



Universitat
de les Illes Balears

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE MELIÁ Y NH HOTEL GROUP

Joan Riera Planisi

Trabajo de Fin de Grado

Facultad de Turismo

Universidad de las Illes Balears

Año Académico 2020-21

Nombre Tutor/Tutora del Trabajo: Patricia Horrach Rosselló

DNI del Alumno: 41587005-S

Se autoriza la Universidad a incluir este trabajo en el Repositorio Institucional para su consulta en acceso abierto y difusión en línea, con fines exclusivamente académicos y de investigación

Autor		Tutor	
Sí	No	Sí	No
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A) Índice de contenido

1. Introducción.....	6
2. Objetivos.....	7
3. Limitaciones.....	8
4. Metodología.....	9
A. Ratios de solvencia o liquidez.....	9
B. Ratios de rentabilidad.....	10
C. Ratios de apalancamiento.....	11
D. Ratios de actividad.....	12
5. Principales características de las empresas analizadas.....	14
6. Análisis económico-financiero de Meliá.....	15
6.1. Análisis del balance.....	15
6.2. Análisis de las ratios.....	19
6.3. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	24
7. Análisis económico-financiero de NH Hotel Group.....	26
7.1. Análisis del balance.....	26
7.2. Análisis de las ratios.....	29
7.3. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	35
8. Análisis económico-financiero comparativo	36
9. Conclusión.....	38
10. Bibliografía.....	39

B) Índice de tablas

Tabla 1. Activo del balance de Meliá en porcentajes verticales. (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	15
Tabla 2. Pasivo y patrimonio neto del balance de Meliá en porcentajes verticales (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	16
Tabla 3. Activo del balance de Meliá en porcentajes horizontales (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	17
Tabla 4. Pasivo y patrimonio neto del balance de Meliá en porcentajes horizontales (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	18
Tabla 5. Fondo de maniobra en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	19
Tabla 6.: Ratio de liquidez en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	19
Tabla 7. Ratio de razón rápida en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	19
Tabla 8. Ratio de efectivo en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	20
Tabla 9. Ratio de quiebra en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	20
Tabla 10. ROA en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	20
Tabla 11. ROE en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	21
Tabla 12. Ratio de endeudamiento en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	21
Tabla 13. Ratio de endeudamiento a largo plazo en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	22
Tabla 14. Ratio de calidad de la deuda en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	22
Tabla 15. Ratio de rotación del activo total en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	22
Tabla 16. Ratio de rotación de clientes en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	23

Tabla 17. Días de cobro a clientes en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	23
Tabla 18. Ratio de rotación de proveedores en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	23
Tabla 19. Días de pago a proveedores en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	23
Tabla 20. Cuenta de pérdidas y ganancias en porcentajes verticales (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	24
Tabla 21. Cuenta de pérdidas y ganancias en porcentajes horizontales (Meliá, 2020). Elaboración propia.....	25
Tabla 22. Activo de NH Group en porcentajes verticales (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	26
Tabla 23. Pasivo y patrimonio neto de NH Group porcentajes verticales (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	26
Tabla 24. Activo de NH Group en porcentajes horizontales (NH Group, 2020). Elaboración propia.	27
Tabla 25. Pasivo y patrimonio neto NH Group en porcentajes horizontales (NH Group, 2020). Elaboración propia.	28
Tabla 26. Fondo de maniobra de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.	29
Tabla 27. Ratio de liquidez de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.	29
Tabla 28. Ratio de razón rápida de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia	30
Tabla 29. Ratio de efectivo de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia	30
Tabla 30. Ratio de quiebra de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.	30
Tabla 31. ROA de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.	31
Tabla 32. ROE de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	31
Tabla 33. Ratio de endeudamiento de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	32

Tabla 34. Ratio de endeudamiento a largo plazo de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	32
Tabla 35. Ratio de calidad de la deuda de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	32
Tabla 36. Ratio de rotación del activo total de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	33
Tabla 37. Ratio de rotación de clientes de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	33
Tabla 38. Días de cobro a clientes en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.	33
Tabla 39. Ratio de rotación de proveedores de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	34
Tabla 40. Días de pago a proveedores en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	34
Tabla 41. Cuenta de pérdidas y ganancias en porcentajes verticales (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	35
Tabla 42. Cuenta de pérdidas y ganancias de NH Group en porcentajes horizontales (NH Group, 2020). Elaboración propia.....	36

1. INTRODUCCIÓN:

La realización del trabajo final de grado significa para mí un último paso para la obtención del título universitario. Haber llegado hasta este punto me llena de satisfacción y a la vez de ganas para acabar consolidando mi mayor objetivo: la obtención de un título universitario, en este caso, Turismo.

La posibilidad de hacer el TFG con Patricia cómo tutora me ha entusiasmado mucho. Las asignaturas con parte de contabilidad son las que más complicaciones me han dado durante la carrera, pero cuando hice Contabilidad 1 con ella, consiguió que me enganchara a la asignatura e hizo incluso que me llegase a gustar. A pesar de no ser mi primera elección, estoy bastante satisfecho con el tema de TFG que me han adjudicado.

ABSTRACT:

Doing these final grade task means for me the last step for the achievement of the Tourism grade. Being here makes me feel proud and happy, and gives me power for getting to the objective, the grade.

Doing this work with the help of Patricia has excited me a lot. The subjects with a part of accounting were the toughest ones for me, but when I first did Accounting 1 with her, she got me hooked to the course and I finally enjoyed it. Even if it was not my first option, I am quite satisfied with the subject that I have been awarded.

2. OBJETIVOS:

El objetivo principal de este trabajo es la realización de un análisis económico-financiero, contable y comparativo de dos empresas del sector turístico. En mi caso, las empresas elegidas para la realización de la comparación y el análisis son NH Hotel Group S.A. y Meliá Hotels International S.A. Ambas son grandes empresas de la industria hotelera española que operan en el mercado nacional e internacional.

La información utilizada para elaborar el siguiente trabajo está recogida de datos internos y externos de ambas empresas, además de otra información encontrada en la red u otros artículos diversos, todos citados anteriormente. La obtención de la información financiera de ambas empresas no ha sido excesivamente difícil, ya que ambas empresas cotizan en mercados nacionales o internacionales, por lo que sus cuentas son públicas y están al alcance de todos.

Primeramente, realizaré un análisis contable de la empresa Meliá, con su balance de situación (análisis vertical, horizontal, análisis de la solvencia y de la estructura económico-financiera de la sociedad) y su cuenta de resultados (análisis vertical y horizontal, análisis de rentabilidad, de estructura de costes, de punto muerto y de apalancamientos).

Después haré exactamente lo mismo con la empresa NH Hotel Group.

Para finalizar el análisis contable de ambas empresas, ejecutaré un análisis contable comparativo entre ambas. Es muy importante la comparación de dos empresas que compiten entre ellas en un mismo sector. La realización de esta comparación puede darnos muchas respuestas a problemas que antes no éramos capaces de solucionar.

Finalmente, y para acabar, realizaré una comparación sectorial entre ambas, y narraré una breve conclusión cómo punto final a la realización del TFG.

3. LIMITACIONES:

A pesar de haber elegido dos empresas con su contabilidad expuesta en las redes y con mucha información disponible, me han surgido una serie de limitaciones a la hora de interpretar los datos y realizar el trabajo. He intentado mediar cada una de ellas y las voy a nombrar a continuación:

1. Debido al Covid-19, muchos de los datos del año 2020 no aparecen aún en la contabilidad de las empresas o son resultados negativos, por lo que he decidido hacer el análisis de los años 2017, 2018 y 2019.
2. Las fuentes de información on-line me aportaban datos confusos y cambiantes entre una página y otra, por lo que he decidido hacer el trabajo con los datos contables originales de ambas empresas provenientes de sus fuentes internas, que también están expuestas en internet debido a la cotización de ambas en distintos mercados bursátiles.

4. METODOLOGÍA:

Con la finalidad de hacer un análisis contable comparativo lo más ajustado y preciso posible he decidido elegir dos empresas que operasen con una moneda en común. En este caso en concreto, ambas contabilizan sus operaciones en Euros (€), ya que es la moneda que se usa en España, el mercado donde ambas emergieron.

La metodología que he seguido para la realización de este trabajo consiste en la aplicación de una serie de ratios financieros que tienen la finalidad básica de medir la situación económica, el equilibrio y la rentabilidad de ambas empresas.

Para la obtención de dichas ratios, antes tendré que realizar un balance y una cuenta de resultados para cada una de las empresas.

Después, una vez realizados los balances y las cuentas de pérdidas y ganancias y obtenidos los resultados de todas las ratios, ya podré exponer un análisis comparativo más preciso de los resultados obtenidos sobre ambas empresas.

