

*Análisis contable comparativo de dos empresas  
de transformación agraria: ' ' Bodegas  
Pere Beda ' ' i "Vins Nadal" ' '*



**Alumno: Aina Camarasa Tous**  
**Tutor: Carles Mulet**  
**Universitat de les Illes Balears (Facultad de Economía y**  
**Empresa, GADE, curso 2012 – 2013)**

## Índice de contenidos

1. Resumen ejecutivo.....	Página 1
2. Introducción.....	Página 2
3. Objetivo del trabajo.....	Página 2
4. Metodología aplicada.....	Página 2

### **A) Análisis individual de las dos empresas**

#### A.1) Análisis de Pere Seda

1. Descripción de la empresa.....	Página 3
2. Condicionantes del entorno.....	Página 3
3. Porcentajes verticales	
3.1 Porcentajes verticales del activo.....	Página 5
3.2 Porcentajes verticales del pasivo.....	Página 6
4. Porcentajes horizontales	
4.1 Porcentajes horizontales del activo.....	Página 6
4.2 Porcentajes horizontales del pasivo.....	Página 7
4.3 Porcentajes horizontales de la cuenta P y G.....	Página 7
5. Reordenación funcional del balance de la cuenta de pérdidas y ganancias	
5.1 Reordenación funcional del balance.....	Página 8
5.2 Reordenación funcional de la cuenta P y G.....	Página 8
6. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera	
6.1 Rentabilidad económica ROA (Return On Assets).....	Página 9
6.2 Rentabilidad financiera ROE (Return On Equity).....	Página 9
6.3 Descomposición de la REf en margen y rotación.....	Página 10
7. Beneficio por acción (BPA).....	Página 10
8. Ebitda.....	Página 11
9. Punto muerto.....	Página 11
10. Grado de apalancamiento operativo.....	Página 12
11. Grado de apalancamiento financiero.....	Página 13
12. Grado de apalancamiento de gestión.....	Página 13
13. Análisis de las necesidades del fondo de rotación.....	Página 13
14. Ratios	
14.1 Ratios de solvencia y liquidez	
14.1.1 Ratio de circulante.....	Página 14
14.1.2. Ratio de liquidez inmediata.....	Página 15
14.1.3. Ratio de solvencia de garantía.....	Página 15
14.2 Ratios de apalancamiento	
14.2.1 Ratio de endeudamiento a largo plazo.....	Página 15
14.2.2 Ratio de endeudamiento a corto plazo.....	Página 16

14.3. Ratios de actividad	
14.3.1 Ratio de rotación de activos.....	Página 16
14.3.2 Ratio de rotación de clientes.....	Página 16
14.3.3 Ratio de rotación de proveedores.....	Página 17
14.3.4 Periodo medio de maduración (PMP).....	Página 17

## A.2) Análisis de Vins Nadal

1. Descripción de la empresa.....	Página 18
2. Condicionantes del entorno.....	Página 18
3. Porcentajes verticales	
3.1 Porcentajes verticales del activo.....	Página 19
3.2 Porcentajes verticales del pasivo.....	Página 19
4. Porcentajes horizontales	
4.1 Porcentajes horizontales del activo.....	Página 20
4.2 Porcentajes horizontales del pasivo.....	Página 20
4.4 Porcentajes horizontales de la cuenta de P y G.....	Página 21
5. Reordenación funcional del balance de la cuenta de pérdidas y ganancias	
5.1 Reordenación funcional del balance.....	Página 22
5.2 Reordenación funcional de la cuenta P y G.....	Página 22
6. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera	
6.1 Rentabilidad económica ROA (Return On Assets).....	Página 22
6.2 Rentabilidad financiera ROE (Return On Equity).....	Página 23
14.4 Descomposición de la REf en margen y rotación.....	Página 23
7. Ebitda.....	Página 23
8. Punto muerto.....	Página 24
9. Grado de apalancamiento operativo.....	Página 25
10. Grado de apalancamiento financiero.....	Página 26
11. Grado de apalancamiento de gestión.....	Página 26
12. Análisis de las necesidades del fondo de rotación.....	Página 26
13. Ratios	
14.1 Ratios de solvencia y liquidez	
14.1.1 Ratio de circulante.....	Página 27
14.1.2. Ratio de solvencia de garantía.....	Página 27
14.1.3. Ratio de liquidez inmediata.....	Página 28
14.2 Ratios de apalancamiento	
14.2.1 Ratio de endeudamiento a largo plazo.....	Página 28
14.2.2 Ratio de endeudamiento a corto plazo.....	Página 29
14.3. Ratios de actividad	
14.3.1 Ratio de rotación de activos.....	Página 29
14.3.2 Ratio de rotación de clientes.....	Página 29

14.3.3 Ratio de rotación de proveedores.....	Página 29
14.3.4 Periodo medio de maduración (PMP).....	Página 30

## **B) Comparación de las dos empresas**

1. Porcentajes verticales	
1.1 Porcentajes verticales del activo.....	Página 31
1.2 Porcentajes verticales del pasivo.....	Página 32
2. Porcentajes horizontales	
2.1 Porcentajes horizontales del activo.....	Página 33
2.2 Porcentajes horizontales del pasivo.....	Página 34
2.3 Porcentajes horizontales de la cuenta de P y G.....	Página 35
3. Reordenación funcional del balance de la cuenta de pérdidas y ganancias	
3.1 Reordenación funcional del balance.....	Página 35
3.2 Reordenación funcional de la cuenta de P y G.....	Página 36
4. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera.....	Página 37
5. Descomposición de la REf en margen y rotación.....	Página 38
6. Ebitda.....	Página 39
7. Punto muerto.....	Página 39
8. GAO, GAG y GAF.....	Página 40
9. Análisis de las necesidades del fondo de rotación.....	Página 41
10. Ratios	
10.1 Ratios de solvencia y liquidez.....	Página 42
10.2 Ratios de apalancamiento.....	Página 43
10.3. Ratios de actividad	
10.3.1 Ratio de rotación de activos.....	Página 44
10.3.2 Ratio de rotación de clientes y proveedores.....	Página 44

<b>C) Conclusiones.....</b>	<b>Página 45</b>
-----------------------------	------------------

<b>D) Bibliografía.....</b>	<b>Página 45</b>
-----------------------------	------------------

## Índice de tablas e ilustraciones

Tabla 1. Corrección de activo.....	Página 4
Tabla 2. Corrección patrimonio neto.....	Página 4
Tabla 3. Corrección pasivo.....	Página 5
Tabla 4. Porcentajes verticales activo.....	Página 5
Tabla 5. Porcentajes verticales pasivo.....	Página 6
Tabla 6. Porcentajes horizontales activo.....	Página 6
Tabla 7. Porcentajes horizontales pasivo.....	Página 7
Tabla 8. Porcentajes horizontales P y G.....	Página 7
Tabla 9. Reordenación funcional P y G.....	Página 8
Tabla 10. ROA.....	Página 9
Tabla 11. ROE.....	Página 9
Tabla 12. Margen y rotación.....	Página 10
Tabla 13. BPA.....	Página 10
Tabla 14. Ebitda.....	Página 11
Tabla 15. Punto muerto.....	Página 12
Tabla 16. Punto muerto.....	Página 12
Tabla 17. Punto muerto.....	Página 12
Tabla 18. GAO.....	Página 13
Tabla 19. GAG.....	Página 13
Tabla 20. GAF.....	Página 13
Tabla 21. Necesidades fondo de rotación.....	Página 13
Tabla 22. Ratio de circulante.....	Página 14
Tabla 23. Test ácido.....	Página 15
Tabla 24. Ratio de cobertura.....	Página 15
Tabla 25. Ratio endeudamiento l/p.....	Página 16
Tabla 26. Ratio de endeudamiento c/p.....	Página 16
Tabla 27. Rotación de activos.....	Página 16
Tabla 28. Rotación de clientes.....	Página 16
Tabla 29. Rotación de proveedores.....	Página 17
Tabla 30. Días cobro.....	Página 17
Tabla 31. Días pago.....	Página 17
Tabla 32. Porcentajes verticales activo.....	Página 19
Tabla 33. Porcentajes verticales pasivo.....	Página 19
Tabla 34. Porcentajes horizontales activo.....	Página 20
Tabla 35. Porcentajes horizontales pasivo.....	Página 20
Tabla 36. Porcentajes horizontales P y G.....	Página 21
Tabla 37. Reordenación funcional P y G.....	Página 22
Tabla 38. ROA.....	Página 22
Tabla 39. ROE.....	Página 23
Tabla 40. Margen y rotación.....	Página 23
Tabla 41. Ebitda.....	Página 24
Tabla 42. Punto muerto.....	Página 24
Tabla 43. Punto muerto.....	Página 25
Tabla 44. Punto muerto.....	Página 25
Tabla 45. GAO.....	Página 25
Tabla 46. GAG.....	Página 26
Tabla 47. GAF.....	Página 26

Tabla 48. Necesidades fondo de rotación.....	Página 26
Tabla 49. Ratio de circulante.....	Página 27
Tabla 50. Ratio de garantía.....	Página 28
Tabla 51. Test ácido.....	Página 28
Tabla 52. Ratio endeudamiento l/p.....	Página 28
Tabla 53. Ratio endeudamiento c/p.....	Página 29
Tabla 54. Rotación de activos.....	Página 29
Tabla 55. Rotación de clientes.....	Página 29
Tabla 56. Rotación proveedores.....	Página 30
Tabla 57. Días cobro.....	Página 30
Tabla 58. Días pago.....	Página 30
Ilustración 1. Pere Seda porcentajes verticales activo.....	Página 31
Ilustración 2. Vins Nadal porcentajes verticales activo.....	Página 31
Ilustración 3. Pere Seda porcentaje verticales pasivo.....	Página 32
Ilustración 4. Vins Nadal porcentajes verticales pasivo.....	Página 32
Ilustración 5. Pere Seda porcentajes horizontales activo.....	Página 33
Ilustración 6. Vins Nadal porcentajes horizontales activo.....	Página 33
Ilustración 7. Pere Seda porcentajes horizontales pasivo.....	Página 34
Ilustración 8. Vins Nadal porcentajes horizontales pasivo.....	Página 34
Ilustración 9. Pere Seda porcentajes horizontales P y G.....	Página 35
Ilustración 10. Vins Nadal porcentajes horizontales P y G.....	Página 35
Ilustración 11. 2010 Reordenación funcional P y G.....	Página 36
Ilustración 12. 2009 Reordenación funcional P y G.....	Página 36
Ilustración 13. 2010 ROA y ROE.....	Página 37
Ilustración 14. 2009 ROA y ROE.....	Página 37
Ilustración 15. 2010 margen y rotación.....	Página 38
Ilustración 16. 2009 margen y rotación.....	Página 38
Ilustración 17. Ebitda 2009 (2) y 2010 (1).....	Página 39
Ilustración 18. Pere Seda antes de repartir costes mixtos (2010).....	Página 39
Ilustración 19. Vins Nadal antes de repartir costes mixtos (2010).....	Página 40
Ilustración 20. GAO, GAG y GAF.....	Página 40
Ilustración 21. Necesidades fondo de rotación 2010.....	Página 41
Ilustración 22. Necesidades fondo de rotación 2009.....	Página 41
Ilustración 23. Ratio de liquidez 2010.....	Página 42
Ilustración 24. Ratios de liquidez 2009.....	Página 42
Ilustración 25. Ratios endeudamiento 2010.....	Página 43
Ilustración 26. Ratios endeudamiento 2009.....	Página 43
Ilustración 27. Rotación de activos 2009 y 2010.....	Página 44
Ilustración 28. Rotaciones Pere Seda y Vins Nadal 201.....	Página 44

## 1. Resumen

El contenido del trabajo se basa en un análisis contable y de rentabilidad de dos empresas que se dedican al sector vinícola: "Bodegues Pere Seda" y "Vins Nadal" y en una comparación de ambas. En el análisis individual de cada una me he basado en las cuentas anuales publicadas en el Registro Mercantil de 2010, sobre todo en el balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria.

En primer lugar he estudiado de qué se compone el activo, el pasivo y la cuenta de pérdidas y ganancias de cada empresa, luego he realizado la reordenación funcional y he seguido por obtener la rentabilidad tanto económica (ROA) como financiera (ROE). Posteriormente he estudiado en qué punto las empresas tienen su punto muerto o umbral de rentabilidad y cuál es el grado de apalancamiento operativo, financiero y de gestión. He finalizado el análisis con los ratios más significativos divididos en tres tipos: de solvencia o liquidez, de deuda y de actividad.

Para hacer la comparación de ambas, con las medidas anteriormente obtenidas, he realizado gráficos que permiten ver de manera simple las similitudes y las diferencias entre "Bodegues Pere Seda" y "Vins Nadal".

## 1. Summary

The content of the following work is based on the accounting and profitability analysis of two companies from the wine industry and on the comparison between them. Such wineries are "Pere Seda" and "Vins Nadal". Each examination has been carried out taking into account the annual financial statements published in the Trade Register of 2010, especially, concentrating on the interim balance sheet and the profit and loss accounts.

I have started my study analyzing how the assets, liabilities and profit and loss accounts are composed. I have then made a functional reorganization to obtain the economic and financial profitability and I subsequently continued to get the break-even point and the degree of operative, financial and management leverage. My analysis finishes with three pivotal factors: solvency or liquidity ratio, debt ratio and the ratio of plan activity.

To establish a comparison between the two wineries, I have prepared a graph which clearly shows the similarities and differences between "Pere Seda Wineries" and "Vins Nadal".

## **2. Introducción**

La elección del tema del trabajo se debe a motivaciones profesionales. Es un tema muy práctico y aprender a realizar estos análisis puede ser provechoso para la vida profesional. Las finanzas siempre me han interesado y con la realización de este trabajo he afianzado este interés.

## **3. Objeto del trabajo**

El objetivo del trabajo es conocer en profundidad a ambas empresas, tanto contablemente como financieramente. Otro objetivo es permitir su comparación según los datos obtenidos en el análisis individual. Con ello se ha logrado conocer cómo operan estas dos empresas vinícolas y qué resultados han obtenido para los periodos 2010 y 2009.

## **4. Metodología**

La metodología para realizar el trabajo ha sido la de tomar como manual de referencia ``Estados Contables: Elaboración, Análisis e Interpretación'' (3ª edición). Se han seguido las recomendaciones e instrucciones que se indican en el manual. Para establecer los puntos que se han estudiado se ha seguido el índice proporcionado por el tutor.



## **A) Análisis individual de las dos empresas**

### A.1) Análisis de Pere Seda

#### **1. Descripción de la empresa**

Bodegues Pere Seda es una pequeña y mediana empresa, de carácter familiar que tiene domicilio en Manacor e inició sus operaciones como sociedad en el año 1997, hace ya 15 años. Un solo administrador gestiona la empresa. El objeto social de esta empresa es básicamente la elaboración de casi toda clase de vinos, (blancos, tintos, rosados y tanto de crianza como de reserva), su distribución tanto al detall como al por mayor además de la compraventa y arrendamiento de fincas rústicas, tenencia y explotación de viñedos. Pere Seda tiene contratados al fin del ejercicio 2010 a dos hombres con contrato fijo, al igual que en el año anterior, durante el ejercicio tuvo además, para recoger la uva, una media de 3.05 trabajadores con un contrato temporal. La empresa controla más de 100 hectáreas de viñas, 42 de las cuales son de su propiedad, situadas en los términos municipales de Manacor y Felanitx.

Pere Seda como bodega de vinos tiene una historia centenaria y es una de las pocas bodegas de Mallorca regentada desde siempre por la misma familia. La tradición vinícola en la familia se inicia con Pere Reus Morro, conocido como Pere Seda, (1886 – 1942), y sus once hijos, siete de los cuales siguieron con la tradición. Actualmente sus bisnietos siguen con la producción de todo tipo de vinos. Hoy en día cuenta con la Denominación de Origen ‘‘Pla i Llevant Mallorca’’.

Bodegues Pere Seda es una empresa con cierta conciencia social pues colabora con la ‘‘Universitat de les Illes Balears’’ para, en un futuro, poder aprovechar los residuos vegetales con una finalidad medicinal o como precursores del bioetanol.

#### **2. Condicionantes del entorno que afectan a la empresa**

España es uno de los grandes productores mundiales de vino: primero en el ranking por superficie plantada, tercero por producción y segundo exportador mundial en términos de volumen, aunque tercero en términos de valor. El sector vitivinícola español tiene gran importancia, tanto por el valor económico que genera, como por la población que ocupa y por el papel que desempeña en la conservación medioambiental.

