obtenido los análisis individuales de cada empresa, se proseguirá a cotejarlos con datos sectoriales del sector aéreo utilizándolo como base para conocer la gestión empresarial de cada entidad.

Finalmente, se detallarán las debilidades y fortalezas de las empresas y a partir de éstas, se expondrán las distintas políticas de refluotamiento que se ha de llevar

a cabo para que la empresa sea mayor rentable, solvente o ambos casos indistintamente.

Lo que se pretende alcanzar es conseguir un grado de familiarización con los conceptos económicos-financieros para ser capaz de utilizar diferentes herramientas contables, en el mundo laboral, necesarias para el análisis e interpretación del crecimiento empresarial, estabilidad financiera, liquidez y rentabilidad empresarial con el objetivo de elaborar un diagnóstico de la situación financiera actual.

### 3. Metodología

#### 3.1 INTRODUCCION

El análisis de los estados financieros se trata de un proceso de reflexión con el fin de evaluar la situación financiera actual y pasada de las empresas, así como los resultados de sus operaciones, con el objetivo básico de determinar, del mejor modo posible, una estimación sobre la situación y los resultados futuros.

El proceso de este análisis consistirá en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros para deducir una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones directivas de las empresas. En consecuencia, la función esencial de este análisis es convertir los datos previamente obtenidos, a través de los reportes anuales, en información útil siendo dicha información decisiva en la toma de decisión (Ross & Jordan, 2010).

#### 3.2 TECNICAS

Las técnicas más utilizadas en este estudio financieros han sido las siguientes:

- **Comparación:** Determina la analogía y diferencias existentes entre las distintas magnitudes que contiene un balance y demás estados contables, con el objetivo de ponderar su cuantía en función de valores absolutos y relativos para diagnosticar la mutaciones y variaciones habidas.
- **Porcentaje:** Tiene un significado extraordinario en el análisis de balance, pero con todo ello, no debemos prescindir de los valores absolutos, cuyo estudio es necesario para ponderar mejor las oscilaciones de los porcentajes; éstos pueden variar en un sentido y los totales en otro.  
La importancia de los porcentajes aumenta cuando se dispone de tantos por ciento para cada actividad. Así se descubren fácilmente los puntos adversos causantes de resultados, dichos de otra manera, en ocasiones los números relativos pueden aumentar su valor mientras los absolutos pueden mantenerse estables o en su caso, disminuir.
- **Representación gráfica:** Consiste en mostrar los datos contables mediante superficies u otras dimensiones conforme a ciertas normas diagramáticas y según se refiera al análisis estructural o dimensional de la empresa (Rubio, 2007).
- **Ratios:** Consiste en relacionar diferentes elementos o magnitudes que puedan tener una especial significación.

Lo que en definitiva se busca mediante el cálculo de ratios financieros, según Dalsace, 2007 “Es conocer de forma sencilla, a partir del balance, el comportamiento futuro de la empresa, cuyo comportamiento se escalona en el tiempo, de ahí su carácter fundamentalmente cinético, siendo pues, necesario hacer intervenir factores cinéticos, o sea, ajenos al balance y, sobre todo, de las cuentas de resultado”.

### 3.3 AREAS PRINCIPALES DE INTERES

De acuerdo con esta perspectiva, a lo largo del desarrollo de este estudio, este análisis deberá permitir encontrar una respuesta adecuada a las siguientes formulaciones de preguntas:

- ¿Cuál ha sido la evolución de los resultados de la empresa/s durante los tres años?
- La tendencia de los beneficios supone crecimiento, estabilidad o declive
- ¿Cuál es la posición financiera a corto plazo? ¿Qué factores probablemente afectarán en el futuro?
- ¿Qué riesgos y ventajas atraviesan?
- ¿Cuáles son las perspectivas futuras?

Para ser capaz de obtener una respuesta acertada y precisa a las preguntas previas, será preciso realizar una serie de cálculos, concretamente ratios que permitan traducir los números absolutos (CCAA) en relativos (Ratios) y con ello traducir la información financiera en información contable para la toma de decisión (Rubio, 2007).

### 3.4 DESCRIPCIÓN DE RATIOS

Para organizar de algún modo este análisis, podemos señalar cinco áreas principales de interés:

#### 3.4.1 Ratios de estructura & endeudamiento

Los ratios de estructuras se suelen denominar aquellos a los que se hace referencia a la composición de la estructura económica (a la estructura del activo) así como a la estructura financiera (estructura del pasivo).

Se podría definir múltiples ratios de estructura, tantos como combinaciones de partidas de activo y pasivo haya. Sin embargo, se dedicará especial atención a dos ratios de estructura fundamentales, uno referido al activo denominado ratio de inmovilizado y el ratio de endeudamiento designado para el pasivo (Suárez, 1988).

##### 3.4.1.1 Ratio de inmovilizado

El ratio de financiación del inmovilizado indica la relación entre el valor total del activo (recursos propios y recursos exigible) respecto a su activo fijo. Dicho de otro modo, de cada cien euros de activo total, qué porcentaje corresponde a la partida de inmovilizado.

$$RATIO DE INMOVILIZADO = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} + \text{No}}{\text{ACTIVO TOTAL}} * 100$$

El valor de este ratio dependerá en alto grado de la naturaleza de la actividad productiva o sector al que pertenece la empresa. Su valor también dependerá de la tecnología productiva que cada empresa esté dispuesta a seguir y en particular de la estrategia elegida (Franquicias, Leasing, leaseback).

Habrán sectores donde será necesario tener más inmovilizado y otros menos. En este caso en concreto, nos encontramos frente a un análisis del sector aéreo cuyo ratio de inmovilizado del sector demanda ratios elevados. Por tanto, se conoce de antemano que, los resultados obtenidos deberán ser altos. Más tarde se comparará con el ratio del sector para conocer si se está llevando una buena gestión.

Lo importante es analizar si el ratio es el óptimo puesto que, si se tiene un ratio de inmovilizado por debajo de lo que se requiere, la capacidad productiva será pequeña provocando infraeconomía de escala. En caso contrario, si el ratio es superior al deseado, se producirá ineficiencia de activos ya que, esos activos no se están utilizando correctamente provocando deseconomías de escala (Suárez, 1988).

Todo ello, permitirá conocer el estado del Fondo de Maniobra con el que opera la empresa. Si el resultado obtenido tras la operación está por encima de una unidad, se entiende que el fondo de maniobra con el que opera la empresa es positivo – Empresa con capacidad de solvencia. En caso opuesto, la empresa estará en situación de insolvencia.

Cabe mencionar que El Fondo de Maniobra es la capacidad que la empresa tiene de poder cumplir con todas sus obligaciones, deudas a corto plazo. Dicho de otra manera, es la parte del activo corriente necesaria para que la empresa pueda seguir el ritmo de su actividad – Se estudiará posteriormente (Rovayo, 2010).

#### 3.4.1.2 Ratio de endeudamiento

Este ratio proporciona una idea de la composición del pasivo o la distribución del mismo entre recursos ajenos y capital propio. Dicho en otras palabras, nos proporciona información de si la deuda es líquida o no. Se utiliza también como un indicador de riesgo financiero, siendo una variable básica a la hora de determinar la estructura financiera óptima de la empresa.

Se deberá observar el comportamiento de la deuda durante los periodos analizados, así como analizar la evolución del riesgo, puesto que, cuanto más elevado sea el riesgo, mayor beneficio se obtendrá (Massons & Rabassa, 1999).

$$\text{RATIO DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PASIVO TOTAL} + \text{PATRIMONIO NETO}} * 100$$

#### 3.4.1.3 Ratio de deuda a corto plazo

El ratio de endeudamiento mide el porcentaje de deuda que atraviesa la empresa mas no informa si la deuda es líquida. Por otro lado, el ratio de deuda a corto plazo mide la calidad de la deuda es decir, informa si ésta es líquida o no.

En este caso, señalar que la deuda de por sí no debería generar problema. Por el contrario, favorece la solvencia de la empresa. Si la empresa asumiese mayor riesgo, los accionistas exigirán mayor rentabilidad y por consiguiente la solvencia

disminuirá. Por lo tanto, se deberá de tener especial atención con el “Binomio Rentabilidad-Riesgo” ya que, a mayor rentabilidad mayor riesgo, pero no necesariamente a mayor riesgo, una empresa obtendrá mayor rentabilidad. Finalmente, se puede matizar diciendo que la deuda a corto plazo conviene que sea mientras más pequeña, mejor - Menos riesgo a corto plazo para la empresa (Massons & Rabassa, 1999).

$$RATIO DE ENDEUDAMIENTO C/P = \frac{PASIVO CORRIENTE}{PASIVO TOTAL} * 100$$

### 3.4.2 Ratios de solvencia

Desde el punto de vista económico, una empresa es solvente cuando además de estar en condiciones de hacer frente al pago de sus obligaciones corrientes, presenta una situación patrimonial y expectativas de supervivencia en el futuro. Toda solvencia económica termina, antes o después, en una insolvencia financiera, esto es, la incapacidad de la empresa para atender el pago de sus obligaciones, de ahí que se establezca un especial énfasis en la solvencia financiera.

Por tanto, a groso modo se puede definir el ratio de solvencia como la aptitud empresarial para afrontar todas las obligaciones empresariales actuales y futuras (Suárez, 1988).

#### 3.4.2.1 Fondo de maniobra

En el apartador anterior se hizo una breve mención sobre el fondo de maniobra. A continuación, una pequeña introducción del fondo de maniobra, para qué sirve y sus diferentes clasificaciones.

El fondo de maniobra es la diferencia entre todos los activos que pueden convertirse en liquidez inmediata respecto a todo aquello que se debe de pagar a corto plazo. Dicha diferencia debería ser siempre positiva (Liquidez), puesto que es una manera viable de conocer que la empresa hará frente a sus cargas (préstamos, sueldos). No obstante, también podemos distinguir entre el Fondo de maniobra nulo y negativo. Tener un fondo de maniobra nulo puede ser solvente a c/p, si las deudas se renuevan regularmente y los activos circulantes se tornan en líquido. Finalmente, señalar que tener un fondo de maniobra negativo no siempre es sinónimo de insolvencia; muchas empresas operan con un fondo de maniobra negativo y siguen siendo solvente (sector textil, alimenticio, entre otros) – Siempre que la exigibilidad del cobro sea mayor y reinvertida frente al periodo medio de pago (Rovayo, 2010).

$$FONDO DE MANIOBRA = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE$$

#### 3.4.2.2 Ratio de Liquidez a c/p

Una mala situación financiera a corto plazo puede menoscabar una buena solvencia financiera a largo plazo, en el momento en el que la firma no pueda hacer frente con sus obligaciones.

El ratio de liquidez a c/p se puede definir como la relación por cociente entre los activos corrientes y las deudas a c/p, es decir, nos proporciona información para saber si nos acercamos a la suspensión de pagos. Lo que se debe de analizar

es si con la deuda la compañía consigue el objetivo de la empresa, optimizar su estructura de financiación puesto que, es de dónde se consigue ser solventes y/o rentables (Ross & Jordan, 2010).

$$RATIO DE LIQUIDEZ C/P = \frac{ACTIVO CORRIENTE}{PASIVO CORRIENTE} * 100$$

Este ratio nos proporciona también una medida absoluta. Si su resultado es superior a una unidad, nos encontramos en la situación de fondo de maniobra positivo. En caso contrario, nos encontraríamos en suspensión de pago – Vease Apdo.: I.A Fondo de Maniobra.

#### 3.4.2.3 Ratio de tesorería ordinaria

A continuación, se procederá a depurar el activo corriente del ratio de liquidez. Esta operación nos facilitará información para conocer nuestro saldo en la cuenta de Stock. Dicho de otra manera, si el ratio de tesorería ordinaria o test ácido desciende mucho con respecto al ratio de liquidez a c/p, la empresa se encuentra en una situación en la que, el saldo de su Stock es elevado. Y esto, podría deberse a que:

- ✓ Se ha detectado un problema de ventas (Acumulación de Stock)
- ✓ Se haya realizado una compra especulativa
- ✓ Ambas situaciones indistintamente, (Ross & Jordan, 2010)

$$RATIO DE TESORERÍA ORDINARIA = \frac{(A. CORRIENTE - STOCK)}{PASIVO CORRIENTE} * 100$$

#### 3.4.2.4 Ratio de liquidez inmediata

En esta situación, hay que tener en cuenta la velocidad con la que se paga y se cobra.

De igual forma, se proseguirá a depurar el test ácido. Se dará una situación semejante a la estudiada previamente, si desciende mucho el test ácido respecto al ratio de liquidez inmediata, se interpretará que el saldo de cliente es elevado. Y esto también derivará a tres situaciones:

- ✓ Tener un problema de gestión de cobros (Clientes que no pagan)
- ✓ Aumento de ventas y por consiguiente el saldo de cliente aumenta
- ✓ Ambas situaciones indistintamente, (Ross & Jordan, 2010)

$$RATIO DE LIQUIDACIÓN INMEDIATA = \frac{(A. CORRIENTE - STOCK - CLIENTES)}{PASIVO CORRIENTE} * 100$$

#### 3.4.2.5 Ratio de quiebra

Para finalizar con los ratios de insolvencia, resulta de interés analizar el grado de quiebra técnica en la sociedad podría recaer. El ratio de quiebra representa el grado de garantía que ofrece la empresa frente a terceros (proveedores, acreedores).

Cuan mayor sea el ratio de quiebra, menor serán sus obligaciones frente a terceros y por tanto mayor solvente será la empresa. En caso contrario, si dicho valor supone estar por debajo del cien por ciento, la firma se encontraría en una situación alarmante ya que se estaría acercando a la quiebra técnica. Dada esta situación, la empresa debería de actuar de manera diligente, es decir, plantease la situación de re-negociar sus deudas con tercero, utilizando fuente de financiación propia que, aunque éstas supongan un mayor coste, permite disminuir el ratio de quiebra (Suarez, 1988).

$$RATIO DE QUIEBRA = \frac{ACTIVO TOTAL}{PASIVO TOTAL} * 100$$

### 3.4.3 Ratios de rentabilidad

#### 3.4.3.1 Rentabilidad económica

La rentabilidad económica o llámese ROI “Return on investment”, representa una herramienta capaz de medir la capacidad de la empresa para retribuir los capitales invertidos, sean estos propios o ajenos. Viene definida por la siguiente relación.

$$RATIO DE RENTABILIDAD ECONÓMICA = \frac{RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN}{ACTIVO TOTAL} * 100$$

Cabe mencionar que el ROI es un beneficio que se obtiene sin director financiero. Tal como se ha estudiado en el *Apdo. I.A. Ratios de inmovilizado*; el sector de la empresa es quien marca el nivel de inversión (Activo No Corriente). Por tanto, el sector de actividad es el que influye a la hora de determinar el volumen adecuado de la inversión o negocio. Conceptualmente, las amortizaciones no son decisión del director financiero, ya que, el Plan General Contable 2007, establece que todo activo no corriente tiene que ser amortizable, por consiguiente, el beneficio antes de intereses e impuesto no es decisión del Director financiero – Véase en la siguiente ilustración (Suárez, 1988).

Ilustración1: Tabla 1

+ VENTAS	No DEPENDE DF
- COSTE VENTAS	No DEPENDE DF
<u>-PERSONAL</u>	No DEPENDE DF
VALOR AÑADIDO AJUSTO	
<u>-SUMINISTRO</u>	No DEPENDE DF
GOP	
<u>-AMORTIZACIÓN</u>	No DEPENDE DF
BAIT	
<u>-INTERESE</u>	DEPENDE DF
BAT	
<u>-I/S</u>	No DEPENDE DF
BDIT	DEPENDE DF

Fuente: Elaboración propia

Bien es cierto que, la rentabilidad económica no depende del director financiero. No obstante, éste podrá dar recomendaciones, sugerencias e incidir de manera indirecta en la toma de decisiones.

De hecho, el ROI nace del margen y rotación. Al descomponer margen y rotación, se simplificará las ventas y se obtendrá el beneficio antes de impuestos y tributos respecto a sus activos totales.

$$\text{MARGEN} = \frac{\text{BAIT}}{\text{VENTAS}} * 100 \qquad \text{ROTACIÓN} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS}} * 100$$

Estos ratios suelen ir en direcciones opuestas; si una empresa tiene mucho margen por consiguiente obtendrá poca rotación y viceversa. La excelencia por defecto sería encontrar el equilibrio más ambos ratios tienen un efecto limitativo, dicho en otras palabras, el aumento de un ratio “Rotación” supone la disminución del otro “Margen” (Archel, Lizarraga, Sánchez, Cano, 2008).

Nota: El aumento del margen supone por ende una disminución del coste (amortizaciones, suministros, personal). Hay que dedicar una especial atención al aumento de ventas, ya que un aumento de ventas supone un aumento directo en los costes. Asimismo, el aumento de rotación supone una reducción en sus activos fijos y ello se podrá alcanzar por medio de royalties, franquicias, entre otros.

#### 3.4.3.2 Rentabilidad financiera

En finanzas, la rentabilidad financiera o también conocida como ROE “Return on equity”, relaciona los recursos propios de la empresa con sus beneficios económicos necesarios para su lucro, habiendo deducido los impuestos sobre sociedades previamente; en otras palabras, indica la rentabilidad obtenida por los accionistas sobre el capital previamente invertido, excluyendo todos aquellos recursos de terceros (Economipedia, 2021).

$$\text{RATIO DE RENTABILIDAD FINANCIERA} = \frac{B^{\circ} \text{ NETOS}}{\text{PATRIMONIO NETO}} * 100$$

En este apartado, entra en juego los recursos propios de la empresa. Se estudiará en Los ratios de Estructura de Costes que, el coste de financiación de los recursos propios suponen un coste mayor que los recursos ajenos. Dada esta situación, el director financiero deberá realizar la composición entre el recursos propios y ajenos de tal manera que, optimice el valor de la empresa, dicho de otra manera, deberá elegir la proporción óptima de ambos recursos para conseguir el doble objetivo empresarial: ser solvente & rentable – Combinación de recursos óptima (Archel, Lizarraga, Sánchez, Cano, 2008).

#### 3.4.3.3 Creación de valor

Vale la pena puntualizar que, que la carga impositiva no depende del director financiero. La empresa por el mero hecho de obtener beneficio ha de pagar un porcentaje estipulado por Ministerio de Hacienda Pública. Por tanto, para calcular la creación de valor, será necesario realizar una serie de ajustes al ROE puesto que, éste tiene un defecto, considera que toda la carga fiscal se genera

por culpa el director financiero y esto es erróneo. Se procederá a la eliminación del I/B al cual denominaremos “ROI Ajustado” (ROI’) – Véase a continuación.

$$ROI' = \frac{BAIT * (I-I/s)}{A. TOTAL} * 100$$

Como bien se ha mencionado, una vez depurado el ROE o llámese también ROI’, se procederá a comparar ambos ratios “ROE Vs ROI’” para conocer si el director financiero crea valor en la firma. Esta pequeña comparación se realizará con el siguiente cálculo.

$$CREACIÓN DE VALOR = \frac{ROE}{ROI'}$$

Al igual que ha pasado con otros ratios, el resultado obtenido puede desencadenar tres posibles conclusiones. Si obtenemos un resultado mayor que una unidad, la empresa se encuentra en una coyuntura positiva, es decir, el director financiero está creando valor, en caso contrario, la firma se encuentra circunstancia adversa ya que se está destruyendo valor. Evidentemente ante un resultado nulo la empresa no crea, ni destruye valor.

En caso hipotético que la empresa atravesará por una coyuntura desfavorable o nula, se deberán aplicar políticas de reflotamiento de creación de valor, las cuales se explicaran en los siguientes apartados (Rubio 2007).

#### 3.4.4 Ratios de rotación

Los ratios de rotación, también denominados ratios de actividad o gestión, permiten conocer el ritmo o velocidad de transformación de ciertas masas o agregados patrimoniales, dividiendo el volumen de ventas o el valor de las compras a crédito, por el valor medio durante ese mismo tiempo de la respectiva masa o agregado patrimonial, es decir, sirve como medidor de rendimiento de la entidad sobre su activo, en un determinado periodo de tiempo (Economipdeia, 2021).

Es de vital importancia definir el periodo medio de maduración para poder entender el ratio de los sub-periodos de rotación.

El Periodo medio de maduración es el tiempo que transcurre desde que se invierte un euro hasta que se recupera el mismo euro vía entrada de tesorería, es decir, el PMM mide el tiempo que transcurre desde que la empresa invierte una cantidad monetaria hasta que la misma cantidad monetaria puede recuperarla.

Por tanto, una empresa que tenga un ciclo de explotación completo estará compuesta por cuatro sub-periodos (Sub-periodo de aprovisionamiento, sub-periodo de fabricación, sub-periodo de venta, sub-periodo de cobro). En este análisis, se dedicará especial atención al sub-periodo de cobro - Ratio de rotación de clientes y, al sub-periodo de pago - Ratio de rotación de proveedores (Rovayo 2010).