Cabe destacar que cada una de las ratios contempla un aspecto en concreto de la estructura empresarial, y aunque explicaré que son cada uno de ellos y los comentaré brevemente, el análisis y la comparación finales serán desde un punto de vista general y no centrándome en ninguno de las ratios en concreto. Los resultados de algunas ratios no aportan ningún tipo de valor al análisis económico-financiero que quiero realizar, por lo que he decidido centrarme solamente en los que sí aporten algún valor a dicho análisis.

Para la realización de las definiciones de las ratios he tomado como referencia los apuntes del Tema 2 de la asignatura de Finanzas Empresariales impartida

por Tolo Deya en la UIB. Además, para complementarlas, he usado algunas fuentes digitales, que también he mencionado a continuación.

He decidido agrupar las diferentes ratios en los siguientes grupos:

- a) Ratios de solvencia o liquidez
- b) Ratios de rentabilidad
- c) Ratios de apalancamiento
- d) Ratios de actividad

A. Ratios de solvencia:

Este grupo de ratios nos ayuda a analizar si las empresas serán capaces de hacer frente a sus pasivos corrientes solamente con los propios activos corrientes de cada una de ellas, es decir, nos enseña la liquidez disponible de cada una de las empresas.

Todas las ratios de solvencia son de elaboración propia, tomando como referencia los apuntes del Tema 2 de la asignatura de la UIB, Finanzas Empresariales, la cual me imparte Tolo Deyá. También incluye información de la siguiente fuente: Hita, D. L. (n.d.). Ratios de solvencia - Ratios del balance y de la cuenta de resultados - Emprendo E-Asesores. Retrieved May 4, 2021, from Emprendo.com website: <http://www.emprendo.com/ratios-de-solvencia.html>

$$\text{Fondo de maniobra (FM)} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Lo ideal para cualquier empresa es que el activo corriente sea mayor que el pasivo y consecuentemente el FM sea positivo, ya que esto le daría un margen a la empresa para cumplir con sus distintos pagos en el caso de que algún cliente se retrase con sus pagos. Pero el fondo de maniobra también puede ser negativo o nulo, situaciones que normalmente no favorecerán tanto a la satisfacción de pagos por parte de la empresa.

Aunque hay algunas excepciones en las que no es del todo malo tener un fondo de maniobra con resultado negativo. Una empresa del sector alimenticio como por ejemplo Mercadona suele tener siempre su fondo de maniobra con resultado negativo, aunque eso no significa que vaya a tener problemas de liquidez, ya que venden siempre al contado sus productos, pero normalmente pagan a largo plazo a sus proveedores. Pero, a pesar de que hay algunas excepciones como la mencionada anteriormente, para la mayoría de las empresas tener un fondo de maniobra negativo es algo perjudicial tanto a corto como a largo plazo.

Una prioridad para cualquier empresa es optimizar todos sus activos disponibles, y entre ellos, la liquidez juega un papel fundamental. La ratio de liquidez es la herramienta ideal para medirla. Para calcularla debemos recoger la información del AC y del PC en el balance contable de la empresa.

$$\textbf{Ratio de liquidez} = \textbf{Activo corriente (AC) / Pasivo corriente (PC)}$$

La liquidez de un negocio está compuesta por los recursos (dinero en efectivo y derechos de cobro a corto plazo) que le permiten obedecer las obligaciones de pago a en el periodo de un año.

A pesar de que depende mucho del sector en el que opera cada empresa, un resultado óptimo suele ser entre 1,5 y 2 puntos. Tener un valor menor a 1 suele ser motivo de alarma, ya que significa tener un fondo de maniobra negativo. Al contrario, tener una ratio de liquidez mayor a 1 significa que el fondo de maniobra de la empresa analizada es positivo, es decir, la empresa es capaz de satisfacer sus deudas con el activo corriente propio. A veces, tener una ratio de liquidez excesivamente alto puede llegar a ser perjudicial, ya que puede significar una gestión ineficiente de los activos empresariales.

$$\textbf{Ratio de razón rápida} = \textbf{AC - Existencias / PC}$$

Esta ratio refleja la capacidad que tiene una entidad para satisfacer sus obligaciones o deudas a corto plazo solamente haciendo uso de los activos más líquidos. También, cómo en la ratio anterior, el resultado óptimo es un resultado igual o mayor a 1 para la mayoría de las empresas, salvo algunas excepciones.

$$\textbf{Ratio de efectivo} = \textbf{AC - Existencias - Clientes / PC}$$

Esta ratio valora la posibilidad de la empresa para resolver rápidamente sus obligaciones de pago a corto plazo sin la necesidad de deshacerse de ninguno de sus activos, simplemente con su dinero en efectivo.

$$\textbf{Ratio de quiebra} = \textbf{Activo total / Pasivo total}$$

La ratio de quiebra representa la distancia de la que se encuentra la empresa de la quiebra técnica. También muestra el grado de garantía que ofrece la empresa frente a terceros. Una ratio de quiebra con un valor por debajo de la unidad significará que la empresa se encuentra en situación de quiebra. A pesar de haber llegado a esta situación, la empresa aún puede revertir la situación mediante una adecuada gestión financiera, retrasando la situación de quiebra e incluso volviendo a tener un patrimonio neto positivo.

B. Ratios de rentabilidad

Estos ratios ayudan a cualquier entidad empresarial a conocer si esta está ganando el suficiente dinero como para poder hacer frente a sus deudas y gastos, y además aportar una serie de beneficios a los accionistas. En definitiva, nos ayudan a determinar si la empresa es rentable o no.

Todas las ratios de rentabilidad son de elaboración propia, pero tomando como punto de referencia las informaciones aportadas por Roldán, P. N. (2019, January 3). Ratios de rentabilidad. Retrieved May 4, 2021, from Economipedia.com website: <https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-rentabilidad.html>. Además, también he incluido algún comentario de mi profesor Tolo.

Para que una entidad obtenga rentabilidad de sus activos no es suficiente con que esta genere beneficios, sino que es necesario analizar las ratios que veremos a continuación:

$$ROA = \frac{BDIT}{Activo\ total}$$

ROA es una ratio financiera cuyo objetivo principal es medir la capacidad de la empresa para generar recursos solamente con sus activos. Si el resultado de esta ratio no es el esperado, la empresa podrá realizar una serie de ajustes en sus activos para así obtener un mejor resultado en el siguiente periodo.

$$ROE = \frac{BDIT}{Neto\ Patrimonial}$$

ROE mide la capacidad de la empresa para obtener rendimiento de los fondos propios invertidos en la sociedad (return on equity). El resultado de esta ratio no suele coincidir con los dividendos repartidos a los accionistas, ya que estos normalmente no reparten la totalidad de sus beneficios.

Este es uno de los indicadores primordiales a la hora de estudiar una posible inversión financiera. Lo ideal es comparar el resultado de esta ratio con otros resultados de empresas del mismo sector empresarial para así poder hacer un análisis final lo más acertado posible.

El resultado de esta ratio debe satisfacer las expectativas de los accionistas, ya que, si no las cumplen, estos accionistas probablemente abandonarán el negocio e invertirán su capital en otra empresa o mercado.

C. Ratios de endeudamiento

Las ratios de estructura o endeudamiento calculan el porcentaje de deuda sobre el activo total, sobre los fondos propios o sobre el patrimonio neto, dividiendo las masas de deuda frente a los activos totales o el patrimonio neto.

Todas las definiciones de las ratios de apalancamiento son de elaboración propia, pero basándome en los apuntes del Tema 2 de la asignatura de Fianzas

Empresariales. Además, también he incluido algunos comentarios realizados en clase por parte del profesor Tolo Deyà.

$$\textbf{Ratio de endeudamiento total} = \textbf{Pasivo total} / \textbf{Neto Patrimonial}$$

La ratio de endeudamiento total viene dada por el cociente entre el total de las deudas y la suma del pasivo y el neto patrimonial. El valor adecuado para esta ratio suele ser entre 0,4 y 0,6. En caso de ser superior indicaría un volumen excesivo de deudas.

$$\textbf{Ratio de e. a largo plazo} = \textbf{Pasivo No corriente} / (\textbf{PNC} + \textbf{neto patrimonial})$$

Esta ratio indica el porcentaje que supone el importe de sus deudas a largo plazo con respecto a sus recursos propios.

$$\textbf{Ratio de calidad de la deuda} = \textbf{Pasivo corriente} / (\textbf{PNC} + \textbf{PC})$$

Esta ratio indica la parte de la deuda empresarial que es exigible a corto plazo. Se calcula comparándolo con la proporción de deuda a largo plazo. Cuanto más lejos estén las fechas de vencimiento, mejor será la calidad de la deuda.

