

## **GRADO: Administración y Dirección de Empresas**

**Curso 2017/2018**

# **Análisis económico-financiero de la empresa Torre Gorostizaga S.L y comparación con empresas del sector**

**Autor: Adrián López Pedrosa**

**Directora: Miren Edurne Aldazabal**

**Bilbao, a 25 de junio de 2018**



# Índice

<i>Índice de tablas</i> .....	3
<i>Índice de gráficos</i> .....	4
<b>1) Introducción</b> .....	5
<b>2) Información sobre el sector</b> .....	7
2.1) Información sobre la demanda del sector .....	8
2.2) Información sobre la oferta del sector .....	14
<b>3) Análisis económico-financiero</b> .....	22
3.1) Análisis de la estructura patrimonial .....	22
3.2) Análisis de la estructura de la cuenta de resultados .....	31
3.2.1) <i>Análisis de la composición de los gastos</i> .....	36
3.3) Análisis de las políticas .....	38
3.3.1) <i>Análisis de la política de personal</i> .....	38
3.3.2) <i>Análisis de la política de recuperación de inversiones y ritmo de amortización</i> .....	42
3.4) Análisis de la rentabilidad .....	43
3.4.1) <i>Análisis de la rentabilidad económica</i> .....	43
3.4.2) <i>Análisis de la rentabilidad financiera</i> .....	46
3.5) Análisis del equilibrio financiero .....	48
3.6) Análisis de ratios .....	52
3.6.1) <i>Ratio de solvencia a corto plazo</i> .....	52
3.6.2) <i>Ratio de solvencia a largo plazo</i> .....	52
3.6.3) <i>Ratio de liquidez</i> .....	53
3.6.4) <i>Ratio de liquidez inmediata</i> .....	54
3.6.5) <i>Ratio de autonomía financiera</i> .....	54
3.6.6) <i>Ratio de composición de capitales permanentes</i> .....	55
3.6.7) <i>Ratio de endeudamiento</i> .....	56
3.7) Capacidad de expansión .....	57
3.8) Estado de flujos de efectivo .....	59
<b>4) Análisis DAFO de la empresa</b> .....	62
<b>5) Conclusiones</b> .....	68
<b>6) Bibliografía</b> .....	70

## Índice de tablas

<i>Tabla 1. Datos fundamentales de las empresas seleccionadas en el año 2016.</i>	6
<i>Tabla 2. Tendencia de la natalidad en Vizcaya desde el año 2010.</i>	9
<i>Tabla 3. Tendencia de la mortalidad en Vizcaya desde el año 2010.</i>	9
<i>Tabla 4. Número de centros y plazas en los años analizados en Vizcaya.</i>	17
<i>Tabla 5. Cálculo de la tasa de cobertura en Vizcaya en los años analizados.</i>	17
<i>Tabla 6. Cálculo del ratio de cobertura en Vizcaya en los años analizados.</i>	21
<i>Tabla 7. Valores de la estructura económica de Torre Gorostizaga S.L en los años analizados.</i>	23
<i>Tabla 8. Valores de la estructura financiera de Torre Gorostizaga S.L en los años analizados.</i>	24
<i>Tabla 9. Valores de la cuenta de resultados de Torre Gorostizaga S.L en los años analizados.</i>	31
<i>Tabla 10. Valores significativos de la cuenta de resultados de Miravilla S.L en los años analizados.</i>	33
<i>Tabla 11. Valores significativos de la cuenta de resultados de Aita Etxe S.L en los años analizados.</i>	34
<i>Tabla 12. Análisis de la composición de los gastos de Torre Gorostizaga S.L.</i>	36
<i>Tabla 13. Análisis de la composición de los gastos de Miravilla S.L.</i>	37
<i>Tabla 14. Análisis de la composición de los gastos de Aita Etxe S.L.</i>	37
<i>Tabla 15. Número de trabajadores de las empresas escogidas en los años analizados.</i>	38
<i>Tabla 16. Grado de amortización y ritmo de amortización de la empresa Torre Gorostizaga en los años seleccionados.</i>	42
<i>Tabla 17. ROI de las empresas escogidas en los años analizados usando el BAI.</i>	44
<i>Tabla 18. Margen y rotación de la empresa Torre Gorostizaga S.L.</i>	45
<i>Tabla 19. Cálculo de los diferentes ratios que integran la rentabilidad financiera.</i>	46
<i>Tabla 20. Cálculo del fondo de rotación a corto plazo de Torre Gorostizaga S.L.</i>	48
<i>Tabla 21. Composición del fondo de rotación de Torre Gorostizaga S.L.</i>	49
<i>Tabla 22. Periodo medio de cobro y de pago de Torre Gorostizaga S.L.</i>	50
<i>Tabla 23. Cálculo de la solvencia a corto plazo.</i>	52
<i>Tabla 24. Cálculo de la solvencia a largo plazo.</i>	52
<i>Tabla 25. Cálculo de la liquidez.</i>	53
<i>Tabla 26. Cálculo de la liquidez inmediata.</i>	54
<i>Tabla 27. Cálculo de la autonomía financiera.</i>	54
<i>Tabla 28. Cálculo de la composición de capitales permanentes.</i>	55
<i>Tabla 29. Cálculo del ratio de endeudamiento.</i>	56
<i>Tabla 30. Cálculo de las diferentes variables que integran la capacidad de expansión a corto plazo.</i>	57
<i>Tabla 31. Cálculo de las diferentes variables que integran la capacidad de expansión a largo plazo.</i>	58
<i>Tabla 32. Estado de flujos de efectivo de Torre Gorostizaga S.L.</i>	59
<i>Tabla 33. Recursos generados por Torre Gorostizaga S.L.</i>	60
<i>Tabla 34. Análisis DAFO de la empresa Torre Gorostizaga S.L.</i>	62

## Índice de gráficos

Gráfico 1. Evolución de la población de Vizcaya desde el año 2010 hasta el 2020.....	8
Gráfico 2. Evolución de la población mayor de 65 años de Vizcaya desde el año 2010 hasta el 2020.....	10
Gráfico 3. Evolución de la población en Vizcaya en los años analizados.....	11
Gráfico 4. Evolución de la población mayor de 65 años en Vizcaya en los años analizados.....	111
Gráfico 5. Evolución de la población mayor de 80 años en Vizcaya en los años analizados.....	12
Gráfico 6. Porcentaje que representa la población mayor de 80 años, dentro del grupo de los habitantes mayores de 65 años en Vizcaya.....	122
Gráfico 7. Distribución de las plazas en los años analizados en Vizcaya. ....	15
Gráfico 8. Tendencia de la pensión máxima al mes hasta el año 2025. ....	16
Gráfico 9. Número de centros en función de su capacidad en los años analizados en Vizcaya.....	18
Gráfico 10. Número de plazas ocupadas y no ocupadas en los años analizados en Vizcaya.....	19
Gráfico 11. Personal trabajando en las residencias en Vizcaya en los años analizados. ....	20
Gráfico 12. Estructura económica de cada una de las empresas usadas para comparar en los años analizados. ....	26
Gráfico 13. Tendencia del activo de Miravilla S.L en los años analizados. ....	27
Gráfico 14. Tendencia del activo de Aita Etxe S.L en los años analizados. ....	28
Gráfico 15. Estructura financiera de cada una de las empresas seleccionadas en los años analizados. ....	29
Gráfico 16. Ventas por trabajador de las empresas escogidas en los años analizados. ....	39
Gráfico 17. Ventas por coste de las empresas escogidas en los años analizados. ....	40
Gráfico 18. Coste por trabajador de las empresas escogidas en los años analizados. .	41
Gráfico 19. Evolución del fondo de rotación de las diferentes empresas en los años analizados.....	51
Gráfico 20. Tesorería generada por las operaciones. ....	61

## 1) Introducción

Este trabajo de fin de grado consiste principalmente en realizar un análisis económico-financiero de la empresa Torre Gorostizaga Sociedad Limitada que ofrece asistencia en establecimientos residenciales para personas mayores (correspondiente al grupo 8731 en la clasificación sectorial), y la comparación con otras dos empresas de este mismo sector como son: Residencia Miravilla Sociedad Limitada y Aita-Etxe S.L, y que desarrollan su actividad en el País Vasco.

El trabajo tendrá como base el análisis de la información de los tres últimos años disponibles 2014,2015 y 2016 en la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), teniendo en cuenta que las tres empresas cuentan con estos tres años auditados. Destacar que han sido adquiridas las memorias de los años analizados para la empresa Torre Gorostizaga S.L en el Registro Mercantil de Bizkaia y que se ha obtenido información de las correspondientes páginas web de las empresas.

Este análisis tratará de explicar y analizar como objetivo principal, y basándose en las cuentas anuales, la situación económico-financiera de la empresa seleccionada y compararla con las otras dos, mediante el cálculo y la interpretación de diferentes datos y ratios. Para ello utilizaré diversos conocimientos adquiridos en el transcurso del grado, destacando las asignaturas de Análisis Contable y Análisis Contable Superior.

Con todo esto he sido capaz de analizar conceptos como la solvencia, liquidez, endeudamiento, rentabilidad, políticas empresariales, ... Entre otros aspectos relevantes para comprender el estado de las empresas analizadas.

Además, el trabajo incluye un análisis DAFO sobre la empresa principal escogida, Torre Gorostizaga Sociedad Limitada, viendo así las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades de ésta, así como otros aspectos destacables acordes a lo aprendido en la asignatura Dirección Estratégica: Política de Empresa, con el fin de entender qué opciones de desarrollo empresarial podría seguir la misma.

Así mismo, al final del trabajo se añadirán una serie de conclusiones sobre la situación tanto económica-financiera como sectorial en la que se encuentra la empresa Torre Gorostizaga S.L.

El motivo por el cual he elegido el estudio de empresas las cuales su actividad principal es la de dar asistencia a personas mayores, es por la importancia que este tipo de empresas tienen en la actualidad.

Para ello me he basado en dos argumentos fundamentales: el primero sería el aumento de la esperanza de vida, lo que ha llevado a tener una población envejecida y que seguirá en aumento. Así mismo también he considerado relevante, la menor capacidad de hacerse cargo del cuidado de los mayores por parte de las propias familias, debido por la forma de vida actual y los cuidados específicos que pueden requerir y que la familia no puede cubrir.

Por otra parte, la elección como empresa principal de Torre Gorostizaga SL, es en gran medida por motivos personales dado que tanto mi abuelo como mi abuela están alojados en dicha residencia desde hace más de 2 años.

La razón de la elección de dichas empresas, aparte de lo mencionado previamente, es por ser empresas situadas en el País Vasco, lo cual aporta un grado de cercanía al trabajo, estando dos de ellas en Vizcaya: Residencia Miravilla S.L y Torre Gorostizaga S.L, y la tercera, Aita-Etxe S.L, en Gipuzkoa.

Las tres tienen un resultado del ejercicio comprendido entre los 80.000 € y 130.000 €, como se podrá observar en la siguiente tabla, por lo que he elegido este parámetro como base para la elección de éstas. Ya que, aun presentando un resultado del ejercicio bastante cercano, se observa cómo en los otros apartados destacables como son: el total del activo, los ingresos de explotación, el capital social y el número de empleados tienen unos números dispares. Esto nos llevará a ver las diferentes estructuras que tienen estas empresas pese a pertenecer a un mismo sector de actividad, y a extraer conclusiones del funcionamiento de las mismas.

*Tabla 1. Datos fundamentales de las empresas seleccionadas en el año 2016.*

Año 2016	Torre Gorostizaga S.L	Residencia Miravilla S.L	Aita-Etxe S.L
Número de trabajadores	32	69	7
Capital Social	31.733 €	500.100 €	109.000 €
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>82.824 €</b>	<b>82.773 €</b>	<b>128.257 €</b>
Ingresos de Explotación	1.573.991 €	2.605.337 €	796.610 €
Total Activo	834.154 €	3.489.444 €	1.224.500 €

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

## 2) Información sobre el sector

Previo al análisis del sector es necesario saber a qué se hace referencia cuando se habla de servicio social residencial para la tercera edad, que según el Decreto 41/1998, de 10 de marzo, sobre los servicios sociales residenciales para la tercera edad, es aquel que: *”cualquiera sea su denominación, titularidad o características, todo establecimiento que mediante contraprestación económica, proporcione alojamiento, manutención y atención a cinco o más personas mayores de 60 años, así como aquellas otras personas que por circunstancias personales y sociales puedan equipararse a las del mencionado”*.

Dentro de esta denominación se encuentran tres tipos de alojamientos:

- I. Apartamentos tutelados: *“Conjunto de viviendas autónomas, unipersonales y/o de pareja, que cuentan con servicios colectivos de uso facultativo y que dan alojamiento a personas mayores con una situación psico-física y social que no precisa de recursos de mayores intensidad”*. Los cuales suelen estar ocupados por menos de 5 usuarios.
- II. Vivienda comunitaria: *“Unidad convivencial con un máximo de 14 plazas, destinada a personas mayores que posean un cierto nivel de autovalimiento, y con un estilo de vida similar al del ambiente familiar”*.
- III. Residencia: *“Centro de convivencia con capacidad superior a 14 plazas, destinado a servir de vivienda permanente y común, en el que se presta una atención integral y continua a las personas mayores. Estará dotada necesariamente de los medios materiales suficientes para la atención de discapacidades de alto grado”*.

El trabajo se centrará en el análisis y estudio del tercero de los grupos, el de las residencias, puesto que este es el perfil al que responde Torre Gorostizaga S.L.

Con todo esto y antes de comenzar con el análisis meramente económico-financiero de la empresa y realizar la comparación es necesario situarla en un contexto. Y para explicar el contexto en el que se sitúan las residencias para personas mayores partiré de dos grandes ideas: la demanda y la oferta.

A partir de estas dos ideas globales iré desarrollando el ámbito y las características del mismo, en el cual están implicadas las empresas de este sector, centrándome en la comunidad autónoma de Vizcaya, siendo esta comunidad donde se encuentra ubicada Torre Gorostizaga S.L, y por lo tanto la que mayor influencia tiene en cuanto a población, normativa, ... Y diversas variables relacionadas que afectan al sector.

Es necesario matizar que los datos han sido extraídos del Instituto Vasco de Estadística (Eustat), los cuales usaré para comprobar cómo se encuentra el sector en los años previos a los analizados, así como en los años posteriores a los analizados. Así mismo también he usado información extraída del Instituto Nacional de Estadística (Ine) y de la Diputación Foral de Bizkaia.

## 2.1) Información sobre la demanda del sector

Como base para entender la demanda del sector es primordial conocer quiénes son aquellos usuarios que demandan las prestaciones ofrecidas por las residencias.

Para este análisis son clave las pirámides poblacionales, teniendo en cuenta que los usuarios potenciales son aquellas personas que tienen más de 65 años, ya que en los datos usados para realizar este análisis era la edad base de la que partían los estudios, pero gracias a la información facilitada por un miembro del personal administrativo de Torre Gorostizaga S.L sé de primera mano que la edad media de los usuarios es de unos 80 años, por lo que usaré ambas edades como base para este análisis.

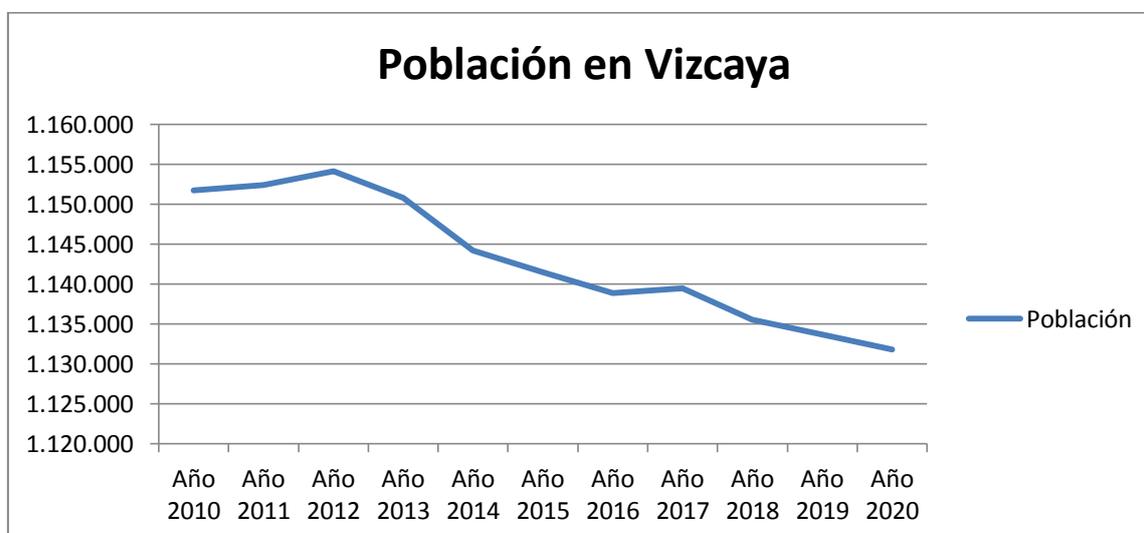
Tal y como he mencionado previamente estos datos son estimaciones extraídas del Eustat, puesto que es imposible conocer cómo va a evolucionar la población a ciencia cierta y cómo van a variar las condiciones y características de dicha población.

Para poder tener una buena perspectiva de la evolución de la población mostraré un gráfico en el que se observa que la población de la provincia de Vizcaya va a tender a disminuir en los próximos años.

Destacar que utilizaré los datos de la presente década para observar tanto los precedentes a los años a analizar, como la tendencia que seguirá en el futuro y así tener una visión con amplia perspectiva.

En la siguiente tabla se observa cómo la tendencia de la población general en Vizcaya es decreciente, pasando de tener una población de 1.151.706 de habitantes en el año 2010, se estima que pase a tener 1.131.758 de habitantes en el año 2020, viéndose reducida así la población en 19.948 habitantes.

*Gráfico 1. Evolución de la población de Vizcaya desde el año 2010 hasta el 2020.*



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del Eustat).*

Esta tendencia descendente choca con la que siguió desde el año 2004 aproximadamente hasta el año 2012, en la que la población aumento en casi 35.000 habitantes.

Este descenso de la población puede verse afectado por diversos factores, de los cuales destacaré dos principalmente, usando datos de Vizcaya puesto que representan una mayor cantidad en cada uno de los aspectos estudiados.

- 1) Descenso de la natalidad: Si se observa la tabla indicada debajo, se ve como la natalidad sigue una tendencia a la baja desde el año 2010. Esto es debido, tal y como menciona Gallardo (2016), a un cambio de mentalidad en la población ya que cada vez son menos los bebés que nacen debido a un cambio del estilo de vida que reduce el tiempo que se puede dedicar al cuidado de los recién nacidos. Gran parte de este descenso es consecuencia del miedo que tienen las madres a perder el empleo en caso de quedar embarazadas. A esto hay que sumar que la edad para tener hijos se ha ido retrasando, lo cual implica una mayor dificultad a la hora de poder quedarse embarazada.

*Tabla 2. Tendencia de la natalidad en Vizcaya desde el año 2010.*

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
10.598	10.687	10.342	9.732	9.740	9.331	9.151

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del Eustat).*

- 2) El aumento de la mortalidad: En la siguiente tabla se observa que las defunciones siguen una tendencia bastante estable, aunque habiendo aumentado en los años 2014, 2015 y 2016. Siendo esto otra de las características claves para entender el descenso de la población. Pese a que como se verá más adelante la esperanza de vida se ha visto aumentada, también lo han hecho muchas causas principales de mortalidad siendo las principales en el año 2016: los tumores, las enfermedades del sistema circulatorio, las enfermedades respiratorias y finalmente enfermedades del sistema nervioso. Siendo estas últimas las que más crecieron en dicho año, como refleja León, I (2017).