La producción, la oferta de vino, ha variado en los últimos años. Según datos de la OIV (Oficina Internacional de la Viña y el Vino) España, con 1,032 millones de hectáreas destinadas al cultivo, sigue siendo el país con mayor extensión de viñedo de la Unión Europea y del mundo. Sin embargo, las estimaciones oficiales del FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria) más recientes apuntan a que esta superficie ha bajado hasta las 970.000 Has en

2011. En todo caso, representa un 30% de la superficie total de la UE y un 13,8 % del total mundial (Observatorio español del mercado del vino, 2012).

En cuanto al consumo, la demanda de vino, está en caída libre. El sector ha registrado en los últimos tiempos un hundimiento de cotizaciones ante el fuerte desajuste de la oferta y la demanda por la caída del consumo. Esta situación afecta negativamente tanto a las bodegas cooperativas que tienen que malvender el producto para hacer caja por la falta de crédito, como a las bodegas más grandes que se han visto obligadas a realizar fuertes rebajas en los precios. Debido a esta situación muchas bodegas apuestan por salir al exterior y exportar sus vinos al mundo, entre ellas está Pere Seda y Vins Nadal que exportan varios países del mundo (Maté, 2010).

### **Análisis de rentabilidad Pere Seda**

Antes de empezar con el análisis de Pere Seda hay que advertir que algunas cuentas del activo, del pasivo y patrimonio neto no coincidan con las cuentas que nos proporcionó el Registro Mercantil debido a que se detectó un error en las partidas de efectivo y acreedores comerciales. Además, detectamos un error en las partidas de derivados. Evidentemente, todos estos ajustes se corrigieron con las cifras de patrimonio neto de la sociedad. En la tabla siguiente mostramos el valor de las cuentas que han sufrido modificaciones y han sido corregidas:

#### Activo

	2010		2009	
	Valor corregido	Valor original	Valor corregido	Valor original
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>	40.752,30 €	58.217,57 €	12.549,04 €	17.927,20 €
<b>Otros deudores</b>	40.752,30 €	58.217,30 €	12.549,04 €	17.927,20 €
<b>Efectivo</b>	17.284,94 €	-180,33 €	5.197,83 €	-180,33 €

Tabla 1. Corrección activo

#### Patrimonio neto

	2010		2009	
	Valor corregido	Valor original	Valor corregido	Valor original
<b>Patrimonio neto</b>	127.456,46 €	132.596,74 €	93.535,09 €	93.535,09 €
<b>Fondos propios</b>	127.456,46 €	132.593,74 €	93.535,09 €	93.593,09 €
<b>Resultados de ejercicios anteriores</b>	-53.321,54 €	-48.181,26 €		

<b>Resultado del ejercicio</b>	39.061,65 €	39.061,65 €	- 19.410,43 €	-19.410,43 €
--------------------------------	-------------	-------------	---------------	--------------

Tabla 2. Corrección patrimonio neto

Pasivo

	2010		2009	
	Valor corregido	Valor original	Valor corregido	Valor original
<b>Pasivo corriente</b>	1.690,94 €	-3.3449,29 €	4.685,91 €	4.685,91 €
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>	1.690,94 €	-3.449,29 €	4.685,91 €	4.685,91 €
<b>Otros acreedores</b>	1.236,62 €	-3.903,61 €	4.550,87 €	4.550,87 €

Tabla 3. Corrección pasivo

A partir de las correcciones anteriores procedemos a realizar el análisis de Pere Seda.

**3. Porcentajes verticales****3.1. Porcentajes verticales del activo**

Los porcentajes verticales nos permiten comprobar el peso relativo que una partida o masa patrimonial tiene respecto de otra de nivel superior al que pertenece dentro de un determinado estado contable.

<b>Partida</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>Variación</b>
Activo no corriente	81,23%	94,03%	-12,80%
Activo corriente	18,77%	5,97%	12,80%
Inmovilizado material	81,23%	94,03%	-12,80%
Deudores	13,18%	4,22%	8,96%
Efectivo	5,591%	1,749%	3,84%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,00%</b>

Tabla 4. Porcentajes verticales activo

En el cuadro anterior, referente a los porcentajes verticales del activo, vemos como la partida de activo no corriente tiene un peso muy superior a la del activo corriente y dentro del activo no corriente, el inmovilizado material representa un 81,23% de todo el activo de Pere Seda. Con respecto al año anterior, 2009, el mayor peso del activo también era soportado por el inmovilizado material, incluso con mayor proporción un 94,03%. El activo corriente creció en un 12,80% gracias al aumento de los deudores y del efectivo. La partida que ha sufrido un mayor aumento ha sido la de deudores debido a que en el año 2010 la deuda que tenían con Pere Seda sus clientes aumentó significativamente. El efectivo de la empresa también aumenta mejorando con ello la liquidez. El activo no corriente descendió en un 12,80%, lo mismo que le inmovilizado material debido a que es la única partida del activo no corriente.

### 3.2. Porcentajes verticales del pasivo

Partida	2010	2009	Variación
Fondos propios	41,23%	31,47%	9,76%
Pasivo no corriente	58,22%	66,95%	-8,73%
Pasivo corriente	0,55%	1,58%	-1,03%
Capital	4,86%	5,06%	-0,20%
Reservas	40,98%	32,95%	8,03%
Resultado del ejercicio	12,64%	-6,53%	19,17%
Acreeedores comerciales	0,55%	1,58%	-1,03%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	100,00%	100,00%	0,00%

Tabla 5. Porcentajes verticales pasivo

Al igual que con el activo la parte del pasivo con más peso relativo es la no corriente. Dentro de los fondos propios son las reservas la partida que más peso tiene. El resultado del ejercicio en 2009 fue negativo, de ahí su aportación negativa, pero en el año 2010 fue positivo (39.061,65 €).

### 4. Porcentajes horizontales

Con los porcentajes horizontales la información contable se analiza de forma horizontal comparando el valor de cada elemento con el correspondiente a un año que se toma como referencia o base, en este caso el año de referencia será el año 2010 y el año 2009 el año base.

#### 4.1. Porcentajes horizontales del activo

2009 año base			2010 año de referencia			Variación (%)
Partida	cifra	%	Partida	cifra	%	
Activo no corriente	279.456,60 €	100	Activo no corriente	251.110,21 €	89,86	-10,14
Activo corriente	17.746,87 €	100	Activo corriente	58.037,24 €	327,03	227,03
Inmovilizado material	279.456,60 €	100	Inmovilizado material	251.110,21 €	89,86	-10,14
Deudores	12.549,04 €	100	Deudores	40.752,30 €	324,74	224,74
Efectivo	5.197,83 €	100	Efectivo	17.284,94 €	332,54	232,54
TOTAL ACTIVO	297.203,47 €	100	TOTAL ACTIVO	309.147,45 €	104,02	4,02

Tabla 6. Porcentajes horizontales activo

Si examinamos el activo existe una clara diferencia entre el activo corriente y no corriente. En el primer caso existe un crecimiento del 227%, lo que ha provocado este crecimiento ha sido el aumento de los deudores, en cambio en el activo no corriente ha habido un decrecimiento del 10,14% causado por el pequeño descenso del inmovilizado material.

#### 4.2. Porcentajes horizontales del pasivo

2009 año base			2010 año referencia			Variación %
Partida	cifra	%	Partida	cifra	%	
Fondos propios	93.535,09 €	100	Fondos propios	127.456,46 €	136,27	36,27
Pasivo no corriente	198.982,47 €	100	Pasivo no corriente	180.000,00 €	90,46	-9,54
Pasivo corriente	4.685,91 €	100	Pasivo corriente	1.690,94 €	36,09	-63,91
Capital	15.025,30 €	100	Capital	15.025,30 €	100,00	0,00
Reservas	97.920,22 €	100	Reservas	126.691,05 €	129,38	29,38
Acreedores comerciales	4.685,91 €	100	Acreedores comerciales	1.690,94 €	36,09	-63,91
Proveedores	135,04 €	100	Proveedores	454,32 €	336,43	236,43
PATRIMONIO NETO Y TOTAL PASIVO	297.203,47 €	100	PATRIMONIO NETO Y TOTAL PASIVO	309.147,45 €	104,02	4,02

Tabla 7. Porcentajes horizontales pasivo

En cuanto al pasivo destacamos como los fondos propios han aumentado ligeramente un 36,27%, debido sobre todo al aumento de reservas un 29%. Las cuentas con proveedores también aumentan en un 236,43%, aunque cabe decir que los valores son pequeños de 135,04€ a 454,32€. El capital, como una cuenta bastante estática, se mantiene en 15.000€. Los acreedores han disminuido, la empresa tiene menos deudas que pagar, muestra de su mejor solvencia respecto al año pasado.

#### 4.3. Porcentajes horizontales de la cuenta de pérdidas y ganancias

2009 año base			2010 año referencia			Variación %
Partida	cifra	%	Partida	cifra	%	
Importe neto cifra de ventas	198.381,36 €	100	Importe neto cifra de ventas	234.144,00 €	118,03	18,03
Gastos de explotación	218.031,74 €	100	Gastos de explotación	196.772,30 €	90,25	-9,75%
Resultado de explotación	-24.650,38 €	100	Resultado de explotación	37371,70 €	151,61	51,61
Ingresos financieros	5.376,35 €	100	Ingresos financieros	1.689,95 €	31,43	-68,57
Resultado financiero	5.239,95 €	100	Resultado financiero	1.689,95 €	32,25	-67,75
Rdo. antes de impuestos	-19.410,43 €	100	Rdo. antes de impuestos	39.061,65 €	201,24	101,24

Resultado del ejercicio	-19.410,43 €	100	Resultado del ejercicio	39.061,65 €	201,24	101,24
-------------------------	--------------	-----	-------------------------	-------------	--------	--------

Tabla 8. Porcentajes horizontales de P y G

Las ventas han aumentado un 18% y los gastos de explotación (aprovisionamiento, gastos de personal, otros gastos de explotación o suministros y amortización del inmovilizado) han descendido casi un 10% de ahí que el resultado de explotación haya mejorado un más de un 50% respecto al año anterior. A pesar de ese buen dato los ingresos financieros han disminuido en un 68,57% y por ello el resultado financiero también ha disminuido. El resultado antes de impuesto y el resultado del ejercicio, que coinciden al no existir impuestos sobre beneficios, pasan de ser negativos en el año 2009 a positivos en el 2010 y de ahí su variación de 101,24%.

## 5. Reordenación funcional del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias

### 5.1. Reordenación funcional del balance

La reordenación consiste en realizar una serie de ajustes sobre los estados contables normalizados para que permitan la posterior aplicación de la metodología de análisis. Si dividimos el activo en activos funcionales y extrafuncionales vemos que sólo se compone de activos funcionales puesto que los activos extrafuncionales se corresponden con las inversiones inmobiliarias, así como las inversiones financieras, temporales y permanentes y por tanto al no existir inversiones no hay activos extrafuncionales. El patrimonio neto y el pasivo se componen también solo de parte funcional.

### 5.2. Reordenación funcional de la cuenta de pérdidas y ganancias

El modelo funcional de la cuenta de resultados parte de la descomposición del resultado antes de intereses e impuestos (RAIT) en dos componentes: RAIT funcional y RAIT extrafuncional.

	2010	2009
Ingresos de explotación	234.144,00 €	198.381,36 €
Gastos de explotación	196.772,30 €	218.031,74 €
<b>RAIT funcional</b>	37.371,70 €	- 19.650,38 €
Ingresos financieros o <b>RAIT extrafuncional</b>	1.689,95 €	5.376,35 €
<b>RAIT</b> (RAIT funcional + RAIT extrafuncional)	39.061,65 €	- 14.274,03 €
<b>RAT</b>	39.061,65 €	- 14.410,43 €

Tabla 9. Reordenación funcional P y G

## 6. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera

### 6.1. Rentabilidad económica o ROA (Return On Assets)

Mide la rentabilidad sobre el activo total. Es decir, el beneficio generado por el activo de la empresa. A mayor ratio, mayores beneficios ha generado el activo total, por tanto un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa. Refleja una tasa de rendimiento independiente de la forma en que la empresa financia sus activos, es decir, independientemente de la estructura financiera de la misma y de su coste.

	2010	2009
RAIT (1)	39.061,65 €	-14.274,03 €
Total activo (2)	309.147,45 €	297.203,47 €
<b>ROA (1)/(2)</b>	<b>12,64%</b>	<b>-4,8%</b>

Tabla 10. ROA

Según los datos obtenidos decimos que la empresa es rentable en el año 2010 y que cuenta con una rentabilidad del 12,64% con respecto al total de sus activos. Por cada unidad monetaria invertida en activos la empresa obtiene ese porcentaje de rentabilidad. En el año inmediatamente anterior no se daba esta situación y su ROA era negativa de manera que sus activos aportaban rentabilidades negativas a la empresa.

### 6.2. Rentabilidad financiera o ROE (Return On Equity)

Ratio que mide la rentabilidad que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad, es decir la capacidad de la empresa de remunerar a sus accionistas. Mide la rentabilidad sobre recursos propios, es decir, el retorno de los recursos propios invertidos que se han transformado en resultado. La rentabilidad financiera si influye en la forma de financiación, pues en el numerador ya se habrán restado los intereses de la deuda quedando únicamente por remunerar a los accionistas.

	2010	2009
RAT (1)	39.061,65 €	-14.274,03 €
Patrimonio neto (2)	127.456,46 €	93.535,09 €
<b>ROE (1)/(2)</b>	<b>30,65%</b>	<b>-15,41%</b>

Tabla 11. ROE

A mayor ratio, mayores beneficios generan los recursos propios. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa. En el año 2010 los accionistas obtuvieron una muy buena rentabilidad en sus inversiones en Pere Seda, pero en cambio en el 2009 perdieron dinero al tener un ROE negativa.

La causa de este aumento de la rentabilidad, tanto económica como financiera, en Pere Seda está motivada por la disminución de costes de explotación. En el año 2009 éstos superaron a los ingresos, la cifra neta de ventas, y se ocasionó así un resultado de explotación negativo y por consiguiente un RAIT y un RAT

negativo. En el año siguiente la empresa consiguió reducir costes y aumentar así la rentabilidad de los activos y la rentabilidad que obtuvieron los accionistas.

### 6.3. Descomposición de la REf en margen y rotación

Esta descomposición de la rentabilidad económica permite explicar la obtención de rentabilidades equivalentes por sociedades cuya estrategia sea vender mucho volumen con un pequeño margen o por empresas que necesiten vender con menos intensidad gracias a que obtienen un mayor margen. El margen equivale a la proporción de ganancia obtenida por cada euro facturado y la rotación expresa el nivel de facturación conseguido por cada euro invertido en activos.

	2010	2009
Margen (1)	0,16	-0,10
Rotación (2)	0,76	0,67
<b>Ref (1)* (2)</b>	<b>12,089%</b>	<b>-6,612%</b>

Tabla 12. Margen y rotación

Vemos que la rotación es mayor que el margen en ambos periodos, por tanto la empresa gana más vendiendo mayor cantidad de producto que no por margen de beneficio sobre cada uno de ellos. La REf, producto entre el margen y la rotación, pasa de ser negativa en un -0.0612 a un 0.12089 e igual que como ocurre con la RE y la RF en el año 2010 se produce un contrastado aumento de rentabilidad en varios sentidos.

### 7. Beneficio por acción (BPA)

Mide el rendimiento que se obtiene por cada participación de Pere Seda. Las cuentas anuales nos dicen que todas las participaciones tienen el mismo valor nominal y no se han realizado transacciones con ellas durante el ejercicio actual ni el precedente, de manera que el número medio de participaciones coincide en ambos periodos.

	2010	2009
Beneficio neto	39.061,65 €	-19.410,43 €
Número medio de participaciones	2500	2500
<b>BPA</b>	<b>15,62€</b>	<b>-7,76 €</b>

Tabla 13. BPA

El beneficio por acción obtenido, se corresponde con los resultados que hemos obtenido en la rentabilidad de los accionistas donde en el año 2009 perdían dinero con sus acciones pero en 2010 recibían un rendimiento.



## 8. Ebitda

El Ebitda se determina restando a los ingresos de la explotación algunos gastos de explotación: los más cercanos al proceso productivo, como aprovisionamiento, salarios y servicios exteriores. En el Ebitda no se restan las amortizaciones ni las pérdidas por deterioro ni los resultados procedentes de enajenación de inmovilizado, por lo que puede decirse que representa el potencial que tiene Pere Seda de generar tesorería en sus actividades de explotación.