D. Ratios de actividad o rotación

Las ratios de actividad o rotación de activos miden el grado de eficiencia de la empresa en la gestión de sus activos, con la finalidad de generar ventas. Las empresas con márgenes de beneficio bajos suelen tener una mayor rotación, mientras que aquellas empresas con márgenes de beneficio más elevados suelen tener las ratios de rotación más bajas.

Toda la información de las ratios de actividad proviene de la fuente Holded. (2017, October 11). Ratios financieras: ¿qué son y qué tipos existen? Retrieved May 4, 2021, from Holded.com website: <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas>.

$$\textbf{Ratio de rotación del activo total} = \textbf{Ventas} / \textbf{Activo total}$$

Es un buen indicador de la eficacia empresarial en la gestión de sus activos. Suele indicar la buena o mala gestión de los activos empresariales. Cuanto mayor sea esta ratio, mayor será la rentabilidad de la empresa.

$$\textbf{Ratio de rotación de inventarios} = \textbf{Compras} / \textbf{Inventarios}$$

Esta ratio cuantifica el número de veces que han rotado las existencias de la empresa. Las industrias suelen tener una ratio de 4 o 5, las grandes superficies suelen llegar hasta a 8, y los supermercados e hipermercados pueden llegar

hasta 25, sobre todo en los artículos de alimentación. Esta ratio no la voy a realizar durante en análisis ya que el resultado es insignificante para un correcto análisis de una empresa hotelera.

Ratio de rotación de clientes = Ventas / Clientes

Es el número de veces que se renueva la cartera de clientes en el periodo de un año. Esta ratio se utiliza para evaluar las condiciones y métodos de pago que la empresa ofrece a sus clientes.

Ratio de rotación de proveedores = Compras / Proveedores

Esta ratio mide también el número de veces de media que se renueva la cartera de proveedores en un año. Esta ratio se utiliza para evaluar las condiciones de cobro que nuestra empresa ofrece a sus proveedores.

Como podemos observar, todas las ratios anteriores miden la rotación de los distintos elementos del activo para sacar una serie de indicadores financieros, que comentaré a posteriori.

5. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS ANALIZADAS

Meliá Hotels International es una empresa hotelera española, con sede en Palma de Mallorca. Fue fundada en 1956 por Gabriel Escarrer, que actualmente ocupa el cargo de presidente de la empresa. Su hijo, también Gabriel Escarrer ocupa actualmente el puesto de vicepresidente y CEO de la empresa. La empresa, antiguamente conocida como 'Sol Melia', ocupa actualmente el primer puesto en la clasificación de empresas hoteleras por número de habitaciones en España y el número diez en el mundo. Tienen hoteles en Europa (144 hoteles), Norte y Sur América (81 hoteles), África (121) y Asia (7). Wikipedia. (n.d.). Retrieved May 4, 2021, from Wikipedia.com website: <http://www.wikipedia.com>

Además, la ya conocida empresa puede presumir de otras muchas características como son las siguientes:

1. Fue nombrada una de las compañías hoteleras más prestigiosas del mundo en cuanto a gestión hotelera.
2. Es la mayor compañía del mundo en cuanto a resorts.
3. Ha recibido el exclusivo premio 'The Leading Hotels in the World' en 9 ocasiones.
4. Ofrece servicios a más de 25 millones de clientes cada año
5. Se centra en la satisfacción del cliente con su reconocido programa de formación de empleados.
6. Opera en el mercado hotelero desde hace más de 55 años.
7. Fue nombrada por la prestigiosa revista 'Forbes' como la empresa número 48 en cuanto a prestigio a nivel internacional; la primera y única dentro de la industria de servicios.

Datos Sobre el Meliá Hotels International. (n.d.). Retrieved May 4, 2021, from Clubmelia.com website: <https://www.clubmelia.com/es/explorar/sobre-nosotros/hechos/>

Por otro lado, NH Hotel Group también es una multinacional hotelera española, con sede en Madrid, y que fue fundada en 1978 por Antonio Catalán. El primer establecimiento abierto bajo el nombre de NH fue el hotel NH Ciudad de Pamplona. Fue más adelante, en 1998, cuando entraron unos potentes accionistas llamados 'Corporación financiera reunida' que impulsaron de forma muy notable el crecimiento de la entidad.

En la actualidad, NH Hotel Group se comercializa bajo serie de marcas distintas, que son las siguientes: NH Hotels, Anantara, Avani, Tivoli, NH Collection y nhov. Entre todas ellas, el grupo da empleo a alrededor de veintidós mil personas de todo el mundo; y, además, la entidad opera cerca de cuatrocientos establecimientos en treinta países distintos de Europa, América,

Asia y África. Wikipedia. (n.d.). Retrieved May 4, 2021, from Wikipedia.com website: <http://www.wikipedia.com>

Conoce más sobre NH: Visión y Beliefs. (n.d.). Retrieved May 4, 2021, from Nh-hotels.es website: <https://www.nh-hotels.es/corporate/es/sobre-nh>

6. Análisis económico-financiero de Meliá

6.1 Análisis vertical del balance

A continuación, se muestra el balance de situación de Meliá Hotels International, incluyendo los porcentajes verticales para cada partida. El siguiente análisis ha sido realizado teniendo en cuenta los importes del activo total, el pasivo total y el patrimonio neto total como base. Como podemos observar en la siguiente tabla, estas partidas representan el 100% del activo.

MELIA	2017	V%	2018	V%	2019	V%
ACTIVO CORRIENTE	746.857,0 €	23,19%	714.519,0 €	20,56%	640.904,0 €	13,48%
Tesorería	358.781,0 €	11,14%	321.883,0 €	9,26%	332.093,0 €	6,98%
Cuentas pendientes	177.881,0 €	5,52%	183.482,0 €	5,28%	133.551,0 €	2,81%
Inventario	53.257,0 €	1,65%	26.491,0 €	0,76%	29.261,0 €	0,62%
ACTIVO NO CORRIENTE	2.473.950,0 €	76,81%	2.760.640,0 €	79,44%	4.114.756,0 €	86,52%
Activos fijos netos	1.649.614,0 €	51,22%	1.856.801,0 €	53,43%	3.174.523,0 €	66,75%
Intangible	102.194,0 €	3,17%	107.589,0 €	3,10%	73.408,0 €	1,54%
Otros activos no corrientes	-1,0 €	0,00%	-1,0 €	0,00%	- €	0,00%
ACTIVO TOTAL	3.220.807,0 €	100%	3.475.159,0 €	100%	4.755.660,0 €	100%

Tabla 1: Activo del balance de Meliá en porcentajes verticales (Meliá, 2020). Elaboración propia.

En cuanto al activo corriente, podemos observar una reducción notable del porcentaje de tesorería durante el paso de los años, hecho que beneficia a la empresa siempre y cuando tenga la tesorería suficiente para hacer frente a los compromisos de pago que tenga la empresa a corto plazo. También vemos como se han reducido de un 5,5% a un 2,8% las partidas de cuentas pendientes, lo que indica que se han gestionado mejor los derechos de cobro de la empresa. Tener un buen equipo de gestión de pagos y cobros es primordial para un buen aprovechamiento de los recursos empresariales.

Dentro del activo no corriente, representando más de un 50% de los activos totales de Meliá, aparecen los activos fijos netos, la mayoría de ellos terrenos y

construcciones. Al ser una empresa con un gran número de hoteles en propiedad, además de muchos otros activos fijos, y siendo la explotación su principal actividad, es totalmente lógico que los activos fijos representen más de la mitad de sus activos. Aunque sabemos que puede ser algo delicado para la empresa, también sabemos que al disponer de tantas propiedades nos puede dar tranquilidad en situaciones económicas delicadas que puedan aparecer en el futuro, sabiendo que, en casos extremos, se podría vender una gran cantidad de ese activo para hacer frente a posibles deudas futuras. En cuanto a los activos intangibles, podemos afirmar que Meliá tiene una muy pequeña parte invertida en activos financieros. Es difícil afirmar si es buena o mala esta cifra, ya que dependerá del tipo de herramientas u operaciones que usa la empresa, más allá de la explotación hotelera, para obtener recursos financieros.