#### 3.4.4.1 Ratio de rotación de cliente

El análisis de rotación de cliente pretende determinar el tiempo de permanencia de la inversión en el activo. Dicho en otras palabras, es el número de veces al año en el que el crédito de clientes se renueva. Este ratio se calcula dividiendo las ventas anuales entre el saldo medio de clientes más sus efectos comerciales a cobrar (Economipdeia, 2021).

$$RATIO DE ROTACIÓN DE CLIENTE = \frac{VENTAS TOTALES (CONTADO + CRÉDITOS)}{SDO. MEDIO CLIENTE + EF COMER COBRAR} = N_4$$

$$SDO MEDIO CLIENTE = \frac{SDO CLIENTE INICIAL + SDO CLIENTE FINAL}{2}$$

$$DÍA PROMEDIO COBRAR = \frac{365 DÍAS NATURALES}{N_4} = D_4$$

El saldo medio de clientes se calcula con los saldos de clientes iniciales más el saldo de cliente final dividido entre dos para obtener el número de veces de rotación en los cobros (N4). Finalmente dividiremos los 365 días del año natural por el número de veces de rotación en los cobros para obtener el número de días promedio que esperamos cobrar (D4) - (Rovayo 2010).

Nota: Conviene que el periodo medio de maduración sea lo más pequeño posible puesto que las ventas son capacidad por ritmo; mientras más pequeño sea el periodo medio de maduración más veces dará la vuelta durante el año y por consiguiente el ritmo será lo más alto posible, aumentando de esta manera las ventas y al aumentar las ventas, aumentará el ratio de rotación de cliente.

$$VENTA = CAPACIDAD_1 * RITMO_2$$

1CAPACIDAD= ACTIVO NO CORRIENTE  
2RITMO= PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN

#### 3.4.4.2 Ratio de rotación de proveedores

El ratio de rotación de proveedores mide el promedio o número de días que tarda la empresa en pagar el dinero que adeuda a sus proveedores, funciona de manera similar al ratio de rotación de clientes – Véase a continuación (Economipdeia, 2021).

$$RATIO DE ROTACIÓN DE PROVEEDORES = \frac{COSTES DE VENTAS (CONTADO + CREDITOS)}{SDO. MEDIO CLIENTE + EF COMER COBRAR} = N_5$$

$$SDO MEDIO PROVEEDORES = \frac{SDO PROV INICIAL + SDO PROV FINAL}{2}$$

$$DIA PROMEDIO PROVEEDORES = \frac{365 DÍAS NATURALES}{N_5} = D_5$$

A modo de conclusión, comentar que ratio de rotación de clientes tienes que ser siempre mayor que el de los proveedores ya que, ayuda a la liquidez de la empresa. El aumento de ventas se puede realizar de varias maneras, aumentando la capacidad productiva (Fuente costosa) o aumentando el ritmo - Fuente barata.

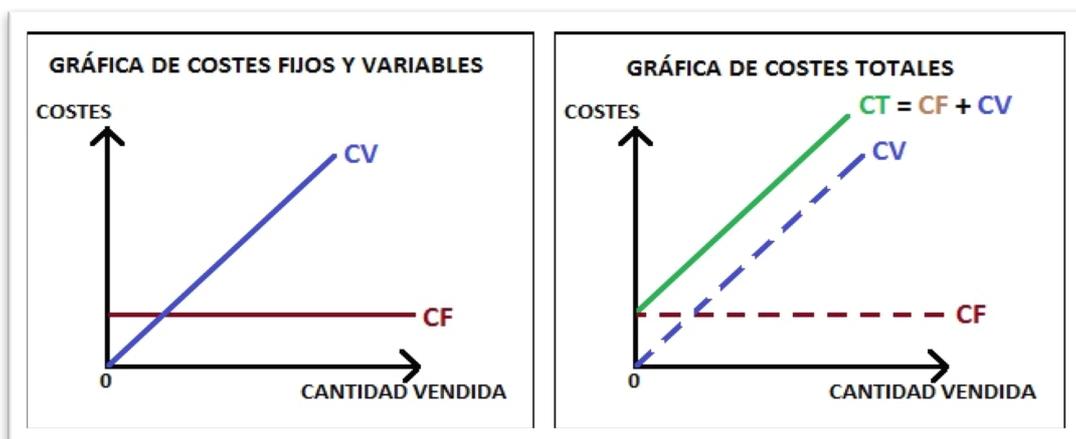
### 3.4.5 Ratios de estructura de costes

La estructura de costes consiste en distribuir que factor o servicio productivo representa del coste total, es decir, determinar que porcentajes de costes fijos y costes variables se deben asignar con respecto a sus costes totales para que ésta opere de manera óptima.

$$COSTES\ TOTALES = \%COSTES\ FIJOS + \%COSTES\ VARIABLES$$

Los costes variables son aquellos que dependen de la facturación de la empresa y pueden distinguirse entre los costes de materia prima, adquisición de productos terminados, entre otros. Mientras los costes fijos, son aquellos que se producen con independencia de su producción/Ventas, es el caso de los costes de amortización, cargas financieras, costes de administración. Asimismo, matizar que, los costes fijos, tienen un grado de variabilidad ya que, también pueden tener un peso variable, un claro ejemplo es el coste de personal; es un eje fijo pero también puede ser variable si se lleva a cabo por medio de subcontratación - Véase la representación gráfica de la estructura de costes.

Ilustración 2: Estructura de costes totales



Fuente: Contabilidad de costes y de gestión para la excelencia empresarial

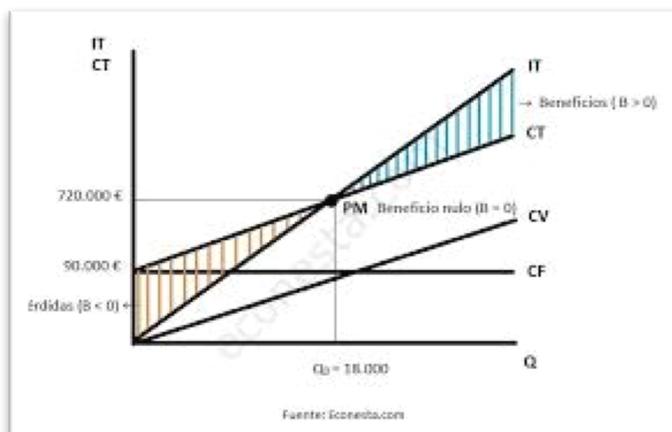
Lo que se pretende es determinar el porcentaje de costes variables y fijos para poder establecer su umbral de rentabilidad o punto muerto, igualar los ingresos

totales respecto a sus costes totales de tal manera que, el beneficio obtenido por la empresa sea igual a cero.

$$PUNTO MUERTO = \frac{COSTES FIJOS}{1 - (COSTES VARIABLES / VENTAS)}$$

A continuación, una representación gráfica del umbral de rentabilidad, donde se puede distinguir el volumen de facturación (Ingresos) son independientes a los costes fijos. No obstante, tiene gran similitud a la curva de los costes variables ya que, tal y como se ha explicado previamente, éstos dependen directamente del volumen de facturación.

Ilustración 3: Umbral de rentabilidad Vs Ingresos totales



Fuente: Contabilidad de costes y de gestión para la excelencia empresarial

Nota: Nótese que la curva de los costes totales es igual a la curva de los fijos. No obstante, ésta nace a partir de los costes fijos (Blanco 1993).

#### 3.4.5.1 Costes Fijos: Tipos de estructuras

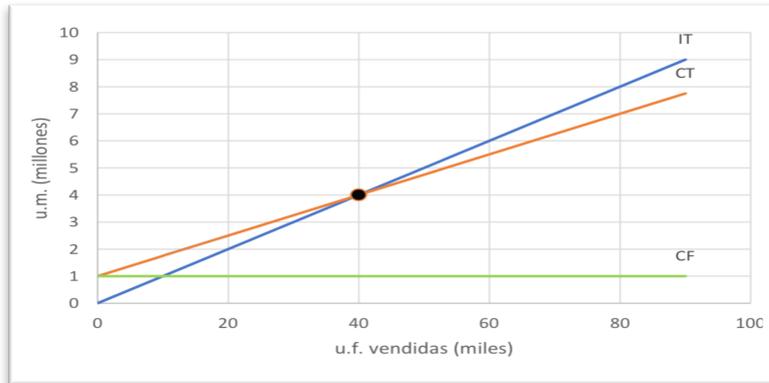
Una vez explicado los conceptos básicos sobre la estructura de costes, se procederá a dedicar una especial atención sobre los costes fijos ya que, tienen una gran influencia a la hora de determinar qué estructura de costes debe llevar a cabo una empresa para su funcionamiento óptimo.

Se podrá diferenciar en tres tipos de costes fijos: Estructura de costes 1 - Costes fijos pequeños, Estructura de costes 2 - Costes fijos medianos y Estructura de costes 3 - Costes fijos elevados.

En el primer caso, se observa que la pendiente de costes fijos es muy pequeña esto indica que el mayor peso de costes recae sobre los costes variables, aunque la curva de los costes variables será parecida a la de los fijos. Para alcanzar el

punto muerto, el volumen de producción y de venta será bajo y, por ende, sus beneficios y/o pérdidas también lo serán

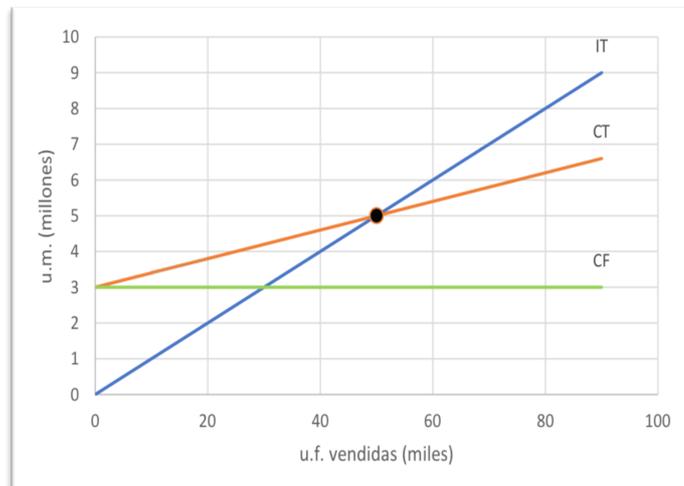
Ilustración 4: Costes fijos pequeños



Fuente: Elaboración propia

En la segunda estructura – Estructura de costes 2, el peso de importancia recae en los costes fijos siendo éste mayor que los variables. Se ha de fabricar un mayor volumen para aumentar el nivel de ventas para empatar, es decir, para que su beneficio sea igual que los costes – Beneficio = Pérdida.

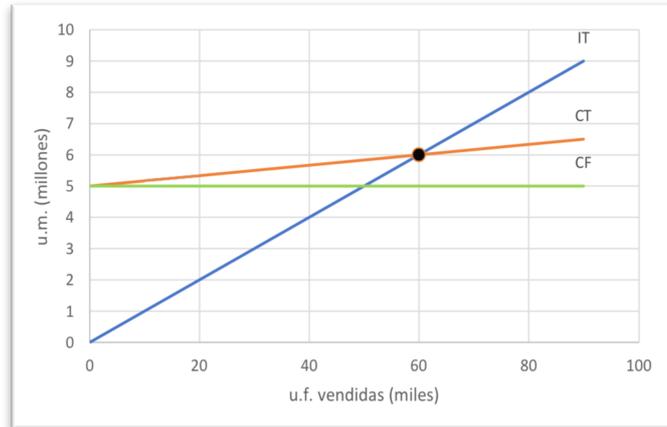
Ilustración 5: Costes fijos medianos



Fuente: Elaboración propia

Situación parecida ocurre en la última hipótesis – Estructura de costes 3. El mayor porcentaje de costes inciden en costes fijos mientras que una minoritaria parte recibe los costes variables. Por tanto, se hace evidente que, a mayores costes fijos, mayor volumen de producción y venta para alcanzar al umbral de rentabilidad.

Ilustración 6: Costes fijos elevados



Fuente: Elaboración

própia

Habiendo alcanzado el punto muerto, todas las ventas alcanzadas se entiende que formarán parte del beneficio mientras que si dichas ventas no superan el punto muerto, la empresa hará frente a pérdidas. Por tanto, cuan mayor sea los costes fijos mayor será el beneficio y/o perdida.

Nota: La pendiente de ingresos no tiene relación alguna con los costes, por tanto, los ingresos en las tres hipótesis serán exactamente iguales, dicho en otras palabras, las curvas de ingresos serán iguales en las tres estructuras.

A modo de conclusión, subrayar que los costes fijos es un indicador de riesgo. El riesgo juega un papel de partida doble, por un lado, cuan mayor sean los costes fijos, puede generar una situación beneficiosa para la empresa ya que, mayor serán los beneficio; en caso contrario, recaería en mayores pérdidas (Blanco, 1993).

#### 3.4.5.2 Determinar Estructura de Costes

Para saber si una empresa ha acertado o no al determinar su estructura de costes, primeramente, se tendrá que analizar que estructura de costes está utilizando la empresa en la actualidad.

Para ello, se tendrá que calcular el grado de apalancamiento de gestión o GAG, el cual se explicará en detalle en los siguientes apartados. Previo a este análisis, se deberá de analizar la cobertura del punto muerto, ya que nos indica el número de ventas necesarias para alcanzar el umbral de rentabilidad; cuanto más pequeño sea la cobertura, menos ventas necesitará la sociedad para llegar al umbral.

$$COBERTURA PUNTO MUERTO = \frac{Q^* (PUNTO MUERTO)}{VENTAS}$$

Asimismo, se analizará la superación del punto muerto y este opera en sentido contrario que la cobertura ya que, cuan mayor sea la superación del punto muerto, mayor será los beneficios obtenidos. El análisis de la superación del

punto muerto indicará el tipo de estructura de coste que la empresa deberá establecer para operar de manera óptima; por ejemplo, si se obtiene una superación del punto muerto del 60%, se entiende que el 40% recae en costes y el 60% en beneficios. Al trabajar con costes fijos muy elevados, la estructura de costes adecuada sería la tercera, dicho de otra manera, la estructura tres es la única estructura que proporciona mayor beneficio (Archel, Lizarraga, Sánchez y Cano, 2008).

$$SUPERACIÓN\ PUNTO\ MUERTO = \quad -\ COBERTURA$$

Nota: Si la empresa estima que la superación del punto muerto estará cerca al punto muerto, conviene utilizar costes fijos muy pequeños – A menores costes fijos, menor riesgo.

Como curiosidad, comentar que no hay una superación de punto muerto específica para cada estructura. Lo que se ha realizado es un análisis sectorial de los datos obtenidos por el Banco de España y más tarde, se ha establecido los diferentes tipos de estructura de costes (Estructura 1, Estructura 2, Estructura 3) - (Archel, Lizarraga, Sánchez y Cano, 2008).

#### 3.4.5.3 Apalancamiento operativo, financiero y de gestión

Llegados a este punto, se estudiará los diferentes tipos de apalancamientos, diferenciando tres tipos de apalancamientos: apalancamiento operativo, apalancamiento financiero y apalancamiento de gestión. Los cuales afectan a los costes fijos operativos, costes fijos financieros y ambos correlativamente.

El análisis de cada apalancamiento se realizará por separado ya que, cada apalancamiento tiene asignado un tipo de costes fijos, los cuales se explicarán en el siguiente apartado.

La pregunta que se formularán al final del análisis será:  
 Cómo interviene los costes fijos en la estructura de costes  
 Habrá que aumentar/reducir los costes fijos  
 Qué costes fijos concretamente hay que aumentar/disminuir

Por lo tanto, será conveniente distinguir qué costes fijos pertenecen a los costes fijos operativos y cuáles a los costes fijos financieros (Van Horne & Wachowicz, 2010).

#### GRADO DE APALANCAMIENTO DE GESTIÓN

GRADO DE APALANCAMIENTO OPERATIVO

% COSTES FIJOS PERSONAL = CF\*

% COSTES FIJOS SUMINISTROS = CF\*

100% COSTES FIJOS AMORTIZACIÓN = CF\*

Fuente: Elaboración propia

GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO

100% COSTES FIJOS FINANCIEROS = CF<sub>F</sub>

En primer lugar, el Gao o Grado de apalancamiento operativo, es un coeficiente multiplicador, indica cómo va a variar mi beneficio de antes de intereses de impuestos ante una variación de venta o dicho en otras palabras, utiliza los costes fijos operativos para alcanzar una mayor rentabilidad por unidad vendida. Por tanto, cuanto mayor sean los costes fijos operativos, mayor será el GAO.

$$\text{GRADO DE APALANCAMIENTO OPERATIVO} = \frac{\text{BAIT} + \text{CF}^*}{\text{BAIT}}$$

El GAO es un medidor de riesgos, porque a mayores ventas, el beneficio antes de impuesto aumenta X veces el resultado del GAO y esto puede conllevar a un riesgo, es decir, Los costes fijos lo que hacen es amplificar el resultado que va a tener la empresa tanto de forma positiva como de forma negativa (Van Horne & Wachowicz, 2010).

En segundo lugar, el grado de apalancamiento financiero o GAF, consiste en utilizar herramientas financieras con la finalidad de realizar inversiones por medio de deudas o mediante algún derivado financiero como son los “Fowards”. En este caso, a mayores costes fijos financieros, mayor será la diferencia entre beneficios de interés antes de impuestos y, por tanto, el Beneficio antes de impuestos será todavía más mayor. Asimismo, a menor coste fijos financieros, más pequeña será la diferencia entre el BAIT & BAT y por ende, el resultado del ejercicio será más pequeño.

$$\text{GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO} = \frac{\text{BAIT}}{\text{BAT}}$$

Cabe comentar brevemente que el apalancamiento financiero conlleva un efecto palanca, relación directa ente el porcentaje de deuda & el porcentaje de rentabilidad; y éste puede ser positivo, negativo y neutro. El efecto de palanca positivo consiste en aumentar la deuda con la finalidad de aumentar mi rentabilidad. El efecto de palanca negativo funciona de manera inversa, frente un aumento de deuda, la rentabilidad disminuye. Pero hay que tener presente que toda rentabilidad lleva emparejado el riesgo, por tanto, dependerá de cada persona/empresa cuan adversa sea/sean al riesgo. Ante un efecto de palanca neutro, la ROE no se ve afectada.

Nota: En el efecto de palanca neutro conviene disminuir la deuda ya que, toda rentabilidad conlleva un riesgo. Por tanto, a menor deuda, menor rentabilidad y por ende menor riesgo.

Finalmente, El apalancamiento de gestión mide como el porcentaje de ventas influye sobre la variación del BAT es decir, un cambio en las ventas afecta directamente sobre el beneficio antes de impuestos (Van Horne & Wachowicz, 2010).

$$\text{GRADO DE APALANCAMIENTO DE GESTIÓN} = \text{GAO} * \text{GAF}$$

Finalmente, gracias al GAF se podrá conocer la estructura de costes que ha montado realmente la empresa para más tarde, saber cómo si ésta está utilizando la estructura de costes adecuada. Podemos encontrar tres tipos de escenarios (Van Horne & Wachowicz, 2010).

- ✓ GAG menor a dos, se entiende que utiliza unos costes fijos pequeños
- ✓ GAG que oscila entre dos valores 2 – 3, utilización de costes fijos medianos
- ✓ GAG con un valor superior a 3, Costes fijos elevados

#### 4. Descripción de las empresas

Tanto Ryanair como Easyjet son aerolíneas de bajo costo muy conocidas en el continente europeo. Si bien, Ryanair es una aerolínea irlandesa, con sede en Dublín, más grande del mundo en términos de pasajeros internacionales Easyjet, es una aerolínea con sede en el Reino Unido, que opera vuelos nacionales e internacionales en Europa, África del Norte y Asia occidental (Ryanair, 2021) & (Easyjet, 2021).

Ryanair Holding plc, matriz de cuatro filiales, cuenta con ochenta y dos bases propias y con una flota de más de cuatrocientos setenta y cinco aviones, lo que permite que sea la aerolínea más grande del mundo en términos de pasajeros internacionales y la que más opera en Europa. Esto permite que la compañía opere con tarifas muy competitivas y aumente su tráfico hasta los dos millones de pasajeros anuales (Ryanair, 2021).

Si bien a simple vista parece que no hay disparidad entre ambas, la realidad es otra. Easyjet busca mejorar sus ingresos (cabinas espaciosa, asientos cómodos y de confort, espacio vital entre asientos) Ryanair tiene una búsqueda constante en captar más clientes tanto es así que, normalmente vuela a aeropuertos espejo como el aeropuerto internacional de Londres Stansted es decir, aeropuertos alejados de la ciudad para reducir su trayectoria y con ello combustible mientras que, easyjet se enfoca en aeropuertos principales como el aeropuerto internacional de París-Charles de Gaulle por lo que se puede ver que Easyjet se dirige a un mercado de ocio y negocio mientras que Ryanair se focaliza principalmente a los viajes de placer ( Expansión, 2019).

Según la Tanto Ryanair como Easyjet son aerolíneas de bajo costo muy conocidas en el continente europeo. Si bien, Ryanair es una aerolínea irlandesa, con sede en Dublín, más grande del mundo en términos de pasajeros internacionales Easyjet, es una aerolínea con sede en el Reino Unido, que opera vuelos nacionales e internacionales en Europa, África del Norte y Asia occidental (Ryanair, 2021; Easyjet, 2021).