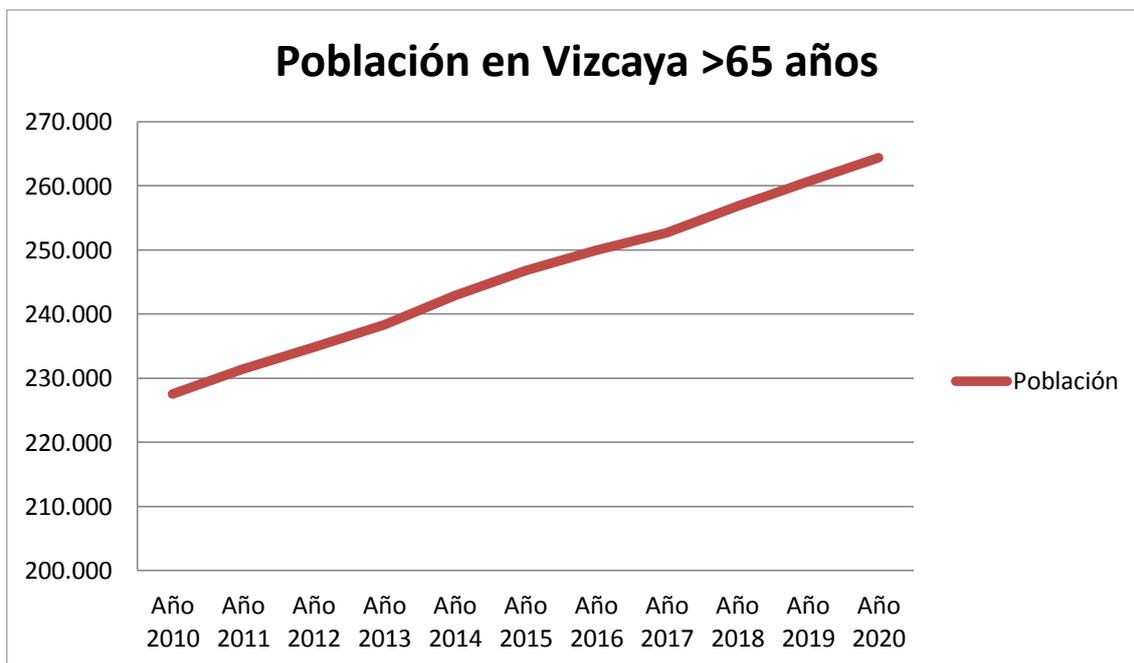
*Tabla 3. Tendencia de la mortalidad en Vizcaya desde el año 2010.*

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
10.797	11.012	11.246	10.728	11.155	11.810	11.759

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del Eustat).*

Y es en este descenso poblacional donde entra en juego el dato que influye al sector analizado, puesto que tal y como se ha visto, aunque la población tiene una tendencia descendente, a continuación, se verá que la población de más de 65 años tiene una tendencia ascendente.

*Gráfico 2. Evolución de la población mayor de 65 años de Vizcaya desde el año 2010 hasta el 2020.*



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del Eustat).*

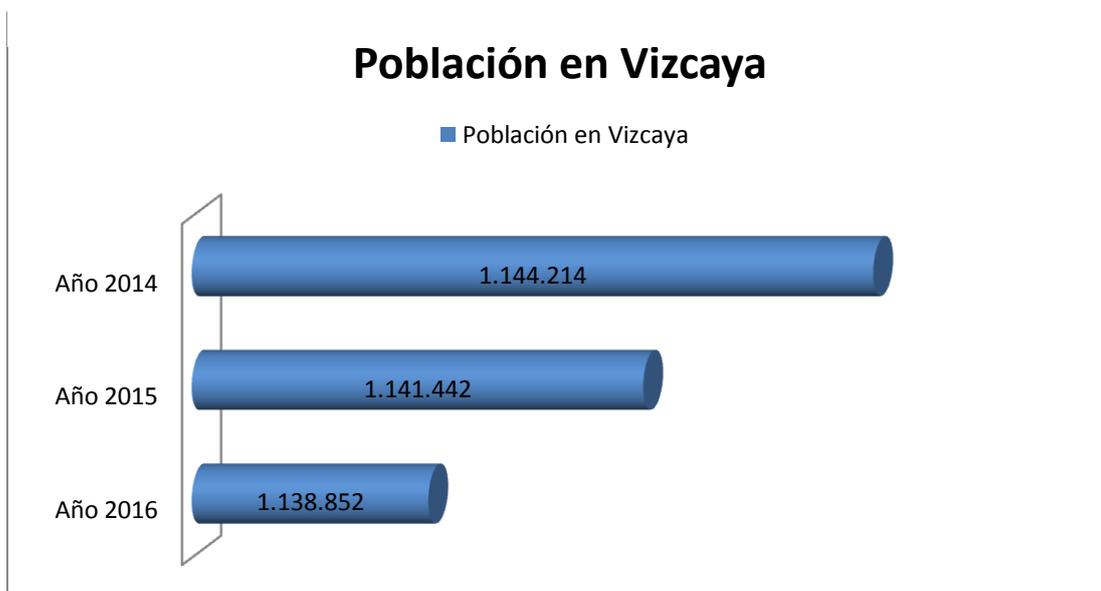
En contraposición a lo previamente visto, se observa cómo en Vizcaya la población mayor de 65 años ha ido en aumento, pasando de los 227.556 habitantes en el año 2010, a los 264.386 en el año 2020 aumentando así en un 16,18 % esta población.

Esta idea se puede relacionar con los puntos clave para entender el descenso de la población. El descenso de la natalidad, unido a una mayor esperanza de vida, hace que la población mayoritaria sea la envejecida. Acrecentando así el abismo generacional.

El aumento de la esperanza de vida también es significativo, situándose en alrededor de los 86 años para las mujeres y los 78 para los hombres, aumentando en casi tres años la esperanza de ambos desde el inicio del siglo, tal y como informa Rayón, A. (2016).

Con todos estos datos es posible hacerse una idea de cómo se encontraba el sector en las fechas analizadas. Observando cómo la población, en los tres años analizados disminuyó en más de 5.000 personas

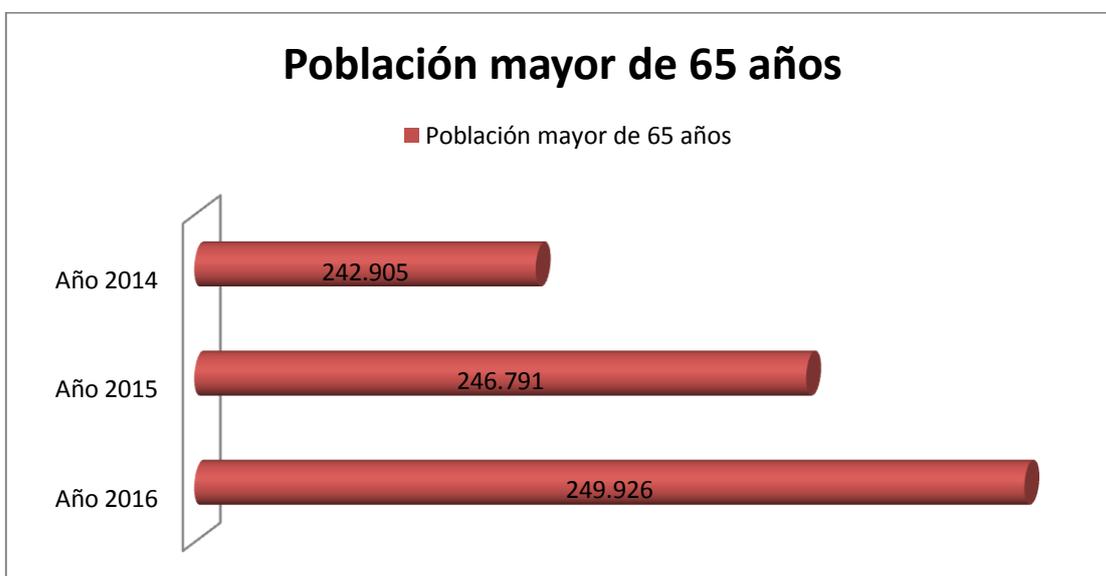
Gráfico 3. Evolución de la población en Vizcaya en los años analizados.



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del Eustat).*

Y tal como he mencionado anteriormente, en contraposición al descenso de la población, aparece el aumento de la población mayor de 65 años, que se ha visto aumentado en alrededor de 7.000 personas más, lo que indica que dichas personas pueden ser usuarias de los servicios ofertados por las residencias.

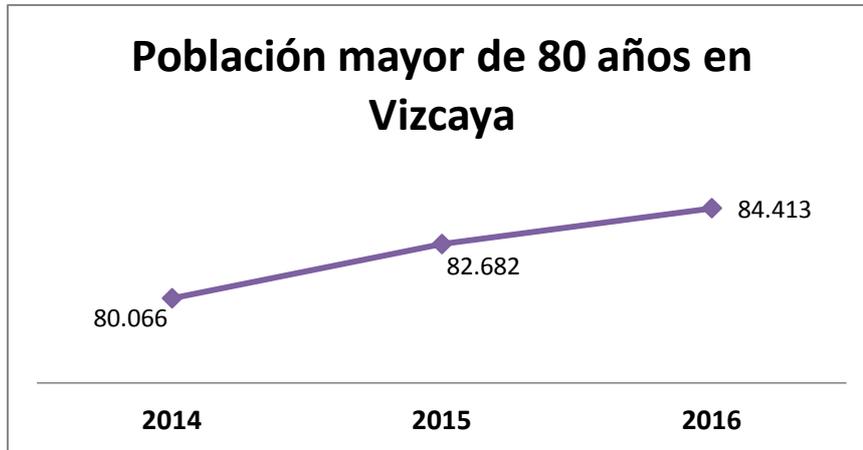
Gráfico 4. Evolución de la población mayor de 65 años en Vizcaya en los años analizados.



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del Eustat).*

Para intentar ser lo más certero posible, procedo a observar cómo en estos 3 años la población mayor de 80 años, que se adecúa al perfil del usuario medio de la residencia, también aumentó.

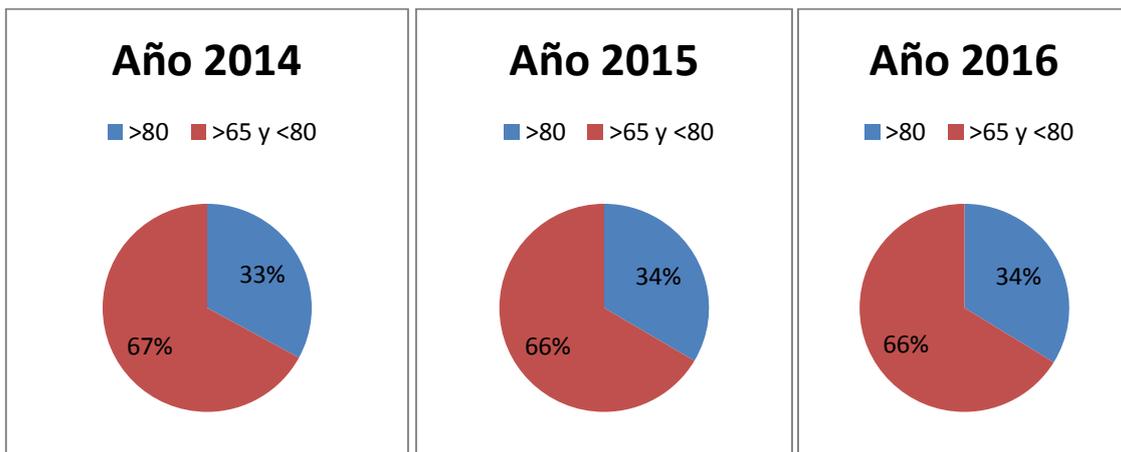
Gráfico 5. Evolución de la población mayor de 80 años en Vizcaya en los años analizados.



Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del Eustat).

El aumento de la población mayor de 80 años, no se ha visto reflejado en un aumento en el porcentaje de este colectivo dentro de los mayores de 65 años, tal y como veremos en el siguiente gráfico.

Gráfico 6. Porcentaje que representa la población mayor de 80 años, dentro del grupo de los habitantes mayores de 65 años en Vizcaya.



Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del Eustat).

Esto significa que han aumentado en prácticamente la misma proporción, y que, de todos los clientes potenciales, solo el 33 % en 2014 y el 34 % en 2015 y 2016 se ajustaban al usuario tipo de las residencias.

Se ve cómo en los años analizados, la población de Vizcaya en general, así como la población con capacidad para influir en el sector, siguieron unas tendencias que venían marcadas desde años atrás, como es el descenso de la población y el aumento de la población mayor de 65 años, que se van a ver acrecentadas con el paso del tiempo tal y como analizaré posteriormente.

## 2.2) Información sobre la oferta del sector

Para un correcto análisis de la oferta del sector, es necesario entender los servicios sociales residenciales para la tercera edad que actualmente se ofrecen. Tres de los cuales he definido previamente como son: los apartamentos tutelados, las viviendas comunitarias y las residencias, y apareciendo en este ámbito los centros de día, en los cuales el usuario recibe los cuidados necesarios, pero únicamente en un horario establecido, no quedándose en dicho establecimiento a dormir.

Sabiendo, que al igual que he hecho en la demanda, el análisis se centrará en la Comunidad Autónoma de Vizcaya, puesto que este es el entorno en el que Torre Gorostizaga S.L desarrolla su actividad.

Previamente hay que destacar que existen tres subgrupos dentro de las residencias:

- I. Pública: Son aquellas que dependen de un organismo público, dependiendo de las Comunidades Autónomas o en tal caso de los ayuntamientos.
- II. Privada: Aquellas que tienen como fin el mero lucro económico, y están dirigidas por personas físicas o jurídicas.
- III. Concertada: Estas últimas son una mezcla de las dos anteriores. Ya que son gestionadas por empresas privadas, pero la administración pública tiene reservada un número de plazas.

Debo destacar que las tres residencias seleccionadas, cuentan con plazas concertadas con la Diputación Foral. Hay que tener en cuenta que cada tipo de plaza se aplica una tarifa diferente.

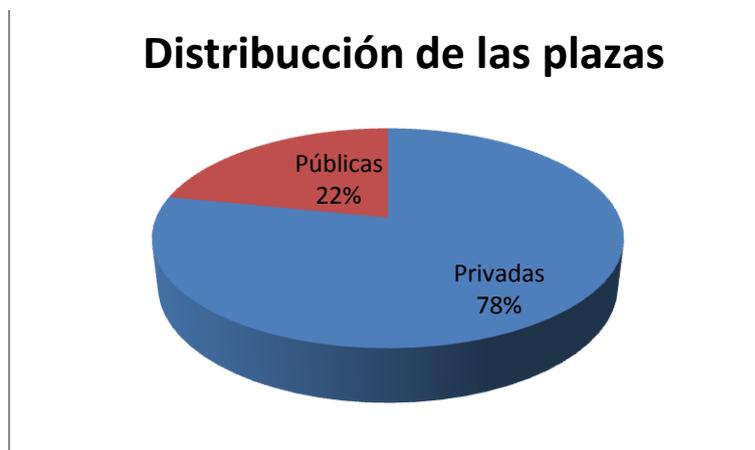
Por un lado, en el año 2015 en Vizcaya el precio público máximo a pagar cada día fue de 72,9 €, apareciendo reflejado esto en la página web de la Diputación Foral de Bizkaia.

Así mismo el precio de una plaza concertada ronda los 80-85 € al día, tal y como refleja Fernández (2017).

Y para finalizar, como ejemplo del precio de la plaza privada, destacar que el de Torre Gorostizaga S.L es de aproximadamente 100 € al día, tal y como me ha mencionado el personal administrativo de la residencia.

En el siguiente gráfico aparece reflejado el porcentaje que representa cada tipo de plaza en los años analizados en Vizcaya.

Gráfico 7. Distribución de las plazas en los años analizados en Vizcaya.



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del “Estudio sobre los servicios sociales residenciales y centros de día para personas mayores de Bizkaia años 2015 y 2016”).*

Se observa como el porcentaje es igual en los tres años, habiendo 117 centros privados, por 33 centros públicos en el año 2016. Este mayor peso de las entidades privadas, en las cuales para acceder a sus plazas el usuario deberá abonar la tarifa de su propio bolsillo, sin ningún tipo de ayuda pública, o en tal caso con cierta ayuda, en caso de tratarse de un centro concertado, influye en que aquellas personas con mayor poder adquisitivo tendrán mayor capacidad de acceder a estas residencias.

Mientras que, aquellas que no posean de los recursos necesarios deberán optar por la plaza pública.

Tras esto veo necesario explicar cuál es el proceso para acceder a una plaza pública. Puesto que es lo más común dado que su precio es menor.

Es obligatorio cumplir con los requisitos necesarios: tener más de 60 años, estar empadronado en Vizcaya y contar con cierto grado de dependencia.

Posteriormente se realizará un análisis del nivel de dependencia, el cual medirá el grado de dependencia de la persona, lo cual contribuirá en mayor o menor medida a facilitar el acceso a un centro residencial. Y tras esto se hará un análisis de la situación económico-patrimonial del solicitante.

En caso de no obtener la plaza pública y tener que acudir al ámbito privado, el afectado podrá solicitar una prestación económica para abonar parte de la tarifa de su estancia privada mientras que espera a que le asignen una pública.

Relacionado tanto con el tipo de plazas como su precio, creo que está el tema de las pensiones, puesto que los clientes potenciales de las empresas de este sector son sobre todo pensionistas y tendrán que hacer frente con esta al pago de la estancia.

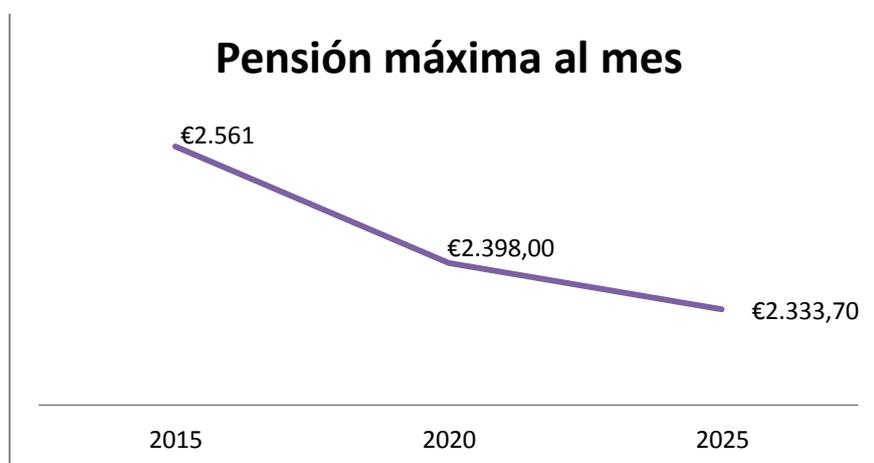
El descenso de las pensiones es obvio y escandaloso, teniendo así en el año 2011, año en el que Mariano Rajoy llegaba a la presidencia del Gobierno, unos fondos de reserva de 66.815 millones de euros, a llegar hasta los 8.000 millones en el año 2017, tal y como recoge El Español (2017).

Para el año 2016 la pensión mínima se situaba en los 634 € mensuales por catorce pagas, la media en los 1.000 € mensuales y la máxima en los 2.561 € mensuales.

Siendo, tanto la pensión mínima como la media insuficiente para hacer frente a una estancia mensual en un centro concertado.

Así mismo el futuro de las pensiones no es halagüeño, puesto que tal y como se aprecia en el siguiente gráfico, para el año 2025 la pensión máxima se verá descendida en más de 200 € al mes, y en cuanto a la mínima se refiere, se verá reducida en 56 € al mes.

Gráfico 8. Tendencia de la pensión máxima al mes hasta el año 2025.



Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de Vega, J.A (2016))

Esto implica una gran reducción en los recursos disponibles por aquellas personas que son subsidiarias de esta prestación. Y esta situación puede suponer un problema.

Tal y como se ha visto en la demanda, la población que mayor de 65 años va a tender a aumentar. Lo que implica mayor gente que pueda necesitar de servicios residenciales, pero los cuales tendrán menores recursos para afrontar el pago de dichos servicios.

Para continuar con el análisis de la oferta del sector, hay que observar cuántos centros y cuántas plazas ofrecían dichos centros en los años analizados. Y la oferta de plazas en lo que a las residencias se refiere, tal y como se ve en la tabla 4, no tiene una gran diferencia entre los diversos años analizados.

*Tabla 4. Número de centros y plazas en los años analizados en Vizcaya.*

2014		2015		2016	
Centros	Plazas	Centros	Plazas	Centros	Plazas
147	10.135	147	10.140	150	10.439

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del “Estudio sobre los servicios sociales residenciales y centros de día para personas mayores de Bizkaia años 2015 y 2016”).*

Se observa cómo el número de centros aumenta en 3 centros en estos tres años, siendo abiertos en el año 2016, y que el número de plazas aumenta en 304 en estos años. Lo que implica que se ha aumentado la oferta en cuanto a plazas se refiere.

Al comparar con los años anteriores, desde el año 2010 se han desarrollado 6 nuevos centros, habiendo 144 en el año 2010, y se han aumentado en 908 las plazas disponibles, siendo en el año 2010 9.531 las plazas que se ofrecían.

Con estos datos se puede conocer la tasa de cobertura, la cual mide por cada 100 habitantes mayores de 65 años cuántas plazas hay. Este ratio para considerarlo óptimo, tal y como me indicó el administrativo de Torre Gorostizaga S.L, debería de ser mínimo del 5 %.

$$\text{Tasa de cobertura: } \frac{\text{Número de plazas}}{\text{Población mayor de 65 años}}$$

*Tabla 5. Cálculo de la tasa de cobertura en Vizcaya en los años analizados.*

	Tasa de Cobertura
<b>2014</b>	4,17 %
<b>2015</b>	4,11 %
<b>2016</b>	4,18 %

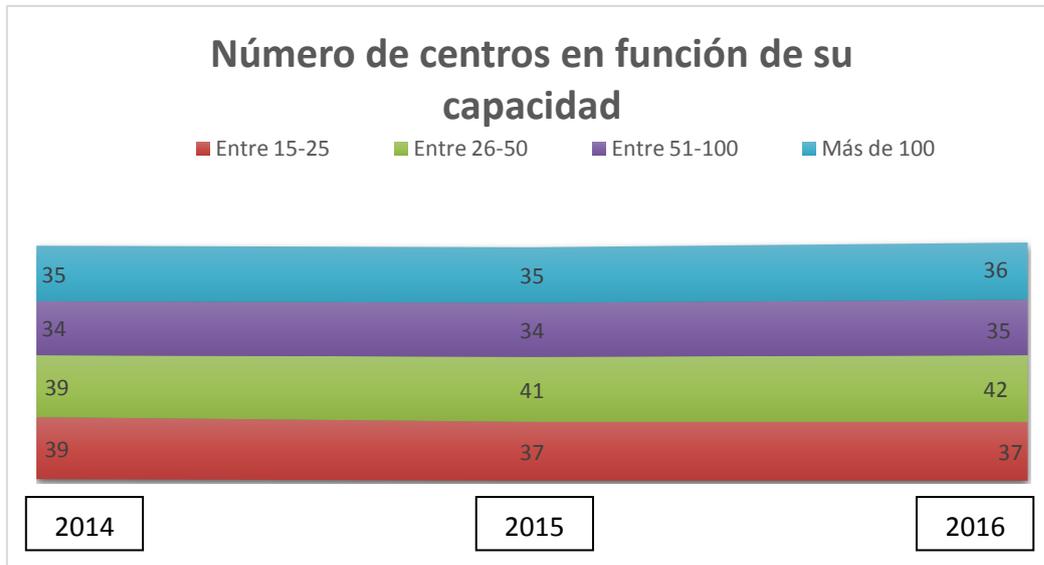
*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del “Estudio sobre los servicios sociales residenciales y centros de día para personas mayores de Bizkaia años 2015 y 2016”).*

En la tabla 5 se aprecia cómo esta tasa ha fluctuado en los años analizados, pero en ningún caso llegando al 5 %. Esto implica que el número de plazas no se ha adecuado a la población mayor de 65 años.

Con esta información, más la vista en la demanda, se observa cómo ante un gran aumento en la clientela potencial, el sector no ha adecuado en gran medida su oferta. Puesto que no ha habido un aumento proporcional en el número de centros y plazas para hacer frente al gran aumento de la población que podría ser usuaria de los servicios residenciales.

Ahondando más profundamente en el sector de las residencias, se aprecia cómo existen residencias de varios tamaños. Siendo, tal y como me indicó el administrativo de Torre Gorostizaga S.L, las más comunes aquellas que se encuentran entre las 50-100 plazas, con una media de unas 70 plazas disponibles.

*Gráfico 9. Número de centros en función de su capacidad en los años analizados en Vizcaya.*



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del “Estudio sobre los servicios sociales residenciales y centros de día para personas mayores de Bizkaia años 2015 y 2016”).*

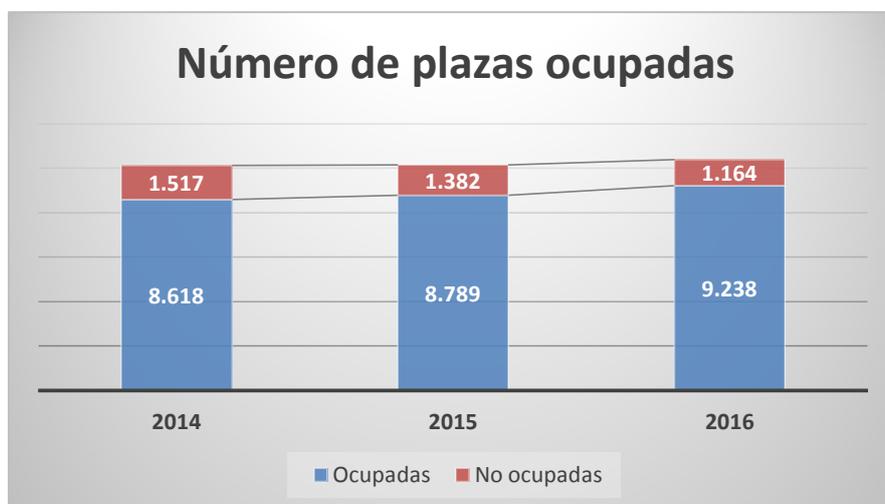
En el gráfico 9 se aprecia cómo el número de centros de entre 15-25 plazas se han reducido, el resto han aumentado.

Tal y como he mencionado anteriormente, siendo los más comunes los centros que tienen entre 50-100 plazas, vemos cómo estos han aumentado en una plaza en estos tres años. Lo que equivale a que en el año 2016 había 35 centros con capacidad para entre 50 y 100 usuarios, lo que supone un total de 2.410 plazas disponibles.

Esto no hace nada más que refrendar lo anteriormente dicho, viendo cómo ante un gran aumento de la población que puede ser usuaria, no hay una adecuada adaptación de la oferta. Puesto que, en este tipo de establecimientos, desde el año 2010 solo se han aumentado 30 plazas.

Junto a estos datos de plazas ofertadas también es necesario destacar cual ha sido el porcentaje de ocupación de los años analizados:

Gráfico 10. Número de plazas ocupadas y no ocupadas en los años analizados en Vizcaya.



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del “Estudio sobre los servicios sociales residenciales y centros de día para personas mayores de Bizkaia años 2015 y 2016”).*

Así, se ve como en estos años la tasa de ocupación, resultante de dividir las personas que ocupan las plazas entre las plazas disponibles, ha sido de media del 85,03 % en 2014, 86,41 % en 2015, y del 88,81 % en el año 2016.

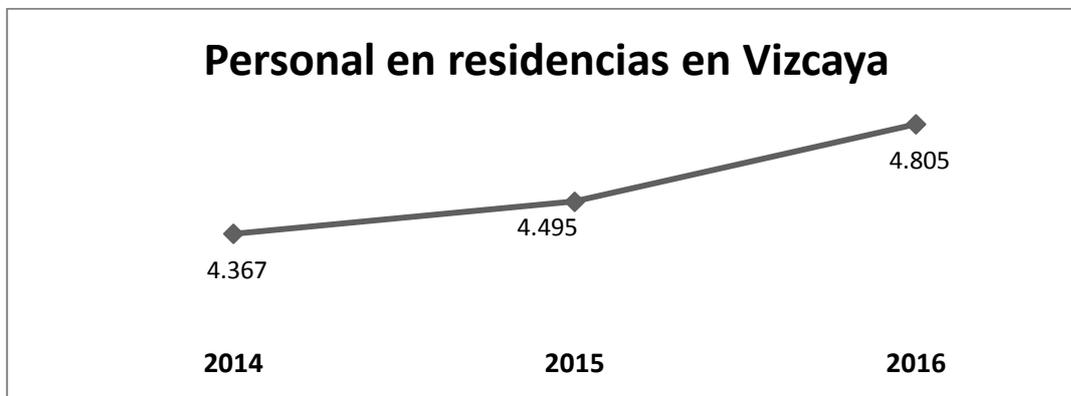
Se observa cómo unido al aumento del número de plazas, también ha aumentado la ocupación. Pero pese a esto sigue habiendo más de 1.000 plazas desocupadas, esto choca con lo dicho anteriormente, ya que, pese a no adaptarse adecuadamente la oferta al aumento de clientes potenciales, vemos como aún hay plazas sin ocupar.

Esto puede deberse a diversas circunstancias como: el cuidado de los mayores en el propio hogar por familiares o terceros, o el por el uso de otro tipo de servicios sociales residenciales. Esto choca con la situación que se vive en Gipuzkoa, ya que como refleja Lasa (2016) hay lista de espera para acceder a una plaza residencial en Gipuzkoa.

Otro factor clave a tener en cuenta es el personal. Con esto se podrá observar si ante un aumento de la demanda, y de los clientes, las residencias han contratado a más personal para hacer frente a esta situación.

Y tal y como se observa en el siguiente gráfico se han contratado 438 trabajadores nuevos en estos 3 años.

Gráfico 11. Personal trabajando en las residencias en Vizcaya en los años analizados.



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del “Estudio sobre los servicios sociales residenciales y centros de día para personas mayores de Bizkaia años 2015 y 2016”).*

Reflejando así, cómo ante un aumento en el número de plazas ofertadas, tal y como era lógico, se ha aumentado el número de trabajadores.

Y es en este momento donde cabe mencionar el llamado ratio de cobertura, el cual mide por cada 100 usuarios cuantos trabajadores hay. Este ratio, para considerarlo óptimo, tal y como me indicó el administrativo de Torre Gorostizaga S.L, debería ser mínimo del 45 %.

**Ratio de cobertura:**  $\frac{\text{Trabajador}}{\text{Usuario}}$

Usaré este ratio para comprobar si el personal es adecuado en comparación con el número de plazas ofertadas y plazas ocupadas.

*Tabla 6. Cálculo del ratio de cobertura en Vizcaya en los años analizados.*

	Plazas Ofertadas	Plazas Ocupadas
<b>2014</b>	43,09 %	50,67 %
<b>2015</b>	44,19 %	51,14 %
<b>2016</b>	46,19 %	52,01 %

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos del “Estudio sobre los servicios sociales residenciales y centros de día para personas mayores de Bizkaia años 2015 y 2016”).*

Se observa cómo este ratio se cumple cuando se habla de plazas ocupadas, y como este ratio aumenta. Lo cual significa que, aproximadamente por cada dos usuarios de las residencias en Vizcaya hay un trabajador.

Y, por otro lado, este ratio llega a cumplirse en el año 2016 en cuanto a plazas ofertadas se refiere, alcanzando un 46,19 %, por lo que también por cada 100 plazas que se ofertan hay 46 trabajadores.

### 3) Análisis económico-financiero

Tras conocer el estado del sector, voy a proceder a realizar la base de este trabajo de fin de grado, la cual consiste en el análisis económico-financiero de la empresa Torre Gorostizaga S.L. Para tener una imagen más completa compararé los resultados obtenidos, con los de las otras dos empresas seleccionadas.

Un análisis económico-financiero es un proceso mediante el que se interpreta la información tanto económica, como contable-financiera y jurídica con el fin de conocer el pasado, el presente y, estimar el futuro de la empresa. El objetivo del análisis económico-financiero es que sirva como base para tomar decisiones.

Para obtener los resultados necesarios, utilizaré ratios financieros. Los ratios financieros, son coeficientes que aplicando las fórmulas adecuadas, permiten, con los datos extraídos de las Cuentas Anuales, darnos una información útil, tal como: la liquidez, la solvencia, la rentabilidad,...

Estos ratios permiten comparar empresas aunque su estructura sea diferente, por eso son adecuados para este trabajo en el que las empresas seleccionadas tienen una estructura dispar.

#### 3.1) Análisis de la estructura patrimonial

En este apartado analizaré tanto la estructura económica, que está formada por el activo, que son todos los bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultado de acciones pasadas y de los que se espera obtener rendimientos en el futuro.

Como la estructura financiera, que está formada por el patrimonio neto, aportaciones realizadas por los socios, y el pasivo de la empresa, que son aquellas obligaciones actuales que surgen a raíz de sucesos pasados y que en el futuro supondrán desprenderse de recursos económicos para saldarlas.

Así, se verá la tendencia y el peso de cada una de las partidas del balance en los años seleccionados. Para ellos utilizaremos: valores absolutos, valores relativos y valores horizontales.

- En los valores absolutos, quedan reflejados los valores netos, extraídos de las cuentas anuales, los cuales usaré de referencia para calcular los otros dos valores.
- Con los valores relativos o verticales, se realiza un análisis estático de la estructura económica-financiera, esto es su posición. Así, los valores absolutos de las cuentas anuales pasan a valores relativos, proporcionando así mayor información. Estos informan tanto de la proporción que supone cada variable sobre las masas patrimonial total.
- En los valores horizontales, se realiza un análisis dinámico de la estructura económica-financiera, su evolución. Analizan la tendencia de una variable a lo largo del tiempo, en este caso usare como año base el año 2014

A continuación, incluiré las partidas correspondientes a la estructura económica de Torre Gorostizaga S.L.

*Tabla 7. Valores de la estructura económica de Torre Gorostizaga S.L en los años analizados.*

	2016			2015			2014		
	V.Absolt	V.Rel	V.Hor	V.Absolt	V.Rel	V.Hor	V.Absolt	V.Rel	V.Hor
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>247.198 €</b>	<b>29,63%</b>	<b>82,56%</b>	<b>272.640 €</b>	<b>36,08%</b>	<b>91,05%</b>	<b>299.434 €</b>	<b>41,20%</b>	<b>100</b>
<i>Inmovilizado material</i>	238.768 €	28,62%	81,27%	267.621 €	35,41%	91,09%	293.788 €	40,43%	100
<i>Inversiones financieras l/p</i>	300 €	0,04%	100	- €	0,00%		- €	0,00%	
<i>Activos por impuesto diferido</i>	8.130 €	0,97%	143,98%	5.019 €	0,66%	88,89%	5.647 €	0,78%	100
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>586.956 €</b>	<b>70,37%</b>	<b>137,37%</b>	<b>483.098 €</b>	<b>63,92%</b>	<b>113,07%</b>	<b>427.271 €</b>	<b>58,80%</b>	<b>100</b>
<i>Deudores comerciales y otras cuentas</i>	146.262 €	17,53%	118,56%	159.572 €	21,11%	129,35%	123.363 €	16,98%	100
<i>Inversiones financieras c/p</i>	340.000 €	40,76%	165,85%	225.000 €	29,77%	109,76%	205.000 €	28,21%	100
<i>Efectivo y otros activos líquidos</i>	100.694 €	12,07%	101,80%	98.527 €	13,04%	99,61%	98.909 €	13,61%	100
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>834.154 €</b>	<b>100</b>	<b>114,79%</b>	<b>755.738 €</b>	<b>100</b>	<b>104,00%</b>	<b>726.706 €</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Se observa cómo las partidas con mayor peso son tanto el inmovilizado material, en el activo no corriente, cómo las inversiones financieras a c/p, en el activo corriente. Y cómo sus tendencias han sido inversamente proporcionales. Ya que mientras el inmovilizado material ha perdido casi un 20 % de su valor, las inversiones financieras a c/p han aumentado en un 65,85 % en estos tres años.

En términos generales el activo ha aumentado en un 14,79 %, lo que supone más de 100.000 €, lo que es indicador de una buena marcha de la empresa.

Tal y como he mencionado, se observa cómo el activo no corriente ha ido perdiendo importancia, reduciendo sus valores en más de un 17 %.

Este descenso es debido a la pérdida de importancia que ha sufrido la partida más importante de este apartado, el inmovilizado material, el cual se ha visto reducido en un 12 % en estos 3 años, pasando de representar un 40,43 % del activo en el año 2014 a representar un 28,62 % en 2016.

En contraposición se ve que en la empresa el activo corriente ha ido adquiriendo mayor peso, pasando de suponer un 59 % del activo a un 70 % en tres años, aumentando en un 37,37 %. Este aumento se ve en gran medida por el aumento en las inversiones financieras a c/p las cuales han aumentado en un 65,85 %, siendo este aumento en créditos mantenidos al vencimiento tal y como se indica en la memoria.

Otra partida que ha aumentado en gran medida ha sido la de deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, más concretamente la partida de: clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo, aumentando en 18,56 % en este periodo y pasando a representar el 17 % del activo en el año 2016. Este dato podemos relacionarlos con el aumento del importe neto de la cifra de negocios, que analizaré posteriormente.

Mencionar también cómo su efectivo ha aumentado, esto implica que tiene más dinero disponible tanto en efectivo como en el banco, o que tiene instrumentos financieros convertibles en menos de 3 meses. Ya que, debido a la evolución de la empresa, ésta cada vez dispone de mayor liquidez para afrontar sus operaciones

Y finalmente destacar que no aparece una partida tan típica como la de existencias, ya que al ser una empresa que se dedica a la prestación de servicios, no realiza la compraventa de ningún producto.

Tras analizar la estructura económica, a continuación, voy a proceder a analizar la estructura financiera de Torre Gorostizaga S.L, la cual aparece reflejada en la siguiente tabla.