	2017	V%	2018	V%	2019	V%
PATRIMONIO NETO	1.496.201,0 €	46,84%	1.334.097,0 €	38,95%	1.242.392,0 €	26,37%
PASIVO CORRIENTE	806.640,0 €	25,25%	707.070,0 €	20,64%	769.976,0 €	16,34%
Cuentas por pagar	282.497,0 €	8,84%	325.028,0 €	9,49%	294.006,0 €	6,24%
Deuda corriente	277.900,0 €	8,70%	165.333,0 €	4,83%	99.601,0 €	2,11%
PASIVO NO CORRIENTE	891.410,0 €	27,91%	1.383.885,0 €	40,40%	2.699.654,0 €	57,29%
Deuda a l/p	641.330,0 €	20,08%	751.808,0 €	21,95%	641.330,0 €	13,61%
Otra deuda a l/p	25.567,0 €	0,80%	368.535,0 €	10,76%	350.593,0 €	7,44%
PASIVO TOTAL	1.698.050,0 €	53,16%	2.090.955,0 €	61%	3.469.630,0 €	74%
PASIVO TOTAL + PATRIMONIO NETO	3.194.251,0 €	100%	3.425.052,0 €	100%	4.712.022,0 €	100%

Tabla 2: Pasivo y patrimonio neto del balance de Meliá en porcentajes verticales (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Cómo podemos observar, el hecho tal vez más destacable de la evolución del pasivo de Meliá durante los años 2017, 2018 y 2019, es la cuenta del pasivo no corriente. La empresa ha aumentado sus obligaciones a largo plazo de un 27'91% en 2017, hasta un 57,29% en 2019, lo que representa más del doble de porcentaje de deuda de un año frente a otro. Este hecho puede haberse dado debido a la adquisición de varios terrenos o construcciones para su posterior explotación, aunque si lo analizamos bien, vemos que la cifra de deuda es exactamente igual en 2017 y 2019. Este aumento viene dado, aunque no se observa en este balance, por la cuenta de saldos con entidades de crédito y otros pasivos financieros, la cual se ha triplicado durante el periodo de dos años.

Otro aspecto por analizar es la cuenta del patrimonio neto. Esta cuenta ha pasado de representar un 46,84% del total del pasivo y el neto patrimonial a un 26,37%. Lo más probable es que haya habido reparto de dividendos por parte de los accionistas. También es destacable la reducción de las obligaciones de

pago a corto plazo. Aunque la cifra es muy parecida, el porcentaje vertical se ha reducido en casi la mitad. El cambio en el porcentaje ha sido provocado más por el aumento del endeudamiento a largo plazo que por la propia reducción de los fondos propios.

6.2 Análisis horizontal del balance de situación de Meliá

A continuación, aparece nuevamente el balance empresarial de Meliá, mostrando esta vez los porcentajes horizontales de cada partida. Para la realización del siguiente análisis, se ha tomado el año 2017 como año base.

MELIÁ	2017	H%	2018	H%	2019	H%
ACTIVO CORRIENTE	746.857,0 €	100%	714.519,0 €	95,67%	640.904,0 €	89,70%
Tesorería	358.781,0 €	100%	321.883,0 €	89,72%	332.093,0 €	103,17%
Cuentas pendientes	177.881,0 €	100%	183.482,0 €	103,15%	133.551,0 €	72,79%
Inventario	53.257,0 €	100%	26.491,0 €	49,74%	29.261,0 €	110,46%
ACTIVO NO CORRIENTE	2.473.950,0 €	100%	2.760.640,0 €	111,59%	4.114.756,0 €	149,05%
Activos fijos netos	1.649.614,0 €	100%	1.856.801,0 €	112,56%	3.174.523,0 €	170,97%
Intangible	102.194,0 €	100%	107.589,0 €	105,28%	73.408,0 €	68,23%
Otros activos no corrientes	-1,0 €	100%	-1,0 €	100,00%	- €	0,00%
TOTAL ACTIVO	3.220.807,0 €	100%	3.475.159,0 €	107,90%	4.755.660,0 €	136,85%

Tabla 3: Activo del balance de Meliá en porcentajes horizontales (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Analizando el activo corriente, en porcentajes horizontales, podemos observar una reducción no muy significativa causada principalmente por la reducción de cuentas pendientes e inventarios. Además, podemos observar como la cuenta de tesorería se ha visto reducida de 2017 a 2019, aunque su porcentaje sea mayor el último año. Esto es debido a la comparación, en porcentajes horizontales, de un año a otro.

Por otro lado, el activo no corriente ha aumentado notablemente, y en su mayor parte, debido al aumento de los activos fijos, que se han visto prácticamente duplicados. Como hemos visto anteriormente, aparece un aumento del endeudamiento a largo plazo, y cómo podemos observar ahora, este endeudamiento era para financiar la adquisición de bastantes activos fijos. Observar un cambio de más del 70% en los activos fijos de una empresa como Meliá, en un periodo de sólo dos años, significa que ha habido una muy gran inversión, mayormente en terrenos y construcciones, probablemente con la finalidad de seguir expandiéndose. Por otro lado, los activos intangibles se han

visto reducidos a casi la mitad, aun así, su representación frente al total de los activos es mínima, y el gran aumento de la cuenta de activos fijos ha hecho que el activo no corriente total haya subido notablemente a pesar de la reducción de los activos intangibles.

	2017	H%	2018	H%	2019	H%
PATRIMONIO NETO	1.496.201,0 €	100%	1.334.097,0 €	89,17%	1.242.392,0 €	93,13%
PASIVO CORRIENTE	806.640,0 €	100%	707.070,0 €	87,66%	769.976,0 €	108,90%
Cuentas por pagar	282.497,0 €	100%	325.028,0 €	115,06%	294.006,0 €	90,46%
Otro pasivo corriente	277.900,0 €	100%	165.333,0 €	59,49%	99.601,0 €	60,24%
PASIVO NO CORRIENTE	891.410,0 €	100%	1.383.885,0 €	155,25%	2.699.654,0 €	195,08%
Deuda a l/p	641.330,0 €	100%	751.808,0 €	117,23%	641.330,0 €	85,31%
Otra deuda a l/p	25.567,0 €	100%	368.535,0 €	1441,45%	350.593,0 €	95,13%
TOTAL PASIVO	1.698.050,0 €	100%	2.090.955,0 €	123,14%	3.469.630,0 €	165,94%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	3.194.251,0 €	100%	3.425.052,0 €	107,23%	4.712.022,0 €	137,58%

Tabla 4: Pasivo y patrimonio neto del balance de Meliá en porcentajes horizontales (Meliá, 2020). Elaboración propia.

En cuanto al patrimonio neto, como hemos comentado anteriormente en el análisis vertical, podemos ver una reducción continua de un año a otro, aunque este dato no tiene por qué ser negativo. Un aspecto primordial, y muy destacable, es que el pasivo no corriente ha aumentado notablemente de un año a otro, pasando de 891 millones en 2017 a 2699 millones en 2019, más del triple. El mayor aumento de deuda se observa de 2017 a 2018, dónde la empresa, como he comentado anteriormente, debió realizar la adquisición de algunas propiedades o activos fijos, aceptando por otro lado una obligación de pago a largo plazo.

Para finalizar, hay que añadir que aparece una pequeña reducción del pasivo corriente que después ha vuelto a las cifras del año origen.

6.3 Análisis de las ratios financieros de Meliá

1. Ratios de solvencia:

-Fondo de maniobra-

2017	2018	2019
-59783	7449	-129072

Tabla 5: Fondo de maniobra en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Como podemos ver, el fondo de maniobra es negativo en el primer y en el tercer periodo. Podemos afirmar que en 2018 hubo una mejor gestión del pasivo a corto plazo y un mejor aprovechamiento de los activos corrientes. El fondo de maniobra del último año es destacablemente negativo, algo nada positivo para Meliá.

-Ratio de liquidez-

2017	2018	2019
92,59%	101,05%	83,24%

Tabla 6: Ratio de liquidez en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Con este dato podemos corroborar los resultados obtenidos en el fondo de maniobra. Como vemos, el único año que está por encima del 100%, es el único año con resultado positivo en el fondo de maniobra. Como he dicho antes, lo más destacable es la mala gestión de los activos corrientes en el primer periodo, pero sobre todo en el tercero.

-Ratio de razón rápida-

2017	2018	2019
0,86	0,97	0,79

Tabla 7: Ratio de razón rápida en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

A medida que vamos quitando partidas al activo a corto plazo vemos como el porcentaje de la ratio también se va reduciendo. Esta ratio nos ayuda a

identificar que las existencias son poco significantes frente al total de los activos corrientes en esta concreta operativa empresarial.

-Ratio de efectivo-

2017	2018	2019
0,64	0,71	0,62

Tabla 8: Ratio de efectivo en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

En la ratio de efectivo, podemos observar un mayor peso de la cuenta de clientes o partidas pendientes de cobro, que representa aproximadamente un 20% de los activos corrientes durante los tres periodos. Estos resultados son aceptables, incluso positivos, para una empresa dedicada a la explotación hotelera. En el segundo periodo, Meliá podría hacer frente al 70% de su deuda a corto solo con las partidas de tesorería e inversiones financieras a corto plazo.

-Ratio de quiebra-

2017	2018	2019
1,9	1,66	1,37

Tabla 9: Ratio de quiebra en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Para finalizar con las ratios de solvencia he analizado la ratio de quiebra. Como podemos observar, la empresa tiene un buen margen antes de la quiebra técnica. En los tres periodos la empresa supera notablemente la unidad, por lo que podemos afirmar que la empresa es bastante solvente y está lejos de su cierre debido a malos resultados. Tal vez lo preocupante sea la rápida reducción de esta ratio, reduciendo el margen en más de la mitad en sólo dos años.