Ryanair Holding plc, matriz de cuatro filiales, cuenta con ochenta y dos bases propias y con una flota de más de cuatrocientos setenta y cinco aviones, lo que permite que sea la aerolínea más grande del mundo en términos de pasajeros internacionales y la que más opera en Europa. Esto permite que la compañía opere con tarifas muy competitivas y aumente su tráfico hasta los dos millones de pasajeros anuales (Ryanair, 2021).

Si bien a simple vista parece que no hay disparidad entre ambas, la realidad es otra. Easyjet busca mejorar sus ingresos (cabinas espaciosa, asientos cómodos y de confort, espacio vital entre asientos) Ryanair tiene una búsqueda constante en captar más clientes tanto es así que, normalmente vuela a aeropuertos espejo como el aeropuerto internacional de Londres Stansted es decir, aeropuertos alejados de la ciudad para reducir su trayectoria y con ello combustible mientras que, easyjet se enfoca en aeropuertos principales como el aeropuerto internacional clasificación de Skytrack en 2020, reseña de viajeros aéreos a nivel internacional, Easyjet tiene una calificación de tres estrellas en comodidad y confort, mientras que Ryanair adquiere sólo dos (Skytrack, 2021).

Finalmente, comentar que Ryanair es el grupo de aerolínea más “limpio y ecológico” de Europa ya que reduce su CO2 hasta un cincuenta por ciento en comparación con otras grandes aerolíneas de la UE, así lo expone en su página web. Por otra parte, la Federación de asociaciones de consumidores y usuarios de Andalucía así como la autoridad reguladora de la publicidad en Reino Unido han obligado a Ryanair a retirar todos los anuncios en los que asegura ser «la aerolínea con las emisiones más bajas de Europa» ya que aseguran ser publicidad engañosa (El País, 2020; FACUA, 2021).

A modo de conclusión, Ryanair es una empresa envuelta en constante polémica por su búsqueda incansable en aumentar su cuota en el mercado mientras que Easyjet siendo su principal competidor, busca una mejora en sus ingresos mejorando la calidad de sus servicios al mismo tiempo que presta servicios competitivos en cuanto a precios.

A modo de objeción, comentar que no se ha podido corroborar si Ryanair ha utilizado o no publicidad engañosa ya que, actualmente, sigue mostrándose en su página oficial como la aerolínea más verde de Europa mientras que, por otra parte, hay varias entidades oficiales que apuntan lo contrario.

## 5. Análisis económico-financiero de Easyjet

### 5.1 Análisis del balance

#### 5.1.1 Porcentaje verticales

A continuación, se mostrará el balance de situación de Easyjet representados en números absolutos y relativos, es decir, en cantidades monetarias y porcentajes verticales para cada partida contable.

Ilustración 7: Balance de situación del activo - Porcentajes verticales - Easyjet

<i>Consolidated Statement of Financial Position €</i>						
<b>Sept</b>						
<i>Día 30th</i>						
<i>€ Millones - 30th Sept</i>	<b>2.020 €</b>	<b>V%</b>	<b>2.019 €</b>	<b>V%</b>	<b>2.018 €</b>	<b>V%</b>
<b>Total Activo</b>	<b>£9.336,40</b>	<b>100%</b>	<b>£9.169,50</b>	<b>100%</b>	<b>£7.836,36</b>	<b>100%</b>
<b>Activo No Corriente</b>	<b>6.512,23 €</b>	<b>70%</b>	<b>6.789,23 €</b>	<b>74%</b>	<b>5.596,28 €</b>	<b>71%</b>
Fondo de Comercio	402,19 €	4%	410,00 €	4%	409,019	5%
Otras activos intangibles	255,64 €	3%	220,17 €	2%	202,8286	3%
Inmovilizado material	5.567,90 €	60%	5.799,60 €	63%	4639,284	59%
Inmovilizado financiero	286,49 €	3%	359,46 €	4%	345,1448	4%
<b>Activo Corriente</b>	<b>2.824,17 €</b>	<b>30%</b>	<b>2.380,27 €</b>	<b>26%</b>	<b>2.240,08 €</b>	<b>29%</b>
Efect comerciales & Ctas a cobrar	212,67 €	2%	339,24 €	4%	454,9636	6%
Stock	13,22 €	0%	78,63 €	1%	246,532	3%
Inversiones financieras temporales	30,85 €	0%	192,08 €	2%	0	0%
Tesorería	2.567,43 €	27%	1.770,32 €	19%	1538,5838	20%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

Para la realización del análisis vertical, se ha tomado la referencia del activo total como base siendo ésta la base total del activo el cual representará el cien por cien del activo. El mismo procedimiento tomará lugar para el pasivo y patrimonio neto, representando dichas partidas la totalidad del cien por cien. En cuanto al activo no corriente, podemos ver que adquiere una mayor cuota porcentual con respecto al total activo corriente. Como se ha estudiado previamente, el activo no corriente está directamente relacionado por su naturaleza de actividad y del sector. Por tanto, se sabe de ante mano que, el ratio de inmovilizado debe de ser alto. En este caso concretamente, se analiza el sector aéreo pues éste determina una fuerte inversión en su inmovilizado material, tal es el caso que, durante los tres años de análisis, la cuenta de inmovilizado material ocupa el setenta por cien con respecto al activo total.

Con respecto al activo corriente, se puede ver que gran parte del porcentaje corresponde a la partida de tesorería siendo esta la partica que mayor porcentaje acapara en el activo corriente. Nuevamente se observa que, Easyjet tiene un cash-flow muy sólido. Esto podría darse a la alta generación de efectivo operativo, el aumento de los ingresos no devengados por las publicaciones programadas y la mejora de los términos de los proveedores. También se podría

interpretar que, la compañía ha tomado varias medidas para preservar el efectivo, reduciendo costos y generando liquidez. Esta estimación puede deberse a que, tal y como muestra el balance, la sociedad ha apostado por préstamos a largo plazo por lo que, aumenta el fondo de maniobra y con ello su liquidez.

A simple vista, se puede observar que el activo corriente obtiene mayor saldo que el pasivo corriente. Todo ello, permitirá conocer el estado del Fondo de Maniobra con el que opera la empresa. En este caso, vemos que la capacidad monetaria del activo corriente es superior al pasivo corriente, por lo que se entiende que, el fondo de maniobra con el que opera la empresa es positivo – Empresa con capacidad de solvencia.

Por su lado, los componentes del pasivo no corriente, muestran un porcentaje positivo siendo éste un porcentaje superior al pasivo corriente. El préstamo a largo plazo representa entre el 15% y el 21% en los años analizados. Asimismo, gran parte de cuota recae en otros pasivos a largo plazo siendo estos impuestos diferidos, provisiones, pasivos por retribuciones.

En cuanto al pasivo corriente, se puede observar que los préstamos a corto plazo como se ha comentado previamente son pequeños respecto al total de pasivo y PN, pese a que en 2020 su cuota porcentual asciende al 15%. La cuenta de acreedores se mantiene estable durante los tres años analizados. Según el Financial Statement 2020, habido una pérdida de valor en el mercado como es el caso, una pérdida en los contratos de combustibles para los aviones. Asimismo, la planificación del acuerdo comercial del Brexit ha creado cierta incertidumbre y ha conllevado a una irregularidad en los mercados. Tras dadas tales incertidumbres, el pasivo corriente ha registrado un aumento en su último periodo analizado.

Ilustración 8: Balance de situación del pasivo y PN - Porcentajes verticales - Easyjet

<b>Total Pasivo + PN</b>	<b>£9.336,40</b>	<b>100%</b>	<b>£9.169,50</b>	<b>100%</b>	<b>£7.836,36</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>£4.540,93</b>	<b>49%</b>	<b>£4.390,98</b>	<b>48%</b>	<b>£3.057,00</b>	<b>39%</b>
			1.487,25			
Prestamos	1.921,71 €	21%	€	16%	1084,7408	14%
Acreedores por arrendamiento	535,52 €	6%	403,26 €	4%	0	0%
			2.500,47			
Otros pasivos a l/p	2.083,69 €	22%	€	27%	1972,256	25%
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>£2.702,96</b>	<b>29%</b>	<b>£1.425,47</b>	<b>16%</b>	<b>£1.156,46</b>	<b>15%</b>
			1.179,47			
Acreedores y efectos comerciales a pagar	1.368,56 €	15%	€	13%	1146,3738	15%
Préstamos a c/p	1.087,58 €	12%	- €	0%	10,0854	0%
Pasivos por arrendamientos	246,83 €	3%	246,00 €	3%	0	0%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>£2.092,51</b>	<b>22%</b>	<b>£3.353,05</b>	<b>37%</b>	<b>£3.622,90</b>	<b>46%</b>
Capital social	137,74 €	1%	121,32 €	1%	121,0248	2%
Acciones o participaciones	1.158,10 €	12%	740,25 €	8%	738,4754	9%
			2.491,48			
Otras reservas	796,67 €	9%	€	27%	2763,3996	35%
<b>Discrepancy</b>	<b>£0,00</b>	<b>£0,00</b>	<b>£0,00</b>	<b>£0,00</b>	<b>£0,00</b>	<b>£0,00</b>

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

Finalmente, los componentes del patrimonio neto tienen una relación directa y relacionados entre sí, es decir, vemos que en 2018 la empresa cuenta con un capital del 46% sin embargo, dicho porcentaje disminuye en los años consecutivos y consigo se aprecia una gran disminución en otras reservas y capital social.

### 5.1.2 Porcentaje Horizontal

A continuación, la siguiente ilustración mostrará los porcentajes verticales obtenidos de la cuenta de balance, para ver su evolución al alza o en su caso, a la baja; siempre comparándolo cada año con su año anterior.

Para el cálculo de los porcentajes horizontales, se ha tomado el año 2018 como año de referencia, siendo éste el cien por ciento. Asimismo, se ha calculado el número relativo del siguiente año tomando como base el 2018, es decir, se ha buscado que porcentaje pertenece aquellas partidas del 2019 sabiendo que las partidas del 2018 representan el cien por ciento. El mismo cálculo se ha realizado para el 2019.

Ilustración 9: Balance de situación del activo - Porcentajes horizontales - Easyjet

Consolidated Statement of Financial Position €						
Easyjet						
Sept	2020 £/€	2019 £/€	2018 £/€			
Día 30th	1,1019 €	1,1233 €	1,12 €			
€ Millones - 30th Sept	<b>2.020 €</b>	H %	<b>2.019 €</b>	H%	<b>2.018 €</b>	H%
<b>Total Activo</b>	<b>£9.336,40</b>	<b>102%</b>	<b>£9.169,50</b>	<b>117%</b>	<b>£7.836,36</b>	<b>100%</b>
<b>Activo No Corriente</b>	<b>6.512,23 €</b>	<b>96%</b>	<b>6.789,23 €</b>	<b>121%</b>	<b>5.596,28 €</b>	<b>100%</b>
Fondo de Comercio	402,19 €	98%	410,00 €	100%	409,019	100%
Otras activos intangibles	255,64 €	116%	220,17 €	109%	202,8286	100%
Inmovilizado material	5.567,90 €	96%	5.799,60 €	125%	4639,284	100%
Inmovilizado financiero	286,49 €	80%	359,46 €	104%	345,1448	100%
<b>Activo</b>	<b>2.824,17 €</b>	<b>119%</b>	<b>2.380,27 €</b>	<b>106%</b>	<b>2.240,08 €</b>	<b>100%</b>
Efect comerciales & Ctas a cobrar	212,67 €	63%	339,24 €	75%	454,9636	100%
Stock	13,22 €	17%	78,63 €	32%	246,532	100%
Inversiones financieras temporales	30,85 €	16%	192,08 €	- €	- €	- €
Tesorería	2.567,43 €	145%	1.770,32 €	115%	1538,5838	100%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

Tal y como se aprecia en la ilustración, el valor neto de los libros de propiedades, plantas y equipo, excluidos los activos por derecho de uso, ha aumentado en 521 millones de libras esterlinas como resultado de la adquisición de 22 aeronaves y los pagos previos a la entrega relacionados con futuras compras de aeronaves, así lo especifica el reporte financiero de 2019 (Easyjet, 2019). Dicho

en otras palabras, el aumento de los activos viene determinado en gran parte por la adquisición de 22 aeronaves, así se ve reflejado en los porcentajes horizontales del inmovilizado material. Por otra parte, debido a serias incertidumbres en el mercado, en 2019 (Brexit), dichas inversiones se han visto disminuidas en 29 puntos porcentuales con respecto a su año base. Esto se debe a la venta y arrendamiento posteriores de 33 aeronaves durante el año y la depreciación que compensó la adquisición de aeronaves (Easyjet, 2020). Podría estimarse que dichas ventas se han realizado para mejorar la partida del fondo de maniobra ya que, la situación operativa del sector requiere de un fuerte flujo de caja.

Respecto al activo corriente, se puede destacar que, tanto a nivel monetario como porcentual, los efectos comerciales y cuentas a cobrar se han visto reducidas en el último año debido a la fuerte disminución de las ventas. Asimismo, debido a la venta y arrendamientos de activos, vemos un considerable aumento en la tesorería, siendo éste un 30 por ciento superior al previo año.

En cuanto al pasivo no corriente, se puede ver que los préstamos a largo plazo han tenido una evolución al alza el siguiente año consecutivo y a la baja en el último periodo analizado. A simple vista parece que la empresa está realizando una buena gestión ya que, está utilizando fuente de financiación barata. No obstante, si nos centramos en el análisis del pasivo corriente, se puede como la empresa ha aumentado su préstamo a corto plazo, así como sus pasivos por arrendamientos. Esto podría deberse debido a que, la empresa se ha desprendido de numerosos aviones y actualmente las obligaciones que contrae son por arrendamientos de los mismos.

Ilustración 10: Balance de situación del pasivo - Porcentajes horizontales - Easyjet

<b>Total Pasivo + PN</b>	<b>£9.336,40</b>	<b>102%</b>	<b>£9.169,50</b>	<b>117%</b>	<b>£7.836,36</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>£4.540,93</b>	<b>103%</b>	<b>£4.390,98</b>	<b>144%</b>	<b>£3.057,00</b>	<b>100%</b>
			1.487,25			
Prestamos	1.921,71 €	129%	€	137%	1084,7408	100%
Acreedores por arrendamiento	535,52 €	133%	403,26 €	- %	- €	- €
			2.500,47			
Otros pasivos a l/p	2.083,69 €	83%	€	127%	1972,256	100%
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>£2.702,96</b>	<b>190%</b>	<b>£1.425,47</b>	<b>123%</b>	<b>£1.156,46</b>	<b>100%</b>
Acreedores y efectos comerciales a pagar	1.368,56 €	116%	€	103%	1146,3738	100%
Préstamos a c/p	1.087,58 €	- %	- €	- %	10,0854	100%
Pasivos por arrendamientos	246,83 €	100%	246,00 €	- %	- €	- €
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>£2.092,51</b>	<b>62%</b>	<b>£3.353,05</b>	<b>93%</b>	<b>£3.622,90</b>	<b>100%</b>
Capital social	137,74 €	114%	121,32 €	100%	121,0248	100%
Acciones o participaciones	1.158,10 €	156%	740,25 €	100%	738,4754	100%
			2.491,48			
Otras reservas	796,67 €	32%	€	90%	2763,3996	100%
<b>Discrepancy</b>	<b>£0,00</b>		<b>£0,00</b>		<b>£0,00</b>	

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

La empresa debería de reducir la deuda a corto plazo y aumentar sus recursos ajenos a largo plazo ya que, éstos son fuente de financiación más barata y con

ello, se reducirá el coste de capital, lo que conllevará a un aumento del fondo de maniobra. Si la empresa consigue disminuir el coste de la deuda, conseguirá aumentar el valor de la empresa.

Para finalizar, se puede ver como las partidas del patrimonio neto juegan en sentido contrario. Por un lado, las partidas del capital social y acciones o participaciones han aumentado progresivamente. Por otro, ha habido un gran descenso en otras reservas lo que ha conllevado a una disminución porcentual de treinta puntos. Esto podría deberse para tapar “baches” y no aumentar su ratio de deuda. El descenso de algunas partidas y el aumento de otras, sitúan al total del pasivo corriente y al patrimonio neto en una situación similar a la partida inicial.

### 5.1.3 Ratio de estructura & endeudamiento

Se realizará el análisis de ratio de estructura y endeudamiento, explicados previamente en el apartado de metodología – Véase a continuación en la siguiente ilustración.

#### 5.1.3.1 Ratio de inmovilizado

Tal y como se ha comentado en los apartados anteriores, el valor de dicha ratio depende estrictamente del sector al cual se dedica la empresa y a la naturaleza de la actividad. Al tratarse del sector aéreo, la naturaleza de la actividad requiere una fuerte inversión en activos materiales (aviones).

Ilustración 11: Ratio de inmovilizado - Easyjet

<b>Ratio de Estructura &amp; Endeudamiento</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
R Inmovilizado	69,8%	74,0%	71,4%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

En este caso, Easyjet se había dedicado a la inversión de flota aérea para su futura expansión y crecimiento empresarial, vemos que dicho ratio suponer el 71 por ciento en 2018 disminuyendo dicha cifra en 2020. Tras el “Financial Statement 2020” obtenido en su página web, se ha cotejado que por la venta y arrendamiento de treinta y tres aviones en el período 2020 se ha obteniendo en contrapartida unas ganancias de 38 millones de libras esterlinas. Por consiguiente, podemos ver ese desprendimiento de activos no corrientes en su correspondiente año.

#### 5.1.3.2 Ratio de endeudamiento

La tabla a continuación mostrará el ratio de endeudamiento de los periodos analizados.

Ilustración 12: Ratio de endeudamiento - Easyjet

### Ratio de Estructura &

#### Endeudamiento

	<u>2020</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
R Endeudamiento	77,6%	63,4%	53,8%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

Se puede apreciar que en el análisis 2018, se muestra un 50% de deuda a largo plazo, lo cual no supone mucha deuda en sí. En años consecutivos, se ve un claro aumento de la misma. No obstante, no representa un porcentaje alarmante, por el contrario, ayuda a la situación de solvencia de la sociedad. Asimismo, cabe remarcar que, en los dos últimos años, la deuda representa más de dos tercios de la suma total de los fondos. Esto indica que, la empresa con sus propios recursos, no podría hacer frente a dicha deuda. Tal y como se ha explicado en apartados anteriores, ante un aumento de deuda, aumenta considerablemente los costes y su riesgo financiero (Suárez, 1988). Resulta complicado llegar a un veredicto final ya que una ratio en sí carece de veracidad, será necesario proceder a analizar todos y cada uno de sus ratios para llegar a una conclusión final.

#### 5.1.3.3 Ratio de deuda a c/p

La siguiente ilustración, muestra el análisis de ratio de deuda a corto plazo durante los periodos analizados.

Ilustración 13: Ratio de deuda a c/p - Easyjet

### Ratio de Estructura &

#### Endeudamiento

	<u>2020</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
R Deuda c/p	37,3%	24,5%	27,4%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

El ratio de deuda a corto plazo señala que porcentaje de deuda a corto plazo tiene la empresa con respecto al total de su deuda. En este caso, se puede apreciar como la deuda a corto plazo aumenta considerablemente alcanzando a los diez puntos porcentuales, en 2020. Cabe recordar que la deuda en sí no es “Mala”, lo incorrecto ha sido aumentar la deuda de corto plazo puesto que me disminuye el fondo de maniobra. Operar con recursos a corto plazo es un indicador de estar utilizando una fuente de financiación costosa y esto conlleva mayor riesgo y una gran probabilidad que el valor de la empresa disminuya.

#### 5.1.4 Ratio de solvencia

Seguidamente se procederá a explicar los ratios de solvencia sobre los tres periodos analizados así como una breve mención sobre el tipo de fondo de maniobra que utiliza la empresa.

##### 5.1.4.1 Fondo de maniobra

Tras el análisis del balance de situación se pudo entrever que, la empresa operaba con un fondo de maniobra positivo. Una vez realizados los cálculos oportunos, se puede contrarrestar en la tabla a continuación que, efectivamente Easyjet opera con un fondo de maniobra positivo, por ende, la empresa tiene una gran capacidad de solvencia – Mejor alternativa (Rovayo, 2010).

Ilustración 14: Fondo de maniobra - Easyjet

	<u>2020</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
<b>Fondo de maniobra</b>	£121,21	£954,81	£1.083,62

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

No obstante, dicho fondo de maniobra ha ido amenguando, significativamente en 2020, debido a un aumento en la cuenta de acreedores y efectos comerciales a pagar y sobre todo por el aumento de préstamos a corto plazo. Asimismo, se puede observar en el P&L [Profit & Lost Statement] que hay un grave problemas en las ventas especialmente, en el último periodo, esto podría deberse como consecuencia sobre la crisis mundial que se ha atravesado por causa del Covid-19.

#### 5.1.4.2 Ratio de liquidez

A continuación, el siguiente cuadro mostrará los ratios de liquidez analizados en los periodos 2018, 2019 y 2020.

Este ratio nos proporcionará información sobre los resultados previamente obtenidos sobre el fondo de maniobra es decir, nos ratificará que, la empresa tiene suficiente capacidad de solvencia, puede hacer frente a sus compromisos con la totalidad de su activo. No obstante, ha de vigilar detenidamente este ratio en el último periodo ya que, éste está cerca de estar por debajo de la unidad. Por tanto, se podría decir que en el último año, la compañía está lejos de intuir una gestión ineficiente de activos (Ross & Jordan, 2010).