	2010	2009
Cifra de ventas (ingresos de explotación) (1)	234.144,00 €	198.381,36 €
Aprovisionamiento (2)	28.175,80 €	30.195,54 €
Gasto de personal (3)	81.593,74 €	82.681,89 €
Otros gastos de explotación (4)	54.691,37 €	69.437,44 €
<b>EBITDA (1)-(2)-(3)-(4)</b>	<b>69.683,09 €</b>	<b>16.066,49 €</b>

Tabla 14. Ebitda

A la hora de examinar los resultados obtenidos vemos que la variación obtenida entre un año y otro es bastante importante 53.616,60€. Esto se debe, como ya he explicado antes, a la disminución de costes de explotación y al aumento de las ventas que ha ocasionado una mejora en prácticamente todas las medidas de rentabilidad.

## 9. Punto muerto

El punto muerto o umbral de rentabilidad se define como el nivel mínimo de producción vendida necesario para cubrir la totalidad de las cargas fijas además de las cargas variables asociadas a un nivel de actividad. Para ese nivel de ventas el RAIT funcional será 0 y a partir de ahí cualquier incremento en la cifra de ventas provocará aumentos en el beneficio de Pere Seda.

En nuestro caso no podemos guiarnos por esta definición a raja tabla ya que tenemos multitud de productos en la empresa y no se puede estimar el punto muerto según el número de unidades necesarias para cubrir gastos, sino según la cantidad de dinero obtenida, es decir, seguiremos la fórmula siguiente que nos dará un resultado en unidades monetarias (€).

$$Q^* = \frac{CF \text{ total}}{1 - \frac{CV \text{ total}}{Ventas}} = \text{€}$$

El primer paso para obtener el punto muerto es separar los costes en fijos y variables. En los costes donde tengamos parte fija y variable tendremos que separar cada parte.

<b>Costes fijos</b>	<b>Costes variables</b>	<b>Costes mixtos</b>
Amortización 32.311,39 €	Aprovisionamiento 28.175,80€	Personal 81.593,74 €
Resultado financiero -1.689,95 €		Suministros 54.691,37€

Tabla 15. Punto muerto

Para separar la parte fija y variable del coste de personal utilizaremos el año 2009 como coste fijo 100% y la correspondiente variación con el año 2010 será coste variable.

	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>Variación (cv)</b>	<b>1-cv=cf</b>
<b>Personal</b>	82.681,89 €	81.593,74 €	1,31 %	98,69 %
<b>Suministros</b>	69.437,44 €	54.691,37 €	21,24 %	78,76 %

Tabla 16. Punto muerto

Si volvemos a la tabla anterior ahora podemos añadir a los costes fijos y variables su parte proporcional de los costes mixtos.

<b>Costes fijos</b>	<b>Costes variables</b>
Amortización 32.311,39 €	Aprovisionamiento 28.175,80 €
Resultado financiero - 1.689,95 €	Personal 80.524,86 €
Personal 1.068,88€	Suministros 11.616,45 €
Suministros 43.074,92 €	
<b>Total = 74.765,24 €</b>	<b>Total = 120.317,11 €</b>

Tabla 17. Punto muerto

Ahora ya si con todos los datos a nuestra disposición podemos obtener el resultado de la ecuación anterior.

$$Q^* = \frac{74.765,24}{1 - \frac{120.317,11}{234.144,00}} = 153.793,46€$$

Por tanto, el punto muerto nos dice que la empresa a partir de 153.793,46€ empezará a obtener beneficios. Si Pere Seda obtiene 1€ más de esa cantidad ya obtendría ganancias por la venta de sus productos.

Es interesante obtener también **la cobertura del punto muerto**, tasa que resulta entre el cociente del punto muerto y las ventas totales. Dicha cobertura nos da un resultado de 65,68% lo que significa que una proporción del 65,68% sirve para cubrir los costes fijos y que cuando se haya alcanzado el punto muerto contribuye a formar del beneficio.

## 10. Grado de apalancamiento operativo

El GAO mide la sensibilidad del RAITF ante una determinada variación en la cifra de ventas. El valor del GAO representa como límite mínimo la unidad, valor que tomará cuando no existan costes fijos. En este caso la variación porcentual del RAITF coincidirá con la de las ventas.

	<b>2010</b>
RAITF (1)	37.371,70 €
CF operativos (2)	74.765,24 €
<b>GAO ((1)+(2))/(1)</b>	<b>3,00</b>

Tabla 18. GAO

En Pere Seda una variación de las ventas causa una sensibilidad de 3,00 en el RAITF para el año 2010.

### 11. Grado de apalancamiento financiero

Es otro indicador para evaluar el riesgo económico. Es un factor explicativo del nivel de rentabilidad financiero alcanzado por una empresa en un periodo de tiempo determinado y de la probabilidad de volver a alcanzar dicho nivel de rentabilidad.

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
RAITF (1)	37.371,70 €	- 19.650,38 €
RAT (2)	39.061,65 €	-14.410,43 €
<b>GAF (1)/(2)</b>	<b>0,957</b>	<b>1,364</b>

Tabla 19. GAF

El apalancamiento en el año 2009 fue 1,34. Este apalancamiento no es excesivamente elevado pero aun así el del año 2010 fue aún menor, 0,957

### 12. Grado de apalancamiento de gestión

Mide la sensibilidad del resultado neto de la empresa ante las variaciones de ventas. Cuanto mayor sea el GAG de la empresa mayor será su fluctuación del beneficio neto como consecuencia de las variaciones en las ventas.

	<b>2010</b>
GAF (1)	0,957
GAO (2)	3,00
<b>GAG (1)*(2)</b>	<b>2,871</b>

Tabla 20. GAG

El GAG nos dice que si las ventas aumentan un 10% las ventas aumentarán un 29%.

### 13. Análisis de las necesidades del fondo de rotación

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Clientes	40.752,30 €	12.549,04 €
Existencias	0 €	0 €
Proveedores	454,32 €	135,04 €
<b>Necesidades del fondo de rotación de la explotación</b>	<b>40.297,98 €</b>	<b>12.414,00 €</b>

Necesidades del fondo de rotación de la explotación	40.297,98 €	12.414,00 €
Otros activos corrientes	0 €	0 €
Otros pasivos corrientes	1.236,62 €	4.550,87 €
<b>Necesidades del fondo de rotación</b>	<b>39.061,36 €</b>	<b>7.863,13 €</b>
Necesidades del fondo de rotación	39.061,36 €	7.863,13 €
Tesorería	17.284,94 €	5.197,83 €
<b>Fondo de rotación</b>	<b>56.346,30 €</b>	<b>13.060,96 €</b>

Tabla 21. Necesidades fondo de rotación

Necesidades del fondo de rotación de la explotación: Se necesita una financiación de 40.297,98 € para 2010 y 12.414,00€ para 2009 para garantizar las inversiones en el circulante de la explotación (clientes y proveedores).

Necesidades del fondo de rotación: 39.061,36 € es la financiación adicional que deberá obtener en el año 2010 para mantener la estructura de circulante definida por las cifras del balance. En el año anterior esta cantidad es mucho inferior, 7.863,13 €.

Fondo de rotación: EL fondo de rotación o fondo de maniobra es positivo lo que indica que la empresa será capaz de atender sus compromisos de pago en el corto plazo con los activos que dispone. De un año a otro este dato se ve más que multiplicado por dos, el efectivo que forma parte del fondo de maniobra también se ha visto multiplicado más que por dos de un año a otro.

## 14. Ratios

### 14.1. Ratios de solvencia y liquidez

#### 14.1.1. Ratio de circulante o solvencia a corto plazo

Mide la capacidad de Pere Seda con sus activos corrientes de hacer frente a las deudas y demás compromisos de pago a corto plazo reconocidos en el balance de situación.

	2010	2009
Activo corriente (1)	58.037,24 €	17.746,87 €
Pasivo corriente (2)	1.690,94 €	4.685,91 €
<b>Ratio de circulante (1)/(2)</b>	<b>3432,2%</b>	<b>378%</b>

Tabla 22. Ratio de circulante

En ambos periodos la empresa puede pagar sus obligaciones a corto plazo con sus activos a corto plazo. Destacamos el elevado ratio de circulante del año 2010, tendríamos que evaluar si es bueno o no que sea tan elevado. Desde el punto de vista de los acreedores sí lo es, pues tendrán garantías de cobrar sus deudas, en cambio, desde el punto de vista de la empresa no es tan interesante porque la principal fuente de ingresos de las empresas se encuentra en su activo no corriente y existe un gran coste de oportunidad

porque a mayor activo corriente menor activo no corriente. No tenemos que olvidar tampoco que la empresa tiene una cuenta de deudores comerciales y otras cuentas a cobrar de 40.752,30 € y aquí dentro puede haber clientes de dudoso cobro.

#### 14.1.2. Ratio de liquidez inmediata o test ácido

Este ratio trata de medir la capacidad de la empresa para cancelar el pasivo corriente utilizando únicamente elementos que no precisan su transformación o venta para su transformación en efectivo. Este ratio proporciona una medida más estricta de la liquidez que el ratio de circulante

	2010	2009
Disponibile (1)	17.284,94 €	5.197,83 €
Realizable (2)	40.752,30 €	12.549,04 €
Pasivo corriente (3)	1.690,94 €	4.685,91 €
<b>Ratio de liquidez inmediata o test ácido (1+2)/3</b>	<b>343,2%</b>	<b>378%</b>

Tabla 23. Test ácido

El test ácido coincide con el ratio de circulante. Tanto para 2010 y 2009 sólo con el efectivo de la empresa se podría hacer frente a todas las deudas a corto plazo.

#### 14.1.3. Ratio de solvencia de garantía o cobertura

El ratio de solvencia debe ser como mínimo igual a la unidad para que la empresa se aleje de la quiebra técnica. Si es inferior a uno la empresa no podría hacer frente a sus compromisos financieros aunque liquidara la totalidad de sus activos.

	2010	2009
Activo total (1)	309.147,45 €	297.203,47 €
Pasivo(2)	181.690,94 €	203.668,38 €
<b>Ratio de solvencia (1)/(2)</b>	<b>170%</b>	<b>146%</b>

Tabla 24. Ratio de cobertura

Este ratio es superior a 1 en ambos periodos, lo que demuestra la buena solvencia y liquidez de Pere Seda. La mejora de dicho ratio en 2010 se debe a la disminución de la cuenta acreedores, dentro del pasivo y al incremento de los deudores y efectivo dentro del activo.

### 14.2. Ratios de endeudamiento o apalancamiento

#### 14.2.1. Ratio de endeudamiento total (largo plazo)

El ratio nos indica el endeudamiento que tiene la empresa a largo plazo, si posee o no autonomía financiera. A mayor valor, mayor será también la parte de los activos que está financiada con recursos ajenos y por tanto, mayor el riesgo financiero.

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Pasivo (1)	181.690,94 €	203.668,38 €
Neto patrimonial (2)	127.456,46 €	93.535,09 €
<b>Ratio de endeudamiento (1)/((1)+(2))</b>	<b>59%</b>	<b>69%</b>

Tabla 25. Ratio de endeudamiento l/p

El ratio en ambos casos es menor que uno lo que significa que la empresa no tiene riesgo financiero e incluso disminuye en 2010.

#### 14.2.2. Ratio de endeudamiento a corto plazo

Este ratio indica que parte de la deuda total es a corto plazo. También conocido como ratio de la calidad de la deuda.

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
PC (1)	1.690,94 €	4.685,91 €
PNC (2)	180.000,00 €	198.982,47 €
<b>Ratio de endeudamiento a c/p (1)/((1)+(2))</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>

Tabla 26. Ratio endeudamiento c/p

El endeudamiento de la empresa a corto plazo es prácticamente cero. Su endeudamiento total no es muy alto y casi su totalidad es una deuda a largo plazo con una entidad de crédito. A corto plazo sólo tiene una pequeña deuda con sus proveedores.

### 14.3. Ratios de actividad

#### 14.3.1. Rotación de activos

Indica la eficiencia del activo para generar ventas.

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Ingresos por ventas (1)	234.144,00 €	198.381,36 €
Activo total (2)	309.147,45 €	297.203,47 €
<b>Rotación de activos (1)/(2)</b>	<b>7,6%</b>	<b>6,7%</b>

Tabla 27. Rotación de activos

El ratio aumenta de un año a otro lo que nos indica que el crecimiento de las ventas es mayor que el crecimiento de los activos.

#### 14.3.2. Rotación de clientes

Mide las rotaciones de las cuentas por cobrar y se utiliza para evaluar las condiciones de pago que la empresa concede a sus clientes. Mide el número promedio de veces al año que se cobran las cuentas a clientes, es decir, la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar.

	<b>2010</b>
Ventas 2010 (1)	234.144,00 €
Saldo medio clientes (clientes 2009+2010/2) (2)	26.650,67 €

<b>Rotación de clientes (1)/(2)</b>	<b>8,79 Veces</b>
-------------------------------------	-------------------

Tabla 28. Rotación de clientes

### 14.3.3. Rotación de proveedores

Mide las rotaciones de las cuentas a pagar para evaluar las condiciones en que la empresa compra a sus proveedores, y establecer una comparación entre la política que la empresa sigue con sus clientes y la que consigue de sus proveedores.

	<b>2010</b>
Compras 2010	28.175,80 €
Saldo medio proveedores 2009 y 2010	294,68 €
<b>Rotación de proveedores</b>	<b>95,61 Veces</b>

Tabla 29. Rotación de proveedores

El volumen de compras alcanzado permite renovar durante 95 veces al año la cantidad mantenida como saldo medio.

### 14.3.4 Periodo medio de maduración

	<b>2010</b>
Rotación clientes (1)	8,79
<b>Días cobro 365/(1)</b>	<b>41,54</b>

Tabla 30. Días cobro

	<b>2010</b>
Rotación de proveedores (1)	95,61
<b>Días pago 365/(1)</b>	<b>3,82</b>

Tabla 31. Días pago

Los días de cobro, 42 días, son mayores que los días de pago, 4, de manera que la empresa requiere financiación pero los días intermedios.

## A.2) Análisis de Vins Nadal

### **1. Descripción de la empresa**

Vins Nadal es una sociedad de responsabilidad limitada, una pequeña y mediana empresa y de carácter familiar. Tiene su domicilio social en Binissalem e inició sus actividades como sociedad en 1991, hace 21 años. Está gestionada por un único administrador perteneciente a la familia Nadal, Rafael Nadal Pujol. El objeto social es la elaboración de toda clase de vinos, licores o moscateles y su venta al por mayor y al detall. Todos estos productos son además exportados al exterior. La empresa al fin del ejercicio sólo tiene un trabajador a su cargo en calidad de fijo, los mismos que el año pasado y como media durante el año 2010 de personal no fijo tuvo 0,08 trabajadores , este dato es resultante de multiplicar el número de personas contratadas por la media de semanas trabajadas entre 52.

Vins Nadal elabora sus vinos bajo la Denominación de Origen de Binissalem y Vino de La Tierra de las Islas Baleares. Durante la época de verano, sobre todo, organiza conciertos donde se ofrece la posibilidad de probar sus vinos.

### **2. Condicionantes del entorno**

España es uno de los grandes productores mundiales de vino: primero en el ranking por superficie plantada, tercero por producción y segundo exportador mundial en términos de volumen, aunque tercero en términos de valor. El sector vitivinícola español tiene gran importancia, tanto por el valor económico que genera, como por la población que ocupa y por el papel que desempeña en la conservación medioambiental.

La producción, la oferta de vino, ha variado en los últimos años. Según datos de la OIV (Oficina Internacional de la Viña y el Vino) España, con 1,032 millones de hectáreas destinadas al cultivo, sigue siendo el país con mayor extensión de viñedo de la Unión Europea y del mundo. Sin embargo, las estimaciones oficiales del FEAGA (Fondo Español de Garantía Agraria) más recientes apuntan a que esta superficie ha bajado hasta las 970.000 Has en 2011. En todo caso, representa un 30% de la superficie total de la UE y un 13,8 % del total mundial (Observatorio español del mercado del vino, 2012).

En cuanto al consumo, la demanda de vino, está en caída libre. El sector ha registrado en los últimos tiempos un hundimiento de cotizaciones ante el fuerte desajuste de la oferta y la demanda por la caída del consumo. Esta situación afecta negativamente tanto a las bodegas cooperativas que tienen que malvender el producto para hacer caja por la falta de crédito, como a las bodegas más grandes que se han visto obligadas a realizar fuertes rebajas en los precios. Debido a esta situación muchas bodegas apuestan por salir al exterior y exportar sus vinos al mundo, entre ellas está Pere Seda y Vins Nadal que exportan varios países del mundo (Maté, 2010).