2. Ratios de rentabilidad

-ROA-

2017	2018	2019
69,50%	69,12%	48,06%

Tabla 10: ROA en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

La roa nos da información sobre el rendimiento de los activos empresariales. Cuanto mayor es la roa, mayor es la capacidad de los activos para generar recursos. Gracias a los resultados de esta ratio podemos afirmar que los activos de Meliá (que tiene muchísimos como hemos visto antes) tienen una gran capacidad para darnos resultados positivos, aunque esta capacidad de generar beneficios por parte de los activos se ha ido reduciendo durante el paso de los años. Una reducción de un 20% de la ratio ROA en sólo dos años es algo destacable y a tener en cuenta para la empresa en el futuro.

-ROE-

2017	2018	2019
86,04%	105,00%	90,87%

Tabla 11: ROE en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

El roe nos proporciona información sobre la rentabilidad del capital o los fondos propios de la empresa, en este caso durante el periodo de 2017-19. Como podemos observar hay cierta estabilidad, lo que significa que siempre aparece un beneficio neto positivo, superior a la rentabilidad económica como consecuencia del apalancamiento financiero.

3. Ratios de endeudamiento

-Ratio de endeudamiento total -

2017	2018	2019
53,16%	61,06%	73,63%

Tabla 12: Ratio de endeudamiento en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Como podemos observar, las deudas de la empresa van ganando peso a medida que pasan los años. El aumento de esta ratio implica también un aumento de los costes financieros y del riesgo. Lo más destacable es el elevado porcentaje de endeudamiento en 2019 (73,63%), un 20% más que en el periodo de 2017.

-Ratio de endeudamiento a largo plazo -

2017	2018	2019
52,50%	66,18%	77,81%

Tabla 13: Ratio de endeudamiento a largo plazo en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Con esta ratio podemos ver que, en todos los casos, más de la mitad de la deuda total de la empresa supera al año para convertirse en líquida. Aunque es difícil afirmar si es del todo positivo para la empresa, podemos decir que siempre preferiremos cobrar lo antes posible, y, al contrario, pagar lo más tarde posible.

-Ratio de calidad de la deuda –

2017	2018	2019
48%	34%	22%

Tabla 14: Ratio de calidad de la deuda en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Esta ratio mide la proporción de la deuda empresarial que es a corto plazo.
 Ratio de calidad de la deuda: cómo saber el endeudamiento de una empresa.
 (2020, May 27). Retrieved May 5, 2021, from Covline.es website:
<https://www.covline.es/ratio-calidad-deuda/>

Como hemos visto también en la ratio anterior, la deuda a corto representa un porcentaje menor al de la deuda a largo durante todos los años, viéndose reducido el porcentaje de deuda a corto a medida que pasan los años.

4. Ratios de actividad o rotación

-Ratio de rotación del activo total –

2017	2018	2019
5,85	5,36	3,76

Tabla 15: Ratio de rotación del activo total en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Esta ratio nos indica la rentabilidad de los activos empresariales. Como podemos ver, Meliá hizo un mejor aprovechamiento de sus activos empresariales durante 2017 y 2018, que, en 2019, dónde sus activos solamente se renovaron 3,7 veces de media. A pesar de verse reducida, esta ratio sigue siendo buena teniendo en cuenta el tipo de operativa que realiza la empresa.

·Ratio de rotación de clientes-

2017	2018	2019
105,98	99,8	133,99

Tabla 16: Ratio de rotación de clientes en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

·Días de cobro a clientes-

2017	2018	2019
3,44	3,66	2,72

Tabla 17: Días de cobro a clientes en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Esta ratio nos muestra que Meliá cobra aproximadamente cada tres días de sus clientes, en media. A priori, sin conocer más datos, podemos afirmar que este resultado es bueno para la empresa, ya que cobra muy a menudo.

·Ratio de rotación de proveedores-

2017	2018	2019
25,41	22,07	24,58

Tabla 18: Ratio de rotación de proveedores en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

·Días de pago a proveedores-

2017	2018	2019
14,36	16,54	14,84

Tabla 19: Días de pago a proveedores en los últimos tres años (Meliá, 2020). Elaboración propia.

En cuanto a los días de pago a sus proveedores, vemos Meliá paga aproximadamente cada quince días. Si comparamos este dato con los días de cobro de clientes, podemos afirmar que la empresa hace una buena gestión de cobros y pagos, ya que paga bastante más tarde que cobra. Aunque el dato de pago a proveedores podría ser más alto al tratarse de una empresa con gran capital y garantías.

6.4 Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias en porcentajes verticales

CUENTA PYG	2017	V%	2018	V%	2019	V%
Ventas	18.851.700,0 €	100%	18.313.200,0 €	100%	17.895.400,0 €	100%
Coste de ventas	7.179.300,0 €	38,08%	7.174.300,0 €	39,18%	7.229.500,0 €	40,40%
Margen bruto	11.672.400,0 €	61,92%	11.138.900,0 €	60,82%	10.665.900,0 €	59,60%
Gastos de explotación	9.433.700,0 €	50,04%	8.736.900,0 €	47,71%	8.380.400,0 €	46,83%
BAIT	2.238.600,0 €	11,87%	2.401.900,0 €	13,12%	2.285.400,0 €	12,77%
Resultado financiero	-478.200,0 €	-2,54%	-548.000,0 €	-2,99%	-722.300,0 €	-4,0%
BDIT	1.760.400,0 €	9,34%	1.853.900,0 €	10,12%	1.563.100,0 €	8,73%
Impuesto sobre ganancias	346.300,0 €	1,84%	411.600,0 €	2,25%	426.000,0 €	2,38%
RDO NETO DEL EJERCICIO	1.287.300,0 €	6,83%	1.400.800,0 €	7,65%	1.129.000,0 €	6,31%

Tabla 20: Cuenta de pérdidas y ganancias en porcentajes verticales (Meliá, 2020). Elaboración

En este análisis vertical de la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa Meliá se ha tomado como base el importe total de la cifra de ventas total para cada año, y después, se ha ido comparando el peso de cada partida con la cifra del total de las ventas.

Como es habitual, los costes de ventas representan un gran porcentaje de los costes dentro de la actividad empresarial, aunque en este caso, un 40% tampoco es una cifra excesivamente elevada. La partida que representa aproximadamente la mitad de los gastos son los gastos de explotación. Al ser una empresa dedicada a la explotación hotelera es lógico y habitual que este porcentaje ronde la mitad del total de las ventas, o incluso más. Por su lado, el resultado neto del ejercicio representa alrededor de un 6-7% del total de las ventas, cifra baja, pero nada despreciable para una empresa tan grande y que se dedica a la gestión, control y explotación de tantos activos. Obtener un resultado después de impuestos que represente un 7-8% del total de las ventas es algo habitual cuando analizamos empresas del sector hotelero. Encontrar porcentajes muy superiores a estos en el resultado neto del ejercicio es tarea prácticamente imposible hablando de empresas del sector acomodación, sobre todo en empresas hoteleras con el tamaño de Meliá.

6.5 Análisis de la cuenta de PYG en porcentajes horizontales

CUENTA PYG	2017	H%	2018	H%	2019	H%
Ventas	18.851.700,0 €	100%	18.313.200,0 €	97%	17.895.400,0 €	98%
Coste de ventas	7.179.300,0 €	100%	7.174.300,0 €	100%	7.229.500,0 €	101%
Margen bruto	11.672.400,0 €	100%	11.138.900,0 €	95%	10.665.900,0 €	96%
Gastos de explotación	9.433.700,0 €	100%	8.736.900,0 €	93%	8.380.400,0 €	96%
BAIT	2.238.600,0 €	100%	2.401.900,0 €	107%	2.285.400,0 €	95%
Resultado financiero	-478.200,0 €	100%	-548.000,0 €	115%	-722.300,0 €	132%
BDIT	1.760.400,0 €	100%	1.853.900,0 €	105%	1.563.100,0 €	84%
Impuesto sobre ganancias	346.300,0 €	100%	411.600,0 €	119%	426.000,0 €	103%
RDO NETO DEL EJERCICIO	1.287.300,0 €	100%	1.400.800,0 €	109%	1.129.000,0 €	81%

Tabla 21: Cuenta de pérdidas y ganancias en porcentajes horizontales (Meliá, 2020). Elaboración propia.

Estos son los datos de la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa Meliá, esta vez con sus porcentajes horizontales.