*Tabla 8. Valores de la estructura financiera de Torre Gorostizaga S.L en los años analizados*

	2016			2015			2014		
	V.Absolt	V.Relt	V.Hor	V.Absolt	V.Relt	V.Hor	V.Absolt	V.Relt	V.Hor
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>701.117 €</b>	<b>84,05%</b>	<b>117,53%</b>	<b>618.292 €</b>	<b>81,81%</b>	<b>103,65%</b>	<b>596.540 €</b>	<b>82,09%</b>	<b>100</b>
<b>A.1) Fondos propios</b>	<b>701.117 €</b>	<b>84,05%</b>	<b>117,53%</b>	<b>618.292 €</b>	<b>81,81%</b>	<b>103,65%</b>	<b>596.540 €</b>	<b>82,09%</b>	<b>100</b>
Capital escriturado	31.733 €	3,80%	100,00%	31.733 €	4,20%	100,00%	31.733 €	4,37%	100
Prima Emisión		0,00%			0,00%			0,00%	100
Reservas	670.241 €	80,35%	120,76%	601.760 €	79,63%	108,42%	555.038 €	76,38%	100
Resultados de ejercicios anteriores	- 83.681 €	10,03%	100,00%	- 83.681 €	11,07%	100,00%	- 83.681 €	11,52%	100
Resultado del ejercicio	82.824 €	9,93%	88,63%	68.480 €	9,06%	73,28%	93.450 €	12,86%	100
A.2) Ajustes por cambios de valor	- €	0,00%		- €	0,00%		- €	0,00%	100
A.3) Subvenciones, donaciones y legados	- €	0,00%		- €	0,00%		- €	0,00%	100
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>9.133 €</b>	<b>1,09%</b>	<b>66,61%</b>	<b>11.465 €</b>	<b>1,52%</b>	<b>83,62%</b>	<b>13.712 €</b>	<b>1,89%</b>	<b>100</b>
Deudas Lp	9.133 €	1,09%	66,61%	11.465 €	1,52%	83,62%	13.712 €	1,89%	100
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>123.904 €</b>	<b>14,85%</b>	<b>106,40%</b>	<b>125.981 €</b>	<b>16,67%</b>	<b>108,18%</b>	<b>116.454 €</b>	<b>16,02%</b>	<b>100</b>
Acreeedores comerciales	123.904 €	14,85%	106,40%	125.981 €	16,67%	108,18%	116.454 €	16,02%	100
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL PROPIO</b>	<b>834.154 €</b>	<b>100</b>	<b>114,79%</b>	<b>755.738 €</b>	<b>100</b>	<b>104,00%</b>	<b>726.706 €</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Se ve cómo el patrimonio neto es la parte con mayor peso, suponiendo más del 80 % del total, e integrado sobre todo por reservas. Tras él, aparece el pasivo corriente como segundo apartado con mayor peso suponiendo alrededor del 15 %, integrado por acreedores comerciales. Y finalmente el pasivo no corriente, el cual ha ido aminorando su valor en estos tres años y que supone una parte mínima de la estructura financiera.

Mencionar brevemente, ya que en el siguiente apartado me centrare más en él, que el resultado del ejercicio ha bajado en casi un 12 % entre los años 2014-2016.

Comenzando por la financiación propia, el patrimonio neto ha aumentado en un 17,53 % en este trienio, aumentando así también su peso en la estructura financiera pasando a representar el 84,05 % en el año 2016.

El capital escriturado se ha mantenido constante en 31.733 €, por lo que no se han producido ni aumentos ni descensos de capital.

Así mismo se ve cómo las reservas han aumentado en un 20 % en estos tres años, siendo catalogadas como otras reservas (reservas voluntarias).

Por otro lado, ha mantenido un resultado negativo de ejercicios anteriores de 83.681 €, que, tras mirar las cuentas de años anteriores, viene del año 2012 donde obtuvo un resultado negativo de 85.989 €.

En cuanto a la financiación ajena se refiere, el pasivo no corriente, representado por las deudas a largo plazo, se ha reducido en casi un 35 %. Pese a esto no ha perdido mucho peso en la estructura financiera de la empresa, ya que de por sí su peso era insignificante.

Esto quiere decir que la empresa ha ido amortizando su deuda a largo plazo.

Por su parte, el pasivo corriente se refiere ha aumentado en más de un 6 % estando integrado en gran medida por la partida de otros acreedores.

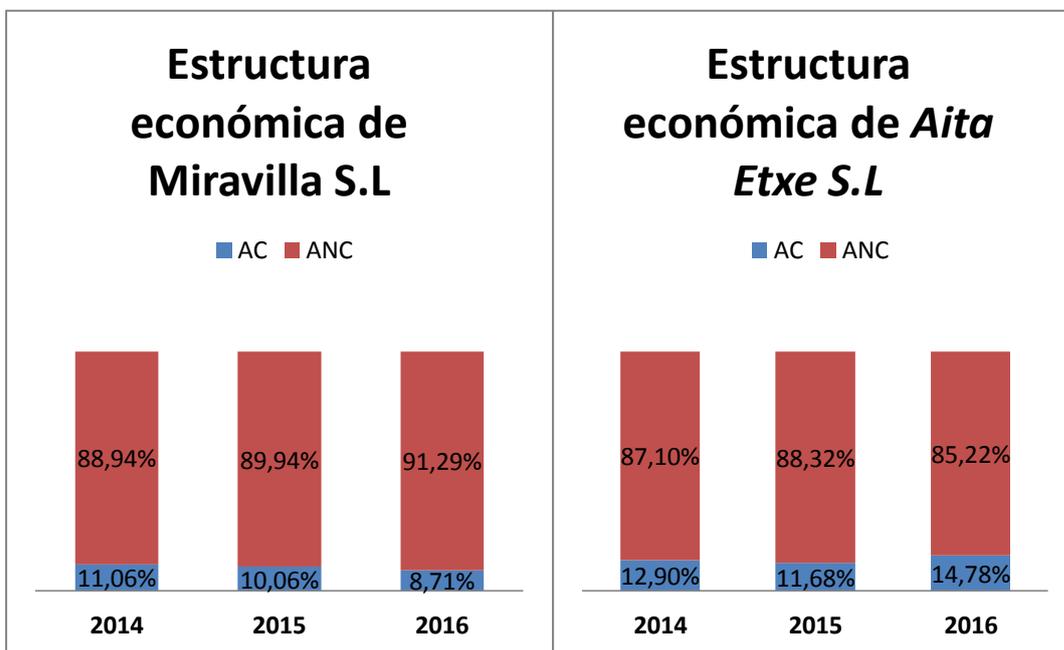
Pero pese a este aumento, sus valores relativos, al igual que en el pasivo no corriente, han perdido algo de peso, aunque no de forma muy significativa.

Es una buena señal que las deudas a largo plazo tengan tan poco peso ya que las deudas a más de un año suelen tener un coste superior. Así mismo, el aumento de las deudas a corto plazo implicara la necesidad de tener recursos suficientes para saldar las mismas.

- **Comparación**

Tras observar la evolución que ha sufrido la estructura patrimonial de Torre Gorostizaga S.L, realizaré una comparación con la evolución que han sufrido las estructuras patrimoniales de las otras empresas. Comenzando por la estructura económica.

*Gráfico 12. Estructura económica de cada una de las empresas usadas para comparar en los años analizados.*



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

A simple vista se observa que las estructuras económicas de las empresas comparativas, como son Miravilla S.L y Aita Etxe S.L, son prácticamente opuestas a la de Torre Gorostizaga S.L, teniendo en estas dos el activo no corriente un peso mayor al 85 %.

Al indagar en sus cuentas anuales, se demuestra que éste mayor peso es debido al gran valor de la partida inmovilizado material que ambas empresas tienen, superando los tres millones en Miravilla S.L y el millón en Aita Etxe S.L. Esto puede deberse al mayor valor del terreno y a una mayor disponibilidad de instalaciones y superficie, así como un material más nuevo, y por lo tanto de mayor valor.

En el lado opuesto, se encuentra el activo corriente el cual apenas llega al 15 % del activo total.

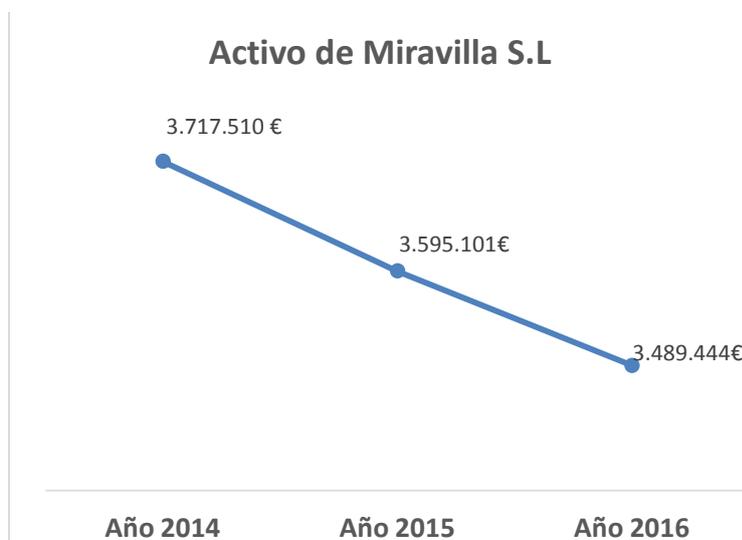
Siendo las partidas más importantes, tanto el efectivo como los deudores comerciales, pese a que rara vez superan un 10 % de valor relativo.

En las tres empresas, el activo no corriente esta sobre todo integrado por el inmovilizado material, ya que es necesario para el desarrollo de su actividad.

A su vez, el activo corriente esta también integrado por las mismas tres cuentas como son: deudores comerciales, inversiones financiera c/p y efectivo.

Si se observan las cuentas de Miravilla S.L, se observa cómo ha descendido su activo en estos tres años, viéndose reducido en más de un 6 %. Siguiendo así una tendencia opuesta a la de Torre Gorostizaga S.L.

Gráfico 13. Tendencia del activo de Miravilla S.L en los años analizados.



Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

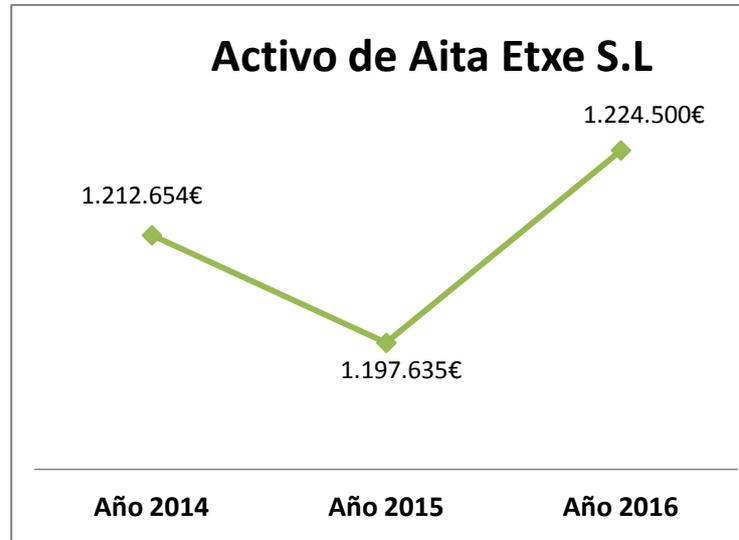
Por otro lado, mientras que Torre Gorostizaga ha ido reduciendo el peso de su activo no corriente, Miravilla S.L lo ha ido aumentando pese al descenso de su activo. Esto se debe a que, al contrario que Torre Gorostizaga, ha reducido su activo corriente en más de un 20 %.

Esta reducción se debe en gran medida a un descenso de más de un 80 % del efectivo y otros activos líquidos de empresa, lo cual se puede relacionar a su vez por el descenso del 10 % que ha sufrido la partida clientes por ventas y prestaciones de servicios a c/p, entendiéndose así que la empresa ha decidido realizar más pagos en efectivo.

Otro apartado clave del descenso del activo es la pérdida de valor que ha sufrido su inmovilizado material, reduciendo en casi un 4 % en estos tres años. Pese a esto el valor de sus instalaciones técnicas ha aumentado en más de 35.000 €, lo que puede responder a una decisión de ampliar o mejorar las instalaciones de la residencia.

Por otro lado, observando las cuentas de Aita Etxe S.L se observa que en estos tres años ha seguido una tendencia dispar. Teniendo un pico descendente en el año 2015 y recuperando e incluso aumentado los valores que tenía en 2014, en el año 2016 llegando a aumentarse en un uno por ciento el total del activo.

Gráfico 14. Tendencia del activo de Aita Etxe S.L en los años analizados.



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Al igual que Torre Gorostizaga S.L, ha ido reduciendo el peso de su activo no corriente, reduciéndose en casi un 3 % su inmovilizado material.

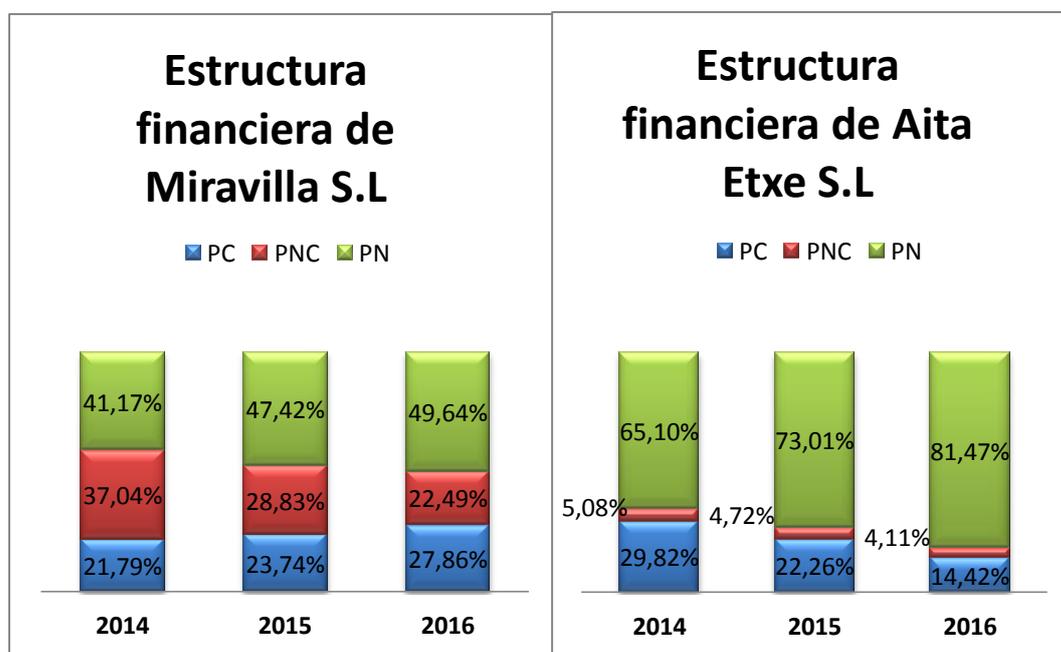
Y tal y como se ha visto en el gráfico sobre su estructura, ha tenido una tendencia de aumentar su activo corriente aumentando el mismo en un 15 %, en estos tres años.

La mayor representación de este aumento es la sufrida en el efectivo y otros activos líquidos, la cual ha aumentado en casi un 30 %. Y aumentando en menor medida, un 6 %, los deudores comerciales.

El gran descenso ocurrido en 2015 de casi 20.000 € es debido a un descenso por la misma cantidad en el efectivo, lo que entendemos que ese año la residencia Aita Etxe S.L uso en mayor cantidad o realizó mayores pagos en efectivo.

Tras observar las distintas estructuras económicas, voy a proceder a analizar las estructuras financieras y su evolución.

*Gráfico 15. Estructura financiera de cada una de las empresas seleccionadas en los años analizados.*



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

En el gráfico 15 se observa que las estructuras financieras de las empresas comparativas, son bastante similares a la de Torre Gorostizaga S.L y han seguido una tendencia parecida.

En las tres el patrimonio neto ha ido aumentando, mientras que se ha tendido a disminuir el peso del pasivo no corriente. Lo cual, tal y como he comentado anteriormente, es un buen indicador, puesto que las deudas a largo plazo tienen un coste mayor que las deudas a corto plazo.

Mencionar que al igual que en el activo, las partidas que aparecen tanto en el patrimonio como en el pasivo son prácticamente las mismas en las tres empresas, siendo las principales: el capital escriturado, las reservas, el resultado del ejercicio, las deudas a l/p y los acreedores comerciales.

Se ve como la financiación propia ha ido aumentando su peso. Por otro lado, la financiación a largo plazo, correspondiente al pasivo no corriente ha ido perdiendo peso con el transcurso de estos tres años, lo cual quiere decir que las empresas han decidido financiarse con deuda a corto plazo, y amortizar la deuda que tenían a largo plazo.

Al indagar en sus cuentas anuales, se comprueba que esta mayor importancia del patrimonio neto está relacionada con que en las tres empresas las reservas son la partida con mayor peso. En Torre Gorostizaga S.L en el año 2016 supusieron el 80,35 % de la financiación, en Miravilla S.L supusieron el 34,32 % de la financiación en 2016 y en Aita Etxe S.L en el último año analizado supusieron el 51,74 %.

En el lado opuesto, se encuentra el pasivo no corriente, que ha ido perdiendo peso en las tres empresas por el descenso de su valor en un 43 % en la empresa Miravilla S.L en estos tres años y casi un 20 % en Aita Etxe S.L. Reduciéndose así sus deudas a l/p.

Así el pasivo corriente, representado por las partidas: deudas a corto plazo y acreedores comerciales y otras cuentas a pagar, ha aumentado en un 20 % en Miravilla S.L En cambio, en Aita Etxe S.L ha disminuido en más de un 50 %, ya que en esta empresa el mayor aumento ha sido en el patrimonio neto.

### 3.2) Análisis de la estructura de la cuenta de resultados

En este análisis analizaré la estructura que tiene la cuenta de resultados, y seguiré las mismas bases usadas en el análisis patrimonial, teniendo en cuenta los valores absolutos, valores relativos y valores horizontales.

Con esto observaré cómo han variado las partidas presentes en la cuenta de pérdidas y ganancias en los años analizados, usando como base el año 2014. Así como el porcentaje que representa cada partida en función al importe neto de la cifra de negocios (la cual será usada como valor a comparar).

A continuación, agrego la cuenta de resultados con los valores absolutos, relativos y horizontales de Torre Gorostizaga S.L.

*Tabla 9. Valores de la cuenta de resultados de Torre Gorostizaga S.L en los años analizados.*

	2016			2015			2014		
	V.Absolut	V.Vert	V.Hor	V.Absolut	V.Vert	V.Hor	V.Absolut	V.Vert	V.Hor
Importe neto de la cifra de negocios	1.572.042 €	100	106,90%	1.546.625 €	100	105,17%	1.470.621 €	100	100
(-) Aprovisionamientos	- 223.434 €	14,21%	106,20%	- 222.389 €	-14,38%	105,70%	- 210.395 €	14,31%	100
<b>(=) Margen Bruto Comercial</b>	<b>1.348.608 €</b>	<b>85,79%</b>	<b>107,01%</b>	<b>1.324.236 €</b>	<b>85,62%</b>	<b>105,08%</b>	<b>1.260.226 €</b>	<b>85,69%</b>	<b>100</b>
(+) Otros ingresos explotación	1.948 €	0,12%	30,51%	4.851 €	0,31%	75,97%	6.386 €	0,43%	100
(-) Gastos personal	- 928.523 €	59,06%	110,62%	- 904.250 €	-58,47%	107,73%	- 839.356 €	57,07%	100
(-) Dotación amortizaciones	- 36.838 €	-2,34%	101,76%	- 36.476 €	-2,36%	100,76%	- 36.200 €	-2,46%	100
(-) Otros gastos explotación	- 291.044 €	18,51%	97,60%	- 307.784 €	-19,90%	103,22%	- 298.188 €	20,28%	100
(+) Otros resultados	14 €	0,00%	1,36%	430 €	0,03%	42,91%	1.003 €	0,07%	100
<b>(=) Resultado Explotación</b>	<b>94.166 €</b>	<b>5,99%</b>	<b>100,31%</b>	<b>81.008 €</b>	<b>5,24%</b>	<b>86,30%</b>	<b>93.871 €</b>	<b>6,38%</b>	<b>100</b>
(-) Gastos financieros		0,00%	0,00%	- 19 €	-0,001%	100		0,00%	
(+) Ingresos financieros	96 €	0,01%	13,18%	290 €	0,02%	39,96%	726 €	0,05%	100
<b>(=) Resultado Financiero</b>	<b>96 €</b>	<b>0,01%</b>	<b>13,18%</b>	<b>271 €</b>	<b>0,02%</b>	<b>37,40%</b>	<b>726 €</b>	<b>0,05%</b>	<b>100</b>
<b>(=) Resultado Antes Impuestos</b>	<b>94.261 €</b>	<b>6,00%</b>	<b>99,65%</b>	<b>81.280 €</b>	<b>5,26%</b>	<b>85,92%</b>	<b>94.596 €</b>	<b>6,43%</b>	<b>100</b>
(-) Impuesto sobre sociedades	- 11.437 €	-0,73%	997,97%	- 12.799 €	-0,83%	1116,85%	- 1.146 €	-0,08%	100
<b>(=) Resultado del Ejercicio</b>	<b>82.824 €</b>	<b>5,27%</b>	<b>88,63%</b>	<b>68.480 €</b>	<b>4,43%</b>	<b>73,28%</b>	<b>93.450 €</b>	<b>6,35%</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

La primera partida a destacar es el resultado del ejercicio el cual ha descendido, en casi un 12 %. Por lo que a continuación voy a intentar encontrar explicación a este fenómeno, el cual estará motivado por un aumento de los gastos, en mayor proporción que los ingresos.