### 3. Porcentajes verticales

#### 3.1. Porcentajes verticales del activo

Estos porcentajes nos permiten calcular cuál es el peso relativo que tiene cada partida respecto de otra de nivel superior.

Partida	2010	2009	Variación
Activo no corriente	20,91%	23,41%	-2,50%
Activo corriente	79,09%	76,59%	2,50%
Inmovilizado material	20,87%	23,36%	-2,49%
Inmovilizado intangible	0,04%	0,05%	-0,0%
Existencias	72,40%	70,94%	1,46%
Deudores	6,48%	5,63%	0,85%
Efectivo	0,208%	0,022%	0,19%
TOTAL ACTIVO	100,00%	100,00%	0,00%

Tabla 30. Porcentajes verticales activo

En el cuadro vemos que el activo corriente (79,09 %) tiene mucho mayor peso que el activo no corriente y dentro de esta partida la de existencias que representa un 72,40 % de todo el activo es sin duda la más representativa, la de mayor peso. El activo no corriente con un 20,91 % está sobre todo formado por inmovilizado material y en mucha menor medida por el inmovilizado intangible con un 0,04 %.

#### 3.2. Porcentajes verticales del pasivo

Partida	2010	2009	Variación
Fondos propios	11,98%	12,17%	-0,19%
Pasivo no corriente	32,88%	39,34%	-6,45%
Pasivo corriente	55,14%	48,50%	6,64%
Capital	12,69%	13,17%	-0,48%
Deudas a largo plazo	32,88%	39,34%	-6,45%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	29,95%	27,02%	2,93%
Deudas a corto plazo	25,19%	21,48%	3,71%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	100,00%	100,00%	0,00%

Tabla 31. Porcentajes verticales pasivo

En lo referente al pasivo vemos como el pasivo corriente con un 55,14% tiene mayor peso que el activo no corriente (sólo formado por deudas a largo plazo) con un 32,88% y que los fondos propios con un 11,98%. Dentro del pasivo corriente son los acreedores comerciales la parte más importante, seguida muy de cerca por las deudas a corto plazo.

En Vins Nadal vemos como la parte corriente tiene más peso que la parte no corriente tanto en el pasivo como en el activo.

#### 4. Porcentajes horizontales

Los porcentajes horizontales nos muestran cómo ha variado una partida en un determinado periodo de tiempo, en nuestro caso de 2009 a 2010.

##### 4.1. Porcentajes horizontales del activo

2009 año base			2010 año de referencia			Variación (%)
Partida	cifra	%	Partida	cifra	%	
Activo no corriente	166.712,73 €	100	Activo no corriente	154.573,83 €	92,72	-7,28
Activo corriente	545.455,69 €	100	Activo corriente	584.661,87 €	107,19	7,19
Inmovilizado material	166.373,53 €	100	Inmovilizado material	154.284,13 €	92,73	-7,27
Deudores	40.110,61 €	100	Deudores	47.937,57 €	119,51	19,51
Efectivo	154,82 €	100	Efectivo	1.534,04 €	990,85	890,85
TOTAL ACTIVO	712.168,42 €	100	TOTAL ACTIVO	739.235,70 €	103,80	3,80

Tabla 32. Porcentajes horizontales activo

Observamos como el activo no corriente desciende en un 7,28%, el mismo porcentaje en el que aumenta el activo corriente. Dentro del activo corriente la partida con más incremento porcentual ha sido el efectivo, pasando de 154 € a 1.534 € en 2010. Los deudores también ven incrementado su saldo aunque en mucha menos proporción, al igual que el activo total que se incrementa en un 3,8%.

##### 4.2. Porcentajes horizontales del pasivo

Año base 2009			Año de referencia 2010			Variación
Partida	cifra	%	Partida	cifra	%	
Fondos propios	86.661,86 €	100	Fondos propios	88.559,69 €	102,19	2,19
Pasivo no corriente	280.131,60 €	100	Pasivo no corriente	243.069,22 €	86,77	-13,23
Pasivo corriente	345.374,96 €	100	Pasivo corriente	407.606,79 €	118,02	18,02
Capital	93.817,97 €	100	Capital	93.817,97 €	100,00	0,00
Deudas a largo plazo	280.131,60 €	100	Deudas a largo plazo	243.069,22 €	86,77	-13,23
Proveedores	116.319,09 €	100	Proveedores	144.207,16 €	123,98	23,98
Deudas a corto plazo	152.952,87 €	100	Deudas a corto plazo	186.208,56 €	121,74	21,74
Acreeedores y otras cuentas a pagar	192.422,09 €	100	Acreeedores y otras cuentas a pagar	221.398,23 €	115,06	15,06
PN y pasivo	712.168,42 €	100	PN y pasivo	739.235,70 €	103,80	3,80

Tabla 35. Porcentajes horizontales pasivo

Si analizamos las variaciones porcentuales que se han producido en el pasivo vemos como la partida que más se ha incrementado ha sido la de proveedores, en cambio la que ha presentado una mayor disminución ha sido el pasivo no corriente, compuesto por deudas a largo plazo, con un descenso del 13,23%. Por el contrario, el pasivo corriente aumenta su saldo en un 18,02%.

En cuanto a los porcentajes verticales y horizontales del balance de situación apreciamos como la parte circulante, la corriente, ha ganado peso en favor de la fija, la no corriente.

#### 4.3. Porcentajes horizontales de la cuenta de pérdidas y ganancias

Año de referencia 2009			Año base 2010			Variación (%)
Partida	cifra	%	Partida	cifra	%	
Importe neto cifra de ventas	245.560,99 €	100	Importe neto cifra de ventas	244.893,95 €	99,73	-0,27
Aprovisionamiento	105.587,04 €	100	Aprovisionamiento	120.019,30 €	113,67	13,67
Gastos de personal	62.506,18 €	100	Gastos de personal	68.521,24 €	109,62	9,62
Otros gastos de explotación	74.166,63 €	100	Otros gastos de explotación	59.651,51 €	80,43	-19,57
amortización del inmovilizado	13.430,71 €	100	amortización del inmovilizado	13.262,90 €	98,75	-1,25
Resultado de explotación	- 12.726,67 €	100	Resultado de explotación	14.294,64 €	112,32	12,32
Ingresos financieros	2,33 €	100	Ingresos financieros	1,61 €	69,10	-30,90
Resultado financiero	- 15.907,94 €	100	Resultado financiero	- 12.396,81 €	77,93	22,07
Resultado antes de impuestos	- 28.634,61 €	100	Resultado antes de impuestos	1.897,83 €	106,63	6,63
Resultado del ejercicio	- 28.634,61 €	100	Resultado del ejercicio	1.897,83 €	106,63	6,63

Tabla 36. Porcentajes horizontales P y G

En la cuenta de pérdidas y ganancias, en lo que refiere a las partidas que componen el resultado de explotación existe diversidad. En cuanto a ingresos, las ventas han descendido en un muy pequeño porcentaje y en cuanto a gastos aprovisionamiento y personal aumentaron en un 13,67% y 9,62% respectivamente, en cambio, suministros y amortización descendieron un 19,57% y un 1,25% respectivamente. Estos aumentos y disminuciones ocasionan que el resultado de explotación, negativo en 2009 pase a ser positivo para 2010. Lo mismo ocurre con el resultado antes de impuestos y el resultado del ejercicio, que gracias al mejor saldo del resultado financiero, pasan a ser positivos en el segundo periodo.

## 5. Reordenación funcional del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias

### 5.1. Reordenación funcional del balance

La reordenación consiste en realizar una serie de ajustes sobre los estados contables normalizados para que permitan la posterior aplicación de la metodología de análisis. Si dividimos el activo en activos funcionales y extrafuncionales vemos que sólo se compone de activos funcionales puesto que los activos extrafuncionales se corresponden con las inversiones inmobiliarias, así como las inversiones financieras, temporales y permanentes y por tanto al no existir inversiones no hay activos extrafuncionales. El patrimonio neto y el pasivo se componen también solo de parte funcional.

### 5.2. Reordenación funcional de la cuenta de pérdidas y ganancias

El modelo funcional de la cuenta de resultados parte de la descomposición del resultado antes de intereses e impuestos (RAIT) en dos componentes: RAIT funcional y RAIT extrafuncional.

	2010	2009
Ingresos de explotación	274.893,95 €	236.333,60 €
Gastos de explotación	261.454,95 €	255.690,56 €
<b>RAIT funcional</b>	13.439,00 €	-19.356,96 €
Ingresos financieros o <b>RAIT extrafuncional</b>	1,61 €	2,33 €
<b>RAIT (RAIT funcional + RAIT extrafuncional)</b>	13.440,61 €	- 19.354,63 €
<b>RAT</b>	1.042,19 €	-35.264,90 €

Tabla 37. Reordenación funcional P y G

## 6. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera

### 6.1. Rentabilidad económica o ROA (Return On Assets)

Mide la rentabilidad sobre el activo total. Es decir, el beneficio generado por el activo de la empresa. Refleja una tasa de rendimiento independiente de la estructura financiera y de su coste.

	2010	2009
RAIT (1)	13.440,61 €	-19.354,63 €
Total activo (2)	739.235,70 €	712.168,42 €
<b>ROA (1)/(2)</b>	<b>1,82%</b>	<b>-2,72%</b>

Tabla 38. ROA

A mayor ratio, mayores beneficios ha generado el activo total, por tanto un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa. En el año 2010 la ROA es mayor que uno, concretamente 1,82%, ello significa que los activos de la empresa generan rentabilidad, en cambio en el 2009 donde la ROA era negativa los activos generaban una rentabilidad negativa, se perdía dinero.

## 6.2. Rentabilidad financiera o ROE (Return On Equity)

Ratio que mide la rentabilidad que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad, es decir la capacidad de la empresa de remunerar a sus accionistas. Mide la rentabilidad sobre recursos propios, es decir, el retorno de los recursos propios invertidos que se han transformado en resultado. La rentabilidad financiera si influye en la forma de financiación, pues en el numerador, ya se habrá restado los intereses de la deuda, quedando únicamente por remunerar a los accionistas.

	2010	2009
RAT (1)	1.042,19 €	-35.264,90 €
Patrimonio neto (2)	88.559,69 €	86.661,86 €
<b>ROE (1)/ (2)</b>	<b>1,18%</b>	<b>-40,69%</b>

Tabla 39. ROE

El ROE, al igual que el ROA, sufre una mejora significativa de un año a otro, pasando de obtener una rentabilidad negativa para los accionistas a una rentabilidad positiva. En el año 2009 los accionistas que invirtieron en la empresa perdieron dinero, pero gracias a que en 2010 el RAT fue positivo los accionistas ganaron dinero con sus inversiones en la empresa.

## 6.3. Descomposición de la REf en margen y rotación

La descomposición nos permite conocer de dónde se obtiene el beneficio, si por margen o rotación. El margen equivale a la proporción de ganancia obtenida por cada euro facturado y la rotación expresa el nivel de facturación conseguido por cada euro invertido en activos.

	2010	2009
Margen (1)	0,05	-0,08
Rotación (2)	0,33	0,34
<b>REf (1)*(2)</b>	<b>1,82 %</b>	<b>-2,72 %</b>

Tabla 40. Margen y rotación

Esta descomposición nos permite conocer si la estrategia de la empresa es vender mucho o vender menos aunque ganando un mayor margen de beneficio por cada unidad vendida. En ambos periodos la rotación era mayor que el margen, por eso la estrategia de Vins Nadal se centraría más en la primera opción. En el año 2009 la empresa perdía dinero, cosa que se corresponde con la ROE y la ROA del mismo periodo.

## 7. Ebitda

El Ebitda es un indicador financiero representado mediante un acrónimo que significa en inglés Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones), es decir, el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.

El propósito del Ebitda es obtener una imagen fiel de lo que la empresa está ganando o perdiendo en el núcleo de su negocio.

	2010	2009
Variación de existencias de productos terminados (1)	30.000,00 €	-9.227,39 €
Cifra de ventas (ingresos de explotación) (2)	244.893,95 €	245.560,99 €
Aprovisionamiento (3)	120.019,30 €	105.587,04 €
Gasto de personal (4)	68.521,24 €	62.506,18 €
Otros gastos de explotación (5)	59.651,51 €	74.166,63 €
<b>Ebitda (1)+(2)-(3)-(4)-(5)</b>	<b>26.701,90 €</b>	<b>-5.926,25 €</b>

Tabla 41. Ebitda

El Ebitda en 2009 era negativo lo que nos dice que la empresa perdía dinero ejerciendo su propia actividad durante este periodo. Por el contrario, en 2010 Vins Nadal pasa de perder dinero a ganarlo realizando las actividades de explotación, debido sobre todo a la disminución de otros gastos de explotación que son los que más han descendido.

## 8. Punto muerto

El punto muerto o umbral de rentabilidad se define como el nivel mínimo de producción vendida necesario para cubrir la totalidad de las cargas fijas de estructura, además de las cargas variables asociadas a ese nivel de actividad. Para ese nivel de ventas el RAIT funcional será 0 y a partir de ahí cualquier incremento en la cifra de ventas provocará aumentos en el beneficio de Pere Seda.

En nuestro caso no podemos guiarnos por esta definición a raja tabla ya que tenemos multitud de productos en la empresa y no se puede estimar el punto muerto según el número de unidades necesarias para cubrir gastos, sino según la cantidad de dinero obtenida, es decir, seguiremos la fórmula siguiente que nos dará un resultado en unidades monetarias (€).

$$Q^* = \frac{CF \text{ total}}{1 - \frac{CV \text{ total}}{Ventas}} = \text{€}$$

El primer paso para obtener el punto muerto es separar los costes en fijos y variables. En los costes que tengan parte fija y variable tendremos que separar cada parte.

Costes fijos	Costes variables	Costes mixtos
Amortización 13.262,90€	Aprovisionamiento 120.019,30€	Personal 68.521,24€
Resultado financiero -12.396,81 €		Suministros 59.651,51€

Tabla 42. Punto muerto

Para separar la parte fija y variable del coste de personal utilizaremos el año 2009 como coste fijo 100% y la correspondiente variación con el año 2010 será coste variable

	2009	2010	Variación (cv)	1-cv=cf
<b>Personal</b>	62.506,18 €	68.521,24 €	9,62 %	90,38 %
<b>Suministros</b>	74.166,63 €	59.651,51 €	19,57 %	80,43 %

Tabla 43. Punto muerto

Si volvemos a la tabla anterior podemos añadir a los costes fijos y variables su parte proporcional de los costes mixtos.

Costes fijos	Costes variables
Amortización 13.262,90 €	Aprovisionamiento 120.019,30 €
Resultado financiero – 12.396,81 €	Personal 6.591,7€
Personal 61.929,54 €	Suministros 11.673,80 €
Suministros 47.977,71 €	
<b>Total = 110.773,34 €</b>	<b>Total = 138.284,8 €</b>

Tabla 44. Punto muerto

Ahora ya si con todos los datos a nuestra disposición podemos obtener el resultado de la ecuación anterior.

$$Q^* = \frac{110.773,34}{1 - \frac{138.284,8}{244.893,95}} = 254.459,60€$$

Por tanto, el punto muerto nos dice que la empresa a partir de 254.459,60€ empezará a obtener beneficios. Si Pere Seda obtiene 1€ más de esa cantidad ya obtendría ganancias por la venta de sus productos. El punto muerto es mayor que los ingresos por ventas lo que nos indica que la empresa pierde dinero.

Es interesante obtener también **la cobertura del punto muerto**, tasa que resulta entre el cociente del punto muerto y las ventas totales. Dicha cobertura nos da un resultado de 103.9% lo que significa que una proporción del 103.90% sirve para cubrir los costes fijos y que cuando se haya alcanzado el punto muerto contribuye a formar del beneficio.

### 9. Grado de apalancamiento operativo

El GAO mide la sensibilidad del RAITF ante una determinada variación en la cifra de ventas. El valor del GAO representa como límite mínimo la unidad, valor que tomará cuando no existan costes fijos. En este caso la variación porcentual del RAITF coincidirá con la de las ventas.

	2010
RAITF (1)	13.439,00 €
CF operativos (2)	110.773,34 €

<b>GAO ((1)+(2))/(1)</b>	<b>9,24</b>
--------------------------	-------------

Tabla 45. GAO

En Vins Nadal una variación de las ventas causa una sensibilidad de 9,24 en el RAITF para el año 2010.