Ilustración 15: Ratio de liquidez - Easyjet

<b>Ratio de Solvencia</b>	<u>2020</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
R Liquidez	104%	167,0%	193,7%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

#### 5.1.4.3 Test acido

La siguiente tabla muestra los resultados obtenidos sobre el test acido durante los tres periodos analizados.

Ilustración 16: Ratio de test acido - Easyjet

<b>Ratio de Solvencia</b>	<u>2020</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
Test Acido	104,0%	161,5%	172,4%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

Para concluir con el análisis del test acido, se ha de tomar como partida el ratio de liquidez y depurarlo con su stock. Con estos valores, se entiende que las existencias representan una parte insignificancia del balance puesto que el ratio

a penas se ha visto modificado/reducido. Dicho en otras palabras, la sociedad, si no tuviese en cuenta su stock podría seguir haciendo frente a sus deudas.

#### 5.1.4.4 Ratio de liquidez inmediata

Para concluir el análisis, depuraremos un poco más el ratio. Esta vez, tomaremos como punto de partida el ratio de test ácido y lo depuraremos con la cta. de clientes.

A continuación, la siguiente ilustración mostrará el ratio de liquidez inmediata para los tres periodos analizados.

Ilustración 17: Ratio de liquidez inmediata - Easyjet

<b>Ratio de Solvencia</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
R liquidez inmediata	96,1%	137,7%	133,0%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

En este caso, se puede ver como la cuenta de cliente si representa un gran porcentaje sobre su activo total puesto que, al depurar el ratio vemos como los resultados obtenidos se han reducido en treinta puntos porcentuales aproximadamente. No obstante, el peso del último año es menor, y ello viene dado porque el número de ventas se ha visto reducida considerablemente, se explicará a posterior "Profit & Lost Statement".

Finalmente, comentar que con los últimos cálculos obtenidos, se podría resumir diciendo que el último periodo, 2020, la empresa no podría hacer frente a sus deudas con el total de su capital circulante, no obstante la mayoría de ellas podrían verse saldadas. Esta es una situación esperada teniendo presente la situación actual que el mundo está atravesando con la pandemia del 2019. Se tendría que seguir con el análisis para obtener un veredicto final, pero, a priori, la empresa deberá de mejorar sus ventas para recuperarse de la posible situación de insolvencia que le espera.

#### 5.1.4.5 Ratio de quiebra

A continuación, la presente tabla muestra el ratio de quiebra de la empresa Easyjet durante los tres periodos analizados.

Ilustración 18: Ratio de quiebra - Easyjet

<b>Ratio de Solvencia</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
R Quiebra	128,9%	157,6%	186,0%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

Para concluir con el ratio de solvencia, se puede decir que la empresa está lejos de la quiebra pues los valores obtenidos son superiores a la unidad. No obstante, la empresa debe de vigilar el último periodo analizado ya que, dicho valor se acerca a la unidad. Dicho en otras palabras, la empresa a priori, la empresa no tiene problemas de solvencia ni rentabilidad, aunque sí debe de implementar

acciones para incrementar las ventas ya que mejoraría considerablemente tanto la situación de rentabilidad como la de su solvencia.

## 5.2 Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias

### 5.2.1 Porcentaje verticales

En el siguiente apartado se explicará el análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias repartida en sus porcentajes verticales.

Ilustración 19: P&G en porcentajes verticales - Easyjet

Consolidated Statement of Financial Position £						
Easyjet						
Sept	2020 £/€		2019 £/€		2018 £/€	
Día 30th	1,1019 €		1,1233 €		1,1206 €	
	2020	V%	2019	V%	2018	V%
+ Ingresos operativo	3.681,40 €	100%	8.093,20 €	100%	7.422,7049 €	100%
+Ingresos esperados	2.537,68 €	69%	5.626,61 €	70%	5.253,3728 €	71%
+ Ingresos adicionales	803,29 €	22%	1.578,24 €	20%	1.370,4938 €	18%
- Gastos financieros	3.736,54 €	101%	6.120,86 €	76%	5.865,2204 €	79%
- Combustible	794,4699 €	22%	1.590,5928 €	20%	1.326,7904 €	18%
- Cargos de aeropuerto	1.033,5822 €	28%	2.072,4885 €	26%	1.847,8694 €	25%
- Plantilla	693,0951 €	19%	964,9147 €	12%	852,7766 €	11%
- Cargos de aeropuerto	226,9914 €	6%	459,4297 €	6%	448,2400 €	6%
- Mantenimiento y reparación	306,3282 €	8%	339,2366 €	4%	375,4010 €	5%
- Marketing, distribución y otros	117,9033 €	3%	176,3581 €	2%	160,2458 €	2%
- Otros costes	563,0709 €	15%	512,2248 €	6%	661,1540 €	9%
= GOP	-60,76 €	-2%	2.215,53 €	27%	1.745,3171 €	24%
- Amortización	595,03 €	16%	560,53 €	7%	239,8084 €	3%
= BAIT	-722,61 €	-20%	1.859,07 €	23%	1.687,0731 €	23%
+ Ingresos financieros	128,92 €	4%	26,96 €	0%	13,4472 €	0%
- Gastos financieros	541,03 €	15%	67,40 €	1%	33,6180 €	0%
= RCAI	-1.250,35 €	-34%	2.042,87 €	25%	1.867,9307 €	25%
- Impuestos	213,77 €	6%	90,99 €	1%	97,4922 €	1%
= BDIT	-1.613,31 €	-44%	2.192,54 €	27%	1.983,9534 €	27%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

La metodología utilizada para el análisis de la cuenta P&G sigue exactamente el mismo patrón que el del balance. En este caso, se toma como referencia total

de ventas netas. En cuanto a las demás partidas se calculará su porcentaje correspondiente respecto a su totalidad de ventas.

Un primer aspecto a destacar en el análisis de la cuenta de resultados es la disminución de los beneficios netos BDIT durante la evolución del análisis. Ello se debe a la disminución significativa de las ventas en los correspondientes años.

En segundo lugar, los gastos de explotación suponen un gran gasto para la empresa, que como mínimo supone el 79% y llega a ascender hasta el 101% en tiempos "Post-Covid19". Durante el primer año de análisis, vemos como el primer año el valor porcentual considerable recae en los gastos de explotación, los cuales incluye combustible, aeropuertos, asistencia en tierra, costes operativos de tripulación, mantenimiento entre otros. No obstante, el beneficio neto BDIT obtenido atiende al 30% sobre el total de ventas, sinónimo de una situación económico-financiera rentable. El segundo año atraviesa una coyuntura similar al primer año analizado. Sin embargo, el último periodo atraviesa una situación ardua debido a una post pandemia. Cabe destacar que las ventas del último periodo, suponen aproximadamente la misma cuota monetaria y porcentual que los gastos de explotación.

Para hablar de una posible quiebra será necesario realizar un análisis exhaustivo de los ratios de rentabilidad y estructura de costes, los cuales se explicarán a continuación.

### 5.2.2 Porcentaje Horizontales

En la siguiente tabla muestra nuevamente los porcentajes de la cuenta de pérdidas y ganancias, pero esta vez en porcentajes horizontales.

Como se puede observar, el segundo año la empresa obtuvo unos beneficios superiores del 100 por ciento respecto a su activo. Mientras que, en el siguiente año, éstas recae en pérdidas. Es entendible que haya obtenido unos resultados negativos ya que, las ventas disminuyeron un 60% con respecto al año anterior. También lo hicieron los costes, pero estos disminuyeron en menor proporción. Las amortizaciones juegan un gran papel en el análisis ya que en 2019 aumentaron en un 234%. Asimismo, destacar los gastos financieros que en el último ejercicio aumentaron en 800 puntos porcentuales.

Todo ello conlleva a entrever que, en el último año, el beneficio de la empresa se ha visto repartidos en costes operativos y financieros, dejando un margen neto negativo.

A continuación, la siguiente ilustración mostrará los porcentajes horizontales de Easyjet para los últimos periodos analizados.

Ilustración 20: P&G en porcentajes Horizontales - Easyjet

Consolidated Statement of Financial Position £						
Easyjet						
Sept	2020 £/€		2019 £/€		2018	
Día 30th	1,1019 €		1,1233 €		1,1206 €	
	2020	H%	2019	H%	2018	H%
+ Ingresos operativo	3.681,40 €	45%	8.093,20 €	109%	7.422,7049 €	100%
+Ingresos esperados	2.537,68 €	45%	5.626,61 €	107%	5.253,3728 €	100%
+ Ingresos adicionales	803,29 €	51%	1.578,24 €	115%	1.370,4938 €	100%
- Gastos financieros	3.736,54 €	61%	6.120,86 €	104%	5.865,2204 €	100%
- Combustible	794,4699 €	50%	1.590,5928 €	120%	1.326,7904 €	100%
- Cargos de aeropuerto	1.033,5822 €	50%	2.072,4885 €	112%	1.847,8694 €	100%
- Plantilla	693,0951 €	72%	964,9147 €	113%	852,7766 €	100%
- Cargos de aeropuerto	226,9914 €	49%	459,4297 €	102%	448,2400 €	100%
- Mantenimiento y reparación	306,3282 €	90%	339,2366 €	90%	375,4010 €	100%
- Marketing, distribución y otros	117,9033 €	67%	176,3581 €	110%	160,2458 €	100%
- Otros costes	563,0709 €	110%	512,2248 €	77%	661,1540 €	100%
= GOP	-60,76 €	-3%	2.215,53 €	127%	1.745,3171 €	100%
- Amortización	595,03 €	106%	560,53 €	234%	239,8084 €	100%
= BAIT	-722,61 €	-39%	1.859,07 €	110%	1.687,0731 €	100%
+ Ingresos financieros	128,92 €	478%	26,96 €	200%	13,4472 €	100%
- Gastos financieros	541,03 €	803%	67,40 €	200%	33,6180 €	100%
= RCAI	-1.250,35 €	-61%	2.042,87 €	109%	1.867,9307 €	100%
- Impuestos	213,77 €	235%	90,99 €	93%	97,4922 €	100%
= BDIT	-1.613,31 €	-74%	2.192,54 €	111%	1.983,9534 €	100%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

### 5.2.3 Ratios de rentabilidad

Se procederá al análisis de rentabilidad explicados previamente en la metodología del trabajo.

#### 5.2.3.1 Rendimientos sobre activos – ROI

La siguiente ilustración mostrará la estructura del rendimiento sobre los activos analizados en los últimos tres periodos.

Ilustración 21: Rendimientos sobre activos

<b>Ratio de Rentabilidad</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
ROI	-8%	20%	22%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

Se entiende que los valores obtenidos del ROI, cuan mayor sean, mayor rentable será la empresa o dicho en otras palabras, cuan mayor sea el ROI, mayor capacidad de obtener beneficios. Por tanto, los dos primeros años, se entiende que la sociedad tiene una estructura de activos acertada, no obstante, el último periodo analizado se ha visto afectado principalmente porque el total de gastos de explotación supera los ingresos por ventas. Por tanto, ante un BAIT negativo, su resultado relativo también lo será.

#### 5.2.3.2 Marge

A continuación, la siguiente ilustración mostrará la evolución del margen en los últimos tres periodos analizados.

Ilustración 22: Rendimientos sobre margen

<b>Ratio de Rentabilidad</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
Margen	-20%	23%	23%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

Se puede ver que por cada libra esterlina de las ventas netas efectuadas, Easyjet obtiene una media de 0,23 libras esterlinas de beneficio de explotación. Lo cual se considerarse un margen bastante beneficioso ya que, supone una cuarte parte de las ventas vendidas por la empresa. El último año continua en pérdidas debido a las escasas ventas explicada en apartados anteriores.

#### 5.2.3.3 Rotación

La siguiente tabla muestra la evolución de los resultados de rotación en los años analizados.

Ilustración 23: Rendimientos sobre rotación

<b>Ratio de Rentabilidad</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
Rotación	43%	116%	80%

Fuente: Elaboración propia. (Easyjet, 2021)

Tras los resultados obtenidos por el ratio de rotación, se puede ver que Easyjet obtiene beneficios notoriamente mayores de rotación que por margen. Evidentemente, es una compañía de “Low-Cost” por tanto no compite en margen sino en precios. Podemos ver que el 2019 fue un buen año, no obstante, pese a su mala coyuntura en 2020, su rotación ronda el 50% de rentabilidad es decir, por cada libra esterlina invertida, la empresa logra vender un 43% de sus servicios en tiempos Post-Covid19.

#### 5.2.3.4 Rendimientos sobre el capital – ROE

Finalmente, la última tabla muestra el último ratio de rentabilidad sobre los último tres periodos analizados.

Ilustración 24: Rendimientos sobre capital

<b>Ratio de Rentabilidad</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
ROE	-77%	65%	55%

Fuente: Elaboración propia (Easyjet, 2021)

Este resultado se obtiene del beneficio neto respecto al patrimonio neto. La tabla refleja que a priori, en los primeros años analizados la empresa tiene una rentabilidad considerable no obstante, dicha rentabilidad desciende significativamente debido a que los beneficios obtenidos del último periodo siendo éstos negativos.

### 5.3 Ratios de rotación

El este sub-apartado describirá los ratios de rotación, los cuales han sido explicados previamente en la metodología.

#### 5.3.1 Ratio de rotación de cliente

La siguiente ilustración muestra el ratio de rotación de clientes en los últimos tres años analizados.

Ilustración 25: Periodo promedio de cobro

<b>Periodo Promedio Cobro</b>	13,34	20,38
Saldo medio cliente	275,95	397,10
<b>365/N4</b>	<b>27,36</b>	<b>17,91</b>

Fuente: Elaboración propia (Easyjet, 2021)

Cabe mencionar que este ratio mide la antigüedad promedio a cobrar y nos ayuda a mejorar las políticas de crédito y cobro y ayuda a mejorar las políticas de crédito y cobro. Dicho en otras palabras, nos ayuda a determinar cuántos días tarda la empresa en cobrar una cuenta. Dado los cálculos oportunos, podemos ver que, en el año 2019, la empresa tardó en cobrar una cuenta 18 días como promedio, lo cual indica que la empresa está realizando una buena gestión. Importante también destacar que el porcentaje de clientes a cobrar y efecto comercial adquirieron un porcentaje del 4 puntos porcentuales por lo que se interpreta que la empresa no tiene un gran volumen de clientes por cobrar. Cosa

distinta ocurre en 2020, el número porcentual de la cartera de clientes disminuye en dos puntos porcentuales, pero por contrapartida su periodo promedio de cobro aumenta en diez puntos porcentuales con respecto al año anterior. Esto viene determinado principalmente a una disminución dramática en las ventas.

### 5.3.2 Ratio de rotación de proveedores

En este apartado se mostrará el ratio de rotación para los últimos tres años analizados.

Situación parecida ocurre con el ratio de rotación de proveedores. En este caso, el ratio promedio mide la duración de tiempo promedio a pagar es decir, ayuda a determinar el transcurso de tiempo que tarda Easyjet en pagar a sus proveedores. Tal y como muestra la tabla, la empresa tarda ciento veintiocho días en pagar a sus proveedores, aumentando el doble en su siguiente año consecutivo.

Ilustración 26: Periodo promedio de pago

<b>Periodo Promedio Pago</b>	1,45	2,84
Saldo medio proveedor	1958,29	1752,65
Gastos de explotación	2831,88	4979,59
	<b>365/N5</b>	<b>252,40</b>
		<b>128,47</b>

Fuente: Elaboración propia (Easyjet, 2021)

Estos valores tan elevados pueden ser consecuencia de su alto poder de negociación. Por tanto, vemos que la empresa realiza una buena gestión y que a priori, no tiene problemas de solvencia ya que, su periodo promedio de cobro es mucho más bajo que el de pago. Se puede concluir diciendo que el principal problema que ha tenido la empresa en el último año no viene determinado por una mala gestión sino por la post-crisis mundial por la que se estaba atravesando.

### 5.4 Estructura de costes

En el siguiente apartado, se explicará el análisis de la estructura de costes, es decir, cómo se deben de distribuir los costes fijos y los variables con respecto a los costes totales. A continuación, la siguiente ilustración que muestra los costes totales analizados durante los últimos años analizados.

Ilustración 27: Costes totales

	<b>2020</b>	<b>H%</b>	<b>V%</b>	<b>2019</b>	<b>H%</b>	<b>V%</b>	<b>2018</b>	<b>H%</b>	<b>V%</b>
<b>Costes variables</b>	<b>770,98 €</b>	<b>77%</b>	<b>10%</b>	<b>1.000,91 €</b>	<b>105%</b>	<b>15%</b>	<b>949,19 €</b>	<b>100%</b>	<b>17%</b>
- <i>Plantilla</i>	597,85 €	69%	8%	868,91 €	110%	13%	788,43 €	100%	14%
- <i>Combustible</i>	59,00 €	84%	1%	70,00 €	78%	1%	89,90 €	100%	2%
- Cargos de aeropuerto	15,00 €	52%	0%	29,00 €	96%	0%	30,06 €	100%	1%
- Cargos de aeropuerto	20,00 €	100%	0%	20,00 €	100%	0%	20,00 €	100%	0%
- Mantenimiento y reparación	70,00 €	700%	1%	10,00 €	67%	0%	15,00 €	100%	0%
- Otros costes	9,13 €	304%	0%	3,00 €	52%	0%	5,80 €	100%	0%
<b>Costes fijos</b>	<b>1.328,80 €</b>	<b>151%</b>	<b>17%</b>	<b>878,14 €</b>	<b>172%</b>	<b>13%</b>	<b>510,73 €</b>	<b>100%</b>	<b>9%</b>

- Plantilla	149,46 €	61%	2%	244,83 €	104%	4%	234,61 €	100%	4%
- Combustible	38,00 €	977%	0%	3,89 €	261%	0%	1,49 €	100%	0%
- Amortización	595,03 €	106%	8%	560,53 €	234%	8%	239,81 €	100%	4%
- Gastos financieros	541,03 €	803%	7%	67,40 €	200%	1%	33,62 €	100%	1%
- Mantenimiento y reparación	5,28 €	352%	0%	1,50 €	125%	0%	1,20 €	100%	0%
<b>Coste Total</b>	<b>2.099,78 €</b>			<b>1.879,05 €</b>			<b>1.459,92 €</b>		

Fuente: Elaboración propia (Easyjet, 2021)

Como se puede ver, se ha hecho una pequeña segmentación de costes, entendiendo que hay costes mixtos los cuales pueden ser fijos, pero a su vez variables. La mayor cuota la acapara los costes variables siendo éstos porcentajes entre 35% - 65%. Asimismo, destacar que los costes variables se ven afectados en el último periodo, evidentemente porque estos dependen de las ventas y al haber una reducción significativa de las mismas, disminuye su coste variable. Cosa distinta ocurre en los costes fijos, los cuales van incrementando durante la evolución del análisis ya que, como bien se ha explicado en el apartado de metodología éstos no dependen de las ventas totales.

Se procederá a comentar la estructura de coste, la cual incluye el punto muerto, cobertura y superación de la estructura para una mejor comprensión del análisis es decir, para conocer que estructura de costes está utilizando la empresa, que estructura de coste debería de utilizar. Asimismo, se procederá a encontrar respuestas a algunas cuestiones formuladas en apartados anteriores.

#### 5.4.1 Punto muerto, cobertura del punto muerto & Superación del punto muerto

Como bien se ha explicado previamente, el punto muerto en sí no proporciona una información relevante, por tanto, se hace necesario la comparativa con su cobertura y superación del punto muerto – Explicadas en los siguientes apartados.

A continuación, una breve ilustración de la estructura de costes durante los tres años analizados.

Ilustración 28: Estructura de costes

<b>Estructura de Costes</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
Punto muerto	13.2859€	87.802€	51.060€
Cobertura	36%	11%	7%
Superación del Punto muerto	64%	89%	93%

Fuente: Elaboración propia (Easyjet, 2021)

Aplicando conocimientos adquiridos, podemos ver como Easyjet necesitaba facturar 51 mil euro anuales para no recaer en pérdidas. Peor tesitura atraviesa el 2020 que, pese a su gran disminución en las ventas, necesita facturar 13 mil euros para alcanzar el umbral – Necesarios para cubrir sus costes fijos.

Podemos ver que la cobertura en 2018 es una cobertura deseada ya que, precisa en sólo del siete por ciento de las ventas para alcanzar al umbral de rentabilidad. Dicho porcentaje ha ido aumentando considerablemente en los siguientes años. Asimismo, la superación del punto muerto implica un alto porcentaje debido a que toda empresa desea superar mucho dicho umbral con la finalidad de obtener mayores rendimientos.

Por tanto, se puede visualizar que, en el primer año la superación del punto muerto es de 93 puntos porcentuales. Una coyuntura muy distinta para los siguientes años analizados ya que en 2020, la superación del punto muerto en 2020 disminuyó un 30 puntos porcentuales.

Se podría concluir diciendo que, en 2018 Easyjet se encontraba en su pleno apogeo con unos ingresos por ventas de 7.5 millones y obteniendo unos beneficios netos del 27%.