Así mismo este descenso se puede observar en la reducción del resultado financiero, y el casi nulo aumento del resultado de explotación. Siendo estas dos partidas claves en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Otras de las partidas clave son tanto los gastos de personal que supone más del 55 % de la cuenta de pérdidas y ganancias, como otros gastos de explotación suponiendo casi el 20 %, seguida por los aprovisionamientos suponiendo el 14 % de la cuenta de resultados.

Comenzando por la partida importe neto de la cifra de negocios, en este caso siendo la prestación de servicios la única partida que integra el importe neto de la cifra de negocios se observa que ha aumentado en casi un 7 % en estos tres años, lo que supone 101.421 € más ingresados por el desarrollo de la actividad empresarial. Lo cual es un indicador de que el negocio ha tenido prosperidad.

Esto puede deberse a dos circunstancias: al aumento del precio por los servicios prestados o por el aumento de la oferta de los mismos. Siendo esto algo más complicado ya que es difícil ofrecer más cantidad de habitaciones, pero es posible que se hayan ofrecido otra serie de servicios relacionados con el cuidado de las personas mayores como centro de día, o cuidado por periodos determinados. Pese a esto, el aumento no ha repercutido en incrementar el beneficio, lo cual indagare a continuación para ver los motivos.

Tras esta aparecen los aprovisionamientos, la cual ha aumentado en un 6,2 %, suponiendo algo más del 14 % de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Al indagar en la memoria, se observa como esta partida está integrada por compras nacionales y por trabajos realizados por otras empresas. Suponiendo esta última, más del 85 % de los aprovisionamientos. Esto se debe a que gran parte de los servicios usados, como el de cocina, el de limpieza, ... Son contratados a otras empresas.

Otra de las razones por la cual el resultado del ejercicio se ha visto disminuido es por el descenso en casi un 70 % que ha sufrido la partida otros ingresos de explotación, dejando de ingresar así más de 4.500 €.

El descenso también se entiende por el aumento de la partida que mayor peso tiene en la cuenta de pérdidas y ganancias, como es gastos de personal, la cual ha llegado a representar casi un 60 % en el año 2016. Así en estos tres años el gasto dedicado al personal ha aumentado en casi un 11 % pese a que el personal apenas ha aumentado, teniendo en el año 2014 30 trabajadores fijo, 32 en el año 2015 y 31 en el año 2016. Lo cual, tras indagar en la memoria, se observa como ha sido por el aumento de los sueldos, aumentando en casi 50.000 € entre el año 2014 y el 2015.

Esto podría deberse a que a fin de evitar el descontento que tenían los trabajadores de los centros residenciales y que provoco una huelga de 370 días, que se ha solucionado aumentando el sueldo de dichos trabajadores, tal y como indica Azumendi (2017), Torre Gorostizaga S.L decidió aumentar los salarios.

Otro dato clave para explicar el descenso del resultado del ejercicio, es el gran descenso que ha obtenido el resultado financiero, descendiendo en más de un 85 %. Esto ha sido debido al descenso de los ingresos financieros puesto que, salvo en el año 2015, la empresa no ha tenido gastos financieros.

Como dato final y también clave, es destacable el inmenso aumento que ha sufrido la partida impuesto de sociedades, ya que en tres años se ha multiplicado por diez casi, aunque la memoria no hace mención ninguna al por qué de este aumento.

- **Comparación**

A continuación, y tal y como he realizado con la estructura patrimonial, voy a realizar una comparación de la estructura y evolución de la cuenta de resultados de Miravilla S.L y Aita Etxe S.L.

Las tres empresas siguen una estructura muy parecida en cuanto a la cuenta de resultados se refiere.

Siendo las principales partidas, el gasto de personal y otros gastos de explotación, seguidos de los aprovisionamientos.

Así mismo, el resultado financiero tampoco es muy relevante en ninguna de las tres. Ya que los gastos financieros o los ingresos financieros no tienen un valor significativo.

En la siguiente tabla, aparecen reflejadas las partidas de la cuenta de resultados de Miravilla S.L.

*Tabla 10. Valores significativos de la cuenta de resultados de Miravilla S.L en los años analizados.*

	2016			2015			2014		
	V.Absolut	V.Verti	V.Hor	V.Absolut	V.Verti	V.Hor	V.Absolut	V.Verti	V.Hor
Importe neto de la cifra de negocios	2.604.074 €	100	95,88%	2.802.064 €	100	103,17%	2.715.951 €	100	100
(-) Aprovisionamientos	- 358.054 €	-13,75%	102,04%	- 371.974 €	-13,28%	106,01%	- 350.892 €	-12,92%	100
<b>(=) Margen Bruto Comercial</b>	<b>2.246.020 €</b>	<b>86,25%</b>	<b>94,97%</b>	<b>2.430.090 €</b>	<b>86,72%</b>	<b>102,75%</b>	<b>2.365.059 €</b>	<b>87,08%</b>	<b>100</b>
(+) Otros ingresos explotación	1.263 €	0,05%	263,15%	5.743 €	0,20%	1196,50%	480 €	0,02%	100
(-) Gastos personal	- 1.641.943 €	-63,05%	101,30%	- 1.672.329 €	-59,68%	103,18%	- 1.620.810 €	-59,68%	100
(-) Dotación amortizaciones	- 136.573 €	-5,24%	102,52%	- 132.885 €	-4,74%	99,75%	- 133.215 €	-4,90%	100
(-) Otros gastos explotación	- 324.380 €	-12,46%	106,65%	- 317.563 €	-11,33%	104,41%	- 304.163 €	-11,20%	100
(+) Otros resultados	2.371 €	0,09%	25,58%	2.769 €	0,10%	29,88%	9.269 €	0,34%	100
<b>(=) Resultado Explotación</b>	<b>146.759 €</b>	<b>5,64%</b>	<b>46,35%</b>	<b>315.825 €</b>	<b>11,27%</b>	<b>99,75%</b>	<b>316.620 €</b>	<b>11,66%</b>	<b>100</b>
(-) Gastos financieros	- 52.151 €	-2,00%	77,30%	- 52.718 €	-1,88%	78,14%	- 67.463 €	-2,48%	100
(+) Ingresos financieros		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%	79 €	0,00%	100
<b>(=) Resultado Financiero</b>	<b>- 52.151 €</b>	<b>-2,00%</b>	<b>77,39%</b>	<b>- 52.718 €</b>	<b>-1,88%</b>	<b>78,23%</b>	<b>- 67.384 €</b>	<b>-2,48%</b>	<b>100</b>
<b>(=) Resultado Antes Impuestos</b>	<b>94.608 €</b>	<b>3,63%</b>	<b>37,96%</b>	<b>263.107 €</b>	<b>9,39%</b>	<b>105,57%</b>	<b>249.236 €</b>	<b>9,18%</b>	<b>100</b>
(-) Impuesto sobre sociedades	- 11.835 €	-0,45%	30,25%	- 31.688 €	-1,13%	80,99%	- 39.125 €	-1,44%	100
<b>(=) Resultado del Ejercicio</b>	<b>82.773 €</b>	<b>3,18%</b>	<b>39,39%</b>	<b>231.419 €</b>	<b>8,26%</b>	<b>110,14%</b>	<b>210.112 €</b>	<b>7,74%</b>	<b>100</b>

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Se ve, que al igual que ocurre en Torre Gorostizaga S.L, el resultado del ejercicio ha descendido. En este caso lo ha hecho en más de un 70 % en este trienio. Por ello voy a proceder a analizar el por qué de este descenso.

En la tabla 10, se observa que en Miravilla S.L al contrario que en Torre Gorostizaga S.L, el importe neto de la cifra de negocios se ha reducido en más de un 4 % en estos años, pese a que del año 2014 al 2015, las mismas aumentaron en algo más de un 3 %. Pese a esto, sigue siendo superior en más de un millón en el año 2016 al de Torre Gorostizaga S.L.

Por otro lado, los aprovisionamientos han aumentado, concretamente en un 2,04 % en estos dos años. Y al igual que en Torre Gorostizaga S.L ronda el 10-15 %.

También aumentó su gasto de personal, en alrededor de un 1 % pese a que mantuvo un número de trabajadores estable de 69, lo que suponemos que equivale a un aumento del salario y que podría deberse a lo mismo que ocurrió en Torre Gorostizaga. El gasto de personal al igual que en Torre Gorostizaga S.L supone más de un 55 % del total de la cuenta de resultados.

Se observa como los gastos financieros se han ido reduciendo en alrededor de un 13 %, pero pese a esta reducción el resultado financiero sigue dando negativo.

En la tabla 11, aparecen reflejadas las partidas de la cuenta de resultados de Aita Etxe S.L.

*Tabla 11. Valores significativos de la cuenta de resultados de Aita Etxe S.L en los años analizados.*

	2016			2015			2014		
	V.Absolut	V.Verti	V.Hor	V.Absolut	V.Verti	V.Hor	V.Absolut	V.Verti	V.Hor
Importe neto de la cifra de negocios	796.610 €	100	118,60%	705.700 €	100	105,07%	671.675 €	100	100
(-) Aprovisionamientos	- 192.926 €	24,22%	115,66%	- 167.320 €	-23,71%	100,31%	- 166.800 €	24,83%	100
(+) Otros ingresos explotación	- €	0,00%	0,00%	- €	0,00%	0,00%	18 €	0,00%	100
(-) Gastos personal	- 214.540 €	26,93%	110,59%	- 192.324 €	-27,25%	99,14%	- 193.997 €	28,88%	100
(-) Dotación amortizaciones	- 42.525 €	-5,34%	114,53%	- 40.709 €	-5,77%	109,64%	- 37.131 €	-5,53%	100
(-) Otros gastos explotación	- 209.058 €	26,24%	101,10%	- 210.475 €	-29,83%	101,79%	- 206.783 €	30,79%	100
(+) Otros resultados	- €	0,00%	0,00%	830 €	0,12%	-206,19%	- 402 €	-0,06%	100
(+) Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	5.066 €	0,64%	100,00%	5.066 €	0,72%	100,00%	5.066 €	0,75%	100
<b>(=) Resultado Explotación</b>	<b>142.627 €</b>	<b>17,90%</b>	<b>199,06%</b>	<b>100.767 €</b>	<b>14,28%</b>	<b>140,64%</b>	<b>71.650 €</b>	<b>10,67%</b>	<b>100</b>
(-) Gastos financieros	- 207 €	-0,03%	42,09%	- 491 €	-0,07%	100	- €	0,00%	
(+) Ingresos financieros	1.162 €	0,15%	85,91%	604 €	0,09%	44,62%	1.353 €	0,20%	100
<b>(=) Resultado Financiero</b>	<b>956 €</b>	<b>0,12%</b>	<b>70,63%</b>	<b>112 €</b>	<b>0,02%</b>	<b>8,31%</b>	<b>1.353 €</b>	<b>0,20%</b>	<b>100</b>
<b>(=) Resultado Antes Impuestos</b>	<b>143.582 €</b>	<b>18,02%</b>	<b>196,68%</b>	<b>100.879 €</b>	<b>14,29%</b>	<b>138,19%</b>	<b>73.003 €</b>	<b>10,87%</b>	<b>100</b>
(-) Impuesto sobre sociedades	- 15.325 €	-1,92%	163,26%	- 10.802 €	-1,53%	115,07%	- 9.387 €	-1,40%	100
<b>(=) Resultado del Ejercicio</b>	<b>128.257 €</b>	<b>16,10%</b>	<b>201,61%</b>	<b>90.078 €</b>	<b>12,76%</b>	<b>141,60%</b>	<b>63.616 €</b>	<b>9,47%</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

Si se observa el resultado del ejercicio, se ve que la residencia Aita Etxe S.L ha sido la única que lo ha aumentado en estos tres años. Concretamente ha llegado a doblarlo, superando así los resultados de las otras dos empresas.

Este aumento se debe, en cierta parte al aumento que ha tenido el importe neto, aumentando en un 18,6 %, muy superior al 6,9 % de Torre Gorostizaga S.L. Lo cual indica que por su actividad está obteniendo mayores ingresos.

Todo esto, pese a que es la empresa con menor importe neto de la cifra de negocios de las tres empresas seleccionadas.

Se ve también que, los aprovisionamientos han aumentado en casi un 16 %. En Aita Etxe S.L esta partida supone alrededor del 24 % de la cuenta de resultados, doblando casi el peso que tiene esta partida en las otras dos empresas.

Por otra parte, también aumentó su gasto de personal en poco más de un 10,59 % lo que podría corresponder a un aumento de los salarios, puesto que mantuvo un personal de 7 trabajadores en el año 2015 y 2016, reduciéndose así en un trabajador respecto a 2014 donde contaban con 8. En este caso, esta partida no llega a suponer ni el 30 %, chocando así con lo visto en las dos anteriores empresas.

Estas dos ideas anteriores pueden deberse eso a que Aita Etxe S.L subcontrate gran parte de los servicios, ya que su gasto de personal tiene un peso que es menos de la mitad que en Torre Gorostizaga S.L y Miravilla S.L y en cambio su gasto en aprovisionamiento es el doble que en las mismas.

Pese al aumento del resultado del ejercicio, se aprecia como el resultado financiero ha descendido en casi un 30 % entre el año 2014 y el año 2016.

### 3.2.1) Análisis de la composición de los gastos

En este apartado voy a proceder a analizar la composición de los gastos que tienen las empresas seleccionadas, con el fin de entender mejor la estructura que tienen.

Para ello, diferenciaré los gastos fijos y gastos variables, utilizando como criterio para esta identificación el nivel de actividad.

Los gastos variables son aquellos que varían en proporción al volumen de actividad: variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación, aprovisionamiento y otros gastos de explotación.

Y los gastos fijos son aquellos que no varían con el volumen de actividad: gastos de personal, amortización del inmovilizado, deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado y el gasto financiero.

En la tabla 12 se ve reflejado esta descomposición de los gastos de la empresa Torre Gorostizaga S.L.

*Tabla 12. Análisis de la composición de los gastos de Torre Gorostizaga S.L.*

	2016	2015	2014
<b>Ventas</b>	1.572.042,30 €	1.546.625,10 €	1.470.621,09 €
<b>(-) Gastos Variables</b>	- 514.477,64 €	- 530.172,80 €	- 508.582,74 €
<b>(=) Margen Bruto Económico</b>	1.057.564,66 €	1.016.452,30 €	962.038,35 €
<b>(-) Gastos Fijos</b>	- 965.361,07 €	- 940.744,26 €	- 875.556,49 €
<b>(=) Beneficio</b>	92.203,59 €	75.708,04 €	86.481,86 €

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Tal y como se ha visto anteriormente, Torre Gorostizaga S.L cuenta con mayor cantidad de gastos fijos, integrados principalmente por su gasto de personal y por la amortización de su inmovilizado. Este gasto fijo ha ido aumentando con el transcurso de los años, debido al mayor gasto realizado por la empresa en cuanto a gasto de personal, suponiendo casi el 60 % de la cuenta de resultados.

Por su parte el gasto variable es casi la mitad que el gasto fijo. Esto se debe a que la empresa apenas realiza gasto en aprovisionamiento. Lo cual está relacionado con lo visto en el apartado anterior, puesto que Torre Gorostizaga S.L tiene un gran gasto de personal, pero por su parte realiza menor gasto en aprovisionamiento, es decir, subcontrata menos los servicios de terceras empresas.

*Tabla 13. Análisis de la composición de los gastos de Miravilla S.L.*

	2016	2015	2014
<b>Ventas</b>	2.604.073,71 €	2.802.063,79 €	2.715.951,19 €
<b>(-) Gastos Variables</b>	- 682.433,83 €	- 689.537,06 €	- 655.054,63 €
<b>(=) Margen Bruto Económico</b>	1.921.639,88 €	2.112.526,73 €	2.060.896,56 €
<b>(-) Gastos Fijos</b>	-1.830.665,55 €	-1.857.931,97 €	-1.821.488,22 €
<b>(=) Beneficio</b>	90.974,33 €	254.594,76 €	239.408,34 €

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Tal y como se aprecia en la tabla 13, Miravilla S.L, acentúa de mayor forma lo visto en Torre Gorostizaga S.L, puesto que sus gastos fijos llegan prácticamente a triplicar los gastos variables. Esto se debe a que tal y como hemos visto en la estructura de la cuenta de resultados, los gastos de personal suponen el 60 %, y en cambio los aprovisionamientos apenas superan el 13 %.

En términos generales ambos gastos han subido en estos tres años, aunque los gastos variables han aumentado en mayor cantidad.

Esta composición, al igual que ocurre con Torre Gorostizaga S.L, indica que Miravilla S.L apenas subcontrata los servicios a otras empresas, y por ello los gastos de personal tienen tanto peso.

*Tabla 14. Análisis de la composición de los gastos de Aita Etxe S.L.*

	2016	2015	2014
<b>Ventas</b>	796.609,55 €	705.700,19 €	671.675,48 €
<b>(-) Gastos Variables</b>	- 401.984,01 €	- 377.795,35 €	- 373.582,32 €
<b>(=) Margen Bruto Económico</b>	394.625,54 €	327.904,84 €	298.093,16 €
<b>(-) Gastos Fijos</b>	- 257.271,75 €	- 233.524,77 €	- 231.125,22 €
<b>(=) Beneficio</b>	137.353,79 €	94.380,07 €	66.967,94 €

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Observando la tabla anterior, se aprecia cómo Aita Etxe S.L tiene una estructura completamente diferente a las de Torre Gorostizaga S.L y Miravilla S.L, ya que cuenta con mayor gasto variable que gasto fijo.

Esto es debido a que la partida “otros gastos de explotación” ocupa más del 25 % de la cuenta de resultados

Así mismo al contrario que las otras dos empresas, el gasto de personal ronda el 25 % de la cuenta de resultados, y tiene prácticamente el mismo peso que los aprovisionamientos. Esto indica que dedica casi la misma cantidad de recursos para su personal que para subcontratar servicios a terceros.

### 3.3) Análisis de las políticas

A continuación, voy a proceder a analizar las políticas tanto de personal, teniendo en cuenta que este apartado supone la mayor parte de los gastos, como la de amortización ya que como se ha visto previamente, el inmovilizado juega un papel fundamental en estas empresas. Siendo estas dos políticas, unas de las más representativas en un análisis económico-financiero de una empresa.

#### 3.3.1) Análisis de la política de personal

Dentro de la política de personal aparecen diferentes ratios, tales como: ventas por trabajador, ventas por gasto y coste por trabajador. Los cuales facilitan datos interesantes sobre la influencia y repercusión que tiene el personal en el desarrollo de la actividad.

Para su cálculo utilizaremos las siguientes formulas:

$$\text{Ventas por trabajador} = \frac{\text{Importe neto de la cifra de negocios}}{\text{Número de trabajadores}}$$

$$\text{Ventas por gasto} = \frac{\text{Importe neto de la cifra de negocios}}{\text{Gasto de personal}}$$

$$\text{Coste por trabajador} = \frac{\text{Gasto de personal}}{\text{Número de trabajadores}}$$

Hay que destacar que cada empresa tiene un número de trabajadores diferente, y unos datos diferentes, pero que con estas ratios estas diferencias se eliminan.