### 10. Grado de apalancamiento financiero

Es otro indicador para evaluar el riesgo económico. Es un factor explicativo del nivel de rentabilidad financiero alcanzado por una empresa en un periodo de tiempo determinado y de la probabilidad de volver a alcanzar dicho nivel de rentabilidad.

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
RAITF (1)	13.439,00 €	-19.356,96 €
RAT (2)	1.042,19 €	-35.264,90 €
<b>GAF (1)/(2)</b>	<b>12,89</b>	<b>0,55</b>

Tabla 46. GAF

El apalancamiento en el año 2009 fue 0,55. Este apalancamiento no es excesivamente elevado, pero en el año 2010 se produjo un gran aumento de apalancamiento debido a que el RAT sufre una mejora notable.

### 11. Grado de apalancamiento de gestión

Mide la sensibilidad del resultado neto de la empresa a las variaciones de ventas. Cuanto mayor sea el GAG de la empresa mayor será su fluctuación del beneficio neto como consecuencia de las variaciones en las ventas.

	<b>2010</b>
GAF (1)	9,24
GAO (2)	12,89
<b>GAG (1)*(2)</b>	<b>119,18</b>

Tabla 47. GAG

El GAG es bastante elevado, ello indica que las variaciones de ventas afectarán ampliamente al resultado.

### 12. Necesidades del fondo de rotación

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Clientes	47.937,57 €	40.110,61 €
Existencias	535.190,26 €	505.190,26 €
Proveedores	144.207,16 €	116.319,09 €
<b>Necesidades del fondo de rotación de la explotación</b>	<b>438.920,67 €</b>	<b>428.981,78 €</b>
Necesidades del fondo de rotación de la explotación	438.920,67 €	428.981,78 €
Otros activos corrientes	1,18 €	0,87 €
Otros pasivos corrientes	216.120,25 €	192.422,09 €



<b>Necesidades del fondo de rotación</b>	<b>222.801,60 €</b>	<b>236.560,56 €</b>
Necesidades del fondo de rotación	222.801,60 €	236.560,56 €
Tesorería	1.534,04 €	154,82 €
<b>Fondo de rotación</b>	<b>224.335,64 €</b>	<b>236.715,38 €</b>

Tabla 48. Necesidades fondo de rotación

Necesidades del fondo de rotación de la explotación: Se necesita una financiación de 438.920,67€ para 2010 y 428.981,78 € para 2009 para garantizar las inversiones en el circulante de la explotación (clientes, existencias y proveedores).

Necesidades del fondo de rotación: 222.801,60 € es la financiación adicional que deberá obtener Vins Nadal en el año 2010 para mantener la estructura de circulante definida por las cifras del balance. En el año anterior esta cantidad era algo superior situándose en 236.560,56€.

Fondo de rotación: EL fondo de rotación o fondo de maniobra es positivo lo que indica que la empresa será capaz de atender sus compromisos de pago en el corto plazo con los activos de que dispone.

### 13. Ratios

#### 13.1. Ratios de solvencia y liquidez

##### 13.1.1. Ratio de circulante

Mide la capacidad de la empresa, con sus activos corrientes, hacer frente a las deudas y demás compromisos de pago a corto plazo reconocidos en el balance de situación.

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Activo corriente (1)	584.661,87 €	545.455,69 €
Pasivo corriente (2)	407.606,79 €	345.374,96 €
<b>Ratio de circulante (1)/(2)</b>	<b>143%</b>	<b>158%</b>

Tabla 49. Ratio circulante

En ambos periodos la empresa puede pagar sus obligaciones a corto plazo con sus activos a corto plazo. Este ratio bajo un poco en 2010 debido al aumento del pasivo corriente, de las deudas a corto plazo. Aun así este buen dato no quiere decir que la empresa no tenga ningún problema financiero porque es posible que las existencias, que forman parte de su activo, no se formalicen como una venta o que sus clientes no cumplan con sus obligaciones de pago.

##### 13.1.2. Ratio de solvencia o garantía

El ratio de solvencia debe ser como mínimo igual a la unidad para que la empresa se aleje de la quiebra técnica. Si es inferior a uno la empresa no podría hacer frente a sus compromisos financieros aunque liquidara la totalidad de sus activos.

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Activo total (1)	739.235,70 €	712.168,42 €
Pasivo(2)	650.676,01 €	625.506,56 €
<b>Ratio de solvencia (1)/(2)</b>	<b>113,6%</b>	<b>113,9%</b>

Tabla 50. Ratio garantía

Este ratio es superior a 1 en ambos periodos, lo que demuestra la buena solvencia y liquidez de Vins Nadal. El ratio es prácticamente igual en ambos periodos.

### 13.1.3. Ratio de liquidez inmediata o test ácido

Este ratio trata de medir la capacidad de la empresa para cancelar el pasivo corriente utilizando únicamente elementos que no precisan su transformación o venta para su transformación en efectivo. Este ratio proporciona una medida más estricta de la liquidez que el ratio de circulante

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Disponibile (1)	47.936,39 €	40.109,74 €
Realizable (2)	535.190,26 €	505.190,26 €
Pasivo corriente (3)	407.606,79 €	345.374,96 €
<b>Ratio de liquidez inmediata o test ácido (1+2)/3</b>	<b>143%</b>	<b>158%</b>

Tabla 51. Test ácido

El test ácido coincide con el ratio de circulante. Tanto para 2010 y 2009 sólo con el efectivo de la empresa se podría hacer frente a todas las deudas a corto plazo.

## 13.2. Ratios de endeudamiento o apalancamiento

### 13.2.1. Ratio de endeudamiento total o a largo plazo

El ratio nos indica el endeudamiento que tiene la empresa a largo plazo, si posee o no autonomía financiera. A mayor valor, mayor será también la parte de los activos que está financiada con recursos ajenos y por tanto, mayor el riesgo financiero.

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Pasivo (1)	650.676,01 €	625.506,56 €
Neto patrimonial (2)	88.559,69 €	86.661,86 €
<b>Ratio de endeudamiento (1)/((1)+(2))</b>	<b>88%</b>	<b>88%</b>

Tabla 52. Ratio endeudamiento l/p

El resultado de este ratio es menor que uno en ambos periodos, lo que significa que la empresa no tiene riesgo financiero o demasiado apalancamiento. Este ratio es muy parecido en ambos periodos, igual que como ocurre con otros ratio, lo que nos indica que la empresa no ha experimentado grandes cambios que afecten a sus resultados.

### 13.2.2. Ratio de endeudamiento a corto plazo

Este ratio indica que parte de la deuda total es a corto plazo. También es conocido como ratio de la calidad de la deuda.

	2010	2009
PC (1)	407.606,79 €	345.374,96 €
PNC (2)	243.069,22 €	280.131,60 €
<b>Ratio de endeudamiento a c/p (1)/((1)+(2))</b>	<b>63%</b>	<b>55%</b>

Tabla 53. Ratio endeudamiento c/p

El endeudamiento de la empresa a corto plazo no es muy elevado. Si comparamos el largo con el corto plazo, su endeudamiento a largo plazo es más elevado que el tiene a corto plazo.

### 13.3. Ratios de actividad

#### 13.3.1. Rotación de activos

Indica la eficiencia del activo para generar ventas.

	2010	2009
Ingresos por ventas (1)	244.893,95 €	245.560,99 €
Activo total (2)	739.235,70 €	712.168,42 €
<b>Rotación de activos (1)/(2)</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>

Tabla 54. Rotación de activos

El ratio permanece estable de un año a otro lo que nos indica que el crecimiento de las ventas es constante al crecimiento de activos.

#### 13.3.2. Rotación de clientes

Mide las rotaciones de las cuentas por cobrar y se utiliza para evaluar las condiciones de pago que la empresa concede a sus clientes. Mide el número promedio de veces al año que se cobran las cuentas a clientes, es decir, la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar.

	2010
Ventas 2010 (1)	244.893,95 €
Saldo medio clientes (clientes 2009+2010/2) (2)	44023,065
<b>Rotación de clientes (1)/(2)</b>	<b>5,56 veces</b>

Tabla 55. Rotación clientes

#### 13.2.3. Rotación de proveedores

Mide las rotaciones de las cuentas a pagar para evaluar las condiciones en que la empresa compra a sus proveedores, y establecer una comparación entre la política que la empresa sigue con sus clientes y la que consigue de sus proveedores.

	<b>2010</b>
Compras 2010 (1)	120.019,30 €
Saldo medio proveedores 2009 y 2010 (2)	130.263,125 €
<b>Rotación de proveedores (1)/(2)</b>	<b>0,92 veces</b>

Tabla 56. Rotación proveedores

El volumen de compras alcanzado permite renovar durante 95 veces al año la cantidad mantenida como saldo medio.

#### 13.2.4. Periodo medio de maduración

	<b>2010</b>
Rotación de clientes (1)	5,56
<b>Días cobro 365/(1)</b>	<b>65,21</b>

Tabla 57. Días cobro

	<b>2010</b>
Rotación de proveedores (1)	0,92
<b>Días pago 365/(1)</b>	<b>396,15</b>

Tabla 58. Días pago

Los días de cobro, 65 días, son menores que los días de pago 396. La empresa no necesita financiación porque cobra antes que paga.

## B) Comparación de las dos empresas

### 1. Porcentajes verticales

#### 1.1. Porcentajes verticales del activo

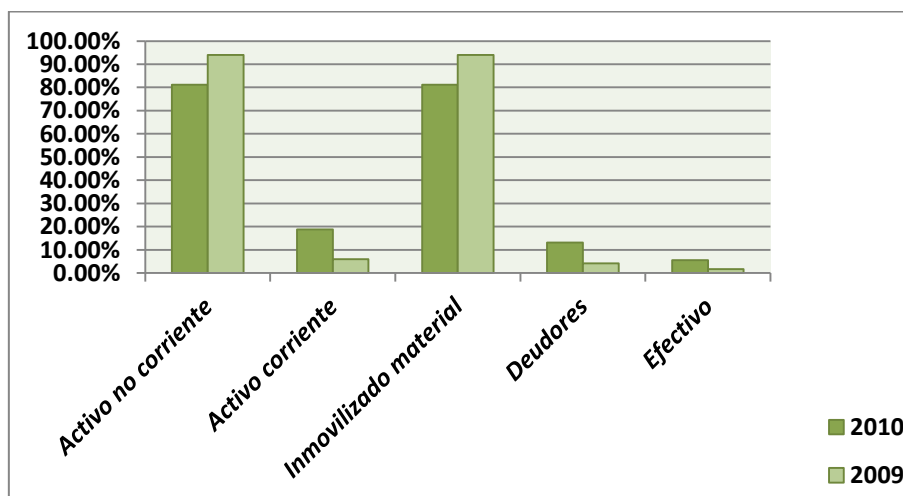


Ilustración 1. Pere Seda porcentajes verticales activo

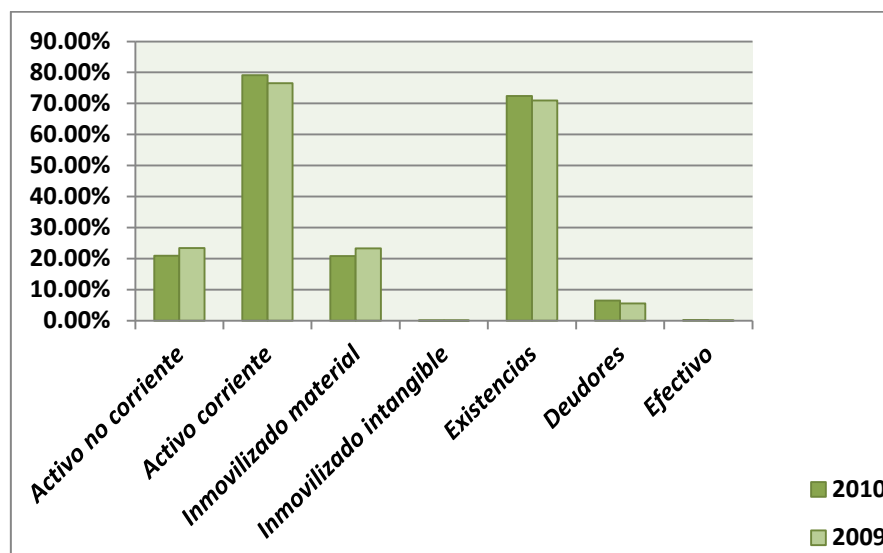


Ilustración 2. Vins Nadal porcentajes verticales activo

En la Ilustración 1 y en la Ilustración 2 vemos una clara diferencia: la importancia desigual que hay en la parte corriente y no corriente en cada empresa. Pere Seda tiene un porcentaje mucho mayor de activo no corriente, en cambio Vins Nadal tiene mucho más activo corriente o circulante. La partida de existencias también es muy diferente en cada empresa, mientras en Pere Seda tienen un saldo 0, de ahí que no aparezcan en la Ilustración 1, en Vins Nadal representan alrededor de un 70%. Con respecto a la variación de un año a otro no hay diferencias significativas en ninguna de las dos empresas.

## 1.2. Porcentajes verticales del pasivo

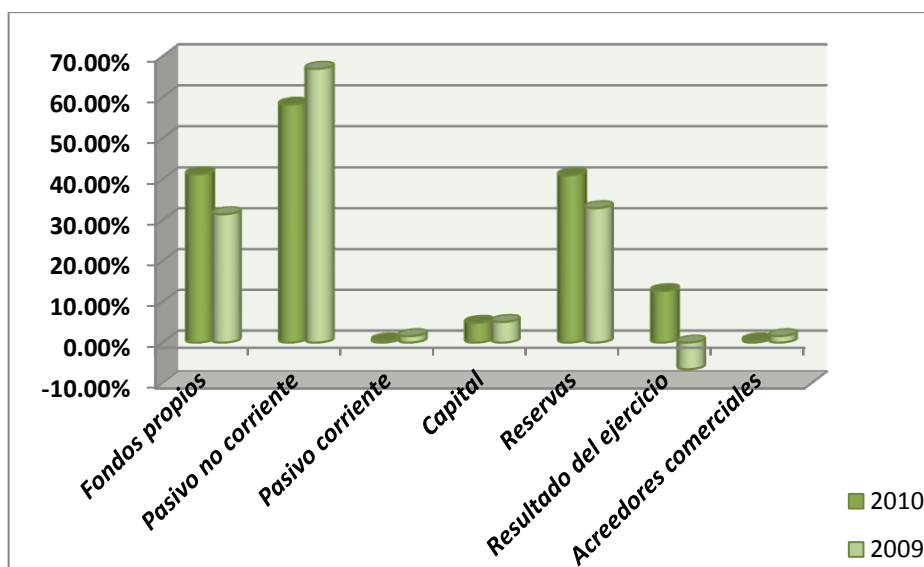


Ilustración 3. Pere Seda porcentajes verticales pasivo

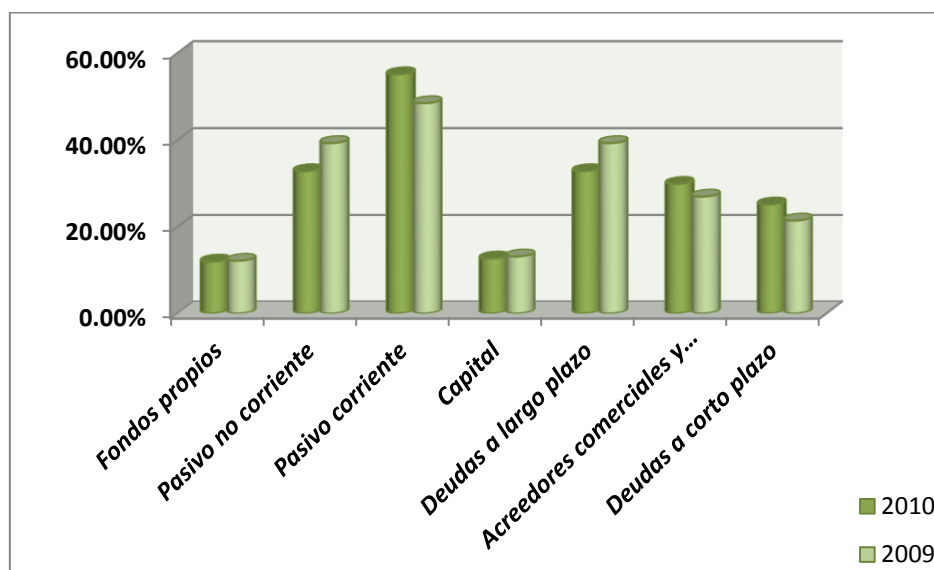


Ilustración 4. Vins Nadal porcentajes verticales pasivo

Vemos que la tendencia del activo se mantiene también en el pasivo. En Pere Seda el pasivo no corriente es mucho mayor que el pasivo corriente, en cambio en Vins Nadal el pasivo corriente, aunque en menor proporción es mayor que el pasivo no corriente. Los fondos propios representan proporción mucho mayor en Pere Seda que en Vins Nadal, los acreedores comerciales también tienen una importancia relativa mayor en Pere Seda que en Vins Nadal.