#### 5.4.2 Grado de apalancamiento

En cuanto al grado de apalancamiento global, hay que comentar que la empresa durante los tres periodos analizados se encuentra en una estructura de costes muy elevada.

Ilustración 29: Estructura de costes

<b>Grado de apalancamiento</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
GAO	216%	1008%	1845%
GAF	60%	30%	14%
GAG	130%	299%	254%

Fuente: Elaboración propia (Easyjet, 2021)

Para continuar con el análisis será necesario responder aquellas preguntas retóricas las cuales se formularon en el apartado de metodología pero que en este apartado cobra importancia.

Por tanto, supongamos que una variación del 15% en las ventas del 2018, supondría una variación del 1845% en el BAIT, tanto positiva como en su caso negativa. Asimismo, el GAF, en el mismo periodo es superior a la unidad, pues como bien se ha comentado en previos apartados, los intereses suponen un ingreso para la compañía y no un coste. Por tanto, una variación del 15% en el BAIT, supondrá una variación directa del 14% en el BAT, con esto contestamos a la primera pregunta formulada el apartado de metodología – Grado de apalancamiento.

- *¿Qué estructura debería haber establecido la empresa?*

Para responder a esta pregunta, hay que analizar la superación del punto muerto, ya que esta nos dice la estructura que se debería montar. Podemos observar que los ratios obtenidos en los tres periodos analizados son superior al 50% por tanto, la nos indica que la estructura que se debería de establecer en la empresa es la 3ª, estructura cuyo costes fijos son muy elevados y los variables escasos. Asimismo, nos indica que dicha

estructura es la se obtiene mayores rentabilidades, pero situaciones inciertas se puede obtener muchas pérdidas.

- *¿Qué estructura ha montado realmente?*

Para obtener una respuesta será necesario centrar el análisis en el grado de apalancamiento global, pues este nos informa de la estructura que realmente ha montado la empresa. En este caso, vemos que la empresa ha montado una estructura de costes medios pues los resultados obtenidos oscilan entre 2 y tres. Vemos que la empresa no ha acertado en la estructura de costes. Por tanto, deberá de aumentar los costes fijos financieros (reducir financiación propia, aumentar endeudamiento con los bancos) hasta superar el intervalo promedio y situar a Easyjet en una estructura de costes idónea.

## 6. Análisis económico-financiero de Ryanair

### 6.1 Análisis del balance

#### 6.1.1 Análisis verticales

Una vez explicado el análisis económico financiero de Easyjet, se pasará a explicar los estados financieros de Ryanair Holding plc y subsidiarias para el año 2018, 2019, 2020, para los años terminados el 31 de marzo de 2020, que comprenden los balances consolidados. El marco de información financiera que ha sido aplicable en su reparación es la Ley Irlandesa y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea.

De la misma manera que se ha realizado el análisis de Easyjet, se realizará el de Ryanair. Para la realización del análisis vertical, se ha tomado la referencia del activo total como base siendo ésta la base total del activo el cual representará el cien por cien del activo.

Ilustración 30: Balance de situación del activo - Porcentajes verticales - Ryanair

Consolidated Statement of Financial Position €						
Ryanair						
March	2020 £/€		2019 £/€		2018 £/€	
<i>Día 31st</i>	<b>1,1218 €</b>		<b>1,1607 €</b>		1,1370 €	
€ Millones - 31st March	<b>2.020 €</b>	V%	<b>2.019 €</b>	V%	<b>2.018 €</b>	V%
<b>Total Activo</b>	<b>£14.747,20</b>	<b>158%</b>	<b>£13.250,70</b>	<b>100%</b>	<b>£12.361,80</b>	<b>100%</b>
Activo No Corriente	£10.253,30	70%	£9.446,70	71%	£8.172,80	66%
Inmovilizado material	9.438,00 €	64%	9.029,60 €	68%	8.123,40 €	66%
Activo por derecho de uso	236,80 €	2%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Activo intangible	146,40 €	1%	146,40 €	1%	46,80 €	0%
Inmovilizado financiero	432,10 €	3%	270,70 €	2%	2,60 €	0%
<b>Activo</b>	<b>4.493,90 €</b>	<b>30%</b>	<b>3.804,00 €</b>	<b>29%</b>	<b>4.189,00 €</b>	<b>34%</b>
Stock	3,30 €	0%	2,90 €	0%	3,70 €	0%
Inversiones financieras temporales	1.723,60 €	12%	2.031,10 €	15%	2.578,10 €	21%
Activos mantenidos para la venta	98,70 €	1%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Tesorería	2.600,80 €	18%	1.710,50 €	13%	1.549,60 €	13%
Clientes	67,50 €	0%	59,50 €	0%	57,60 €	0%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Como se ha explicado en el apartado anterior, el activo no corriente está directamente relacionado por su naturaleza de actividad y del sector. Por tanto, se hace evidente que, el ratio de inmovilizado debe de ser alto. En este caso, concretamente, se analiza el sector aéreo pues éste determina una fuerte inversión en su inmovilizado material, tal es el caso que, durante los tres años de análisis, la cuenta de inmovilizado material ocupa el sesenta por cien con respecto al total de activo.

En cuanto al activo corriente, se puede ver que gran parte del porcentaje acapara a la partida de tesorería siendo esta la partida que mayor porcentaje acapara en el activo disponible. Esto puede deberse por tres hipótesis, a la alta generación de flujo en efectivo, que los accionistas hayan inyectado dinero en la compañía o bien que la empresa haya tenido que recurrir a sus obligaciones para aumentar su liquidez - *Cash-Flow* muy sólido. Por otra parte, vemos que la segunda partida que acapara mayor cuota son las inversiones financieras temporales, esto significa que Ryanair, coloca los “*Recursos ociosos*” en instrumentos financieros con vencimiento inferior a un año, obteniendo una rentabilidad por ello.

En cuanto al análisis de los componentes del pasivo no corriente, vemos que su tasa porcentual en 2018, es superior al pasivo corriente, indicador de que la mayor parte de su deuda está financiada a largo plazo. El préstamo a largo plazo representa entre el 24% - 29% en los años analizados. Asimismo, gran parte de cuota recae también en otros pasivos a largo plazo como es el caso de los impuestos diferidos, provisiones, pasivos por retribuciones, entre otros. Durante la evolución del análisis, vemos como dicha cuota va disminuyendo hasta invertirse las cifras en 2020. En donde podemos ver que, la mayor parte del pastel se la lleva el pasivo corriente siendo este de 37 puntos porcentuales con respecto al pasivo no corriente que figura con sólo 29 puntos porcentuales.

Ilustración 31: Balance de situación del pasivo & PN - Porcentajes verticales de Ryanair

	<b>14.747,20</b>					
<b>Total Pasivo + PN</b>	<b>€</b>	<b>100%</b>	<b>13.250,70 €</b>	<b>100%</b>	<b>12.361,80 €</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>4.324,50 €</b>	<b>29%</b>	<b>3.939,20 €</b>	<b>30%</b>	<b>4.480,00 €</b>	<b>36%</b>
Otros pasivos a l/p	741,50 €	5%	604,20 €	5%	951,60 €	8%
Deudas a l/p	3.583,00 €	24%	3.335,00 €	25%	3.528,40 €	29%
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>5.508,20 €</b>	<b>37%</b>	<b>4.096,60 €</b>	<b>31%</b>	<b>3.412,90 €</b>	<b>28%</b>
Proveedores y otras cuentas a pagar	1.368,20 €	9%	573,80 €	4%	249,60 €	2%
Otros pasivos a c/p	3.682,70 €	25%	3.213,40 €	24%	2.728,70 €	22%
Pasivos por arrendamientos	75,00 €	1%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Deudas a c/p	382,30 €	3%	309,40 €	2%	434,60 €	4%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>4.914,50 €</b>	<b>33%</b>	<b>5.214,90 €</b>	<b>39%</b>	<b>4.468,90 €</b>	<b>36%</b>
Capital Social	6,50 €	0%	6,80 €	0%	7,00 €	0%
Prima de Emisión de Acciones	738,50 €	5%	719,40 €	5%	719,40 €	6%
Otras reservas	-75,50 €	-1%	306,80 €	2%	-335,40 €	-3%
Cuenta de remanente	4.245,00 €	29%	4.181,90 €	32%	4.077,90 €	33%
<b>Discrepancy</b>	<b>€0,00</b>	<b>€0,58</b>	<b>€0,00</b>	<b>€0,00</b>	<b>€0,00</b>	<b>€0,00</b>

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Respecto al pasivo corriente, se puede observar que los préstamos a corto plazo como se ha comentado previamente son mínimos. La partida de otros pasivos a c/p, la cual incluyen impuestos corrientes e instrumentos financieros derivados a c/p acapara la mayor parte en cuanto al pasivo corriente. Los instrumentos financieros derivados son acuerdos contractuales con un valor que refleja los

movimientos de precios de un activo subyacente. La compañía utiliza instrumentos financieros para reducir la exposición a los riesgos del mercado en todo su negocio.

Según el Financial Statement, Durante el ejercicio 2020, el Grupo ha tenido salidas de efectivo de 581 millones de euros correspondientes a la recompra de acciones ordinarias (2019: 561 millones de euros, 2018: 829 millones de euros), que afectó a la cuenta de resultados acumulados o dígase cuenta de remanente siendo dichos importes entre 29 - 33 puntos porcentuales. Se puede ver en 2019, que, debido a dichos ingresos, Ryanair destinó una pequeña cuota para cargar sus reservas. No obstante, debido a la falta de ingresos en el último año y a la necesidad de cubrir costes, éstas volvieron a posicionarse con signo negativo.

Con una visión general en el balance, se puede observar que la capacidad monetaria del activo corriente obtiene menor saldo que el pasivo corriente, se entiende que, el fondo de maniobra con el que opera la empresa es negativo, a priori se podría decir que es una empresa con poca capacidad de solvencia. No obstante, se ha visto en previos apartados que una empresa puede operar con un fondo de maniobra negativo y no por ello tener problemas de liquidez. Como prueba de ello, se hace referencia a la partida de inversiones financieras a corto plazo. Tal y como se ha comentado previamente, es una de las partidas con mayor cuota absoluta, lo cual es muy probable que la empresa este invirtiendo en sus "*Recursos Ociosos*" - Fondo de Maniobra Negativo.

#### 6.1.2 Análisis Horizontales

En este apartado, se comparará el balance de la empresa, pero esta vez, siendo su comparación con porcentajes verticales.

Respecto al activo no corriente podemos ver que hay dos partidas que sobre salen en el activo, las cuales merecen dedicarle un poco de atención.

La primera de ellas, se trata el inmovilizado material, según el Financial Statement de 2020, el saldo de propiedades, plantas y equipo a 31 de marzo de 2020, fue de 9.4 millones de euros, de los cuales 9.2 de euros corresponden a aeronaves propias, incluidos motores y equipos de aeronaves. Se puede apreciar que, la empresa Ryanair, constantemente ha hecho una fuerte inversión en su activo no corriente. Se hace entendible ver como sus porcentajes horizontal han ido aumentando durante los periodos analizados. Asimismo, la cuenta de inmovilizado financiero refleja un gran aumento, por encima del cien por cien, con respecto a su año base. Esto se debe a que, la empresa utiliza varios instrumentos financieros derivados para gestionar su exposición a los riesgos de mercado como, por ejemplo, contratos a plazo para la compra de sus requisitos de combustible para aviones así para reducir su exposición al riesgo del precio de materias primas. También utiliza contratos a plazo de moneda extranjera con el fin de reducir su exposición a los riesgos relacionados con monedas extranjeras (Ryanair, 2020).

Ilustración 32: Balance de situación del activo - Porcentajes horizontales - Ryanair

Consolidated Statement of financial Position  
Ryanair

March	2020 £/€		2019 £/€		2018 £/€	
Día 31st	1,1218 €		1,1607 €		1,1370 €	
€ Millones - 31st March	2.020 €	H%	2.019 €	H%	2.018 €	H%
<b>Total Activo</b>	<b>£14.747,20</b>	<b>111%</b>	<b>£13.250,70</b>	<b>107%</b>	<b>£12.361,80</b>	<b>100%</b>
Activo No Corriente	£10.253,30	109%	£9.446,70	116%	£8.172,80	100%
Inmovilizado material	9.438,00 €	105%	9.029,60 €	111%	8.123,40 €	100%
Activo por derecho de uso	236,80 €	-%	0,00 €	-%	0,00 €	-%
Activo intangible	146,40 €	100%	146,40 €	313%	46,80 €	100%
Inmovilizado financiero	432,10 €	160%	270,70 €	10412%	2,60 €	100%
Activo	4.493,90 €	118%	3.804,00 €	91%	4.189,00 €	100%
Stock	3,30 €	114%	2,90 €	78%	3,70 €	100%
Inversiones financieras temporales	1.791,10 €	86%	2.090,60 €	79%	2.635,70 €	100%
Activos mantenidos para la venta	98,70 €	-%	0,00 €	-%	0,00 €	-%
Tesorería	2.600,80 €	152%	1.710,50 €	110%	1.549,60 €	100%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Con respecto a su activo, no hay muchos datos que aportar, simplemente hacer referencia que ha habido una fuerte inyección en la cuenta de tesorería en 2020, así se ve reflejado tanto en su número relativos como en los absolutos. En cuanto a sus inversiones financieras temporales, si bien es cierto, se ha comentado en el análisis vertical que la empresa sigue invirtiendo sus *Recursos Ociosos*, no obstante, su inversión es inferior con respecto a los ejercicios anteriores analizados.

Si pasamos analizar el pasivo no corriente, se puede ver que Ryanair ha aumentado su capacidad de endeudamiento en un diez por ciento en 2020, con respecto al ejercicio anterior. Esto podría deberse a los instrumentos financieros derivados, los ya explicados previamente.

Ilustración 33: Balance de situación del pasivo y PN - Porcentajes horizontales - Ryanair

<b>Total Pasivo + PN</b>	<b>14.747,20 €</b>	<b>111%</b>	<b>13.250,70 €</b>	<b>107%</b>	<b>12.361,80 €</b>	<b>100%</b>
Pasivo No Corriente	4.324,50 €	110%	3.939,20 €	88%	4.480,00 €	100%
Otros pasivos a l/p	741,50 €	123%	604,20 €	63%	951,60 €	100%
Deudas a l/p	3.583,00 €	107%	3.335,00 €	95%	3.528,40 €	100%
Pasivo Corriente	5.508,20 €	134%	4.096,60 €	120%	3.412,90 €	100%
Proveedores y otras cuentas a pagar	1.368,20 €	238%	573,80 €	230%	249,60 €	100%
Otros pasivos a c/p	3.682,70 €	115%	3.213,40 €	118%	2.728,70 €	100%
Pasivos por arrendamientos	75,00 €	-%	0,00 €	-%	0,00 €	-%
Deudas a c/p	382,30 €	124%	309,40 €	71%	434,60 €	100%
Patrimonio Neto	4.914,50 €	94%	5.214,90 €	117%	4.468,90 €	100%

Capital Social	6,50 €	96%	6,80 €	97%	7,00 €	100%
Prima de Emisión de Acciones	738,50 €	103%	719,40 €	100%	719,40 €	100%
Otras reservas	-75,50 €	-25%	306,80 €	-91%	-335,40 €	100%
Cuenta de remanente	4.245,00 €	102%	4.181,90 €	103%	4.077,90 €	100%
Discrepancy	£0,00	£0,00	£0,00	£0,00	£0,00	£0,00

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

En el pasivo corriente, en este caso, se puede ver que la empresa ha realizado una buena acción. Ha decidido endeudarse con fuentes de financiación de coste cero, como es el caso de los proveedores situándose en 238 puntos porcentuales con respecto al total de patrimonio neto y pasivo. La deuda a corto plazo también ha aumentado significativamente en sus porcentajes horizontales. Lo cual es un indicador de que la empresa está atravesando por serios problemas de solvencia. No obstante, hay que recordar, que en los porcentajes verticales la deuda a corto plazo tenía unos números relativos pequeños con respecto a su total pasivo y patrimonio neto por lo que, a priori, no debería suponer ningún problema.

A simple vista, parece que la empresa no está realizando una buena gestión por varios frentes. Primeramente, porque está utilizando recursos propios, especialmente las reservas, situándolas en negativo. En segundo lugar, porque está aumentando sus obligaciones a corto plazo en mayor proporción que las de a largo plazo. Pero será necesario seguir con el análisis para una mayor comprensión

Para concluir, comentar que, Ryanair tiene y seguirá teniendo en el futuro previsible, una cantidad un tanto sustancial de deuda relacionada con sus compromisos de financiación de aeronaves, así como con compromisos de mantenimiento y otras obligaciones. Pese a que, la compañía ha podido generar suficiente flujo de efectivo de las operaciones para saldar la deuda y otras obligaciones fijas que tenía concertada. Según el informe financiero de 2020, apunta que, la compañía continuará buscando nuevas fuentes de financiamiento para financiar sus operaciones (Ryanair, 2020).

### 6.1.3 Ratio de estructura y endeudamiento

A continuación, se pasa analizar los ratios de estructura y endeudamientos explicados previamente en la metodología.

#### 6.1.3.1 Ratio de inmovilizado

La siguiente ilustración muestra el ratio de inmovilizado de los tres periodos analizados.

Ilustración 34: Ratio de inmovilizado - Ryanair

Ratio de Estructura & Endeudamiento	<u>2020</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
-------------------------------------	-------------	-------------	-------------

R Inmovilizado	69,5%	71,3%	66,1%
----------------	-------	-------	-------

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Situación paralela ocurre con el ratio de inmovilizado de Easyjet. Como se ha comentado, el valor del ratio depende estrictamente del sector y de la naturaleza de la actividad. Evidentemente este ratio requiere de una fuerte inversión de activos materiales (Aviones). En este caso en concreto, se ve una pequeña inversión en la flota aérea en el segundo año, sin sufrir gran variación el último año analizado.

#### 6.1.3.2 Ratio de endeudamiento

La siguiente ilustración muestra el ratio de endeudamiento de los últimos periodos analizados.

Ilustración 35: Ratio de endeudamiento - Ryanair

<b>Ratio de Estructura &amp; Endeudamiento</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
R Endeudamiento	66,7%	60,6%	63,8%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

En el ratio de endeudamiento se puede apreciar que los porcentajes relativamente se mantienen estables oscilando entre 61% - 67%. Asimismo, cabe remarcar que, en los dos últimos años, la deuda representa más de dos tercios de la suma total de los fondos propios de la empresa. Esto puede deberse a que, la empresa con sus propios recursos no podía hacer frente a dicha deuda, tal y como ha ocurrido en el caso de Esasyjet. Enfatizar que, ante un aumento de deuda, aumenta considerablemente los costes y por tanto su riesgo también se ve afectado (Suaréz, 1988).

#### 6.1.3.3 Ratio de deuda a c/p

El ratio de deuda a corto plazo indica el porcentaje de deuda a un año vista que tiene la empresa con respecto al total de su deuda.

Ilustración 36: Ratio de deuda a c/p - Ryanair

<b>Ratio de Estructura &amp; Endeudamiento</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
R Deuda c/p	56,0%	51,0%	43,2%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Tal y como se puede ver, el total de deuda de la empresa Ryanair representa entre un 43 – 56 puntos porcentuales. Lo cual se entiende que, del total de las obligaciones que tiene la empresa, entre el 43% - 56% pertenecen a deudas a un año vista. Esto tendrá una repercusión negativa para el fondo de maniobra. Lo que debería de haber realizado los directivos es aumentar la deuda a largo plazo y disminuir la del corto plazo ya que, de esta manera, mejoraría el fondo de maniobra y con ello la solvencia/liquidez de la empresa.

#### 6.1.4 Ratio de solvencia

Una vez analizado el ratio de estructura y endeudamiento se procederá a explicar los ratios de solvencia sobre los tres periodos analizados también una breve mención sobre el tipo de fondo de maniobra que utiliza Ryanair.

##### 6.1.4.1 Fondo de maniobra

Habiendo realizado el balance de situación, se pudo entrever que, la empresa operaba con fondo de maniobra negativo. A continuación, la siguiente ilustración del fondo de maniobra durante los tres periodos analizados.

Ilustración 37: Fondo de maniobra - Ryanair

	<u>2020</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
<b>Fondo de maniobra</b>	-1.014,30 €	-292,60 €	776,10 €

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2020)

Tan y como se puede ver en la ilustración, en 2018, Ryanair operaba con un fondo de maniobra positivo. Sin embargo, dicha coyuntura empeoró de cara al 2019, pasando de un fondo de maniobra positivo a negativo. En dicho año, dados los datos del balance de situación podemos ver que, su activo corriente con respecto al año anterior disminuyó y sin embargo, su pasivo corriente aumentó. Finalmente, en el último año, el activo corriente aumentó, debido a la fuerte inyección en tesorería (explicado en apartados anteriores) y exactamente en esa misma magnitud aumento el pasivo corriente aumentando por tanto los proveedores, provisiones, deudas a un año vista, etc. Una buena gestión empresarial hubiera sido disminuir la deuda a corto plazo, para incrementar el fondo de maniobra y de esta manera reducir el riesgo.

##### 6.1.4.2 Ratio de liquidez

En este caso, tal y como se ha comentado previamente proporciona información sobre los resultados previamente obtenidos sobre el fondo de maniobra. Tal y como podemos ver, en los dos últimos periodos el ratio se sitúa por debajo de la unidad, lo que indica que Ryanair no es solvente.