Tabla 15. Número de trabajadores de las empresas escogidas en los años analizados.

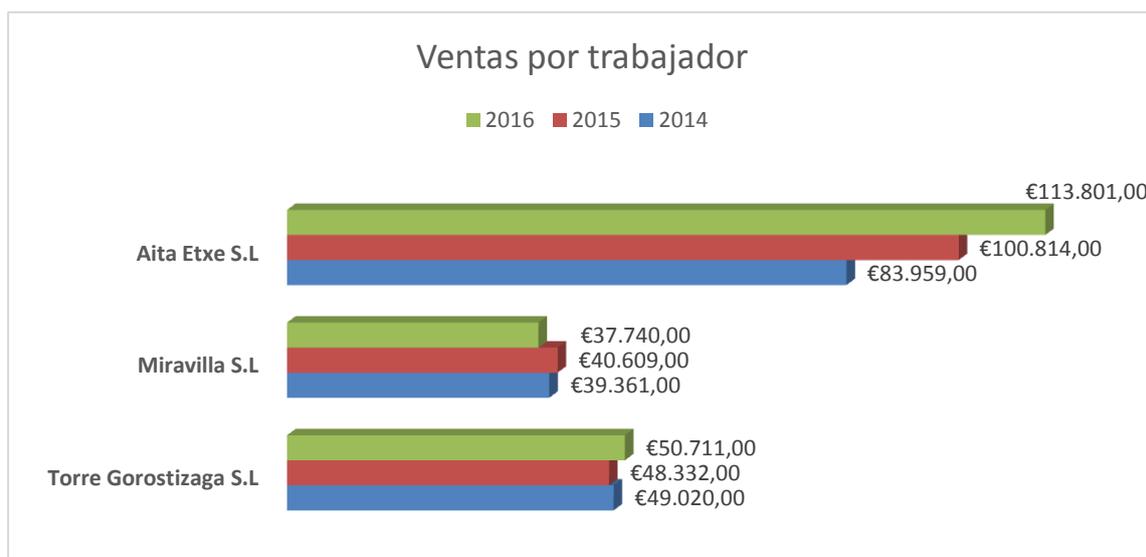
	2016	2015	2014
<b>Torre Gorostizaga S.L</b>	31	32	30
<b>Miravilla S.L</b>	69	69	69
<b>Aita Etxe S.L</b>	7	7	8

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

Aparece reflejado que pese a tener números totalmente dispares, las empresas siguen una tendencia estable en cuanto a personal se refiere, manteniendo la plantilla o en tal caso reduciéndola o aumentándola en un único trabajador.

Las ventas por trabajador aparecen reflejadas en el siguiente gráfico.

*Gráfico 16. Ventas por trabajador de las empresas escogidas en los años analizados.*



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

A simple vista queda patente cómo Torre Gorostizaga S.L. se encuentra en un punto intermedio en cuanto a este ratio, siendo superior al de Miravilla S.L. pero bastante inferior si se compara con Aita Etxe S.L.

En el gráfico anterior se observa cómo las ventas por trabajador en Torre Gorostizaga, han aumentado en estos tres años, siendo 49.020 € por trabajador en el año 2014 a 50.711 € en 2016. Esto sabiendo que el personal solo ha aumentado en un trabajador, refleja el aumento de las ventas que hemos ido viendo previamente, lo cual equivale a un aumento de la productividad por parte de la empresa.

Por otro lado, se ve cómo este ratio se ha visto reducido en Miravilla S.L., pese a que en el año 2015 sufrió un repunte, en el año 2016 baja hasta los 37.740 €.

Este descenso se debe únicamente a un descenso de las ventas, puesto que la plantilla ha permanecido constante. Así y tal y como hemos visto antes las ventas en este trienio se han visto reducidas en casi un 5 %, alrededor de 110.000 €.

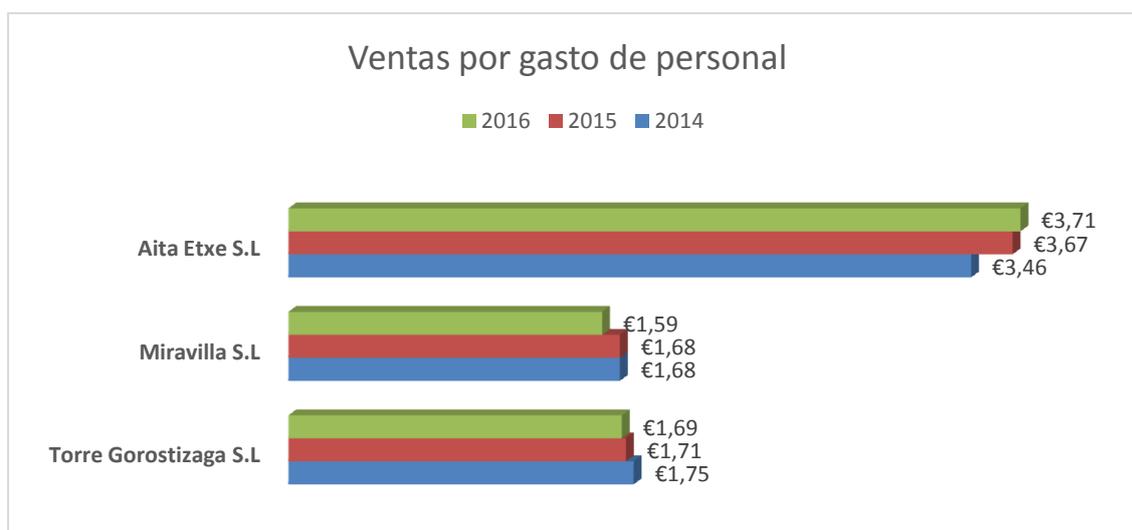
Por lo que las ventas por trabajador se han visto reducidas en casi 2.000€ por trabajador en estos tres años.

Finalmente, la empresa con mayor ratio, Aita Etxe S.L., ha visto como en estos años se ha aumentado en casi 30.000 €. Observando que su plantilla para el año 2016 se vio reducida en una persona y que para esa fecha las ventas alcanzaron los 796.610 €, un 18 % superiores a las del 2014, implica que sus ventas por trabajador son de 113.801 €.

Siendo así la empresa que mayor aumento ha sufrido en su productividad de las tres escogidas.

Las ventas por coste aparecen representadas en el siguiente gráfico.

Gráfico 17. Ventas por coste de las empresas escogidas en los años analizados.



Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

Tal y como se apreciaba en el gráfico anterior, queda patente como Torre Gorostizaga S.L. se encuentra en un punto intermedio en cuanto a este ratio, pese a que la diferencia con Miravilla S.L. es minúscula, Aita Etxe S.L. tiene unos ratios que son prácticamente el doble que las otras dos.

Torre Gorostizaga S.L. ha visto reducido este ratio con el paso del tiempo, lo que supone que por cada euro destinado al gasto de personal, la empresa ha ido obteniendo menos ventas en el transcurso de estos tres años, llegando al 1,69 € por cada euro invertido en personal.

Esto se explica por el aumento en mayor proporción del gasto dedicado al personal, en comparación a las ventas.

Por su parte, Miravillas S.L. ha seguido una tendencia similar a la de Torre Gorostizaga S.L., viendo cómo este ratio se ha visto reducido en 0,09 € en estos tres años, obteniendo 1,59 € por cada euro invertido en personal en el año 2016.

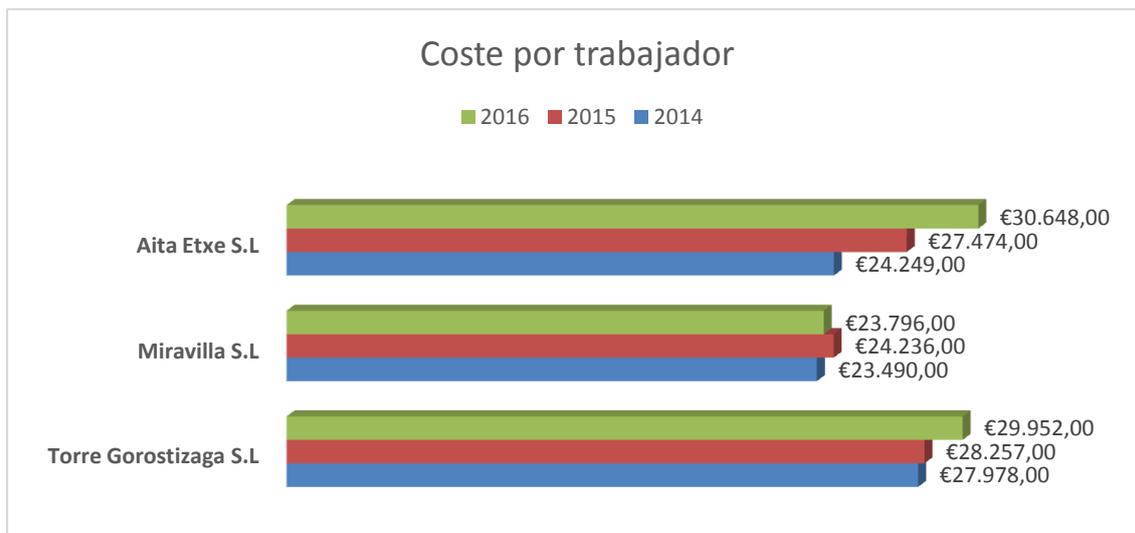
Esto se explica fácilmente viendo como las ventas han disminuido en alrededor de 100.000 € en este trienio, suponiendo que por el descenso de usuarios de los servicios que presta, mientras que los gastos de personal han aumentado en algo más de 20.000 €.

Para concluir, destacar que pese a ser la empresa con menores ventas de las tres, la empresa Aita Etxe S.L. ha sido la única que ha conseguido aumentar este ratio llegando a duplicar a las dos anteriores en el año 2016 con 3,71 € por cada euro destinado al gasto de personal.

Esta tendencia positiva es debida a que sus ventas han ascendido en 120.000 € mientras que sus gastos de personal únicamente han aumentado en 20.000 €.

Finalmente, el coste por trabajador aparece en el siguiente gráfico.

*Gráfico 18. Coste por trabajador de las empresas escogidas en los años analizados.*



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Se ve como a diferencia con los ratios anteriores, éste se encuentra bastante más igualado y con números muy semejantes para las tres empresas, lo que indica que el gasto por trabajador es bastante similar en las tres empresas, pese a que el número de trabajadores de cada una de ellas son muy diferentes.

Se aprecia como Torre Gorostizaga S.L ha ido aumentando su gasto por trabajador, llegando a los casi 30.000 € por trabajador al año. Esto es debido al aumento que ha realizado en el gasto de personal, tal y como se ha visto anteriormente, pese a que en comparación al año 2015 su plantilla se vio reducida en un trabajador, pasando de 32 a 31 trabajadores según datos extraídos de la plataforma SABI.

Por su parte, Miravilla S.L ha mantenido un coste por trabajador parecido al que tenía en el año 2014, aumentándolo ligeramente en poco más de 300 €. Esto, teniendo en cuenta que ha mantenido una plantilla estable de 69 personas, se parecía en el ligero aumento de 20.000 € que sufrió el gasto dedicado al personal entre el año 2016 y 2014.

Por último, destacar que la empresa que mayor aumento ha tenido en este ratio ha sido Aita Etxe S.L, pasando de dedicar 24.249 € por trabajador en el año 2014, a dedicar 30.648 € en el año 2016.

Este mayor aumento, se explica por el aumento en 20.000 € del gasto de personal en este trienio y la reducción del personal en una persona respecto al año 2014.

### 3.3.2) Análisis de la política de recuperación de inversiones y ritmo de amortización

Con el análisis de esta política se va a observar en qué porcentaje está amortizado el inmovilizado material de la empresa, así como el ritmo de amortización que lleva.

Debido a que para obtener estos datos es necesario acceder a la memoria, únicamente han sido calculados para la empresa principal de este análisis, cómo es Torre Gorostizaga S.L.

Para el cálculo de dichos ratios se usaran las siguientes formulas:

$$\text{Grado de amortización} = \frac{\text{Amortización Acumulada}}{\text{Inmovilizado Bruto}}$$

$$\text{Ritmo de amortización} = \frac{\text{Gastos de amortización}}{\text{Inmovilizado Bruto}}$$

*Tabla 16. Grado de amortización y ritmo de amortización de la empresa Torre Gorostizaga en los años seleccionados.*

	2016		2015		2014	
<b>Grado de amortización</b>	845.186,69 €	78 %	808.348,30 €	75 %	772.032,82 €	72 %
	1.083.954,85 €		1.075.968,85 €		1.065.820,46 €	
<b>Ritmo de amortización</b>	36.838,00 €	3 %	36.476,00 €	3 %	36.200,00 €	3 %
	1.083.954,85 €		1.075.968,85 €		1.065.820,46 €	

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de las memorias de Torre Gorostizaga S.L).*

Se observa como el inmovilizado material sigue un ritmo de amortización constante de un 3 % anual. Esta situación implica que, si no se realizan nuevas inversiones y al ritmo actual de amortización, la amortización total se producirá alrededor del año 2023.

Esto queda evidenciado en que el inmovilizado material de la empresa, en el año 2016 estaba amortizado en un 78 %, lo que significa que es un inmovilizado que se encuentra altamente amortizado.

Esto podría suponer una posible inversión en inmovilizado material en el futuro, puesto que su inmovilizado tendrá en pocos años una posición bastante envejecida. Pudiendo así dejar de ser óptimo o eficiente para el desarrollo de la actividad empresarial.

### 3.4) Análisis de la rentabilidad

En este apartado se va a realizar un análisis de la rentabilidad empresarial, la cual es de gran interés para la empresa. La rentabilidad podría entenderse como la relación entre el beneficio y la inversión o los recursos aplicados para su obtención.

Este análisis de la rentabilidad ayudará a tomar decisiones sobre el tipo de financiación a escoger a la hora de realizar nuevas inversiones.

#### 3.4.1) Análisis de la rentabilidad económica

La rentabilidad económica mide el rendimiento que han propiciado los activos que posee la empresa, sin tener en cuenta la financiación, y en su cálculo entran en juego diferentes aspectos.

En primer lugar, voy a analizar la rentabilidad económica (ROI: Return of investment; o ROA: Return of assets.). Este ratio indica la relación existente entre el beneficio y los recursos patrimoniales destinados a la generación del mismo.

Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Activo Total Neto Medio}}$$

Siendo el activo total neto medio (ATNM) calculado de la siguiente manera:

$$\text{ATNM} = \frac{\text{Activototal } T + \text{Activototal } T-1}{2}$$

➤ Así mismo el ROI puede descomponerse de la siguiente manera:

$$\text{ROI} = \text{Margen} \times \text{Rotación} \qquad \text{ROI} = \frac{\text{BENEFICIO}}{\text{VENTAS}} \times \frac{\text{VENTAS}}{\text{ATNM}}$$

A la hora de elegir la cifra del beneficio se encuentran varios criterios en los cuales difieren sus cifras escogidas: BAIDI, BAI Y EBITDA.

Para esta ocasión utilizaré el BAI, puesto que al contrario que en el BAIDI, no se tiene en cuenta el impuesto de sociedades. Es por esto por el cual lo usare, ya que elimina el efecto fiscal en las empresas.

Por otro lado, he descartado el EBITDA, ya que en su cálculo se sufren demasiados cambios y hace que varíe el resultado.

**BAIL:** Significando el beneficio antes de intereses y antes de impuestos. Es un indicador muy útil si se quiere comparar empresas, lo cual es adecuado para este trabajo.

$$\mathbf{BAIL} = \mathbf{BAIDI} + \mathbf{Impuesto\ de\ Sociedades}$$

Siendo calculado el BAIDI= *Beneficio neto + Gastos Financieros*

Por lo tanto, el ROI se calculará de siguiente forma:

$$\mathit{Rentabilidad\ Econ\omicron}mica = \frac{\mathit{BAIL}}{\mathit{ATNM}}$$

Tabla 17. ROI de las empresas escogidas en los años analizados usando el BAIL.

	2016	2015	2014
<b>Torre Gorostizaga S.L</b>	11,86 %	10,97 %	14,19 %
<b>Miravilla S.L</b>	4,14 %	8,64 %	8,53 %
<b>Aita Etxe S-L</b>	11,87 %	8,41 %	6,18 %

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

En la tabla 14 se observa cómo por cada 100 € de inversión, Torre Gorostizaga S.L es capaz de lograr 11,86 € de beneficio en el año 2016. Habiéndose reducido así su rentabilidad económica en casi un 3 % en relación a 2014. Esto es mayormente debido al descenso que ha sufrido el resultado del ejercicio como se ha visto anteriormente.

Esta misma tendencia la ha seguido Miravilla S.L, la cual ha pasado de tener la segunda mayor rentabilidad en el 2014, hasta ver cómo se ha reducido a más de la mitad en el año 2016. Obteniendo una rentabilidad muy reducida, concretamente del 4,14 % en este último año analizado, siendo esto consecuencia de la reducción del resultado del ejercicio y del activo.

En la tabla queda reflejado cómo Aita Etxe S.L ha sido la única que ha aumentado su rentabilidad, hasta llegar casi a doblarla en estos 3 años y llegando incluso a superar la rentabilidad de Torre Gorostizaga S.L. Pasando de un 6,18 % a un 11,87 %, debido sobre todo a que llegó a doblar el resultado del ejercicio en estos tres años.

A continuación, voy a estudiar el margen y la rotación de la empresa Torre Gorostizaga S.L, para así tener una mayor información sobre su rentabilidad económica.

*Tabla 18. Margen y rotación de la empresa Torre Gorostizaga S.L.*

	2016	2015	2014
<b>Margen</b>	0,0527	0,0443	0,0635
<b>Rotación</b>	1,9775	2,0866	2,2061

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

En este caso margen supone cuánto gana la empresa por cada euro vendido. Mientras que la rotación indica por cada euro de inversión el volumen de ventas que realiza.

Se observa cómo ambos indicadores se han reducido con el transcurso del tiempo. Pero pese a esto, se sigue apreciando la diferencia entre uno y otro.

El descenso del margen viene explicado por el descenso sufrido en el beneficio, que ha caído en casi un 12 %, en gran medida por el aumento en gasto de personal y también por el aumento del gasto en aprovisionamientos. Lo que provoca que por cada euro de ventas, obtiene 0,05 € de beneficio en el año 2016.

Por otro lado, el descenso de la rotación está relacionado por el aumento sufrido por parte del activo, más concretamente de la depreciación sufrida por el inmovilizado material, ya que hay que tener en cuenta que el importe neto de la cifra de negocios ha aumentado en casi un 7 %. Pese al descenso, por cada euro de inversión obtenía 1,9775 € de ventas en el año 2016.

### 3.4.2) Análisis de la rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera es la relación entre el excedente generado y el capital financiero que lo genera.

Para su análisis deberemos calcular 3 ratios: rentabilidad de los recursos propios, la rentabilidad financiera global y el coste efectivo de la deuda.

$$R1 = \text{Ratio de la rentabilidad de los recursos propios (ROE)} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Recursos Propios}}$$

$$R2 = \text{Ratio de la rentabilidad financiera global} = \frac{B^a + \text{Gasto Financiero}(1-T)}{\text{Recursos propios} + \text{Pasivo Exigible}}$$

$$R3 = \text{Coste efectivo de la deuda} = \frac{\text{Gasto Financiero}(1-T)}{\text{Pasivo Exigible}}$$

Con todo esto se podrá realizar la cuantificación del apalancamiento financiero. El cual se obtiene de la siguiente forma:

$$\text{Apalancamiento financiero: } r1 = r2 + (r2 - r3) \times \frac{\text{Pasivo Exigible}}{\text{Recursos Propios}}$$

En la siguiente tabla aparecen reflejados los porcentajes de cada uno de los ratios mencionados anteriormente, los cuales son necesarios para una correcta interpretación de la rentabilidad financiera.