## 2. Porcentajes horizontales

### 2.1. Porcentajes horizontales del activo

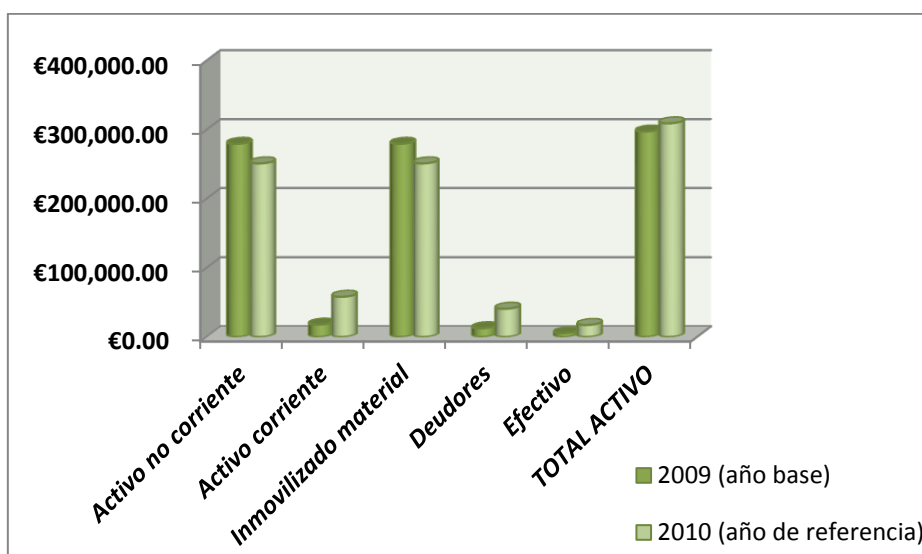


Ilustración 5. Pere Seda porcentajes horizontales activo

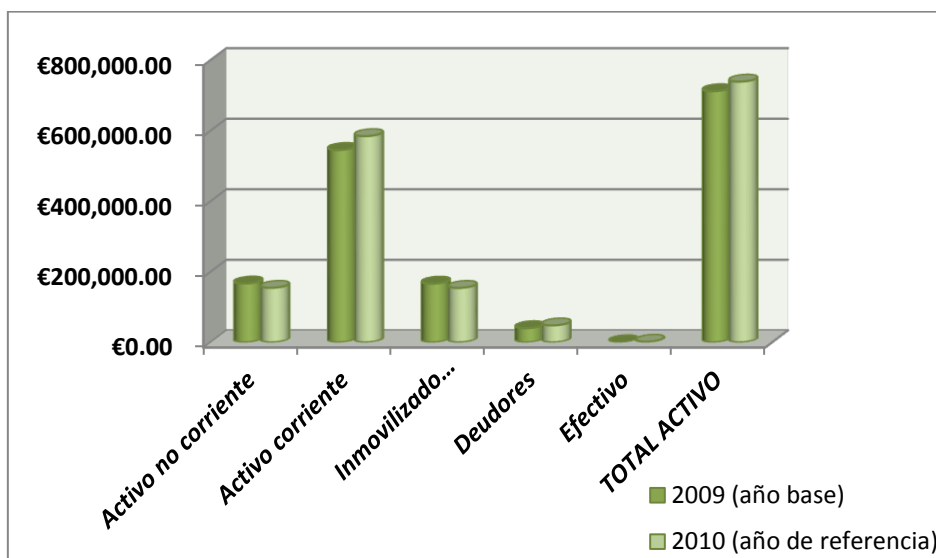


Ilustración 6. Vins Nadal porcentajes horizontales activo

En los porcentajes horizontales vemos como en Pere Seda todas las partidas, excepto el inmovilizado material, todas las partidas sufren un aumento respecto de un año a otro. En Vins Nadal, no hay diferencias significativas respecto de un año a otro, el efectivo a pesar de que represente una parte muy pequeña del activo, es la que más sube pasando de 154€ a 1534€.

## 2.2. Porcentajes horizontales del pasivo

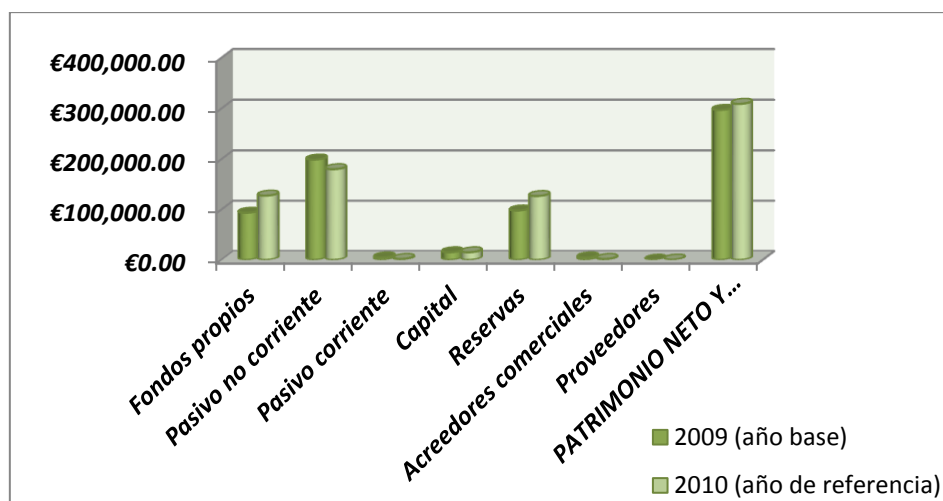


Ilustración 7. Pere Seda porcentajes horizontales pasivo

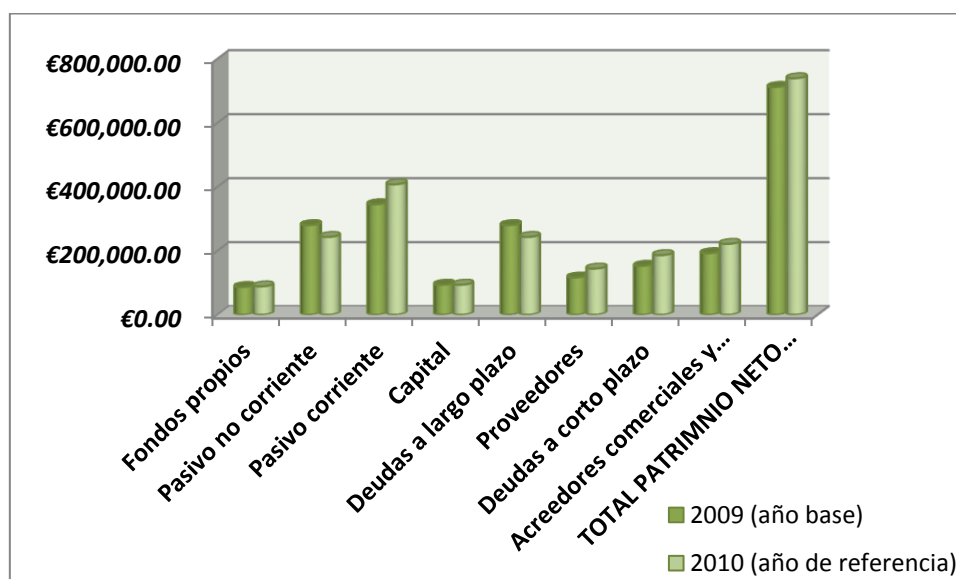


Ilustración 8. Vins Nadal porcentajes horizontales pasivo

En los porcentajes horizontales del pasivo vemos como en Pere Seda las partidas se mantienen más o menos estables respecto de un año a otro, el pasivo no corriente desciende ligeramente. En Vins Nadal, ocurre algo semejante, el pasivo no corriente baja suavemente y las demás partidas suben ligeramente.



## 2.3. Porcentajes horizontales de la cuenta de pérdidas y ganancias

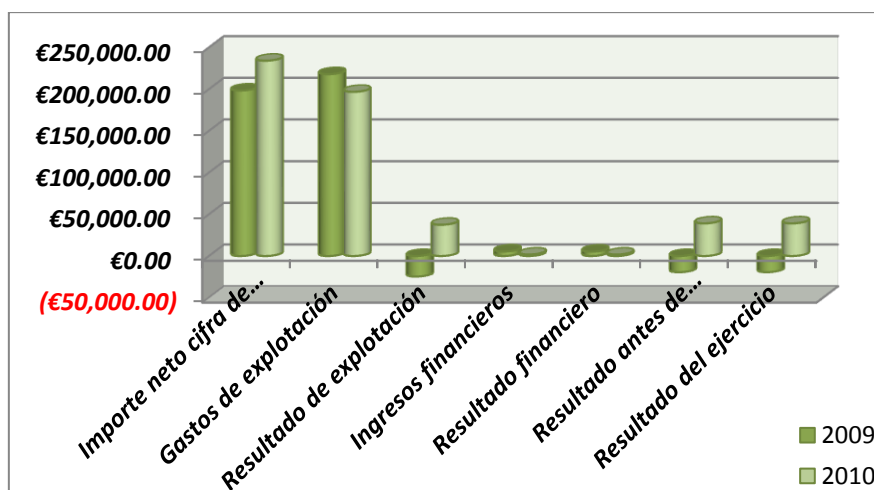


Ilustración 9. Pere Seda porcentajes horizontales P y G

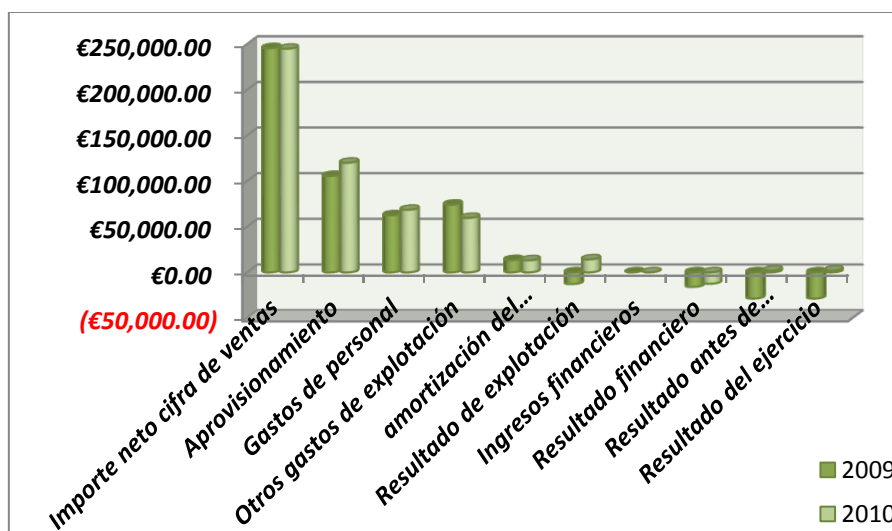


Ilustración 10. Vins Nadal porcentajes horizontales P y G

En la cuenta de pérdidas y ganancias de Pere Seda vemos como el resultado de explotación, resultado antes de impuestos y el del ejercicio pasan de ser negativos a positivos en el 2010. Tanto las ventas suben y los gastos de explotación bajan claramente. En Vins Nadal, el resultado de explotación, antes de impuestos y del ejercicio también pasan de ser negativos a positivos en 2010. Las ventas, en cambio, no sufren una variación significativa.

### 3. Reordenación funcional del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias

#### 3.1. Reordenación funcional del balance

En ambas empresas todas las partidas son funcionales. En ninguna de ellas aparecen inversiones inmobiliarias, inversiones financieras, temporales o permanentes.

### 3.2. Reordenación funcional de la cuneta de pérdidas y ganancias

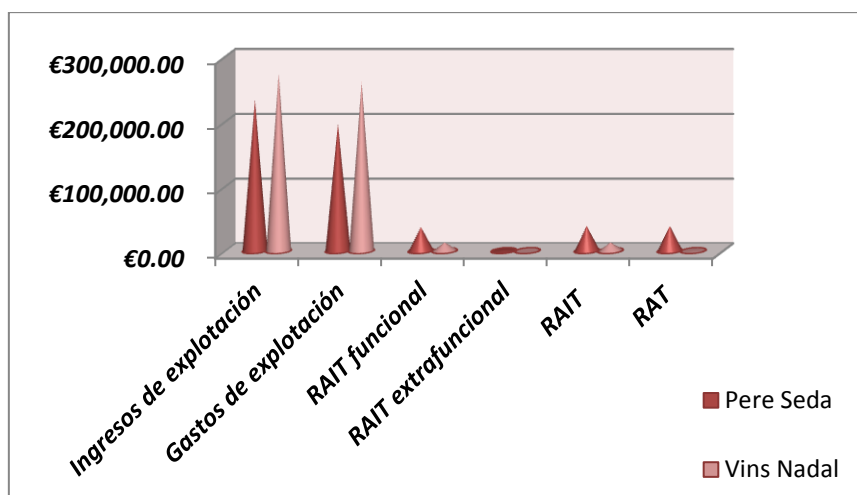


Ilustración 11. 2010 Reordenación funcional P y G

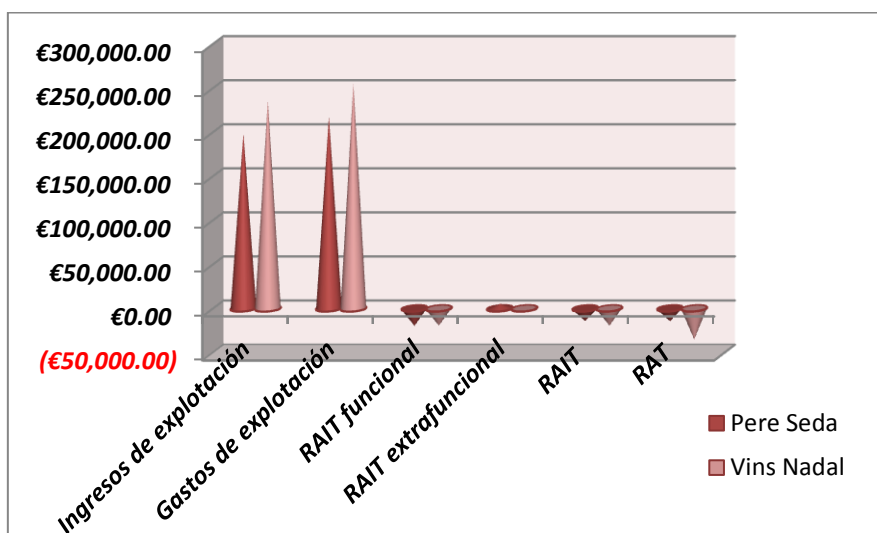


Ilustración 12. 2009 Reordenación funcional P y G

En la comparación de las dos empresas en el año 2010 vemos como Vins Nadal tiene mayores ingresos de explotación y también más gastos, Pere Seda tiene menores ingresos de explotación y también menos gastos. El RAIT funcional en ambas empresas en el periodo 2009 era negativo y pasa a ser positivo para ambas en 2010. Lo mismo ocurre con el RAT y con el RAIT.