Ilustración 38: Ratio de liquidez - Ryanair

<b>Ratio de Solvencia</b>	<u>2020</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
R Liquidez	81,6%	92,9%	122,7%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Como se ha estudiado en el apartado de metodología, hay empresas que operan con un fondo de maniobra negativo. Es erróneo pensar que cuanto más fondo de maniobra tengo es mejor porque un fondo de maniobra me genera costes y me disminuye mi rentabilidad, por tanto, se hace necesario seguir con el análisis para llegar al diagnóstico final.

##### 6.1.4.3 Ratio de test ácido

Para analizar el test ácido, se ha de tomar como punto de partida la ratio de liquidez y se procede a su depuración con su stock.

Ilustración 39: Ratio de test acido - Ryanair

<b>Ratio de Solvencia</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
Test Acido	81,5%	92,8%	122,6%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Con estos valores, se entiende que el stock representa una parte insignificante en el balance puesto que sus ratios a penas se han visto afectados lo que se podría decir en otras palabras, si Ryanair no tuviera en cuenta su stock podría seguir haciendo frente a sus deudas.

#### 6.1.4.4 Ratio de liquidez inmediata

Siguiendo la misma línea, vamos a depurar la cuenta de test acido con la partida de clientes. Como podemos ver, la cuenta de cliente es insignificante ya que, no se ha producido ningún cambio alterable con respecto al ratio anterior. A 31 de marzo de 2020, los saldos de la cartera de clientes a cobrar estaban la mayoría saldados o vencidos. No obstante, vemos en 2019 ha habido un descenso en el stock e inversiones financieras temporales y como consecuencia de ello, el ratio ha disminuido en once puntos porcentuales. Respecto al 2020, podemos comentar que su activo está hacia la alza no obstante, aumenta en mayor proporción sus obligaciones a corto plazo, por lo que su resultado se encuentra por debajo de la mitad.

Ilustración 40: Ratio de liquidez inmediata - Ryanair

<b>Ratio de Solvencia</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
R liquidez inmediata	80,3%	91,3%	120,9%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

La empresa debería de tomar acciones inmediatas para conseguir pasar la deuda de corto plazo a largo plazo y de esta manera mejoraría su solvencia y con ello aumentaría el fondo de maniobra.

#### 6.1.4.5 Ratio de Quiebra

A continuación la última ilustración sobre los ratios de solvencia. Esta ilustración proporciona información sobre el ratio de quiebra en los últimos periodos analizados.

Ilustración 41: Ratio de solvencia – Ryanair

<b>Ratio de Solvencia</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
R Quiebra	150,0%	164,9%	156,6%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Tras todo lo analizado previamente, se puede concluir diciendo que la empresa está muy lejos de la quiebra técnica y que por lo tanto ha sido solvente en 2018. La empresa a simple vista es rentable, no obstante, debería de aplicar políticas para mejorar la solvencia, especialmente en 2020 una de ellas podría ser,

debería de pasar la deuda a corto plazo a largo plazo, de esta manera mejoraría el fondo de maniobra y aumentaría consigo el ratio de solvencia.

## 6.2 Análisis de la cuenta de Pérdidas y ganancias

### 6.2.1 Porcentaje vertical

Ilustración 42: P&G Porcentajes verticales – Ryanair

Consolidated Profit & Lost Statement Ryanair						
€ Millones – 31st March						
	2020	V%	2019	V%	2018	V%
+Ingresos operativos	8.494,80 €	100%	7.697,40 €	100%	7.151,00 €	100%
+Ingresos esperados	5.566,20 €	66%	5.261,10 €	68%	5.134,00 €	72%
+Ingresos adicionales	2.928,60 €	34%	2.436,30 €	32%	2.017,00 €	28%
-Gastos operativos	6.618,70 €	78%	6.040,10 €	78%	4.922,70 €	69%
-Combustible	2.762,20 €	33%	2.427,30 €	32%	1.902,80 €	27%
-Cargos de aeropuertos	1.140,20 €	13%	1.061,50 €	14%	938,60 €	13%
-Plantilla	1.106,90 €	13%	984,00 €	13%	738,50 €	10%
-Cargos de rutas	736,00 €	9%	745,20 €	10%	701,80 €	10%
-Marketing, distribución y otros	578,80 €	7%	547,30 €	7%	410,00 €	6%
-Mantenimiento y reparación	256,40 €	3%	190,90 €	2%	148,30 €	2%
-Alquileres de aviones	38,20 €	0%	83,90 €	1%	82,30 €	1%
= GOP	1.876,10 €	22%	1.657,30 €	22%	2.228,30 €	31%
-Amortización	748,70 €	9%	640,50 €	8%	561,00 €	8%
= BAIT	1.127,40 €	13%	1.016,80 €	13%	1.667,30 €	23%
+Ingresos financieros	23,00 €	0%	9,70 €	0%	4,10 €	0%
-Gastos financieros	480,10 €	6%	78,40 €	1%	60,10 €	1%
= RCAI	670,30 €	8%	948,10 €	12%	1.611,30 €	23%
-Impuestos	21,60 €	0%	63,10 €	1%	161,10 €	2%
= BDIT	648,70 €	8%	885,00 €	11%	1.450,20 €	20%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Un primer aspecto a destacar en la cuenta de resultados es, por un lado, la disminución de los beneficios durante el análisis y por otro, el aumento sobre las ventas en el mismo. Esto genera una situación de controversia en el análisis ya que, el aumento de las ventas, como bien se puede apreciar, supone un aumento directo en los gastos de explotación en el año 2020, por lo que, tiene una repercusión significativa en el resultado antes de beneficios, siendo este menos al esperado dado el volumen de las ventas.

Ryanair registró un beneficio después de impuestos de 649M de euros en el año fiscal 2020, en comparación con un beneficio de 885M de euros en el año fiscal 2019. Esta disminución del 27% se atribuyó principalmente a un cargo por ineficacia de cobertura de 353 millones de euros (neto de impuestos) en relación con Coberturas de combustible. Los ingresos de pasajeros programados de Ryanair aumentaron un 6%, de 5.1 millones de euros en el año fiscal 2018 a 5.6

millones de euros en el año fiscal 2020, lo que refleja principalmente un aumento del 5% en el tráfico de clientes y un aumento del 2% en las tarifas promedio.

Los ingresos de pasajeros programados representan el 68% de los ingresos totales en el año fiscal 2019 y el 66% en el año fiscal 2020. Mientras que los ingresos complementarios comprenden los ingresos de operaciones programadas sin vuelos, ventas en vuelo y servicios relacionados con Internet, aumentaron un 20%, de 2.436 millones de euros en el año fiscal 2019 a 2.929 millones de euros en el año fiscal 2020. Los ingresos por servicios complementarios han sido estimulados por un 4 punto porcentual en cuanto se refiere al tráfico de crecimiento y una mejora en la aceptación de los productos complementarios como es el caso asientos reservados, embarque prioritario.

En segundo lugar, los gastos de explotación fueron del 69% en 2018 en comparación con el 87% en el año fiscal 2020. En cuanto al coste de personal, marketing, distribución y otros se mantuvieron estable. No obstante, cabe comentar que, los gastos de aeropuerto y manipulación, ruta, alquiler de aeronaves disminuyeron mientras que los gastos de combustibles y aceite, depreciación y mantenimiento aumentaron como porcentaje de ingresos totales.

Tras todo lo comentado previamente, se puede apreciar que, un mayor incremento de las ventas en 2020 supone un mayor gasto de explotación por lo que, el beneficio antes de impuestos, se ve notoriamente reducido si se compara con los previos años analizados. Asimismo, los intereses y los cargos similares aumentaron de un 1% a un 6% en el año fiscal 2020, principalmente debido aún aumento en los depósitos.

Finalmente concluir con el análisis exponiendo que, la empresa Ryanair registró unas ganancias por 648 mil millones de euros en el año fiscal 2020 siendo esta cantidad inferior al año 2018 en la que las ganancias obtenidas representan 1.450 millones de euros. En la siguiente ilustración, se plasmará que, ante un aumento de las ventas, aumenta en mayor proporción los gastos de explotación lo que conlleva a una reducción en los beneficios.

### 6.2.2 Porcentaje horizontales

Siguiendo el esquema de la ilustración de pérdidas y ganancias podemos ver que, en 2019, ante un aumento en las ventas en ocho puntos porcentuales, los costes de operación han aumentado en mayor proporción suponiendo éstos un 23 por ciento más respecto al año anterior. Asimismo, durante el ejercicio 2020, el incremento de las ventas tiene una relación directa con sus costes operativos dicho en otras palabras, los ingresos totales en el ejercicio 2020 aumentaron en un 10 por ciento, mismo porcentaje que aumentó los gastos operativos.

Ilustración 43: P&G Porcentajes horizontales – Ryanair

Consolidated Profit & Lost Statement Ryanair						
€ Millones – 31st March						
	2020	H%	2019	H%	2018	H%
+Ingresos operativos	8.494,80 €	110%	7.697,40 €	108%	7.151,00 €	100%

+Ingresos esperados	5.566,20 €	106%	5.261,10 €	102%	5.134,00 €	100%
+Ingresos adicionales	2.928,60 €	120%	2.436,30 €	121%	2.017,00 €	100%
-Gastos operativos	6.618,70 €	110%	6.040,10 €	123%	4.922,70 €	100%
-Combustible	2.762,20 €	114%	2.427,30 €	128%	1.902,80 €	100%
- Cargos de aeropuertos	1.140,20 €	107%	1.061,50 €	113%	938,60 €	100%
- Plantilla	1.106,90 €	112%	984,00 €	133%	738,50 €	100%
- Cargos de rutas	736,00 €	99%	745,20 €	106%	701,80 €	100%
- Marketing, distribución y otros	578,80 €	106%	547,30 €	133%	410,00 €	100%
- Mantenimiento y reparación	256,40 €	134%	190,90 €	129%	148,30 €	100%
- Alquileres de aviones	38,20 €	46%	83,90 €	102%	82,30 €	100%
= GOP	1.876,10 €	113%	1.657,30 €	74%	2.228,30 €	100%
- Amortización	748,70 €	117%	640,50 €	114%	561,00 €	100%
= BAIT	1.127,40 €	111%	1.016,80 €	61%	1.667,30 €	100%
+ Ingresos financieros	23,00 €	237%	9,70 €	237%	4,10 €	100%
- Gastos financieros	480,10 €	612%	78,40 €	130%	60,10 €	100%
= RCAI	670,30 €	71%	948,10 €	59%	1.611,30 €	100%
- Impuestos	21,60 €	34%	63,10 €	39%	161,10 €	100%
= BDIT	648,70 €	73%	885,00 €	61%	1.450,20 €	100%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Ante un aumento de costes operativos, evidentemente el beneficio antes de impuesto se verá afectado en mayor proporción y por consiguiente su beneficio antes de impuestos suponiendo éste 648 millones en el periodo 2020 con respecto a 1.450 millones del año base.

### 6.2.3 Ratio de rentabilidad

A continuación, se parará analizar el ratio de rentabilidad el cual incluye los ratios de rentabilidad de activos, ratios de margen, ratios de rotación y ratio de rentabilidad de capital para los tres periodos analizados.

#### 6.2.3.1 Rato de rentabilidad de activos – ROI

Delante de una reducción de rentabilidad, la empresa Ryanair tendrá que disminuir el riesgo. En cierta manera, se podría decir que dicha rentabilidad es esperada ya que, si se está aplicando políticas para aumentar la solvencia es entendible que la rentabilidad se vea perjudicada. Lo que la compañía no debería permitir es que, ello implicara que la empresa no cree valor.

Ilustración 44: Ratio de rentabilidad de activos – Ryanair

Ratio de Rentabilidad	2020	2019	2018
ROI	8%	8%	13%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Tal y como se ha podido ver en la ilustración, el ratio de rentabilidad se ha visto muy afectado. En caso contrario que Easyjet, la empresa vende sus servicios, pero sus costes operativos acaparan un porcentaje mayor y por tanto su rentabilidad es mínima. Una vez solventado el problema de solvencia, se ha de pedir al director financiero que aplique políticas para aumentar rentabilidad y con ello, aumentará la creación de valor.

Para una mayor comprensión de la pérdida de rentabilidad en los activos, será necesario el análisis de margen y rotación, ya que, estos dos componentes dependen directamente del ROI.

### 6.2.3.2 Ratio de margen

Cabe mencionar que la empresa no influye en el margen, ya que, este ratio depende intrínsecamente del consumidor.

Ilustración 45: Ratio de margen – Ryanair

<b>Ratio de Rentabilidad</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
Margen	13%	13%	23%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Al igual que ocurre con la empresa Easyjet, se está analizando empresas de bajos costes por lo que se hace entendible y evidente que el análisis de margen será insignificante. Si ambas empresas desean aumentar el margen, será necesario su disminución en los costes (amortización, suministro, personal) ya que una disminución en costes aumenta directamente el beneficio antes de impuestos.

Nota: Se tendrá que tener especial cuidado con el aumento de las ventas puesto que, el aumento de ventas supone un aumento directo en los costes.

### 6.2.3.3 Ratio de rotación

Tal y como se puede observar, la empresa Ryanair obtiene más rentabilidad por rotación que por margen. Los valores de la siguiente ilustración nos indica que, por cada euro invertido, la empresa consigue vender un 58% de sus servicios prestados.

Ilustración 46: Ratio de rotación – Ryanair

<b>Ratio de Rentabilidad</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
Rotación	58%	58%	58%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Tal y como se puede ver, su rotación se mantiene estable ya que, las ventas aumentan y en la misma proporción aumenta sus activos.

### 6.2.3.4 Ratio de rentabilidad de capital - ROE

Algo semejante ocurre con la ROE, pues se puede ver como su valor relativo disminuye durante la trayectoria del análisis. Esta disminución se ve afectada debido a la disminución que ha sufrido la empresa en sus beneficios netos y la disminución de su patrimonio neto.

Ilustración 47: Ratio de rentabilidad de capital – Ryanair

<b>Ratio de Rentabilidad</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
------------------------------	--------------------	--------------------	--------------------

ROE	13%	17%	32%
-----	-----	-----	-----

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

#### 6.2.3.5 Ratio de creación de valor

Finalmente, se concluirá el análisis de rentabilidad calculando si la empresa crea valor.

Ilustración 48: Periodo promedio de cobro – Ryanair

<b>Creación de valor</b>	2%	3%	3%
--------------------------	----	----	----

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Como se ha estudiado en el apartado anterior, la rentabilidad se puede disminuir pero se hace necesaria la creación de valor puesto que éste es el principal objetivo de cualquier empresa. Antiguamente se creía que la optimización del beneficio era el objetivo empresarial. Hoy en día, se conoce que la optimización del beneficio no es el objetivo de la empresa ya que éste no tiene en cuenta la rentabilidad ni el riesgo. En este caso, vemos clara mente que la empresa está por debajo de la unidad por lo claramente esta empresa no está maximizando sus recursos.

#### 6.2.4 Ratio de rotación

Dentro del ratio de rotación se incluye los ratios de rotación de clientes y los ratios de rotación de proveedores. A continuación, se pasará a analizar ambos ratios para conocer cuál es la rotación de cobros y pagos de la empresa.

##### 6.2.4.1 Rotación de cliente

En cuanto a la información proporcionada de dicho ratio, sabemos que la empresa cobra un promedio de 3 veces al año y mas de 2 en el último periodo analizado. Esto nos lleva a ver que, la empresa tiene una partida de clientes muy reducida y así se confirma en el balance ya que, la partida de efectos comerciales a cobrar es insignificancia respecto al total de activos.

Ilustración 49: Periodo promedio de cobro – Ryanair

<b>PP Cobro</b>	247,5374839	131,4671221
Saldo medio cliente	34,32 €	58,55 €
	365/N4	1,47
		2,78

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2020)

##### 6.2.4.2 Rotación de proveedores

En cuanto a la partida de proveedores, podemos ver que el primer año que corresponde al 2019, su promedio de pago es de 35 días, no obstante, debido a los elevados costes que han supuesto el último año, Ryanair tiene un promedio de 7 meses en pagar a sus proveedores, esto puede deberse por la falta de liquidez por la que ha atravesado el último año.

Ilustración 50: Periodo promedio de cobro – Ryanair

<b>PMM Pago</b>	1,71	10,49
Saldo medio proveedor	2732,40	411,70
Consumo	4676,60	4317,90
365/N5	213,26	34,80

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

### 6.2.5 Estructura de costes

En este apartado, se estudiará el punto muerto, cobertura y superación del punto muerto. Asimismo, se analizarán los distintos grados de apalancamientos.

#### 6.2.4.2 Rotación de proveedores

Se puede ver, en la siguiente ilustración, como Ryanair necesita facturar 4.2 millones de euros anuales para no recaer en pérdidas. Asimismo, una peor tesitura atraviesa en 2020 en dónde las ventas se duplican y un poco por debajo de la mitad, siendo éstas de 7.2 millones de euros – Necesarios para cubrir el punto muerto.

Ilustración 51: Estructura de costes

<b>Estructura de Costes</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
Punto muerto	7235,87	2917,34	4257,45
Cobertura	0,85	0,38	0,60
Superación del Punto muerto	0,15	0,62	0,40

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Podemos ver que la cobertura en 2018 no es una cobertura deseada ya que, precisa del sesenta por ciento de las ventas para alcanzar al umbral de rentabilidad. Dicho porcentaje ha ido aumentando considerablemente en el último periodo. Asimismo, la superación del punto muerto implica un alto porcentaje debido a que toda empresa desea superar mucho dicho umbral con la finalidad de obtener mayores rendimientos.

Por tanto, se puede visualizar que, en el primer año la superación del punto muerto es de 40 puntos porcentuales. Una coyuntura muy distinta para los siguientes años analizados ya que, en 2020, la superación del punto muerto disminuyó 25 punto porcentual.

Finalmente, se concluye con el análisis diciendo que, en 2018 Ryanair se encontraba en una buena gestión financiera ya que, con menos ventas, obtenía mayor rentabilidad y su superación del punto muerto ascendió a 25 puntos porcentuales respecto al último año analizado.

### 6.2.2 Grado de apalancamiento

En cuanto al grado de apalancamiento global, hay que comentar que la empresa durante los tres periodos analizados se encuentra en una estructura de costes muy elevada.

Para verlo de manera más visual, a continuación, una pequeña ilustración sobre los grados de apalancamiento operativos, financieros y globales.

Ilustración 52: Grado de apalancamiento

<b>Estructura de Costes</b>	<b><u>2020</u></b>	<b><u>2019</u></b>	<b><u>2018</u></b>
GAO	1130,27	1019,59	1668,68
GAF	1,68	1,07	1668,68
GAG	1901,05	1093,47	2784501,72

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Supongamos que una variación del 15% en las ventas del 2018, supondría una variación del 166.868% en el BAIT, tanto positiva como en su caso negativa. Lo cual en este caso, en el que la variación tiene un ratio tan exponencial hay que tener especial cuidado con el riesgo. Asimismo, el GAF, en el mismo periodo es superior a la unidad, pues como bien se ha comentado en previos apartados, los intereses suponen un ingreso para la compañía y no un coste. Por tanto, una variación del 15% en el BAIT, supondrá una variación directa del 16.686% en el BAT, con esto contestamos a la primera pregunta formulada el apartado de metodología – Grado de apalancamiento.

#### - ¿Qué estructura debería haber establecido la empresa?

Habrá que analizar la superación del punto muerto, ya que esta nos dice la estructura que se debería montar. Podemos observar que los ratios obtenidos en los tres periodos analizados son superior al 50% por tanto, la nos indica que la estructura que se debería de establecer en la empresa es la 3ª, estructura cuyo costes fijos son muy elevados y los variables escasos. Asimismo, nos indica que dicha estructura es la se obtiene mayores rentabilidades, pero situaciones inciertas se puede obtener muchas pérdidas.

Sin embargo, para el último año analizado obtenemos una superación inferior al 20% lo que nos indica, que la estructura de costes ideal debería de ser las de los costes fijos pequeños – Estructura de costes 1.

#### - ¿Qué estructura ha montado realmente?

Para obtener una respuesta será necesario centrar el análisis en el grado de apalancamiento global, pues este nos informa de la estructura que realmente ha montado la empresa. En este caso, vemos que la empresa ha montado una estructura de costes muy elevados ya que sus resultados se encuentran por encima de tres unidades. En este caso vemos que la empresa ha utilizado una estructura de costes medios cuando debería haber utilizado unos costes elevados.