*Tabla 19. Cálculo de los diferentes ratios que integran la rentabilidad financiera.*

	Torre Gorostizaga S.L			Miravilla S.L			Aita Etxe S.L		
	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014
R1	11,81%	11,08%	15,67 %	4,78%	13,57%	13,73%	12,86%	10,30%	8,06%
R2	11,66%	10,88%	15,31 %	3,92%	8,28%	7,61%	12,16%	8,59%	6,02%
R3	0%	0,12%	0 %	2,81%	2,45%	2,60%	0,25%	0,20%	0%
Apalancamiento financiero	11,97%	11,28%	16,02 %	5,63%	18,87%	19,85%	13,56%	12,02%	10,09%

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

Destacar que la T, es el tipo impositivo, en este caso tanto en Vizcaya como en toda la Comunidad Autónoma Vasca se usa el 28 %.

Por otro lado, definir que el pasivo exigible es aquel que genera gastos financieros, por lo que se han excluido partidas como las provisiones, periodificaciones o acreedores comerciales en su cálculo.

Queda constancia de cómo la rentabilidad financiera (ROE) de tanto Torre Gorostizaga S.L y Miravilla S.L ha descendido, sobre todo en esta última que ha caído en casi un 10 %, habiendo descendido su apalancamiento financiero en más de un 14 %. Este gran descenso sufrido por parte de Miravilla S.L se explica por el descenso de más de un 60 % de su beneficio, sobre todo por el descenso en su importe neto de la cifra de negocio y el aumento de la amortización y del gasto de personal. A esto hay que unir que también sus recursos propios han aumentado en estos tres años.

Por su parte Torre Gorostizaga ha sufrido un descenso entre el año 2014 y 2015, y que para el año 2016 se recuperó, al igual que le ocurrió a su resultado del ejercicio, pese a esto en estos tres años ha perdido casi un 4 %, prácticamente lo mismo en lo que descendió la rentabilidad económica. Y en cambio Aita Etxe S.L la ha visto aumentada en más de un 4 %.

Se ve como en el año 2016 por cada 100 € de financiación propia, en Torre Gorostizaga S.L, ganaba 11,81 €. Lo cual a comparación de Miravilla S.L supone 7 € más, y un euro menos si lo comparamos con Aita Etxe S.L. Esto es debido a los diferentes beneficios de las empresas, y como en el año 2016 Aita Etxe S.L tiene aproximadamente 45.000 € más de beneficio que Torre Gorostizaga S.L.

Por otro lado, en Torre Gorostizaga S.L se observa como el coste efectivo de la deuda no tiene apenas relevancia siendo tanto en el año 2014 y 2016 del 0 %. Esto está relacionado con lo precisamente visto, ya que Torre Gorostizaga S.L en estos dos años mencionados, los gastos financieros eran cero. Ocurre algo similar en Aita Etxe S.L puesto que salvo en el 2015 la empresa no cuenta con gastos financieros. Por su parte Miravilla S.L cuenta con coste de deuda en los tres años, ya que si ha tenido gastos financieros.

Esta misma tendencia la ha seguido el apalancamiento financiero, siendo este positivo, viendo como en los tres casos ocurre que  $r_1 > r_2 > r_3$ , lo cual es un buen indicador. Esto supone que para estas empresas el endeudamiento les es más barato, ya que apenas cuentan con coste de deuda. Pero hay que mencionar que, pese a esto, las empresas han dado mayor prioridad a la financiación propia, dado que esta les permite un menor coste y mayor control sobre la propia empresa.

Pero para intentar solventar esta tendencia descendente, tanto Torre Gorostizaga S.L y Miravilla S.L, y para seguir aumentando su ROE por parte de Aita Etxe S.L, estas empresas deberían aumentar o bien su margen o bien su rotación.

### 3.5) Análisis del equilibrio financiero

Para el análisis del equilibrio, utilizaremos el fondo de maniobra o fondo de rotación. El fondo de rotación lo definimos como la parte de capitales a largo plazo de una empresa que se utilizan para financiar las inversiones a corto plazo.

El fondo de rotación se puede hallar a través del ciclo largo o a través del ciclo corto:

**Fondo de rotación c/p**= *Activo circulante - Pasivo circulante*

**Fondo de rotación l/p**= *Capitales permanentes - Inmovilizado neto*

Siguiendo con la estructura del trabajo, voy a analizar previamente el fondo de rotación de Torre Gorostizaga S.L

*Tabla 20. Cálculo del fondo de rotación a corto plazo de Torre Gorostizaga S.L.*

	2016	2015	2014
<b>Fondo de rotación c/p</b>	463.051,28 €	357.117,67 €	310.817,44 €

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Se observa como Torre Gorostizaga S.L ha obtenido un fondo de rotación positivo los tres años analizados lo cual implica que la empresa tiene necesidades financieras en el corto plazo, puesto que con la financiación de menos de un año no es capaz de cubrir las necesidades generadas por sus inversiones a corto plazo.

A su vez este fondo de rotación ha ido aumentando en este tiempo lo cual es un indicador de que se han generado mayores necesidades financieras. Aumentando del año 2014 a 2015 en 46.300 € y en 105.933 € del 2015 al 2016.

Este aumento del fondo de rotación, tal y como se ve en la siguiente tabla, ha sido a consecuencia de un aumento del activo circulante en 160.000 € desde el año 2014 hasta el año 2016, aumentando así en un 37 %, y de un descenso de 7.000 € en estos tres años del pasivo circulante.

A continuación, analizaré la composición del fondo de rotación para darle mayor profundidad a este análisis.

En el gráfico 19 se observará como está formado el fondo de rotación de la empresa Torre Gorostizaga S.L y como ha variado en los tres años analizados.

*Tabla 21. Composición del fondo de rotación de Torre Gorostizaga S.L.*

	2016	2015	2016-2015	2015	2014	2015-2014
(+) Mercaderías	- €	- €	- €	- €	- €	- €
(+) Clientes	145.994,99 €	146.683,87 €	688,88 €	146.683,87 €	115.378,05 €	31.305,82 €
<b>(=) Necesidad Bruta Circ(NBFC)</b>	<b>145.994,99 €</b>	<b>146.683,87 €</b>	<b>688,88 €</b>	<b>146.683,87 €</b>	<b>115.378,05 €</b>	<b>31.305,82 €</b>
(-) Proveedores	20.458,64 €	21.024,93 €	566,29 €	21.024,93 €	18.950,80 €	2.074,13 €
<b>(=) Necesidad F.R Explotación (NFRExp)</b>	<b>125.536,35 €</b>	<b>125.658,94 €</b>	<b>122,59 €</b>	<b>125.658,94 €</b>	<b>96.427,25 €</b>	<b>29.231,69 €</b>
(+) Créditos concedidos c/p	340.266,98 €	237.887,77 €	102.379,21 €	237.887,77 €	212.984,64 €	24.903,13 €
(-) Créditos obtenidos c/p	103.445,79 €	104.955,74 €	1.509,95 €	104.955,74 €	97.503,05 €	7.452,69 €
<b>(=) Necesidad Fondo Rotación</b>	<b>362.357,54 €</b>	<b>258.590,97 €</b>	<b>103.766,57 €</b>	<b>258.590,97 €</b>	<b>211.908,84 €</b>	<b>46.682,13 €</b>
(+) Disponible	100.693,74 €	98.526,70 €	2.167,04 €	98.526,70 €	98.908,60 €	381,90 €
<b>(=) Fondo de Rotación</b>	<b>463.051,28 €</b>	<b>357.117,67 €</b>	<b>105.933,61 €</b>	<b>357.117,67 €</b>	<b>310.817,44 €</b>	<b>46.300,23 €</b>

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Tal y como se ha visto anteriormente, se observa como las existencias no tienen valor alguno. Por lo que, es el saldo de clientes el que integra la necesidad bruta de financiación del circulante. Este ha aumentado en estos tres años, siendo el aumento principal entre el año 2014 y 2015. Esto está ligado con el aumento de más del 5 % del importe neto de la cifra de negocios. Puesto que el aumento del volumen de su actividad provoca que los clientes les deban más dinero.

Este aumento está relacionado con el periodo de cobro, que aparece reflejado en la tabla 19 y como este ha ido aumentando, lo que indica que los clientes tardan más tiempo en pagar lo que influye en el aumento de su saldo.

Por ello la necesidad bruta de financiación ha aumentado, al haber aumentado la inversión.

Tras esto, se observa cómo los proveedores también han aumentado, aunque en menor medida, apenas en un 8 %. Este aumento del saldo de proveedores se relaciona con el aumento del gasto en aprovisionamientos, siendo su principal partida los trabajos realizados por otras empresas implicando así el hecho de la subcontratación que realiza Torre Gorostizaga S.L., el cual ha aumentado en algo más de un 6 %. Es por ello que con esto se reduce la necesidad financiera.

Así mismo el hecho de que haya aumentado está ligado también al periodo de pago, ya que este ha aumentado en un día desde 2014. Esto implica que la empresa tarda más en pagar por los trabajos realizados por terceros.

De esta forma la necesidad de financiación de fondo de rotación de explotación se ha visto aumentada debido al mínimo aumento de los proveedores y gran aumento de los clientes. Provocando así una necesidad financiera en la que la financiación de los proveedores no ha sido suficiente para cubrir.

Por su parte, se observa como el aumento de 105.933 € del fondo de rotación en entre los años 2015 y 2016, es sobre todo por la actividad realizada por parte de la empresa fuera de la explotación, concretamente en un aumento de más de 102.000 € de los créditos concedidos a c/p.

Y finalmente tras observar cómo ha aumentado el disponible en más de 2.000 € entre el 2015 y 2016, queda reflejado el gran aumento sufrido entre dichos años en el fondo de rotación.

Para completar el análisis anterior he decidido analizar el periodo medio de cobro y periodo medio de pago de la empresa Torre Gorostizaga S.L.

El periodo medio de cobro, indica el periodo medio que la empresa tarda en cobrar lo que los clientes le deben.

Y se calcula de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Clientes}}{\text{Importe neto de la cifra de negocios}} \times 360$$

Por su parte, el periodo medio de pago especifica el periodo medio que la empres tarda en pagar lo que deben a los proveedores.

Y se calcula de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Aprovisionamientos}} \times 360$$

Tabla 22. Periodo medio de cobro y de pago de Torre Gorostizaga S.L.

	2016	2015	2014
<b>Periodo medio de cobro</b>	33	34	28
<b>Periodo medio de pago</b>	33	34	32

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

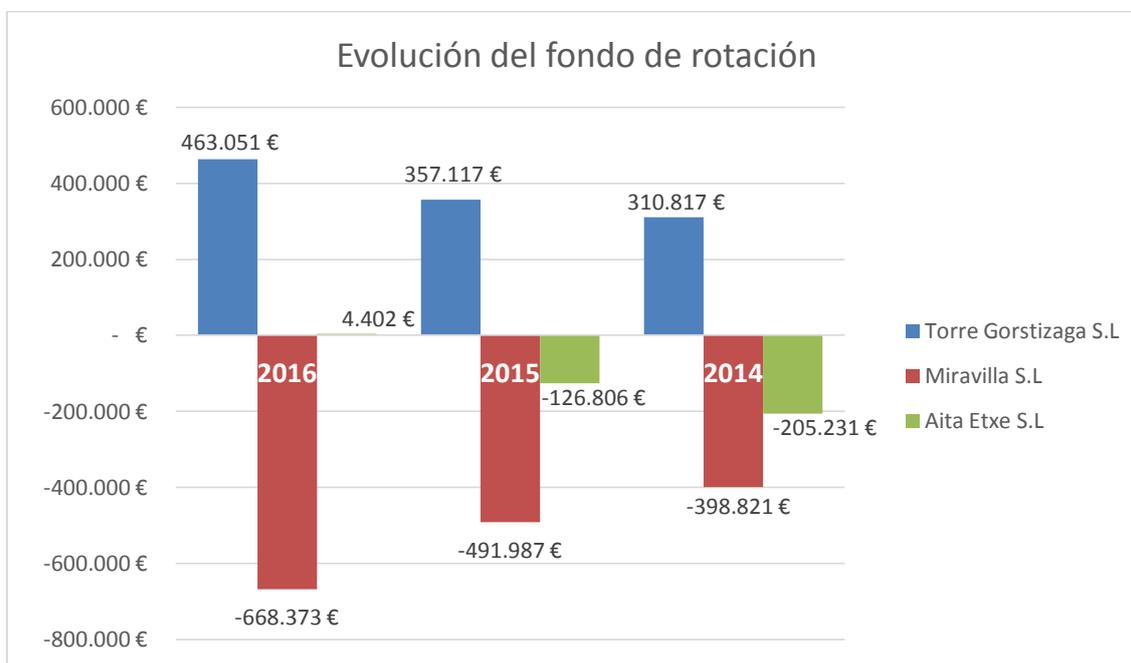
En la tabla anterior se aprecia como Torre Gorostizaga S.L ha ampliado en un día el tiempo que los proveedores le conceden para pagar sus deudas, y que sus clientes tardan 5 días más en pagar lo que la deben, hasta igualarse en el año 2015 en 34 días y en el 2016 en 33.

Es preferible una situación como la del año 2014, puesto que cobraba antes de lo que pagaba, aunque la situación del año 2016 aun no es del todo peligrosa puesto que no debe de pagar antes de que cobre.

- **Comparación**

Al comparar la evolución del fondo de rotación de las empresas seleccionadas se ve claramente como las tres han seguido una tendencia totalmente distinta.

*Gráfico 19. Evolución del fondo de rotación de las diferentes empresas en los años analizados.*



*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Por un lado, Miravilla S.L muestra un fondo de rotación negativo los tres años, lo cual indica que tiene disponibilidad financiera a corto plazo, ya que con la financiación que tiene a corto plazo es capaz de cubrir las necesidades generadas por las inversiones en el ciclo corto y le sobra financiación.

Y esta tendencia negativa se acentúa en un 67 % desde el 2004 al 2016 lo que implica que la empresa sigue generando disponibilidad financiera en el corto plazo.

Esto es debido a que su pasivo corriente ha aumentado en un 20 % en estos tres años, debido a sus deudas a corto y sus deudas con acreedores comerciales, y en cambio su activo corriente ha descendido en casi un 30 %, sobre todo su efectivo que ha bajado en más de 75.000 euros.

Y por otro lado se encuentra Aita Etxe S.L, la cual en este periodo ha pasado de tener un fondo de rotación negativo a uno positivo.

Esto significa que mientras en el año 2014 la empresa contaba con disponibilidad financiera a corto plazo, en el año 2016 paso a tener necesidad financiera debido a un cambio, en su estructura superando el activo corriente al pasivo corriente.

Esto se debe al descenso de más de un 50 % de su pasivo corriente, ya que prácticamente ha saldado sus deudas a corto plazo, y a un aumento de casi el 16 % del activo corriente, dado el aumento en más de 20.000 € de su efectivo.

### 3.6) Análisis de ratios

En este apartado se va a proceder a analizar distintos ratios que son significativos e importantes para conocer el estado y evolución de cualquier empresa.

#### 3.6.1) Ratio de solvencia a corto plazo

Se obtiene de la siguiente forma:  $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

*Tabla 23. Cálculo de la solvencia a corto plazo.*

	Torre Gorostizaga S.L			Miravilla S.L			Aita Etxe S.L			Óptimo
	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014	
Solvencia c/p	4,74	3,83	3,67	0,31	0,42	0,51	1,02	0,52	0,43	1,5-2

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

Se observa como la única empresa que tiene un valor óptimo en este ratio es Torre Gorostizaga S.L, están muy por encima del 1,5-2 de valor óptimo, en los tres años analizados. Esto indica que se trata de una solvencia a c/p y que, de cada euro de deuda a corto plazo, la empresa cuenta en el año 2016 contaba con 4,74 € de bienes y derechos a c/p para hacerle frente.

Esto se debe a que, tal y como se ha visto en la estructura económica, su activo corriente, al contrario que en Miravilla S.L y Aita Etxe S.L, tiene mayor importancia que el activo no corriente.

Se aprecia que al contrario que Miravilla S.L la cual ha visto disminuido su ratio, dado el descenso que ha sufrido su activo corriente y el aumento de su pasivo corriente, tanto Torre Gorostizaga S.L y Aita Etxe S.L han aumentado este ratio dado el aumento de su activo corriente.

#### 3.6.2) Ratio de solvencia a largo plazo

Se obtiene de la siguiente forma:  $\frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}}$

*Tabla 24. Cálculo de la solvencia a largo plazo.*

	Torre Gorostizaga S.L			Miravilla S.L			Aita Etxe S.L			Óptimo
	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014	
Solvencia l/p	6,27	5,5	5,58	1,99	1,9	1,7	5,4	3,71	2,87	1,5-2

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

Al contrario que ocurre con la solvencia a c/p, en la solvencia a l/p las tres empresas se encuentran o superan el óptimo. Lo cual indica que las empresas son capaces de hacer frente a sus deudas con sus activos.

Esto se debe a que, gran parte de su estructura financiera está integrada por financiación propia, por lo que la financiación ajena apenas tiene peso.

De nuevo, Torre Gorostizga S.L es la que mayor solvencia tiene, superando el valor óptimo con creces y viendo como este ratio ha ido aumentando en el transcurso de estos tres años. Por su lado, Aita Etxe S.L sigue la misma tendencia e incluso llega a duplicar su ratio de solvencia a l/p en estos tres años. Miravilla S.L por su lado, se encuentra en los valores óptimos y también ha ido aumentando este ratio.

El aumento es debido, a que mientras que el activo ha ido aumentando, el peso de tanto las deudas a corto como a largo se ha ido reduciendo en estos tres años

### 3.6.3) Ratio de liquidez

Se obtiene de la siguiente forma: 
$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

*Tabla 25. Cálculo de la liquidez.*

	Torre Gorostizaga S.L			Miravilla S.L			Aita Etxe S.L			Óptimo
	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014	
Liquidez	4,74	3,83	3,67	0,31	0,42	0,51	1,02	0,52	0,43	0,8-1

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

A simple vista se aprecia como Torre Gorostizaga S.L tiene una gran liquidez y que la ha ido aumentando con el transcurso de los años, lo que implica que sus activos se convierten fácilmente en tesorería.

Por su parte, Miravilla S.L tiene un problema de liquidez, el cual se ha ido acrecentando con el paso del tiempo. Se observa como en ningún caso llega al 0,8 mínimo, y por lo tanto se encuentra en una situación complicada al no tener apenas efectivo y otros activos líquidos equivalentes.

Por su lado, Aita Etxe S.L ha pasado de no entrar dentro de los valores óptimos, a superarlos. Implicando así su gran disposición de activos fácilmente convertibles en tesorería.

### 3.6.4) Ratio de liquidez inmediata

Se obtiene de la siguiente forma:  $\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}}$

*Tabla 26. Cálculo de la liquidez inmediata.*

	Torre Gorostizaga S.L			Miravilla S.L			Aita Etxe S.L			Óptimo
	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014	
Liquidez inmediata	0,81	0,78	0,85	0,02	0,03	0,11	0,59	0,23	0,22	>=0,1

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

Por su parte, este ratio no hace más que apuntalar lo previamente analizado.

Viendo como Torre Gorostizaga S.L supera con amplio margen el óptimo, indicando que tiene un gran nivel de efectivo y activos líquidos equivalentes, llegando a suponer entre un 10 % y 15 % del activo. Lo cual indica que puede hacer frente de forma holgada a pagos inmediatos y otro tipo de operaciones que impliquen el uso del efectivo.