#### 4. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera

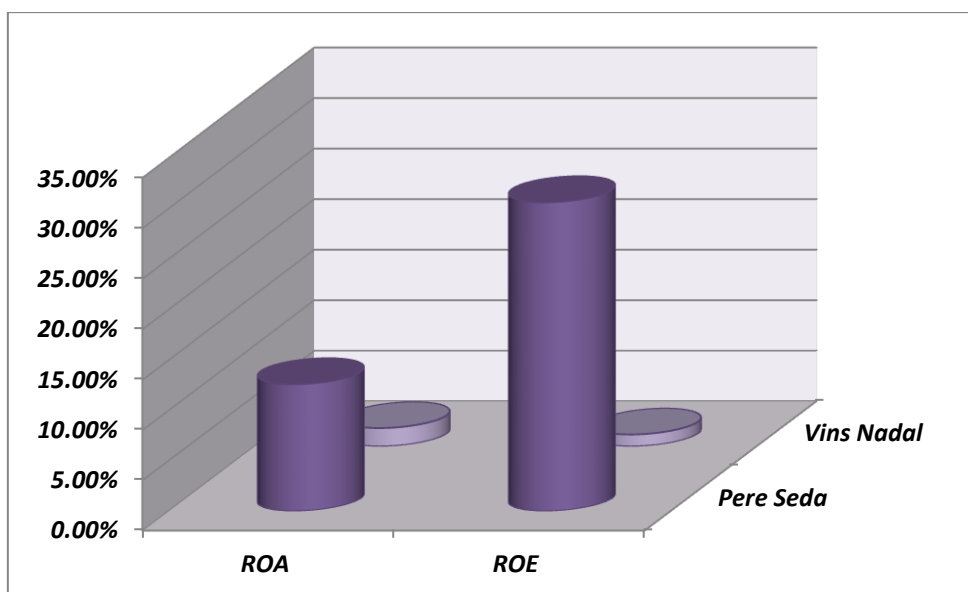


Ilustración 13. 2010 ROA y ROE

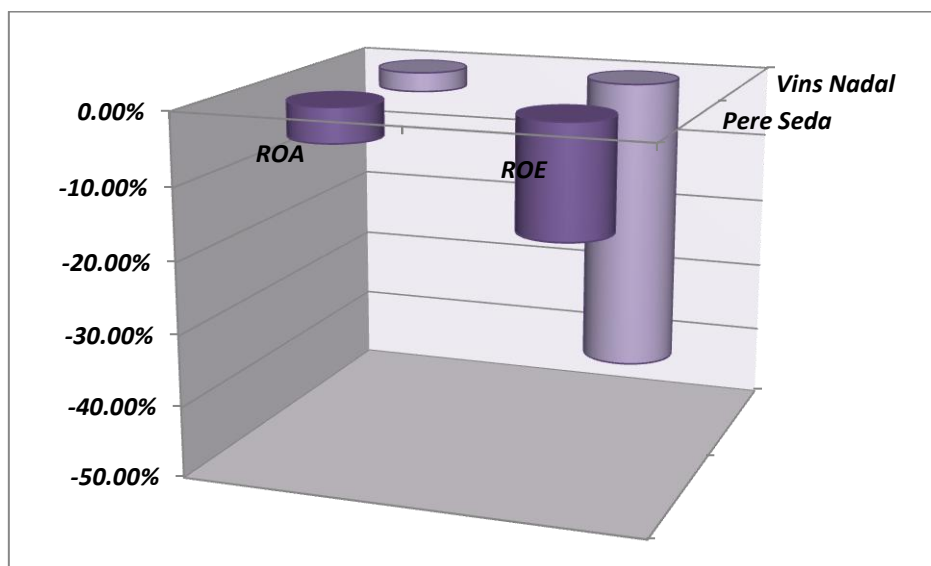


Ilustración 14. 2009 ROA y ROE

Si analizamos el 2009, tanto para Vins Nadal como para Pere Seda la ROE y la ROA eran negativas. Las dos empresas perdían dinero con sus activos y los accionistas obtenían rentabilidades negativas. Estos datos son especialmente malos en Vins Nadal. En 2010 se produce una mejora en ambas empresas y tanto la ROA como la ROE son positivas. En Pere Seda ambas medidas tienen un mayor resultado pero la variación de un año respecto a otro es mayor en Vins Nadal.

## 5. Descomposición de la REf en margen y rotación

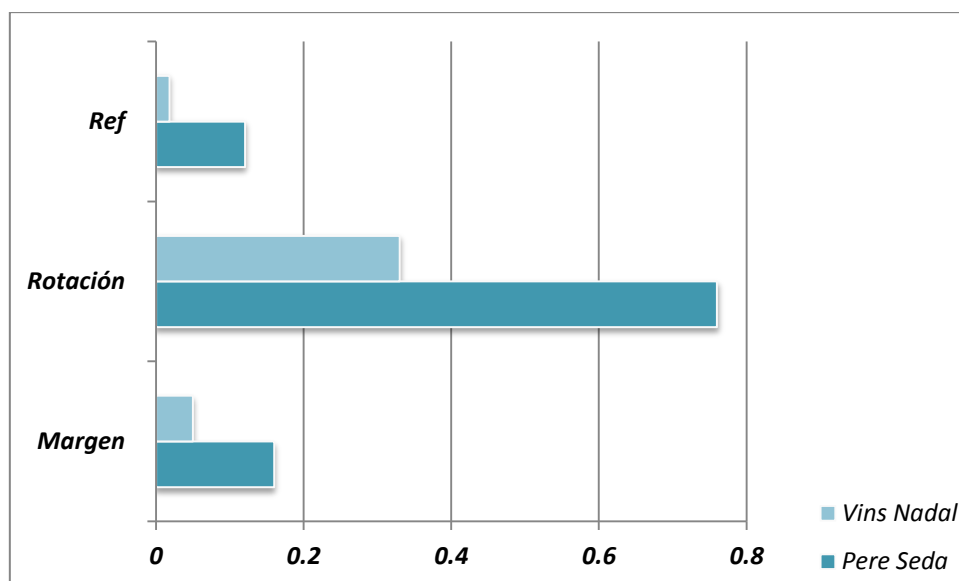


Ilustración 15. 2010 margen y rotación

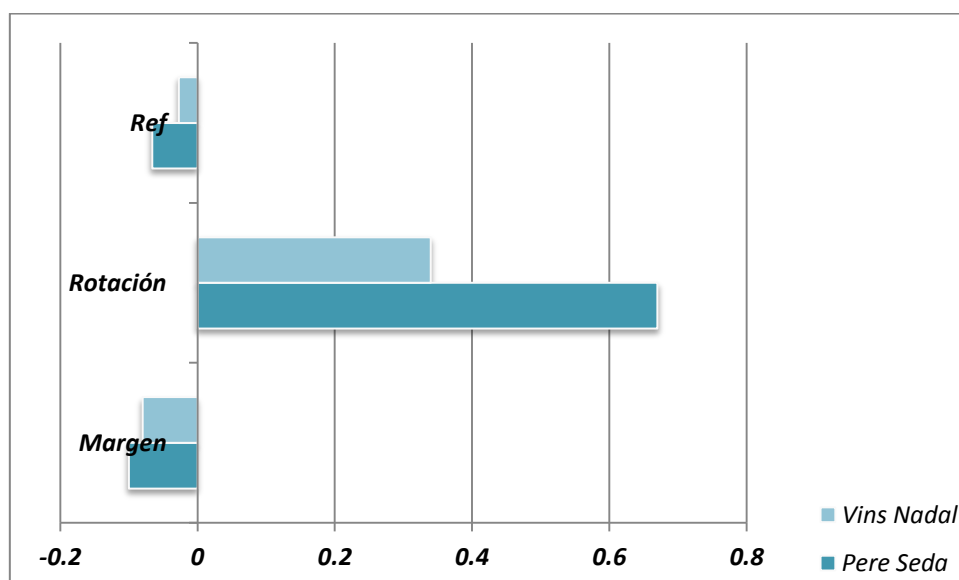


Ilustración 16. 2009 margen y rotación

En 2009, el margen por cada unidad vendida y la REf era negativa en Vins Nadal y Pere Seda. En cambio la rotación fue positiva para ambas, con mejor resultado en Pere Seda. En el 2010 todos los datos fueron mejores, la que más mejoró sus datos fue Pere Seda, que con un resultado negativo mayor en la REf pasó a un resultado positivo mayor en el último periodo.

## 6. Ebitda

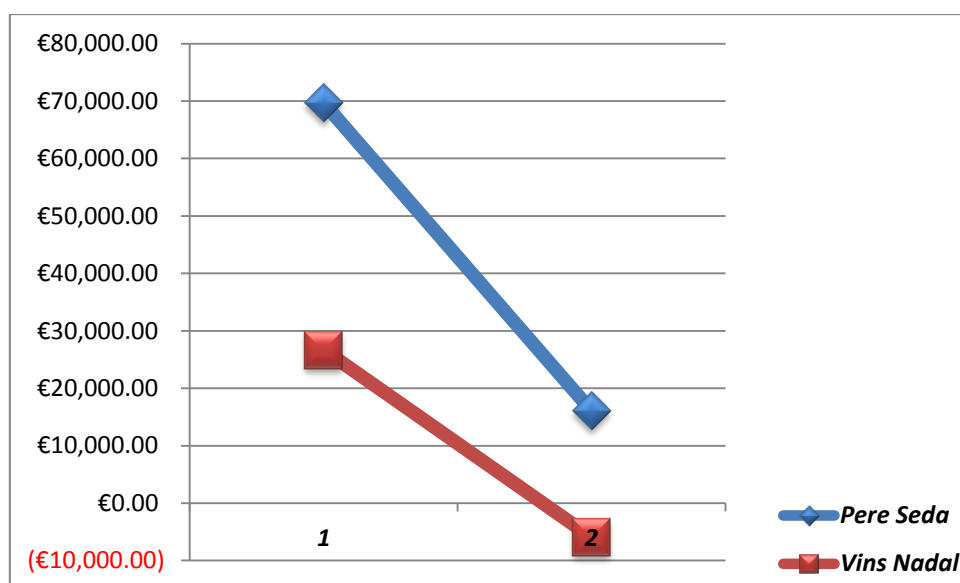


Ilustración 17. Ebitda 2009 (2) y 2010 (1)

En la ilustración 17 vemos como para ambas empresas el Ebitda ha mejorado mucho en el 2010. La recta presenta más pendiente en Pere Seda, lo que indica que ha habido una mayor variación de un año a otro. En Vins Nadal hay una mejora significativa por tener un resultado negativo en 2009 y más tarde una positivo ampliamente.

## 7. Punto muerto



Ilustración 18. Pere Seda antes y después de repartir los costes mixtos (2010)

Para hallar el punto muerto de cada una de las empresas tuvimos que repartir los costes mixtos según su parte variable y su parte fija. En la primera parte de la ilustración vemos que los costes mixtos eran los que más proporción representaban del total de costes. Después de su repartición, la mayor parte de ellos fue variable, de ahí que en la segunda parte de la ilustración los costes variables superasen ampliamente a los costes fijos, ello nos indica que la mayor parte de los costes mixtos era variable.

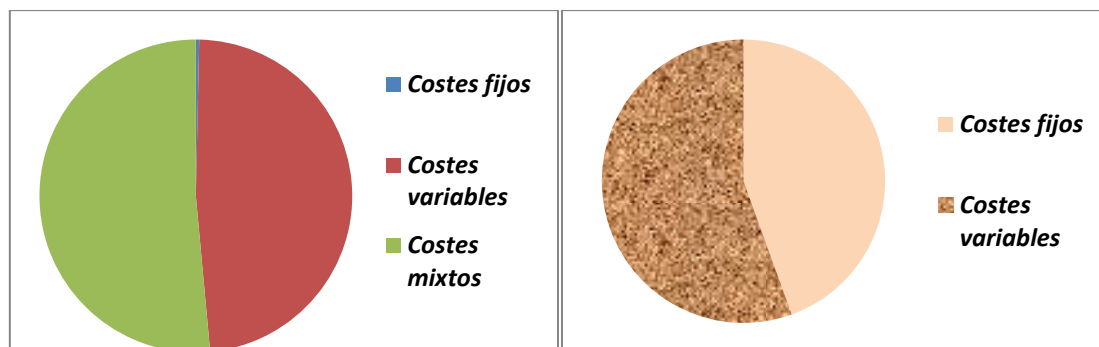


Ilustración 19. Vins Nadal antes y después de repartir los costes mixtos (2010)

Igual que en Pere Seda, en Vins Nadal antes de repartir los costes mixtos estos son los que mayor proporción representan del total. Los costes variables siguen muy de cerca a los costes mixtos y los fijos apenas están presentes. En la siguiente parte de la ilustración los costes fijos han crecido ampliamente lo que significa, que por el contrario de Pere Seda, los costes mixtos son casi en su totalidad fijos.

#### 8. Grado de apalancamiento operativo, grado de apalancamiento financiero y grado de apalancamiento de gestión (GAO, GAF y GAG)

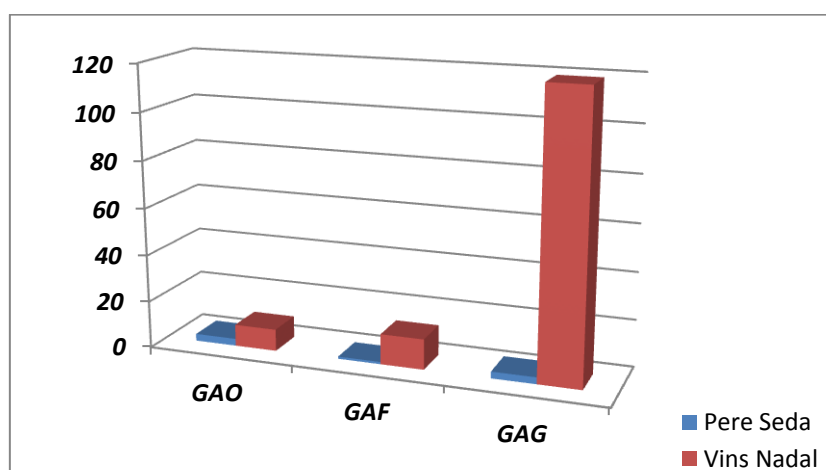


Ilustración 20. GAO, GAG Y GAF

En el gráfico vemos como ambas medidas son mucho mayores en Vins Nadal que en Pere Seda. El GAO indica que una variación de ventas afecta mucho al RAITF en Vins Nadal que en Pere Seda. El GAG, que mide la variación del beneficio neto antes un incremento de ventas, nos indica que la fluctuación del beneficio neto es mucho mayor en Vins Nadal antes variaciones de ventas. En lo que respecta al GAG, producto entre el GAO y el GAF, observamos que se sigue la misma tendencia.

## 9. Necesidades del fondo de rotación

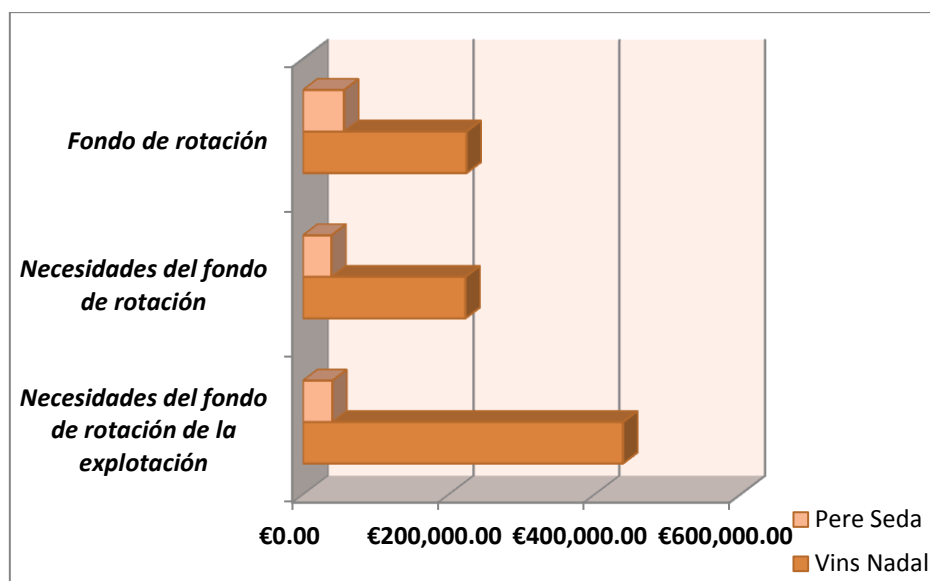


Ilustración 21. Necesidades fondo de rotación 2010

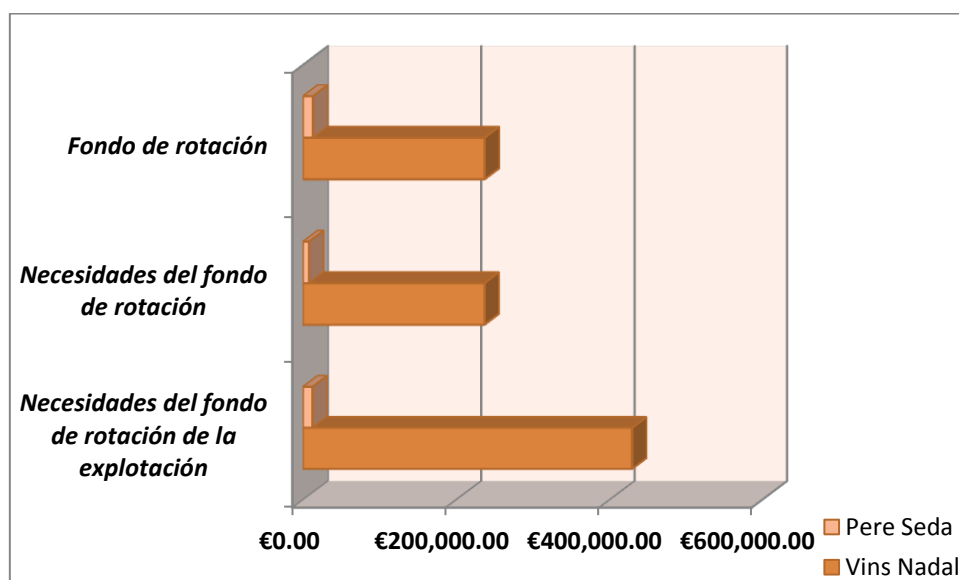


Ilustración 22. Necesidades fondo de rotación 2009

En ambas ilustraciones vemos como para ambos periodos Vins Nadal tenía muchas más necesidades de rotación. El fondo de rotación o fondo de maniobra, medida que nos muestra la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas a corto plazo con los activos que tiene, es mucho mayor en Vins Nadal lo que indica la mayor capacidad de solvencia a corto plazo de ésta. En cuanto a Pere Seda, a pesar de tener un fondo de rotación menor ha mejorado mucho este dato de un año a otro, en cambio en Vins Nadal no observamos cambios muy importantes.