Ilustración 53: Costes totales - Ryanair

	2020	H%	V%	2019	H%	V%	2018	H%	V%
	4.127,06			3.841,16			3.178,04		
Costes variables	€	107%	53%	€	121%	57%	€	100%	57%
-Plantilla	664,14 €	112%	8%	590,40 €	133%	9%	443,10 €	100%	8%
	1.657,32			1.456,38			1.141,68		
-Combustible	€	114%	21%	€	128%	22%	€	100%	21%
-Cargo de aeropuertos	684,12 €	107%	9%	636,90 €	113%	9%	563,16 €	100%	10%
-Cargos de rutas	736,00 €	99%	9%	745,20 €	106%	11%	701,80 €	100%	13%
-Marketing, distribución y otros	347,28 €	106%	4%	328,38 €	133%	5%	246,00 €	100%	4%
-Alquileres de aviones	38,20 €	46%	0%	83,90 €	102%	1%	82,30 €	100%	1%
	3.720,44			2.917,84			2.365,36		
Costes fijos	€	128%	47%	€	123%	43%	€	100%	43%
-Plantilla	442,76 €	112%	6%	393,60 €	133%	6%	295,40 €	100%	5%
	1.104,88								
-Combustible	€	114%	14%	970,92 €	128%	14%	761,12 €	100%	14%
- Amortización	748,70 €	117%	10%	640,50 €	114%	9%	561,00 €	100%	10%
-Gastos financieros	480,10 €	612%	6%	78,40 €	130%	1%	60,10 €	100%	1%
- Alquileres de aviones	456,08 €	107%	6%	424,60 €	113%	6%	375,44 €	100%	7%
- Marketing, distribución y otros	231,52 €	106%	3%	218,92 €	133%	3%	164,00 €	100%	3%
- Mantenimiento y reparación	256,40 €	134%	3%	190,90 €	129%	3%	148,30 €	100%	3%
	7.847,50			6.759,00			5.543,40		
Coste Total	€			€			€		
Discrepancy	0,00 €			0,00 €			0,00 €		

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, 2021)

Si analizamos el último periodo encontramos en el análisis que, la empresa sigue utilizando unos costes muy elevados cuando debería de haber utilizado unos costes pequeños. Evidentemente, pese a que la empresa saca sus ventas sus beneficios se quedan disminuidos por el abaratamiento de sus costes fijos.

Lo que deberá hacer la empresa es será reducir los costes fijos, principalmente, los financieros ya que, tal y como muestra la cuenta de pérdidas y ganancias, y estos suponen un 612% con respecto a sus ventas.

## 7. Análisis comparativo del sector económico financiero

A continuación se procederá a realizar un análisis comparativo de sus balance a las empresas bajo en conste, Ryanair & Easyjet.

### 7.1 Ratios de estructura & endeudamiento

La siguiente ilustración mostración una comparación de los ratios de estructura y endeudamiento para los tres periodos analizados.

Ilustración 54 Comparativa de ratios – Ratios de estructura & endeudamiento

	Easyjet			Ryanair		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Ratio de inmovilizado	69,8%	74,0%	71,4%	69,5%	71,3%	66,1%
Ratio de endeudamiento	77,6%	63,4%	53,8%	66,7%	60,6%	63,8%
Ratio de deuda a c/p	37,3%	24,5%	27,4%	56,0%	51,0%	43,2%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

Tal y como se puede ver, hay una cierta similitud en los ratios de inmovilizado. Evidentemente, ambas empresas dependen de la inversión del sector y la naturaleza de la actividad. Al tratarse del sector aéreo, la naturaleza de la actividad requiere una fuerte inversión en activos materiales (aviones). En el primer caso, Easyjet se había dedicado a la inversión de flota aérea para su futura expansión y crecimiento empresarial y así queda reflejado en sus ratios. En el segundo, se ve reflejado una pequeña inversión en la flota aérea en el segundo año, sin sufrir variación alguna el último ejercicio. Es curioso conocer que Ryanair, es matriz de cuatro filiales, cuenta con ochenta y dos bases propias y con una flota de más de cuatrocientos setenta y cinco aviones y pese a ello, obtiene una milésima pequeña disminución en su ratio. Esto puede deberse a que su partida total de es mayor que la del total de activo de Easyjet.

En cuanto al ratio de endeudamiento, ambas compañías siguen adoptando el mismo patrón. En el primer año, vemos que la capacidad de endeudamiento de Ryanair es superior por diez puntos porcentuales respecto al ratio de endeudamiento de Easyjet. No obstante, dichos porcentaje se invierte en los siguientes años ya que, Easyjet había apostado a la inversión de nuevas flotas aéreas con el objetivo de una futura expansión.

Por último, si analizamos la deuda de ambas empresas y la comparamos con sus propias obligaciones vemos claramente que la capacidad de endeudamiento a corto plazo de Ryanair es mayor que la capacidad de endeudamiento de Easyjet. Esto podría deberse a que ambas sociedades, utilizan las políticas distintas, pues la deuda de Ryanair representa el 56 por ciento de su estructura financiera. Todo ella conlleva un mayor coste de la deuda y por ende, mayor riesgo. Asimismo, esto afectará directamente al fondo de maniobra. En cambio, para la empresa Easyjet, solamente representa un tercio de su total de pasivo, pudiendo hacer frente a sus obligaciones con su masa patrimonial.

## 7.2 Ratios de solvencia

A continuación, la siguiente ilustración mostrará una comparación de los ratios de solvencia, para las dos empresas, durante los tres periodos analizados.

Ilustración 55: Comparativa de ratios – Ratios de solvencia

	Easyjet			Ryanair		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Fondo de maniobra	121,209	954,805	1083,6202	-1014,3	-292,6	776,1
R Liquidez	104,5%	167,0%	193,7%	81,6%	92,9%	122,7%
Test Acido	104,0%	161,5%	172,4%	81,5%	92,8%	122,6%
R liquidez inmediata	96,1%	137,7%	133,0%	80,3%	91,3%	120,9%
R Quiebra	128,9%	157,6%	186,0%	150,0%	164,9%	156,6%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

A simple vista, podemos ver que ambas empresas operan con políticas opuestas. La primera aporta una visión positiva mientras que la segunda vemos como en 2019, su fondo de maniobra pasa a ser negativo. Esto puede deberse a que, los instrumentos financieros que utiliza la empresa para invertir en sus “Recursos ociosos”.

En cuando nos adentramos en analizar la solvencia, vemos que el total de los activos la empresa Easyjet son mayores frente al total activos de Easyjet (en proporción a su pasivo). La empresa Easyjet se puede ver a simple vista que presenta buena financiación de liquidez. Sin embargo, su competidor tiene un punto de inflexión en este ratio ya que se sitúa por debajo de la unidad.

Como similitud de ambas empresas, comentar que las partidas de existencias representan un importe insignificante en sus balances así lo refleja el ratio test acido, el cual, no representa variación alguna al ser depurado por las partidas de stock.

Si hablamos de liquidez inmediata, vemos que las partidas de clientes de Ryanair apenas sufren variación. Caso contrario ocurre a la empresa Easyjet, pues esta genera una baja significativa al no tenerla como cuenta de ratio en efectivo.

En definitiva, ambas empresas se encuentran muy alejadas de la quiebra técnica. Aunque debería de vigilar y/o analizar cada partida y en su caso, aplicar políticas pertinentes – Políticas de cobro

### 7.3 Ratios de rentabilidad

La siguiente ilustración muestra los resultados obtenidos del ratio de rentabilidad, en los últimos tres años analizados.

Ilustración 56: Comparativa de ratios – Ratios de rentabilidad

	Easyjet			Ryanair		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018
ROI	-8%	20%	22%	8%	8%	13%
ROE	-77%	65%	55%	13%	17%	32%
Margen	-20%	23%	23%	13%	13%	23%
Rotación	43%	116%	80%	58%	58%	58%
ROI'	-6%	16%	17%	669%	671%	1180%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

A simple vista vemos que ambas compañías no obtienen grandes beneficios de rentabilidad por su activo. Esto se debe, en el caso de Easyjet a la obtención negativa del BAIT en 2020 y a la composición de sus activos en los años anteriores. Aunque la empresa Ryanair, aumenta sus ventas años tras años, se puede enfatizar que gran parte de ese beneficio se queda repartido entre sus costes, exactamente en las amortizaciones.

Otra similitud entre ambas compañías es su margen y rotación. Como se puede ver, ambos trabajan de maneras contraria, es decir, el aumento de rotación supone una disminución en el margen. Ello podría deberse a ser una consecuencia del sector y de la naturaleza de su actividad.

Finalmente, se puede comentar que la rentabilidad sobre capital disminuye significativamente para Easyjet en su último ejercicio. Esto viene dado por las pérdidas obtenidas en el mismo y por la disminución de su patrimonio neto. En Ryanair ocurre una situación contraria ya que, a pesar de que los beneficios no son notoriamente altos, son suficientes para recibir unos mínimos de rendimientos. Lo que debería haber hecho la empresa es disminuir los costes fijos financieros, de esta manera habría obtenido un incremento exponencial en su ROE.

### 7.4 Ratio de rotación

A continuación, un breve resumen sobre la rotación en la cuenta de clientes y la de cobros sobre los tres periodos analizados.

Ilustración 57: Comparativa de ratios – Ratios de rotación

	Easyjet		Ryanair	
	2020	2019	2020	2019
Rotación de clientes	13,34	20,38	251,68	131,47
Día de pago clientes	27,35	17,90	1,45	2,78
Rotación de proveedores	1,90	3,49	1,71	10,49
Día de pago proveedores	191,2	104,51	213,26	34,80

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

En cuanto a la información proporcionada de ambas empresas, Podemos saber que, la empresa Ryanair cobra un promedio de 3 veces al año y más de 2 en el último periodo analizado. Esto nos lleva a ver que, la empresa tiene una partida de clientes muy reducida o que la cartera de cliente ésta al día en los pagos. Respecto a la empresa Easyjet, en el año 2019, la empresa tardó en cobrar una cuenta 18 días como promedio, lo cual indica que la empresa está realizando una buena gestión. Cosa distinta ocurre en 2020, el numero porcentual de la cartera de clientes disminuye en dos puntos porcentuales, pero por contrapartida su periodo promedio de cobro aumenta en diez puntos porcentuales con respecto al año anterior. Esto viene determinado principalmente a una disminución dramática en las ventas.

Finalmente comentar que, la empresa Ryanair es la empresa que tiene mayor poder de negociación ya que, ésta tarda entre 7 y ocho meses en liquidar sus cuentas. Asimismo, Easyjet no va mal encaminado ya que, ésta paga con un promedio de 4 – 5 meses.

### 7.5 Estructura de costes

La presente tabla mostrará los resultados pertinentes respecto la estructura de costes en su conjunto durante los últimos tres periodos analizados.

Ilustración 58: Comparativa de ratios – Ratios de estructura de coste

	Easyjet		Ryanair			
	2020	2019	2018	2020	2019	2018
Punto muerto	1328,58	878,02	510,59	7235,87	2917,34	4257,45
Cobertura	36%	11%	7%	85%	38%	60%
Superación del Punto muerto	64%	89%	93%	15%	62%	40%
GAO	-0,84	1,47	1,30	1130,27	1019,59	1668,68
GAF	0,58	0,91	0,90	1,68	1,07	1668,68
GAG	-0,48	1,34	1,18	1901,05	1093,47	2784501,72

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

En cuanto al punto muerto, los valores son relativamente factible ya que las empresas año tras años superan las ventas a excepción del último ejercicio de Easyjet que recayó en pérdidas. Ciertamente es que Easyjet se encuentra en una situación ventajosa ya que, tiene que dedicar menos ventas para alcanzar el punto muerto y sus beneficios también lo serán pues estos, no bajan del 64%.

Por otra parte, se puede observar que ambas empresas se han equivocado a la hora de elegir su estructura de costes pues la empresa Ryanair, debería de haber elegido una estructura de costes pequeños (superación de punto muerto) en vez de establecer una con costes elevados, pues tal y como plasta la cuenta de pérdidas y ganancias, la mayor parte de los beneficios se los está llevando los costes fijos operativos y en especial, los costes fijos financieros. Asimismo, la empresa Easyjet, debería haber establecido unos costes fijos elevados y no haber optado por establecer costes fijos minoritarios.

## 8. Análisis sectorial

En este apartado se procederá analizar los ratios sectoriales a la par de hacer una comparativa con la dos empresas previamente analizadas, Easyjet & Ryanair, con todas las pertenecientes a su mismo sector.

El objetivo de este estudio es poder analizar en qué situación económico-financiera se encuentra nuestra empresa, comparando los valores obtenidos de cada una de ellas con su sector, por medio, de los cuartiles obtenidos por la página oficial del Banco de España, tomando como referencia la media sectorial, considerada como el segundo cuartil. No obstante, ésto dependerá realmente del ratio que se éste analizando, pudiéndose encontrar la media en el tercer o primer cuartil es decir, si se analiza el ratio de rentabilidad, preferentemente deberá estar situado en el tercer e incluso último cuartil; en cambio, ante el ratio de costes, se deseará estar en el primer cuartil.

Al ofrecer exactamente el mismo producto y servicio, se ha decidido realizar una única comparativa con el ratio sectorial de las sociedades financieras y naturaleza de su actividad “Sector de la actividad – Transporte aéreo”.

A continuación, se pasará analizar el sector de ambas empresas Ryanair & Easyjet, aportando los siguientes resultados:

Ilustración 59: Ratios sectoriales – Costes operativos y de rentabilidad

	Easyjet				Ryanair		
	2019	2020	2019	2018	2020	2019	2018
<b>Costes operativos, beneficios y rentabilidades</b>							
Resultado económico bruto / Cifra neta de negocios	4,84%	-2%	27%	24%	22%	22%	31%
Resultado económico bruto / Total deuda neta	38,55%	-1%	55%	65%	26%	26%	35%
Resultado económico neto / Cifra neta de negocios	3,56%	-44%	27%	27%	8%	11%	20%
Cifra neta de negocios / Total activo	228,97%	39%	88%	95%	58%	58%	58%
Resultado económico neto / Total activo	4,15%	-17%	24%	25%	4%	7%	12%
Resultado antes de impuestos / Fondos propios	24,53%	-60%	61%	52%	14%	18%	36%
Resultado después de impuestos / Fondos propios	20,42%	-77%	65%	55%	13%	17%	32%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

El apartado de los costes operativos, beneficios y rentabilidad se puede observar que, a priori, las empresas se encuentran en una situación mejor con respecto al sector, puesto que, los ratios facilitados por dichas compañías son superiores que los obtenidos en el segundo cuartil. Sin embargo, cabe resaltar que, la partida de cifra neta de negocios respecto a su total de activo se encuentra muy por debajo del sector, esto podría venir dado porque la cifra neta de negocios obtenida no es la idealmente esperada para el sector. Tal es el caso que, como se ha podido analizar en el apartado comparativo de empresas, La empresa Ryanair tiene un buen ritmo de ventas no obstante, el beneficio se reparte principalmente entre sus costes operativos y sobretodo los financieros. Cosa similar ocurre con la empresa Easyjet por lo que, se tendrán que establecer políticas de reflotamiento para disminuir sus costes operativo y sobretodo los financieros.

También comentar que, tal y como muestran las cifras para Easyjet, el 2020 su resultado económico bruto recayó en pérdidas por lo que se hace entendible la obtención negativa en sus resultados de ratios. No obstante, según los datos proporcionados la empresa actualmente está atravesando una mala situación económica-financiera precisando de políticas de reflotamiento, las cuáles serán expuestas en el apartado de conclusión.

En cuanto al activo circulante, podemos ver como ambas empresas están por debajo de los ratios sectoriales de existencias, deudores comerciales, acreedores comerciales. Esto es un buen indicador ya que indica que la empresa a priori, no tiene problemas de cobros ni de pagos. Si enfocamos el análisis en el capital circulante, podemos ver que los resultados obtenidos del primer año en Ryanair están por encima del sector. No obstante, tal como se ha explicado en profundidad en su análisis, Ryanair ha implantado unas políticas para operare con un capital circulante mínimo invirtiendo de esta manera sus recursos ociosos. Por tanto, se hace entendible que su ratio se sitúe por debajo de la mitad. En cuanto a la empresa Easyjet, podemos ver que en los años 2018 & 2019 operaba con un capital por encima de los ratios sectoriales, lo cual, a priori, no debería de presentar ningún problema puesto que, los ratios adquiridos se asemejan a los ratios del sector. No obstante, la empresa Easyjet, debería trabajar con un capital circulante mínimo adaptado al sector ya que, como se ha visto, se podría producir ineficiencia de recursos – Des-economía de escala.

Ilustración 60: Ratios sectoriales – Capital circulante

	2019 Q2 %	Easyjet		Ryanair			
		2020	2019	2018	2020	2019	2018
<b>Capital circulante</b>							
Existencias / CNN	1,83%	0%	1%	3%	0%	0%	0%
Deudores comerciales / CNN <sup>1</sup>	10,02%	6%	4%	6%	1%	1%	1%
Acreedores comerciales / CNN <sup>1</sup>	8,04%	15%	5%	0%	16%	7%	3%
Capital circulante / CNN <sup>1</sup>	1,41%	3%	12%	15%	-12%	-4%	11%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

CNN<sup>1</sup> = Cifra Neta de negocios

Como es de suponerse, al obtener unos beneficios reducidos en ambas empresas, cabe pensar que el beneficio se está viendo absorbidos por los costes fijos, exactamente en los costes fijos financieros. Por tanto, es normal que los resultados obtenidos sean mayor que el ratio del sector analizado – Segundo cuartil.

Ilustración 61: Ratios sectoriales – Gastos e ingresos financieros

	2019 Q2 %	Easyjet		Ryanair			
		2020	2019	2018	2020	2019	2018
<b>Gastos e ingresos financieros</b>							
Resultado financiero / CNN	0%	18%	1%	1%	6%	1%	1%
Rdo financiero / Ro económico bruto	-20%	-11,0%	4%	2,7%	27%	1%	1%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

Acerca de la estructura del activo, podemos ver que las empresas se encuentran por debajo del ratio. Esto podría deberse a que, en comparación con el total del activo, los inmovilizados financieros, así como sus activos financieros son mínimos con respecto al total de activo de cada empresa. Por otra parte, vemos que el ratio de inmovilizado se encuentra a la par con segundo cuartil.

Ilustración 62: Ratios sectoriales – Estructura de activo

	Easyjet				Ryanair		
	2019	2020	2019	2018	2020	2019	2018
<b>Estructura del activo</b>	<b>Q2 %</b>						
Inm finan / Total activo	10,4%	3%	4%	4%	3%	2%	0%
Inm mat / Total activo	63,3%	60%	63%	59%	64%	68%	66%
Activo circulante / Total activo	52,1%	30%	26%	29%	30%	29%	34%
Activos fin c/p y dispon. / Total activo	27,9%	0%	2%	0%	12%	15%	21%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

Por lo que a la estructura del pasivo se refiere, vemos que los fondos propios están por encima del segundo cuartil, lo cual es un buen indicador ya que indica que la empresa posee más fondos propios que los esperados. En cuanto al análisis de la deuda, por falta de limitación se ha tenido que estimar que el 10% de otras deudas pertenecen a provisiones, el 40% a deudas con entidades de crédito, dado los resultados exponenciales en gastos financieros. Si partimos de esta base, se puede ver como las empresas se sitúan por debajo del cuartil, pero será conveniente analizar la deuda en conjunto para obviar futuras malas interpretaciones. Aún así, la deuda a largo plazo está por encima del cuartil y tal y como se puede ver, la deuda a corto plazo muy por de bajo.

Ilustración 63: Ratios sectoriales – Estructura de pasivo

	Easyjet				Ryanair		
	2019	2020	2019	2018	2020	2019	2018
<b>Estructura de pasivo</b>							
Fondos propios / PN y pasivo	18,9%	22%	37%	46%	33%	39%	36%
Provisiones / PN y pasivo	20,5%	2%	3%	3%	1%	0%	1%
Deudas crédito / PN y pasivo	15,5%	9%	11%	10%	2%	40%	11%
Deudas crédito l/p/ PN y pasivo	13,7%	21%	16%	14%	24%	25%	29%
Deudas l/p / PN y pasivo	16,6%	21%	16%	14%	24%	25%	29%
Deudas a corto plazo / PN y pasivo	35,6%	12%	0%	0%	3%	2%	4%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

Finalmente concluir con la tasa de variación de cifra neta, está muy por debajo del segundo cuartil, lo que implica que ambas empresas deberían de aumentar su volumen de facturación y llegar como mínimo a su año base.

Ilustración 64: Ratios sectoriales – Actividad

<b>Actividad</b>			
Tasa de variación de la cifra neta de negocios	8,6%	159%	0%

Fuente: Elaboración propia (Ryanair, Easyjet 2021)

## 9. Políticas de reflotamiento

Tras haber analizado ambas empresas en profundidad, tanto de manera individual, así como conjunta y a la vez haberlas comparado con su ratio sectorial, han surgido algunas controversias en las que se podrían aplicar políticas de reflotamiento de mejorar con la finalidad de mejorar la gestión directiva.

Así pues, cabe comentar que una vez expuestas las políticas de reflotamientos, éstas podrán ser aplicadas tanto al balance de situación de cada empresa así como a la cuenta de pérdidas y ganancias.