Las ventas de la empresa se han mantenido muy estables durante el paso del tiempo, y sus costes adjuntos también. La cuenta que más ha variado, perjudicando a la empresa en este caso, ha sido la cuenta del resultado financiero, que ha pasado de -4700 millones en 2017 a -7223 millones en 2019. Aunque algunos otros porcentajes varían brevemente, los importes de las cuentas son muy parecidos, por lo que destacaríamos una estabilidad económica en ésta operativa empresarial.

7. Análisis económico-financiero de NH Hotel Group

7.1 Análisis vertical del balance NH

NH HOTEL GROUP	2017	V%	2018	V%	2019	V%
ACTIVO CORRIENTE	386.015,0 €	15,62%	490.161,0 €	19,12%	518.967,0 €	11,82%
Tesorería	76.093,0 €	3,08%	265.869,0 €	10%	289.345,0 €	7%
Cuentas pendientes	132.582,0 €	5,36%	106.601,0 €	4%	106.496,0 €	2%
Inventario	9.809,0 €	0,40%	10.435,0 €	0%	11.123,0 €	0%
ACTIVO NO CORRIENTE	2.085.689,0 €	84,38%	2.072.967,0 €	81%	3.872.929,0 €	88%
Activos fijos netos	1.583.164,0 €	64,05%	1.637.718,0 €	64%	3.414.622,0 €	78%
Intangible	111.684,0 €	4,52%	109.423,0 €	4%	106.577,0 €	2%
Otros activos no corrientes	16.448,0 €	0,67%	13.427,0 €	1%	-0,0 €	0%
TOTAL ACTIVO	2.471.704,0 €	100,00%	2.563.128,0 €	100%	4.391.896,0 €	100%

Tabla 22: Activo de NH Group en porcentajes verticales (NH Group, 2020). Elaboración propia.

La interpretación del análisis vertical del balance de NH no da lugar a confusión alguna. Como ocurría anteriormente con Meliá, la mayor parte de los activos está situada en los activos no corrientes, concretamente en los activos fijos de la empresa. También se puede observar un gran aumento en la partida de activos fijos, por lo que podemos afirmar que, principalmente en 2019, NH Hotel Group realizó una gran inversión en activos fijos (construcciones y terrenos), que posteriormente veremos cómo fue financiada. También, como ocurría anteriormente con Meliá, vemos como las partidas del activo intangible y los otros activos no corrientes representan una parte poco significativa frente al total de activos.

	2017	V%	2018	V%	2019	V%
PATRIMONIO NETO	1.108.504,0 €	64,64%	1.451.671,0 €	79%	1.218.254,0 €	66%
PASIVO CORRIENTE	591.464,0 €	34,49%	367.434,0 €	20%	612.537,0 €	33%
Cuentas por pagar	194.779,0 €	11,36%	218.458,0 €	12%	215.755,0 €	12%
Deuda corriente	257.919,0 €	15,04%	4.954,0 €	0%	3.252,0 €	0%
PASIVO NO CORRIENTE	15.034,0 €	0,88%	17.671,0 €	1%	18.519,0 €	1%
Deuda a l/p	458.961,0 €	26,76%	413.958,0 €	23%	452.347,0 €	24%
Otra deuda a l/p	38.976,0 €	2,27%	47.296,0 €	3%	7.637,0 €	0%
PASIVO TOTAL	606.498,0 €	35,36%	385.105,0 €	21%	631.056,0 €	34%
PASIVO TOTAL + PATRIMONIO NETO	1.715.002,0 €	100,00%	1.836.776,0 €	100%	1.849.310,0 €	100%

Tabla 23: Pasivo y patrimonio neto de NH Group porcentajes verticales (NH Group, 2020). Elaboración propia.

En cuanto al patrimonio neto, observamos un aumento significativo de 2017 a 2018, que después en 2019 se ve reducido prácticamente a las cifras de su origen. Tal vez hubo una inversión por parte de los accionistas en 2018, que después se vio compensada en forma de dividendos en el año 2019.

Por otro lado, analizamos las distintas cuentas del pasivo de NH. El pasivo no corriente ocupa otra vez una parte significativa del total del pasivo y patrimonio neto, aunque esta vez, el pasivo corriente presenta un mayor protagonismo que en el análisis de la anterior empresa. Hay también un pequeño aumento en las cuentas por pagar, aunque este cambio prácticamente no afecta al porcentaje vertical del pasivo.

7.2 Análisis horizontal del balance NH

A continuación, aparece nuevamente el balance empresarial de NH Hotel Group, mostrando esta vez los porcentajes horizontales de cada partida. Para la realización del siguiente análisis, se ha tomado el año 2017 como año base. Observar el balance de situación de la empresa en porcentajes horizontales nos ayudará a realizar un análisis cuantificativo de la evolución de las distintas partidas tanto del activo como del pasivo de la empresa.

NH HOTEL GROUP	2017	H%	2018	H%	2019	H%
ACTIVO CORRIENTE	386.015,0 €	100,00%	490.161,0 €	127%	518.967,0 €	106%
Tesorería	76.093,0 €	100,00%	265.869,0 €	349%	289.345,0 €	109%
Cuentas pendientes	132.582,0 €	100,00%	106.601,0 €	80%	106.496,0 €	100%
Inventario	9.809,0 €	100,00%	10.435,0 €	106%	11.123,0 €	107%
ACTIVO NO CORRIENTE	2.085.689,0 €	100,00%	2.072.967,0 €	99%	3.872.929,0 €	187%
Activos fijos netos	1.583.164,0 €	100,00%	1.637.718,0 €	103%	3.414.622,0 €	208%
Intangible	111.684,0 €	100,00%	109.423,0 €	98%	106.577,0 €	97%
Otros activos no corrientes	16.448,0 €	100,00%	13.427,0 €	82%	-0 €	0%
TOTAL ACTIVO	2.471.704,0 €	100,00%	2.563.128,0 €	104%	4.391.896,0 €	171%

Tabla 24: Activo de NH Group en porcentajes horizontales (NH Group, 2020). Elaboración propia.

En cuanto al activo de NH, observamos como el total del activo ha ido aumentando notablemente de un año a otro, concretamente en el periodo de 2018 a 2019, dónde vemos que el porcentaje horizontal ha subido un 70%. Evaluando el motivo de esta subida, podemos ver que ha sido provocada, en su mayor parte, por el aumento de los activos fijos. Estos activos fijos han más que doblado su importe durante el periodo 2018-2019. En cuanto a la tesorería, observamos que la empresa aumentó casi en cuatro veces la cantidad de tesorería que disponía en 2017, hecho que puede ayudar a la empresa a poder

hacer frente a sus deudas a corto plazo, aunque como he dicho antes, tener excesiva tesorería puede suponer un coste de oportunidad de obtener rentabilidades mayores gracias a dicha tesorería.

	2017	H%	2018	H%	2019	H%
PATRIMONIO NETO	1.108.504,0 €	100,00%	1.451.671,0 €	131%	1.218.254,0 €	84%
PASIVO CORRIENTE	591.464,0 €	100,00%	367.434,0 €	62%	612.537,0 €	167%
Cuentas por pagar	194.779,0 €	100,00%	218.458,0 €	112%	215.755,0 €	99%
Otro pasivo corriente	257.919,0 €	100,00%	4.954,0 €	2%	3.252,0 €	66%
PASIVO NO CORRIENTE	15.034,0 €	100,00%	17.671,0 €	118%	18.519,0 €	105%
Deuda a l/p	458.961,0 €	100,00%	413.958,0 €	90%	452.347,0 €	109%
Otra deuda a l/p	38.976,0 €	100,00%	47.296,0 €	121%	7.637,0 €	16%
TOTAL PASIVO	606.498,0 €	100,00%	385.105,0 €	63%	631.056,0 €	164%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	1.715.002,0 €	100,00%	1.836.776,0 €	107%	1.849.310,0 €	101%

Tabla 25: Pasivo y patrimonio neto NH Group en porcentajes horizontales (NH Group, 2020). Elaboración propia.

En cuanto al análisis horizontal de las cuentas de pasivo y patrimonio neto de NH Hotel Group, lo más destacable es, primero, la reducción del pasivo corriente del primer año al segundo, y después, el aumento de esta partida en casi el doble de su importe del segundo al tercer año. En cuanto al pasivo no corriente, observamos cierta estabilidad, aunque existe una tendencia al alza. Este aumento del endeudamiento a largo plazo probablemente es debido, como hemos visto antes, a la adquisición de activos fijos.

7.3 Análisis de las ratios financieros NH

1. Ratios de solvencia:

-Fondo de maniobra-

2017	2018	2019
-205.449	122.727	-93.570

Tabla 26: Fondo de maniobra de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Como podemos ver, el fondo de maniobra es negativo en el primer y en el tercer año. Podemos afirmar que en 2018 hubo una mejor gestión del pasivo a corto plazo y un mejor aprovechamiento de los activos corrientes, que luego se aprovecharon de manera más ineficiente en 2019.