## 10. Ratios

### 10.1. Ratios de solvencia y liquidez

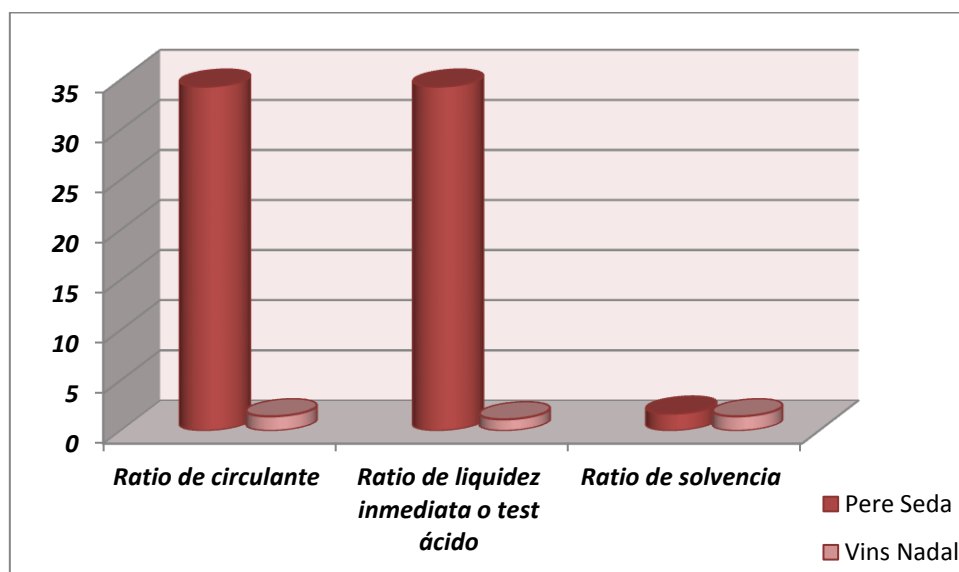


Ilustración 23. Ratios liquidez 2010

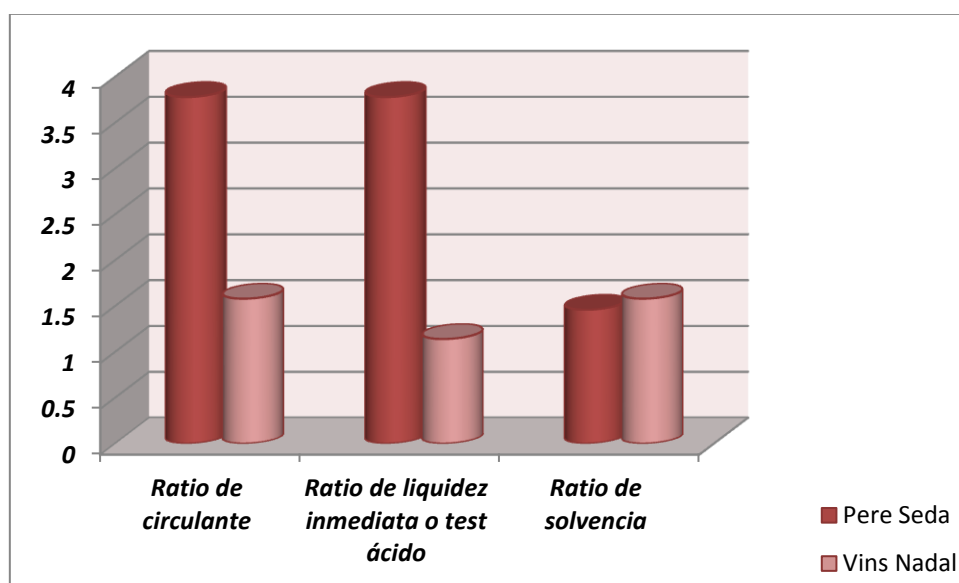


Ilustración 24. Ratio de liquidez 2009

En el ejercicio 2009 vemos como la diferencia entre una empresa y otra no era tan grande como en 2010. En el primer ejercicio, las dos empresas en general tenían buenos resultados de liquidez y podían hacer frente a sus deudas. Pere Seda obtenía unos resultados mucho mayores, sobre todo en el ratio de circulante y el test ácido. En el ejercicio 2010 las dos empresas mejoran sus ratios y la distancia entre ellas se agranda porque Pere Seda los mejora en una proporción mucho mayor.



## 10.2. Ratios de apalancamiento o endeudamiento

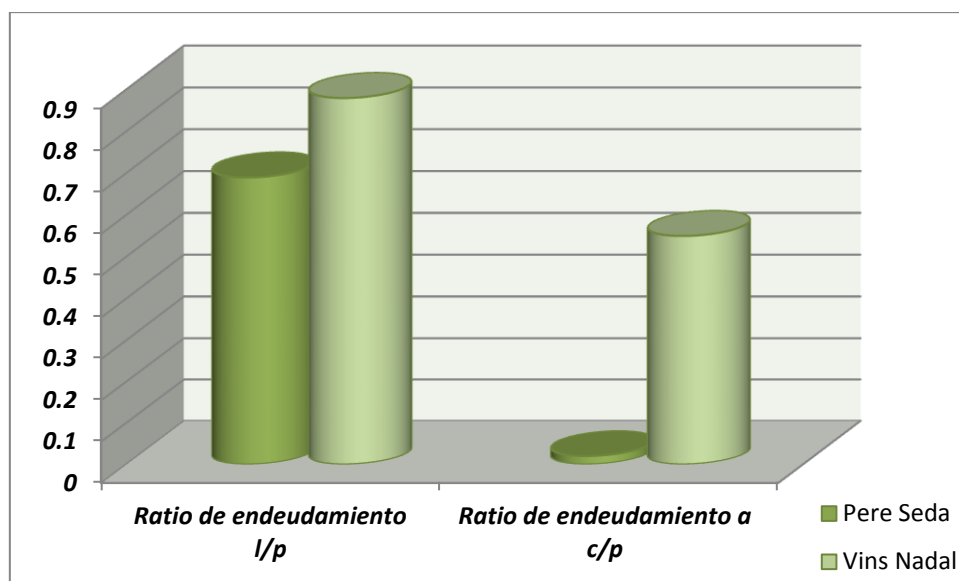


Ilustración 25. Ratios endeudamiento 2010

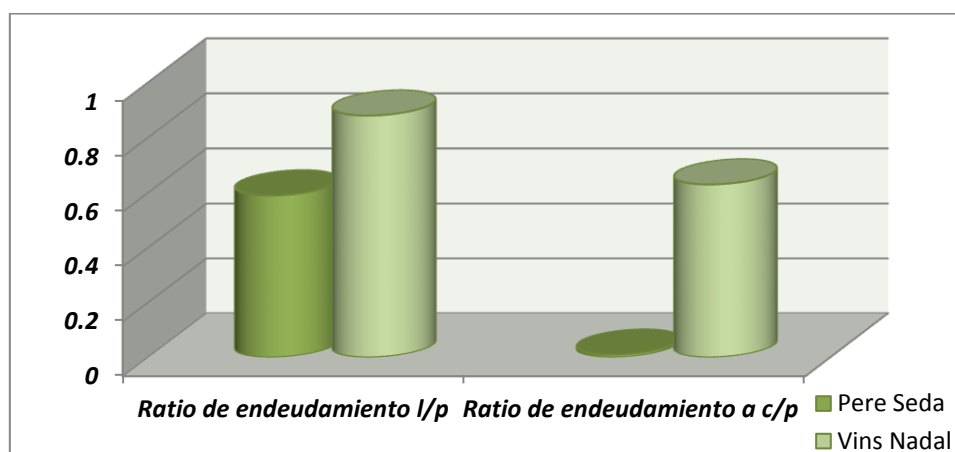


Ilustración 26. Ratios endeudamiento 2009

En el año 2009 vemos como Pere Seda prácticamente no tiene endeudamiento a corto plazo y en el año siguiente este es aún menor, el endeudamiento que tiene a largo plazo baja suavemente en el segundo periodo respecto del primero, por tanto casi el 100% de endeudamiento de Pere Seda es a largo plazo. Si prestamos ahora atención a Vins Nadal, observamos como su endeudamiento a corto plazo se mantiene de un periodo a otro y no dista mucho de su endeudamiento a largo plazo. En definitiva, ninguna de las dos empresas posee demasiado endeudamiento.

### 10.3. Ratios de actividad

#### 10.3.1. Rotación de activos

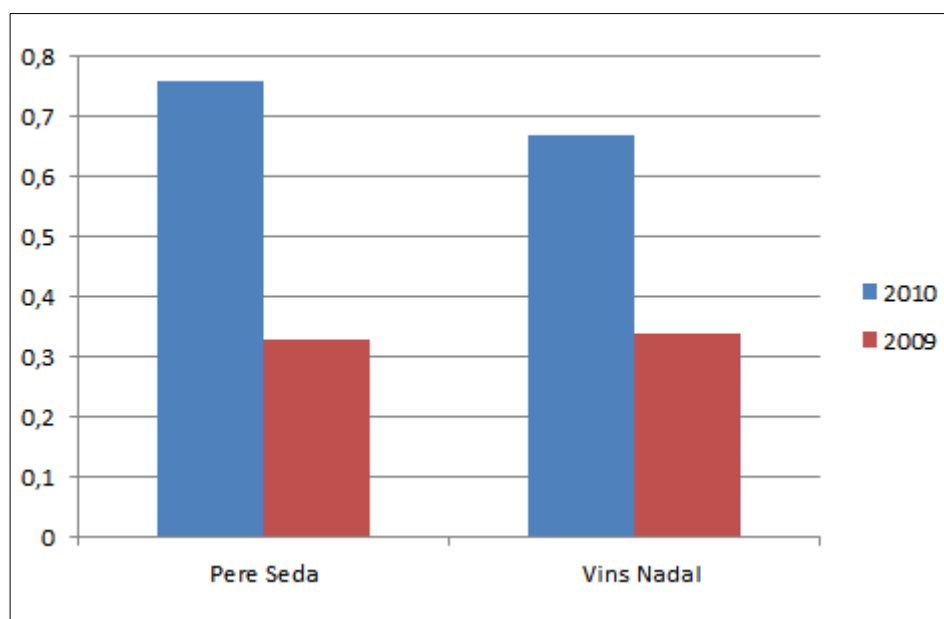


Ilustración 27. Rotación de activos 2009 y 2010

La rotación de activos es mucho mayor en 2010 para ambas empresas, en Pere Seda ha mejorado en mayor medida.

#### 10.3.2. Rotación de clientes y rotación de proveedores

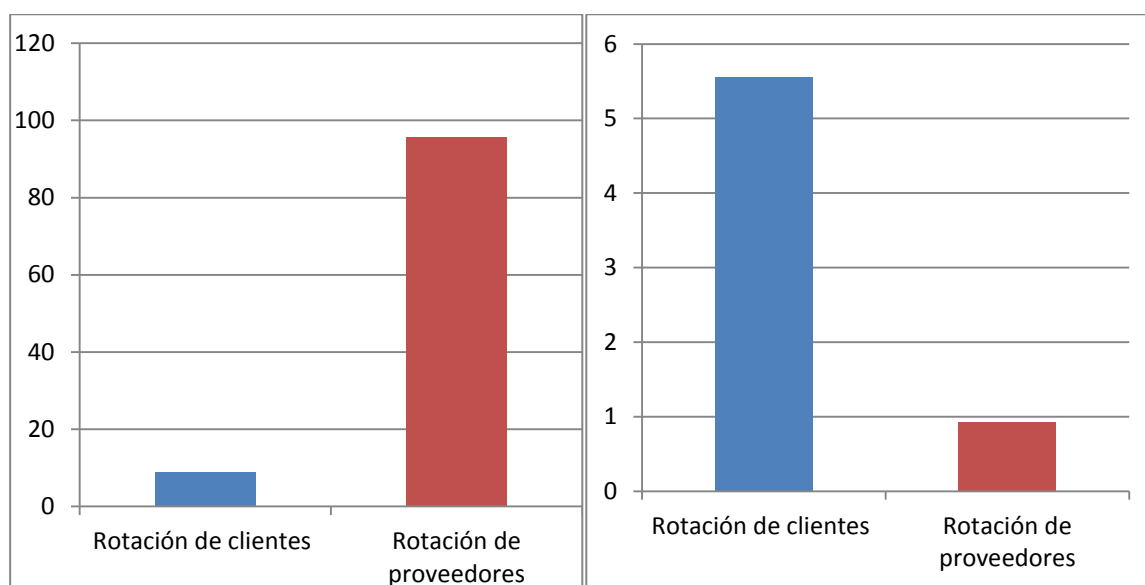


Ilustración 28. Rotaciones Pere Seda y Vins Nadal 2010

Vemos como la rotación de clientes es mucho mayor en Vins Nadal que en Pere Seda, a la inversa ocurre con la rotación de proveedores. Estas medidas se encuentran muy alejadas en ambas empresas.

### **C) Conclusiones**

Ambas empresas de un año a otro han mejorado su rentabilidad pero aun así podrían realizar mejoras para tener mejores finanzas.

En primer lugar vamos a centrarnos en las bodegas Pere Seda. Esta empresa podría reducir su endeudamiento total mejorando así su ratio de garantía, si reduce el endeudamiento a corto plazo mejoraría su fondo de maniobra y su solvencia a corto plazo. Tiene varias maneras de reducirlo: realizando una ampliación de capital y pasar parte de su endeudamiento a corto plazo a largo plazo. Pere Seda tiene unos días de cobro mayores que de pago por ello necesita endeudarse, la empresa podría reducir la diferencia entre ambos días aumentando así su fondo de maniobra.

Si nos centramos ahora en Vins Nadal vemos como para ella no sería nada conveniente ampliar su capital social porque de esta forma reduciría aún más su ya pequeña rentabilidad financiera. La empresa obtiene un punto muerto mayor que los ingresos que recibe por sus ventas, por tanto debería intentar revertir esta situación, porque a largo plazo pone en peligro la supervivencia de la empresa si continúa esta tendencia. Para conseguirlo tendría que aumentar el margen comercial o bien, el volumen de ventas. Para mejorar el margen comercial podemos optar por aumentar ingresos aumentando ligeramente el precio de los productos o creando nuevos con mayor ganancia por unidad. Desde el punto de vista de los costes debería tratar de intentar externalizar servicios que sepa resulta ineficiente gestione. En cuanto al volumen podría tratar de expandir sus mercados y darse a conocer.

### **D) Bibliografía**

- Archel Domenech, P., Lizarraga Dallo, F., Santiago, S., & Cano Rodríguez, M. (2010). *Estados Contables : Elaboracion, Analisis E Interpretacion - 3ª Ed.* Pirámide.
- Maté, V. (1 de Marzo de 2010). El mercado del vino se hunde por la caída de la demanda y los excedentes. *El País*.
- Observatorio español del mercado del vino. (2012). *El vino en cifras*.