El principal problema que tiene la empresa Ryanair, es que la empresa no crea valor, siendo su ratio por debajo de la unidad. Si bien el principal objetivo de cualquier empresa es maximizar el valor de sus recursos. En este caso, la empresa deberá de utilizar políticas de reflotamiento para crear valor en la empresa. Ello se puede hacer por dos vías:

### Políticas de reflotamiento de creación de valor

#### ✓ Aumentando la rentabilidad

Para aumentar rentabilidad será necesario trabajar en sus beneficios y disminución de sus inversiones. En cuanto al aumento de los beneficios, los beneficios se podrían mejorar aumentando sus ingresos. Pero tal y como hemos visto en el análisis, en 2020, la empresa aumentó su cifra neta de negocios negocio en un diez por ciento con respecto a su ejercicio anterior y, peses a ello, el resultado económico neto fueron mínimos. Por lo que, será necesario establecer políticas de reducción en los costes, tanto en los fijos como en los costes variables. Un claro ejemplo en la reducción de costes fijos, siempre que las normas contable lo permita será modificar los criterios de amortización ya que, tal y como se aprecia en la cuenta de pérdidas y ganancias, esta supone una partida importante en la retención de beneficios. Asimismo, se tendrá que reducir costes fijos financieros. Ryanair deberá de apostar por fuente de financiación barata que, permita disminuir el coste de la venta y consigo su riesgo. A parte, será necesario establecer seguros más baratos, contratos de outsourcing para disminuir el volumen de la plantilla fija, combustibles, aplicables también para costes variables.

Actualmente, tal y como muestran los datos de inversiones en el balance, vemos que la partida de inversiones de activo material representa el 64 por ciento con respecto de activos y un cinco por ciento superior con respecto a su ejercicio anterior. Si bien se ha estudiado que el ratio de inmovilizado viene determinado por la naturaleza de su actividad y por su sector. Una manera de disminuir el activo no corriente sería aumentar los alquileres de aviones de esta manera se sigue invirtiendo en inmovilizado material pero menos costo.

Asimismo, aunque actualmente, Ryanair tiene su sede en Standsted, el cual es un área poco costosa, debería de pensar en una re-locación su flota haciendo áreas más baratas como Luton, Londdres-Southend, entre otros.

#### ✓ Disminución de riesgo

En cuanto a la disminución del riesgo se podría disminuir el riesgo económico por medio de la utilización de proveedores ya que ésta es una financiación de costes cero. Asimismo, realizar contratos con suministros de larga duración para disminuir el riesgo económico. Establecer políticas de reformas laborales para mejorar la eficacia y eficiencia de los empleados.

En cuanto al riesgo financiero, se debería de refinanciar la deuda de corto plazo a largo plazo, de tal manera que, la misma suponga unos ahorros directos para la empresa. Buscar la combinación perfecta en la que la empresa obtenga mayores beneficios sin que por ello suponga soportar mucho riesgo. Esto probablemente es la política de reflotamiento más complicada ya que todo beneficio lleva inherente una variable relacionada con el riesgo. Pero será necesario llegar a esa combinación para tener una empresa más rentable y si la empresa es rentable, creará valor.

Tras todo lo comentado previamente, podemos pasar a la parte de solvencia. Como bien se ha analizado previamente, la empresa está optando por operar con un fondo de maniobra negativo ya que intenta invertir sus recursos ociosos. No obstante, si depuramos los ratios de solvencia, vemos la empresa tiene un pequeño retraso en los cobros. Para mejorar la gestión empresarial, sería recomendable aplicar políticas de cobra de tal manera que mejoraría la situación de liquidez reflejada en dichos ratios.

Finalmente, enfatizar en que, la reducción de los gastos financieros conlleva un aumento directo en el ROI y RCAI y por tanto, un mayor aumento en el resultado económico neto.

#### Políticas de reflotamiento de solvencia

##### ✓ Políticas de reflotamiento en los cobros

Para que la empresa mejore sus cobros, lo ideal sería establecer algún tipo de descuento por pronto pago o incluso un anticipo de cliente ya que, de esta manera incentivaría a sus clientes a realizar el pago antes de lo establecido. Asimismo, podría establecer descuentos bancarios, y pese a que, la empresa tendrá que pagar un porcentaje de comisión por dichas transacciones, sopesa más este pequeño gasto antes de llegar a un futuro endeudamiento.

✓ Políticas de refluotamiento de refinanciación de deuda a c/p

Esta política se ha comentado previamente en el apartado de políticas de refluotamiento de creación de valor. No obstante, cabe hacer un pequeño hincapié en esta política ya que, al refinanciarse la deuda a corto plazo, la cual suponen un 20% superior a su ejercicio anterior. Al refinanciar la deuda de c/p a largo plazo, se conseguirá un aumento en los recursos ajenos a largo plazo y ello supondrá un aumento directo en el fondo de maniobra es decir, reducir la deuda a corto plazo conlleva a operar con recursos ajenos de fuente de financiación más barata por lo que, al aumentar los recursos ajenos se disminuirá directamente el coste de capital y por ende, un aumento del fondo de maniobra.

Cabe mencionar a modo de objeción que, al reducir del coste de la deuda, aumentará directamente el valor de la empresa.

Finalmente, se debería de aplicar algunas políticas de refluotamiento para mejorar la rentabilidad de la empresa ya que ésta es la principal causa por la que la empresa no crea valor.

✓ Políticas de refluotamiento de rentabilidad

En este caso, vemos la pérdida de valor empresarial viene determinando por los beneficios antes de impuestos y tributos es decir, los gastos de explotación suponen dos tercios del total de la cifra monetaria de los ingresos. Asimismo, la cuenta de pérdidas y ganancias refleja que gran parte de estos beneficios se quedan retenidos en amortizaciones/depreciaciones. Se puede ver, en este caso en concreto que, el problema no viene dado por la cifra neta de negocios si no por sus retenciones de los mismo en sus costes, en este caso en concreto los costes de explotación operativos.

Tal y como se ha visto en apartados anteriores, la superación del punto muerto para el último periodo analizado indica que, la empresa debería de establecer una estructura de costes fijos pequeños. No obstante, ésta actualmente lleva a cabo una estructura de costes fijos muy elevados. Por tanto, se hará necesaria adaptar la estructura tres y conducirla hacia la estructura 1. Para ello, se tendrán que principalmente, reducir los costes fijos financieros, ya que estos representan el 612% del total de las ventas y más tarde reducir los costes fijos operativos. Una manera de reducir costes fijos financieros podría ser apostando por recursos ajenos ya que son fuente de financiación menos costosa además de esperar una rentabilidad menos elevada. Si hablamos de reducción de costes fijos operativos, la mejor manera de reducirlos podría ser por medio de subcontrataciones, establecer contratos de larga duración para disminuir efectos colaterales como el pago de mayores comisiones, tasas aeroportuarias). Asimismo, se debería de seguir utilizando fuentes de financiación a coste cero como es el caso de los proveedores.

Tras todo lo comentado previamente, se puede decir que la empresa Ryanair actualmente se encuentra en el cuadrante 4 “ Trayectoria de colapso”, ya que, actualmente el mayor problema que atraviesa la empresa es el problema de

rentabilidad. No obstante, debería de vigilar su solvencia porque ello podría conllevar a situarse en el cuadrante 3.

A modo de reflexión comentar que, lo óptimo es minimizar el activo del balance para incrementar la rentabilidad.

---

After having analysed both companies in depth, both individually, as well as jointly and at the same time having compared them with their sector ratio, some controversies have arisen in which redefining current policies could be applied to improve in order to improve managerial management.

Thus, it should be noted that once the reviewed policies have been done, they can be applied both to the balance sheet of each company as well as to the profit and loss account.

The main problem that the Ryanair company has is that the company does not create value, its ratio being below unity. Although the main objective of any company is to maximize the value of its resources. In this case, the company must use reviewed policies to create value in the company. This can be done in two ways:

Redefining current policies for value creation

✓ Increasing profitability

To increase profitability it will be necessary to work on your benefits and decrease your investments. As for increasing profits, profits could be improved by increasing your income. But as we have seen in the analysis, in 2020, the company increased its net business turnover by ten percent compared to the previous year and, despite this, the net economic result was minimal. Therefore, it will be necessary to establish cost reduction policies, both in fixed and variable costs. A clear example in the reduction of fixed costs, provided that the accounting rules allow it, will be to modify the depreciation criteria since, as seen in the profit and loss account, this represents an important item in the retention of profits. Likewise, fixed financial costs will have to be reduced. Ryanair must review a cheaper source of financing that allows to reduce the cost of the sale and with its risk. In addition, it will be necessary to establish cheaper insurance, outsourcing contracts to reduce the volume of the permanent staff, fuels, also applicable for variable costs.

Currently, as shown by the investment data on the balance sheet, we see that the item of tangible asset investments represents 64 percent over assets and five percent higher than its previous year. Although it has been studied that the fixed asset ratio is determined by the nature of its activity and by its sector. One way to decrease non-current assets would be to increase aircraft rentals in this way to continue investing in property, plant and equipment but less cost.

Also, although currently, Ryanair is based in Stansted, which is an inexpensive area, you should consider relocating your fleet to cheaper areas such as Luton, London-Southend, among others.

✓ Risk reduction

Regarding the reduction of risk, the economic risk could be reduced through the use of suppliers since this is a zero-cost financing. Likewise, contract with long-term supplies to reduce economic risk. Establish labour reform policies to improve the effectiveness and efficiency of employees.

Regarding financial risk, the short-term debt should be refinanced in such a way that it represents direct savings for the company. Find the perfect combination in which the company obtains greater benefits without incurring a lot of risk. This is probably the most complicated policy since every profit carries an inherent variable related to risk. But it will be necessary to arrive at that combination to have a more profitable company and if the company is profitable, it will create value.

After all the previously mentioned, we can move on to the solvency part. As has been well analysed previously, the company is opting to operate with a negative working capital as it tries to invest its idle resources. However, if we refine the solvency ratios, we see the company has a small delay in collections. To improve business management, it would be advisable to apply collection policies in such a way as to improve the liquidity situation reflected in said ratios.

Finally, emphasize that the reduction of financial expenses entails a direct increase in ROI and RCAI and therefore, a greater increase in the net economic result.

Solvency policies

✓ Reviewing policies for collections

For the company to improve its collections, the ideal would be to establish some type of discount for prompt payment or even an advance from the client since, in this way, it would encourage its clients to make the payment before the established time. Likewise, it could establish bank discounts, and although the company will have to pay a percentage of commission for said transactions, it weighs this small expense more before reaching future indebtedness.

✓ Debt refinancing policies a c / p

This policy has been previously discussed in the section on value creation policies. However, a small emphasis should be placed on this policy since, by refinancing short-term debt, which is 20% higher than in the previous year. By refinancing the long-term c / pa debt, an increase in the long-term external resources will be achieved and this will mean a direct increase in the working capital, that is, reducing the short-term debt leads to operating with external source resources cheaper financing, therefore, by increasing external resources, the cost of capital will be directly reduced and therefore, an increase in working capital.

It is worth mentioning by way of objection that, by reducing the cost of debt, you will directly increase the value of the company.

Finally, some revised policies should be applied to improve the profitability of the company since this is the main reason why the company does not create value.

✓ Profitability revised policies

In this case, we see the loss of business value being determined by profits before taxes and taxes, that is, operating expenses account for two thirds of the total monetary figure of income. Likewise, the profit and loss account reflects that a large part of these profits are retained in amortization / depreciation. It can be seen, in this particular case, that the problem is not caused by the net turnover but by its withholding of the same in its costs, in this case in particular the operating costs.

As seen in previous sections, overcoming the deadlock for the last period analysed indicates that the company should establish a structure of small fixed costs. However, it currently has a very high fixed cost structure. Therefore, it will be necessary to adapt structure three and lead it towards structure 1. To do this, it will be necessary to mainly reduce financial fixed costs, since these represent 612% of total sales and later reduce fixed costs operational. One way to reduce fixed financial costs could be by betting on external resources since they are a less expensive source of financing in addition to expecting a lower profitability. If we talk about reducing fixed operating costs, the best way to reduce them could be through subcontracting, establishing long-term contracts to reduce collateral effects such as the payment of higher commissions, airport charges). Likewise, sources of financing at zero cost, such as suppliers, should continue to be used.

After all the previously mentioned, it can be said that the Ryanair company is currently in quadrant 4 "Collapse trajectory", since, currently the biggest problem that the company is going through is the profitability problem. However, you should keep an eye on your solvency because this could lead to you being in quadrant 3.

By way of reflection, comment that the optimal thing is to minimize the assets of the balance sheet to increase profitability.

---

En cuanto a la empresa Easyjet, sigue la misma línea que su competidor directo. A simple vista podemos ver que la empresa no crea valor y ello viene dado por la nula rentabilidad por la que atraviesa la empresa en los tres periodos analizados.

A continuación, se expondrán las políticas de reflatamiento que se debería de implantar en dicha compañía para alcanzar a una gestión óptima. Políticas de reflatamiento de creación de valor

✓ Políticas de reflotamiento de aumento de ventas

Como se ha podido observar, la empresa atraviesa por una dramática caída en sus ventas siendo estas 65% inferiores con respecto al ejercicio anterior.

Cabe mencionar que el ingreso de ventas depende directamente de los clientes. No obstante, la compañía podría incentivar al consumidor especialmente ahora, en épocas de post-Covid19, podría lanzar ofertas competitivas como 2x1, 3x2, invertir en publicidad y marketing. Hay que recordar que estas empresas prestan servicios perecederos, es decir, si no se consume aquel día el servicio se pierde y con ellos los futuros ingresos posibles. Por tanto, ésta sería la principal política que la empresa debería de implantar con la finalidad de como mínimo, llegar al umbral de rentabilidad y no recaer en pérdidas.

✓ Políticas de reflotamiento de creación de valor & rentabilidad

Para aplicar políticas de creación de valor se debe de aplicar la misma política comentada previamente para Ryanair. Asimismo, ésta empresa a diferencia de la otra, debería de centrarse especialmente en unas políticas de reflotamiento de reducción de costes ya que, si bien es cierto que la empresa no crea valor al llegar al resultado económico bruto, aun la situación agrava al llegar a los resultados económicos netos puesto que su porcentaje de gastos financieros ascienden a 803% con respecto a su ejercicio anterior. Por tanto, se debería de refinanciar la deuda, especialmente la deuda financiera y buscar una combinación óptima que permita disminuir la pérdida de beneficio.

Al refinanciar la deuda financiera, aumentará el coste de la deuda, la cual utiliza recursos con una fuente de financiación más varata y ello induce a la reducción del coste de capital. Por consiguiente, ante una reducción de deuda, aumentará el valor de la empresa y con ellos su rentabilidad.

Asimismo, deberá implantar políticas de reducción de costes fijos y variables con la finalidad de ver ingresos en sus resultados netos.

Tras todo lo comentado previamente, se puede situar a la empresa en el cuadrante 4 – Trayectoria de colapso.

Cabe comentar que la empresa debería de estar situada en el cuadrante tres – Infierno empresarial. No obstante, cabe mencionar que debido a la venta y arrendamiento de 33 aviones, la empresa tuvo una inyección monetaria de 38 millones de libras esterlinas y éste es el principal motivo por el cual la empresa a día de hoy es solvente. Se debería de tomar acción al respecto y vigilar detalladamente la solvencia de ésta puesto que, lo que se ha hecho ha sido “Tapar baches” los cuales muy probable afloran en un futuro.

—

As for the Easyjet company, it follows the same line as its direct competitor. At first glance we can see that the company does not create value and this is given by the zero profitability that the company goes through in the three periods analysed.

Next, the revised policies that should be implemented in said company to achieve optimal management will be explained. Revised policies for value creation

✓ Sales increase policies

As has been seen, the company is going through a dramatic drop in sales, these being 65% lower than the previous year.

It is worth mentioning that the sales income depends directly on the customers. Not obtained, the company could incentivize the consumer especially now, in post-Covid19 times, it could launch competitive offers like 2x1, 3x2, invest in advertising and marketing. It must be remembered that these companies provide perishable services, that is, if the service is not consumed that day, the service is lost and with them the possible future income. Therefore, this would be the main policy that the company should implement in order to at least reach the profitability threshold and not incur losses.

✓ Reviewing policies for the creation of value & profitability

To apply value creation policies, the same policy previously mentioned for Ryanair must be applied. Likewise, this company, unlike the other, should focus especially on policies of costs reduction since, although it is true that the company does not create value when it reaches the gross economic result, the situation still worsens when it reaches the net economic results since its percentage of financial expenses amounts to 803% with respect to its previous year. Therefore, the debt should be refinanced, especially the financial debt and look for an optimal combination that allows to reduce the loss of profit.

By refinancing financial debt, the cost of debt will increase, which uses resources with a more varied source of financing, and this induces a reduction in the cost of capital. Consequently, in the face of a debt reduction, the value of the company will increase and with them its profitability.

Likewise, it must implement fixed and variable cost reduction policies in order to see income in its net results.

After all the previously mentioned, the company can be placed in quadrant 4 - Collapse trajectory.

It should be noted that the company should be located in quadrant three - Business hell. However, it is worth mentioning that due to the sale and lease of 33 aircraft, your company received a monetary injection of 38 million pounds sterling and this is the main reason why the company today is solvent. Action should be taken in this regard and carefully monitor its solvency since, what has been done has been to "cover potholes" which are very likely to emerge in the future.

## 10. Conclusiones

A modo de resumen, comentar que el análisis financiero de ambas empresas del sector aéreo, bajas en costes, conocidas en Europa como Low-Cost presentan una similitud en el balance de situación, en su activo como parte de su pasivo. Si bien es verdad existe una serie de discrepancia entre ellas como el patrimonio neto. Es entendible que Ryanair posea más patrimonio social ya que, es una compañía que lleva mucha más trayectoria que Easyjet.

Asimismo, comentar la semblanza que tienen las compañías en la cuenta de pérdidas y ganancias. Resulta curioso ver como ambas compañías tiene ingresos y sin embargo puede llegar a recaer en pérdidas. Evidentemente la naturaleza de la actividad y del sector requieren de una fuerte inversión inicial de capital de unos costes fijos elevados. No obstante, se pudo analizar que el nivel de costes sigue aumentando sin ver acción al respecto.

También comentar que ambas tienen problemas en la rentabilidad sin obviar que Easyjet podría verse afectada por posibles solvencias. Por lo tanto, será necesarias las recomendaciones de políticas de refluotamiento para mejorar el management empresarial.

Finalmente, resultar que ambas aerolíneas no crean valor. Y se hace oportuno recordar que toda empresas subsiste por la creación de valor que esta pueda generar en el mercado. Hoy en día, la sociedad actual está interconectada gracias al fenómeno de globalización. Por lo que ambas tendrán que trabajar, principalmente para recuperar el valor en el mercado para seguir proliferando como las famosas aerolíneas Low-Fare:.

## 11. Bibliografía

Statista. (2019). Obtenido de la página oficial – Porta de estadística de estudio de mercado, estadísticas oficiales, indicadores económicos:

<https://es.statista.com/estadisticas/600342/ranking-mundial-de-las-aerolineas-mas-rentables/>

Which. (2019). Which Magazine – Obtenido de la pag. oficial del Periódico el Mundo:

<https://www.elmundo.es/viajes/elbaul/2019/12/26/5e009f1921efa0eb208b476e.html>

Ryanair. (2021). Obtenido de la página oficial: <https://www.ryanair.com/es/es/informacin-util/sobre-nosotros/nuestra-flota>

Easyjet. (2021). Obtenido de la página oficial:

[https://finbox.com/DB:EJT1/explorer/shares\\_float\\_pct](https://finbox.com/DB:EJT1/explorer/shares_float_pct)

Expansión. (2019). Obtenido por el Periódico Expansión:

<https://www.expansion.com/empresas/transporte/2016/02/01/56afd11e268e3ed7658b45c4.html>

Turama. (2029). Obtenido por la Turama - Consultoria en viajes y turismo:

<https://www.turama.es/ryanair-o-easyjet-cual-es-mejor>

Expansión. (2019). Obtenido por el Periódico Expansión:

<https://www.expansion.com/empresas/transporte/2016/02/01/56afd11e268e3ed7658b45c4.html>

Skytrack. (2021). Obtenido por Sky Track:

<https://skytraxratings.com/airlines/ryanair-rating>

<https://skytraxratings.com/airlines/easyjet-rating>

FACUA. (2020). Obtenido por la Federación de asociaciones de consumidores y usuarios de Andalucía: <https://www.facua.org/es/noticia.php?Id=15431>

Massons, J., & Rabassa (1999). Diagnóstico y Planificación a corto plazo.

Editorial Hispano- Francesa

Rubio Domínguez, Pedro (2007). Manual de análisis financiero.

Editorial IEGE-Publicaciones - España

Suárez. S. A. (1988). Decisiones optimas de inversión y financiación en la empresa.

Editorial Pirámide – España

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, (2010). Fundamentos de finanzas corporativos

Editorial Mc Graw Hill Interamericana de España - España

Rovayo Vera. G. (2010). Finanzas para directivos

Editorial IDE Ediciones – Ecuador

Archel, D. P., Lizarraga, D., Sánchez, A. S., Cano, R., (2008). Estados contables. Elaboración, análisis e interpresación

Ediciones Pirámide – Madrid, España

Van Horne. J & Wachowicz. J. M (2010). Apalancamiento de operación y financiero - Fundamentos de administración financiera  
Editorial Pearson – Mexico

BLANCO IBARRA, F. (1993) Contabilidad de costes y de gestión para la excelencia empresarial.  
Ediciones Deusto – España

Economipedia. (2021). Obtenido por Economipedia – Plataforma de educación de Economía:  
<https://economipedia.com/definiciones/retorno-de-la-inversion-roi.html>  
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html>