-Ratio de liquidez-

2017	2018	2019
65,3%	133,4%	84,7%

Tabla 27: Ratio de liquidez de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Con el resultado de la ratio de liquidez podemos confirmar los resultados obtenidos en el fondo de maniobra. Como vemos, el único año que está por encima del 100%, es el único año con resultado positivo en el fondo de maniobra. Cuando esta ratio está por encima del 100%, podemos afirmar que la empresa es capaz de hacer frente a todas sus deudas solamente haciendo uso del activo corriente. Este resultado también es positivo para nuestros acreedores ya que así no tendrán dudas de nuestra solvencia. En 2017, NH tuvo tal vez un resultado demasiado reducido en la ratio de liquidez.

-Ratio de razón rápida-

2017	2018	2019
0,64	1,31	0,83

Tabla 28: Ratio de razón rápida de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Esta ratio nos ayuda a identificar que las existencias son prácticamente insignificantes en la operativa de NH. Frente al total de los activos a corto plazo, las existencias representan solamente alrededor de un 2%, un resultado muy bajo, aunque adecuado para una empresa hotelera.

-Ratio de efectivo-

2017	2018	2019
0,41	1,02	0,66

Tabla 29: Ratio de efectivo de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

En esta ratio, podemos observar una mayor representación de la cuenta de clientes o partidas pendientes de cobro, que representa más de un 20% de los activos corrientes en los tres años. Igual que hemos dicho para Meliá, también lo es para NH Group, este resultado puede ser calificado como positivo para una empresa dedicada a la explotación hotelera. En 2018, NH podría hacer frente al total de sus deudas a corto haciendo uso solamente de su tesorería.

-Ratio de quiebra-

2017	2018	2019
4,08	6,66	6,96

Tabla 30: Ratio de quiebra de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Como nos muestra el resultado de esta ratio, NH Hotel Group se encuentra a una gran distancia de la quiebra técnica. Con resultados tan elevados, podemos afirmar que la empresa hace una mala gestión en alguno de sus recursos, ya

que esta ratio, teniendo un resultado por encima de 1,5 ya es tranquilizante. Tener una ratio de quiebra de superior a 2,5 nos indica que algunos de los recursos empresariales podrían haberse usado de manera más eficiente y productiva.

2. Ratios de rentabilidad

·ROA·

2017	2018	2019
46,93%	59,30%	61,47%

Tabla 31: ROA de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Esta ratio nos muestra la solvencia de los activos empresariales, es decir, la capacidad de nuestros activos para generar dinero. Gracias al resultado de esta ratio vemos que NH tiene una gran capacidad de aprovechamiento de sus recursos. La empresa aprovechó mejor sus activos en los periodos de 2018 y 2019 que en el año 2017.

·ROE·

2017	2018	2019
31,57%	80,60%	73,06%

Tabla 32: ROE de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Esta ratio nos muestra la capacidad de nuestros fondos propios para generar rentabilidad. Como podemos observar aparece un gran cambio durante el periodo 2017-18, dándonos información de que el primer año probablemente no aparece un beneficio neto, y hace falta una aportación de capital por parte de los socios. En los siguientes periodos ya no ocurre lo mismo, y lo más destacable es la estabilidad.

3. Ratios de endeudamiento

·Ratio de endeudamiento total –

2017	2018	2019
35,36%	20,97%	34,12%

Tabla 33: Ratio de endeudamiento de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Gracias a la ratio de endeudamiento vemos el porcentaje de peso de las deudas empresariales. Hay una reducción de la ratio en 2018, lo que implica una reducción de riesgo y de costes financieros. Pasado un tiempo, en el año 2019, a las cifras regresan prácticamente a su origen. Estos porcentajes son razonables teniendo en cuenta la actividad a la que se dedica NH Hotel Group.

·Ratio de endeudamiento a largo plazo -

2017	2018	2019
2,48%	4,59%	2,93%

Tabla 34: Ratio de endeudamiento a largo plazo de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Con esta ratio podemos resumir que solamente un 2-5% de la deuda total de la empresa supera al año para convertirse en líquida. Es un tanto extraño encontrar una empresa del tamaño de NH con sólo un 3% aproximadamente de deuda a largo plazo. La empresa debe hacer una mejor gestión de sus pagos si quiere maximizar la rentabilidad empresarial.

·Ratio de calidad de la deuda –

2017	2018	2019
98%	95%	97%

Tabla 35: Ratio de calidad de la deuda de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Como vemos, la deuda de NH es prácticamente toda a corto plazo, por lo que podemos afirmar que la calidad de la deuda es mala. Siempre es mejor pagar los más tarde posible a tus proveedores para disponer de ese capital durante mayor tiempo y así tratar de obtener rentabilidad sobre él.

4. Ratios de actividad o rotación

-Ratio de rotación del activo total-

2017	2018	2019
6,25	6,29	3,88

Tabla 36: Ratio de rotación del activo total de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Gracias a esta ratio podemos ver que los activos de NH se renuevan, de media, unas 6 veces durante los dos primeros periodos, pero en cambio esta ratio se reduce a la mitad en el tercer periodo. Los activos de NH han sido utilizados de manera más ineficiente durante el año 2019.

-Ratio de rotación de clientes-

2017	2018	2019
116,53	151,31	160,38

Tabla 37: Ratio de rotación de clientes de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

-Días de cobro de clientes-

2017	2018	2019
3,13	2,41	2,28

Tabla 38: Días de cobro de clientes en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

En media, NH, cobró de sus clientes cada tres días en el año 2017, pero luego ese dato se redujo, beneficiando a la empresa, y pasó a cobrar cada dos días y poco en los dos siguientes años.

·Ratio de rotación de proveedores-

2017	2018	2019
3,88	3,43	3,56

Tabla 39: Ratio de rotación de proveedores de NH Group en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

·Días de pago a proveedores-

2017	2018	2019
93,90	106,32	102,27

Tabla 40: Días de pago a proveedores en los últimos tres años (NH Group, 2020). Elaboración propia.

Esta ratio nos enseña que NH, en media, pagó cada 93 días a sus proveedores en 2017, cada 106 días en 2018 y cada 102 en 2019. Comparando este dato con los días de cobro, vemos que la empresa realiza una buena gestión de cobros y pagos, ya que cobra mucho antes que paga.

a. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias en porcentajes verticales NH

CUENTA PYG	2017	V%	2018	V%	2019	V%
Ventas	15.450.900,0 €	100,00%	16.130.000,0 €	100%	17.080.000,0 €	100%
Coste de ventas	757.100,0 €	4,90%	750.000,0 €	5%	770.000,0 €	5%
Margen bruto	14.693.800,0 €	95,10%	15.380.000,0 €	95%	16.310.000,0 €	95%
Gastos de explotación	13.504.000,0 €	87,40%	13.850.000,0 €	86%	13.600.000,0 €	80%
BAIT	1.160.000,0 €	7,51%	1.520.000,0 €	9%	2.700.000,0 €	16%
Resultado financiero	-430.000,0 €	-2,78%	570.000,0 €	4%	-1.390.000,0 €	-8%
BDIT	390.000,0 €	2,52%	1.250.000,0 €	8%	1.310.000,0 €	8%
Impuesto sobre ganancias	330.000,0 €	2,14%	850.000,0 €	5%	380.000,0 €	2%
RDO NETO DEL EJERCICIO	350.000,0 €	2,27%	1.170.000,0 €	7%	890.000,0 €	5%

Tabla 41: Cuenta de pérdidas y ganancias en porcentajes verticales (NH Group, 2020). Elaboración propia.

En el análisis vertical de la cuenta de pérdidas y ganancias de NH Hotel Group, se ha tomado como base el importe total de la cifra de ventas total para cada año, y, posteriormente, se ha comparado el peso de cada partida con la cifra del total de las ventas.

Como podemos observar, el porcentaje de coste de las ventas en empresas hoteleras es poco significativo frente al porcentaje total de ventas. La partida que reduce el margen bruto en su mayor parte son los gastos de explotación. Estos porcentajes de gastos de explotación se han visto reducidos durante el paso de los años, pero aun así representan un 80% del total de las ventas en el año 2019, lo que sigue siendo una cifra muy destacable. Aun así, lo más destacable de este análisis vertical es la gran diferencia que hay en el resultado neto del ejercicio, tanto en términos totales como en porcentajes. Que NH pasase de obtener un 2% sobre las ventas en el ejercicio 2017 a un 7% en 2018 significa que la empresa ha aprovechado mejor sus recursos, ya que la cifra de ventas tiene un ligero cambio que no debe afectar en tanta medida al porcentaje de beneficio neto. En el último año vemos como este porcentaje se ha vuelto a reducir hasta un 5%, un porcentaje nada despreciable para una empresa de explotación hotelera.

b. Análisis de la cuenta de PYG en porcentajes horizontales

CUENTA PYG	2017	H%	2018	H%	2019	H%
Ventas	15.450.900,0 €	100,00%	16.130.000,0 €	104%	17.080.000,0 €	106%
Coste de ventas	757.100,0 €	100,00%	750.000,0 €	99%	770.000,0 €	103%
Margen bruto	14.693.800,0 €	100,00%	15.380.000,0 €	105%	16.310.000,0 €	106%
Gastos de explotación	13.504.000,0 €	100,00%	13.850.000,0 €	103%	13.600.000,0 €	98%
BAIT	1.160.000,0 €	100,00%	1.520.000,0 €	131%	2.700.000,0 €	178%
Resultado financiero	-430.000,0 €	100,00%	570.000,0 €	-133%	-1.390.000,0 €	-244%
BDIT	390.000,0 €	100,00%	1.250.000,0 €	321%	1.310.000,0 €	105%
Impuesto sobre ganancias	330.000,0 €	100,00%	850.000,0 €	258%	380.000,0 €	45%
RDO NETO DEL EJERCICIO	350.000,0 €	100,00%	1.170.000,0 €	334%	890.000,0 €	76%

Tabla 42: Cuenta de pérdidas y ganancias de NH Group en porcentajes horizontales (NH Group, 2020). Elaboración propia.

A continuación, realizaré un breve análisis de la cuenta de PYG de la empresa NH durante el periodo 2017-19. En este análisis tendré en cuenta los porcentajes horizontales, tomando como base los importes totales del año 2017.

El periodo de 2018 se puede resumir en que prácticamente todas las partidas han aumentado, algunas de ellas notablemente. La partida que ha sufrido mayor porcentaje de cambio durante este periodo es la cuenta de resultado neto del ejercicio, que ha aumentado en un 334%, lo que significa que el beneficio y la rentabilidad de la operativa empresarial también han aumentado en esta cantidad. Durante el año 2019, podemos ver que la gran parte de las primeras partidas también han aumentado en porcentaje frente al año anterior, aunque el resultado del ejercicio se vea reducido. Esto se debe al número de intereses e impuestos que la empresa paga debido a su rentable operativa empresarial.

8. Análisis económico-financiero comparativo de ambas empresas.

En cuanto al fondo de maniobra, vemos como ambas empresas presentan resultados bastante malos excepto en el año 2018. NH se encuentra en peor situación que Meliá en 2017, aunque luego revierte la situación y se coloca por encima en 2019. Tener fondos de maniobra negativos no les implica suspensión de pagos a ninguna de las dos ya que ambas cobran de sus clientes antes de pagar a sus proveedores, algo indispensable para empresas de este sector.

Gracias a los datos obtenidos en las ratios de solvencia, podemos observar que Meliá posee una mayor liquidez que NH Hotel Group. En todas las ratios de solvencia, Meliá Hotels presentan mejores resultados en comparación con NH,

a pesar de que, en la ratio de quiebra, NH tiene cinco veces más margen de maniobra que la empresa Meliá, que, a pesar de tener un margen tranquilizador, se encuentra en una situación bastante más cercana a la quiebra técnica que la empresa de la competencia.

En cuanto a la rentabilidad empresarial, podemos confirmar que Meliá Hotels hace un mejor aprovechamiento de sus activos que NH, y también una mejor gestión de su capital o fondos propios. En el único periodo analizado dónde NH obtiene una mayor rentabilidad es en 2019, año en que NH hizo un mejor aprovechamiento de sus activos que Meliá.

El endeudamiento es algo muy destacable a la hora de realizar este análisis financiero comparativo. Gracias a las ratios de endeudamiento analizadas vemos que, en términos generales, NH tiene mucha menos deuda que Meliá, por lo que a priori diríamos que NH actúa mejor en cuanto al endeudamiento. Pero si analizamos estas ratios más detenidamente, vemos como esto puede tener diversas interpretaciones. NH Group tiene, en volumen, muchísima menos deuda que Meliá Hotels International, pero la gran parte de la deuda es a corto plazo, por lo que diríamos que NH Group tiene una mala calidad del endeudamiento. En cambio, Meliá Hotels tienen un gran volumen de deuda, pero la gran parte es a largo plazo, por lo que diremos que Meliá tiene una buena calidad de la deuda. Llegados a este punto, es difícil afirmar cuál de las dos se encuentra en mejor situación en cuanto a endeudamiento. Lo que sí podemos decir, es que NH debería mejorar la calidad de su deuda, y Meliá en cambio, debería reducir una parte del gran volumen de deuda que tiene.

En cuanto a la rotación de los activos, vemos cómo ambas empresas actúan de un modo muy similar. NH Hotel Group presenta mejores resultados en cuanto a rotación de activos, ya que los renueva, de media, seis veces en los dos primeros años analizados, y casi cuatro veces en 2019. Meliá, aunque un poquito por debajo, se encuentra cerca de estos datos. Renovó sus activos unas cinco veces de media en los dos primeros periodos y casi cuatro en el tercer año analizado.

Analizando la gestión de cobros y pagos, vemos también como ambas empresas operan de un modo muy similar. En cuanto al cobro de clientes, ambas empresas tardan unos tres días de media a cobros de sus clientes. La diferencia más destacable la encontramos en los días de pago a proveedores, dónde Meliá paga, en media, cada quince días aproximadamente, mientras que NH paga cada cien días aproximadamente. Con estos datos, podemos afirmar que NH hace una mejor gestión de pagos, ya que dispone del capital mucho más tiempo antes de tener que pagarlo.

9. CONCLUSIÓN:

Meliá Hotels International S.A.:

En términos generales, podemos afirmar que Meliá realiza una buena gestión financiera. Tal vez lo más destacable de esta empresa sea, por un lado, el gran volumen de deuda que tiene a largo plazo, y, por otro lado, el buen aprovechamiento de que hacen tanto de sus activos como de sus fondos propios. Gracias a este tipo de análisis, hemos podido ver que Meliá es pionera en áreas como la de aprovechamiento de sus recursos activos, pero que por otro lado, aún tiene mucho margen de mejora en ámbitos como el de días de pago a sus proveedores, que deberían intentar que fuese lo más lejano posible.

Por otro lado, NH Hotel Group S.A.:

Gracias al análisis realizado, y como hemos comentado en la comparación entre las dos empresas, NH posee muy poca cantidad de endeudamiento, pero su calidad de la deuda es muy mala, ya que es prácticamente toda a corto plazo. Esto le puede dar problemas de liquidez en un futuro. A pesar de la mala calidad del endeudamiento, vemos como NH se encuentra mucho más lejos de la quiebra técnica que la otra empresa analizada, por lo que, si tuviésemos que invertir en alguna de las dos solamente teniendo en cuenta el riesgo, elegiríamos NH en cualquiera de los tres años analizados.

Para finalizar este análisis, es difícil afirmar con seguridad cual de las dos operativas empresariales es mejor. Si tuviésemos que elegir entre una empresa u otra, todo dependería del objetivo que estuviésemos buscando.

10. BIBLIOGRAFÍA:

- Hita, D. L. (n.d.). Ratios de solvencia - Ratios del balance y de la cuenta de resultados - Emprendo E-Asesores. Retrieved May 4, 2021, from Emprendo.com website: <http://www.emprendo.com/ratios-de-solvencia.html>
- Roldán, P. N. (2019, January 3). Ratios de rentabilidad. Retrieved May 4, 2021, from Economipedia.com website: <https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-rentabilidad.html>.
- Holded. (2017, October 11). Ratios financieras: ¿qué son y qué tipos existen? Retrieved May 4, 2021, from Holded.com website: <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas>.
- Wikipedia. (n.d.). Retrieved May 4, 2021, from Wikipedia.com website: <http://www.wikipedia.com>
- Meliá Hotels International. (n.d.). Retrieved May 4, 2021, from Clubmelia.com website: <https://www.clubmelia.com/es/explorar/sobre-nosotros/hechos/>
- NH: Visión y Beliefs. (n.d.). Retrieved May 4, 2021, from Nh-hoteles.es website: <https://www.nh-hoteles.es/corporate/es/sobre-nh>
- Wikipedia. (n.d.). Retrieved May 3, 2021, from Wikipedia.com website: <http://www.wikipedia.com>
- Ratio de calidad de la deuda: cómo saber el endeudamiento de una empresa. (2020, May 27). Retrieved May 5, 2021, from Covline.es website: <https://www.covline.es/ratio-calidad-deuda/>
- Conoce más sobre NH: Visión y Beliefs. (n.d.). Retrieved May 4, 2021, from Nh-hoteles.es website: <https://www.nh-hoteles.es/corporate/es/sobre-nh>