Miravilla S.L ha visto reducido este ratio de forma significativa, demostrando el descenso de un 83 % que ha sufrido su disponible en estos tres años.

Finalmente, Aita Exe S.L ha más que doblado este ratio, ya que su efectivo se ha visto aumentado en casi un 30 % desde el 2014.

### 3.6.5) Ratio de autonomía financiera

Se obtiene de la siguiente forma:  $\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo}}$

*Tabla 27. Cálculo de la autonomía financiera.*

	Torre Gorostizaga S.L			Miravilla S.L			Aita Etxe S.L		
	2016	2015	2014	2016	2015	2014	2016	2015	2014
Autonomía financiera	0,84	0,82	0,82	0,5	0,47	0,41	0,81	0,73	0,65

Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).

Con este ratio se puede ver el porcentaje de la inversión que se financia con recursos propios. Que como ya se ha visto previamente, es una gran parte, puesto que la financiación propia tiene un gran peso en estas empresas.

Se observa como en las tres empresas la tendencia a financiarse con recursos propios ha ido aumentando, lo cual indica que se tiene mayor autonomía para tomar decisiones de gestión, inversión y financiación con independencia de terceros.

Así mismo, tanto Torre Gorostizaga S.L como Aita Etxe S.L se situaban por encima del 80 % en el año 2016, mientras que Miravilla S.L llegaba al 50%. Implicando así que las dos primeras tienen mayor capacidad de toma de decisiones independientes, y que por su parte, Miravilla S.L dado el peso de la financiación ajena, está condicionada.

### 3.6.6) Ratio de composición de capitales permanentes

Se obtiene de la siguiente forma: 
$$\frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Patrimonio Neto}}$$

*Tabla 28. Cálculo de la composición de capitales permanentes.*

	<i>Torre Gorostizaga S.L</i>			<i>Miravilla S.L</i>			<i>Aita Etxe S.L</i>			<b>Optimo</b>
	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	
<b>Composición capitales permanente</b>	0,013	0,018	0,022	0,312	0,378	0,474	0,048	0,061	0,072	<=0,5

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Este ratio indica qué parte de la composición de capitales permanentes es deuda a largo plazo. El indicador será óptimo si es menor del 50 %, lo que indicará que hay menos de la mitad de la financiación a largo plazo que se financia con terceros, implicando así un menor coste.

Este valor óptimo se cumple para las tres empresas, puesto que ninguna supera el 0,5. Pese a que Miravilla S.L en el año 2014 estaba muy cerca de ese valor, lo ha ido reduciendo, reduciendo su pasivo no corriente en más de un 40 %.

Por su parte, Torre Gorostizaga S.L y Aita Etxe S.L, ya se encontraban dentro del valor óptimo y han reducido sus cocientes en estos tres años. Todo ello debido al descenso que ha sufrido el pasivo no corriente.

### 3.6.7) Ratio de endeudamiento

Se obtiene de la siguiente forma: 
$$\frac{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

*Tabla 29. Cálculo del ratio de endeudamiento.*

	<i>Torre Gorostizaga S.L</i>			<i>Miravilla S.L</i>			<i>Aita Etxe S.L</i>		
	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
<b>Endeudamiento</b>	0,190	0,222	0,218	1,014	1,109	1,429	0,227	0,37	0,536

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Este ratio puede relacionarse con el anterior, puesto que indica como está integrada su financiación. Cuanto menor sea este ratio mayor autonomía financiera tendrá la empresa.

Tal y como se ha visto en el ratio de autonomía financiera, se observa como Torre Gorostizaga S.L es la empresa con mayor autonomía financiera, y la ha ido aumentando estos años puesto que el ratio ha descendido en los tres años analizados.

Así mismo, Miravilla S.L, es la empresa que mayor ratio de endeudamiento tiene. Viendo como en el año 2014 por cada euro de recursos propios, los recursos ajenos aportaban 1,429 €. Con el paso de los tres años, lo ha reducido en casi medio punto, pero aun así y tal y como se ha visto en el ratio de autonomía, esto condiciona bastante su capacidad para tomar decisiones y de financiación.

Tras esta, se encuentra Aita Etxe S.L, la cual también ha descendido este ratio, implicando que la empresa cada vez se financia menos usando recursos ajenos.

### 3.7) Capacidad de expansión

En este apartado voy a analizar la capacidad de expansión tanto a corto plazo como a largo plazo de la empresa Torre Gorostizaga S.L en los años analizados.

En este apartado se observarán diferentes datos calculados anteriormente y se constaran las afirmaciones realizadas.

Para calcular la capacidad de expansión a corto plazo, es necesario conocer tres factores:

- 1) Fondo de rotación.
- 2) Ratio de cobertura de existencias.
- 3) Saldo neto de tesorería.

Mencionar que el ratio de cobertura de existencias se calcula de la siguiente forma: 
$$\frac{\text{Fondo de Rotación}}{\text{Existencias}}$$

Y que el saldo neto de tesorería se obtiene realizando la siguiente operación:  
$$\text{Realizable cierto} + \text{Disponible} - \text{Pasivo Corriente}$$

Destacando que el realizable cierto se obtiene restando las existencias al activo corriente.

*Tabla 30. Cálculo de las diferentes variables que integran la capacidad de expansión a corto plazo.*

	2016	2015	2014
<b>Fondo rotación</b>	463.051,00 €	357.118,00 €	310.817,00 €
<b>Ratio cobertura de existencias</b>	0	0	0
<b>Saldo neto de tesorería</b>	563.745,00 €	455.644,00 €	409.726,00 €

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Lo primero que se observa en la tabla, y tal y como se ha ido viendo en el transcurso del trabajo, es el nulo valor de las existencias. Y tras esto se aprecia como en los tres años, tanto el fondo de rotación como el saldo neto de tesorería es positivo.

Con esto se puede decir que la empresa tiene una buena autonomía financiera a c/p y un bajo endeudamiento a c/p, lo cual ya se ha ido visto previamente.

Es por esto por lo que la empresa tiene una buena capacidad de expansión a corto plazo, puesto que las empresas que la financian a corto plazo apenas tienen peso ante la gran importancia que tiene en Torre Gorostizaga S.L la financiación propia.

Por su lado, para calcular la capacidad de expansión a largo plazo es necesario conocer tres factores:

- 1) Autonomía financiera.
- 2) Composición de capitales permanentes.
- 3) Ratio de endeudamiento.

*Tabla 31. Cálculo de las diferentes variables que integran la capacidad de expansión a largo plazo.*

	2016	2015	2014
<b>Autonomía financiera</b>	0,84	0,82	0,82
<b>Composición capital permanente</b>	0,013	0,018	0,022
<b>Endeudamiento</b>	0,19	0,222	0,218

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Tal y como se ha visto previamente, se observa cómo la empresa tiene una gran autonomía financiera, y que la misma se ha visto aumentada, dado al aumento de la financiación propia.

Por su parte, la deuda a largo plazo se ha ido reduciendo, lo cual unido al aumento del patrimonio neto es algo positivo. Ya que, mientras reduce sus deudas y los costes que estas mismas suponen, ha ido aumentando su financiación propia y no ha tendido a endeudarse a corto plazo, provocando así una gran capacidad de decisión.

Por último, el ratio de endeudamiento ha ido reduciéndose, siendo algo positivo, ya que va a tener menos obligaciones a satisfacer con terceros.

### 3.8) Estado de flujos de efectivo

Debido a que las cuentas anuales no incorporaban el estado de flujos de efectivo (EFE), y teniendo en cuenta que los flujos de tesorería son un aspecto a tener en cuenta para analizar una empresa, he decidido realizar parte del mismo por mi cuenta. Concretamente he elaborado la parte que mide el flujo de efectivo de las actividades de explotación, el TGO.

El EFE informa sobre el origen y uso de los activos monetarios, concretamente del efectivo, ayudando así a valorar la importancia que tiene la tesorería y como varía la misma. Por su parte el TGO muestra la principal fuente de flujos líquidos de la entidad, es decir, aquellas que se generan con la actividad principal de la empresa.

Debo mencionar que apenas cuenta con partidas, tal y como se ve en la tabla 32.

*Tabla 32. Estado de flujos de efectivo de Torre Gorostizaga S.L.*

	2016	2015	2014
<b>A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>			
<b>1) Resultado del ejercicio antes de impuestos</b>	<b>94.261 €</b>	<b>81.280 €</b>	<b>94.596 €</b>
<b>2) Ajustes del resultado</b>	<b>36.742 €</b>	<b>36.205 €</b>	<b>35.475 €</b>
(+) Amortización del inmovilizado	36.838 €	36.476 €	36.200 €
(-) Ingresos financieros	-96 €	-290 €	-725 €
(+) Gastos financiero		19 €	
<b>3) Cambios en el capital corriente</b>	<b>11.233 €</b>	<b>-26.682 €</b>	<b>58.763 €</b>
(+/-) Deudores y otras cuentas a cobrar	13.310 €	-36.209 €	29.628 €
(+/-) Acreedores y otras cuentas a pagar	-2.076 €	9.527 €	29.135 €
<b>4) Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>	<b>-11.437 €</b>	<b>-12.799 €</b>	<b>-1.146 €</b>
(+/-) Cobros(pagos) por impuesto sobre beneficios	-11.437 €	-12.799 €	-1.146 €
<b>5) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN(TGO)</b>	<b>130.800 €</b>	<b>78.003 €</b>	<b>187.688 €</b>

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

Se observa como en los tres años, la empresa Torre Gorostizaga S.L tiene un TGO positivo, lo que significa que genera liquidez con su actividad, lo cual es un buen indicador y muestra del éxito en la política de cobros y pagos.

En la visión general de los tres años el TGO ha descendido entre el año 2014 y el 2016, dado al descenso de los clientes y de los proveedores, así como el aumento del impuesto sobre beneficios.

Se observa como del 2014 al 2015 los flujos de efectivo de las actividades de explotación se veían reducidos en más de 100.000 €, esto es debido a que los proveedores en menor medida y los clientes aumentaron, todo lo contrario a lo ocurrido entre el 2014 y 2013.

Como complemento al EFE, he decidido analizar los recursos generados (RG) por la empresa, realizando la siguiente tabla.

Los recursos generados son los gastos o ingresos generados en la actividad de explotación que han sido cobrados o pagados, o que están pendientes.

*Tabla 33. Recursos generados por Torre Gorostizaga S.L.*

	2016	2015	2014
<b><u>A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</u></b>			
<b>1) Resultado del ejercicio</b>	<b>82.824</b>	<b>68.480</b>	<b>93.450</b>
<b>2) Ajustes del resultado</b>	<b>36.838</b>	<b>36.476</b>	<b>36.200</b>
(+) <i>Amortización del inmovilizado</i>	36.838	36.476	36.200
<b>RECURSOS GENERADOS(RG)</b>	<b>119.662</b>	<b>104.956</b>	<b>129.650</b>

*Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de la Base de datos SABI).*

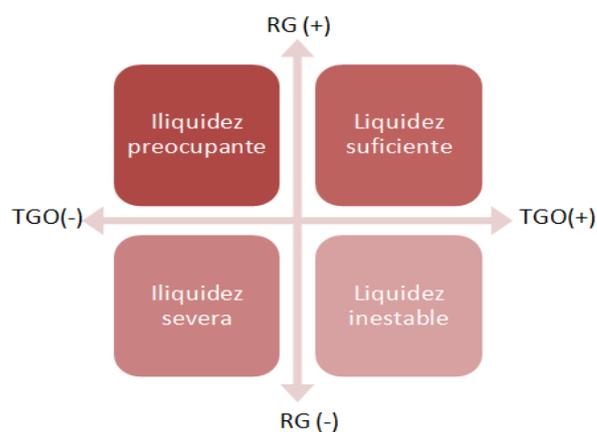
Se ve cómo los recursos generados son positivos, lo cual indica un éxito en la actividad, ya que con su actividad es capaz de generar recursos internos para financiar la inversión y la financiación. A su vez, estos recursos han descendido debido al descenso que ha sufrido el resultado del ejercicio, tal y como se ha visto en el transcurso del trabajo.

Se observa que, salvo en el año 2015, los recursos generados son menores que los flujos de efectivo de las actividades de explotación. Lo cual pone de manifiesto que hay un éxito en la política financiera de cobros y pagos. Así en el año 2014 se pagaba 4 días más tarde lo que se cobraba, y en el año 2016 se igualaron las fechas de cobro y pago.

Por su parte, que en el año 2015 los recursos generados sean mayores que los flujos de efectivo de las actividades de explotación implica que hay un diferimiento en la entrada de tesorería, relacionándose así con el aumento en 36.209 € de la partida de clientes.

Todo esto puede sintetizarse y reflejarse en un gráfico como el siguiente:

Gráfico 20. Tesorería generada por las operaciones.



*Fuente: Elaboración propia.*

Tal y como se ha visto, Torre Gorostizaga S.L ha tenido en los tres años analizados un TGO y unos RG positivos, por lo que se sitúa en una situación de liquidez suficiente. Esta situación es la que cualquier empresa precisa alcanzar, puesto que equivale a una situación equilibrada.

Esto supone que es capaz de generar recursos internos con su actividad y es capaz de convertirlos en líquido aplicando una correcta política de cobros y pagos, aunque como se ha visto, estas políticas se han ido demorando en el transcurso de los años. También indica que Torre Gorostizaga S.L genera tesorería suficiente para financiar las operaciones de inversión y financiación.

#### 4) Análisis DAFO de la empresa

En cualquier análisis DAFO de una empresa, es necesario analizar tanto el ámbito interno de la propia empresa, como el entorno externo que la rodea y los factores que pueden afectar a la misma.

Es por ello por lo que en la siguiente tabla mostraré cuales son las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades relacionadas con la empresa analizada, Torre Gorostizaga S.L. Así mismo en las siguientes páginas explicaré estas ideas.

He de decir que gran parte de las mismas han sido vistas en el transcurso del trabajo.

*Tabla 34. Análisis DAFO de la empresa Torre Gorostizaga S.L.*

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1- Reconocimientos.</li><li>2- Experiencia e instalaciones.</li><li>3- Ubicada en zona residencial</li><li>4- Servicios ofertados.</li><li>5- Aspectos económicos.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1- Incapacidad de expandirse.</li><li>2- Precio elevado.</li></ol>
<b>AMENAZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1- Posible creación de nuevos competidores.</li><li>2- Incapacidad de hacer frente a la demanda.</li><li>3- Pérdida de poder adquisitivo de los clientes.</li><li>4- Residencias cercanas.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1- Sector en auge.</li><li>2- Características sociales.</li><li>3- Nueva normativa relacionada con las instalaciones.</li></ol>

*Fuente: Elaboración propia*

Tras esto, procederé a relacionar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, para así conformar cuatro cruces, los cuales ayudaran a tener una mejor visión del ámbito estratégico de la empresa.

Los cuatro cruces son los siguientes:

- Cruce 1: oportunidades y fortalezas.
- Cruce 2: oportunidades y debilidades.
- Cruce 3: amenazas y fortalezas.
- Cruce 4: amenazas y debilidades.

Comenzando por las fortalezas:

- 1) La residencia Torre Gorostizaga S.L ha recibido la Q de plata de calidad de gestión en el año 2011 por la fundación Euskalit.  
Así como el diploma de compromiso de calidad total y gestión excelente de Euskalit desde el año 2007.  
También cumple con diversas normas como son: ISO 9001-2000 sobre calidad de gestión, ISO 14001-2004 sobre medio ambiente y OHSAS 18001-2007 sobre seguridad e higiene laboral.  
Todo esto muestra la eficacia y la profesionalidad con la que desarrolla su actividad.
  
- 2) La residencia Torre Gorostizaga S.L lleva ofertando sus servicios desde el año 1999 y cuenta con diversas instalaciones que la permiten desarrollar de forma adecuada y eficaz su actividad. Contando entre otras prestaciones con: sistemas de climatización, alarma, alarma de incendios, gimnasio para desarrollar ejercicios de fisioterapia, servicio de peluquería y podología, así como con zonas especiales para profesionales como el servicio médico y psicológico.
  
- 3) Su ubicación también juega un papel fundamental como una de sus fortalezas. Puesto que, al estar situada en una zona urbana, y en un barrio que es uno de los más poblados de Europa, tal y como indica Endeiza(2017), ya que integrado dentro del distrito 4 de Bilbao el cual cuenta con 1,77 kilómetros cuadrados cuenta con más de 43.000 habitantes. Esto posibilita aparte de tener mayor visibilidad y de llegar a más gente, que este rodeado de locales, comercios y zonas verdes, para que así tanto los usuarios como sus familiares puedan disfrutar de un entorno activo.
  
- 4) A parte de ofrecer el servicio residencial, el cual ha sido la base para el desarrollo del trabajo, Torre Gorostizaga S.L también ofrece estancias por días o servicio como centro de día, convalecencias, postoperatorios, atención a personas con demencia e incluso servicio de residencias los fines de semana.
  
- 5) En el transcurso de este trabajo se ha observado cómo, Torre Gorostizaga S. L cuenta con unos aspectos económicos óptimos los cuales suponen una fortaleza en sí mismos. Por una parte, se ha visto como en los tres años analizados el importe neto de la cifra de negocios ha aumentado en casi un 7 % y en los tres años ha tenido un resultado del ejercicio positivo. Por otro lado, cuenta con unos ratios muy positivos.
  - Tiene una solvencia a corto plazo y sobre todo a largo plazo con unos valores superiores a los óptimos, indicando su buena capacidad para hacer frente a sus deudas.
  - Cuenta con una gran liquidez y liquidez inmediata, contando así con gran cantidad de disponible.
  - Su composición de capitales permanentes se ha visto reducido en los tres años, por lo que cuenta con poca deuda a largo plazo.
  - A esto hay que sumar también el descenso de su ratio de endeudamiento, teniendo así mayor peso su financiación propia y teniendo mayor autonomía para tomar decisiones.

En cuanto a las debilidades se refiere:

- 1) Al encontrarse situada en una zona urbana y en un enclave limitado, es incapaz de expandir su terreno y ampliar su espacio.  
Esto limita su tamaño, así como los servicios que ofrece, puesto que en caso de necesitar ofertar cualquier tipo de servicio adicional que requiera de instalaciones nuevas, se vería obligado a cambiar la disposición actual, implicando así la renuncia a otro servicio.
- 2) Al tratarse de un establecimiento privado, aunque cuente con ciertas plazas concertadas, el precio se rige por la ley de oferta y demanda. Es por esto que el fijar unos precios altos, puede implicar que los clientes tiendan a otra residencia. Y tal y como he mencionado anteriormente, su precio diario por una plaza privada es de 100 €, siendo un precio bastante elevado en comparación al precio de una plaza concertada.

Las posibles amenazas son:

- 1) Al ser un sector en auge, por el aumento de clientes potenciales y, por lo tanto, de la demanda, es muy probable que se creen nuevos centros residenciales, lo cual aumentaría la oferta del sector y provocaría que Torre Gorostizaga S.L tuviese que enfrentarse a mayor número de competidores.
- 2) Con el aumento de la demanda, Torre Gorostizaga S.L tendrá un mayor número de clientes potenciales a los que poder ofrecer sus servicios. Pero, como se ha visto en las debilidades, al estar en un lugar delimitado en lo que a espacio se refiere y no poder expandirse, es difícil que pueda ofrecer más plazas que las actuales, a no ser que cambie la distribución de las áreas disponibles y renuncie a ciertas instalaciones para crear nuevas habitaciones.
- 3) Como se ha mencionado anteriormente, las pensiones juegan un papel fundamental, puesto que los usuarios de los servicios residenciales reciben esta prestación. Por lo que, si las pensiones se ven reducidas, tal y como ha sucedido, y siguen reduciéndose, tal y como se ha visto anteriormente, los posibles usuarios no van a ser capaces de hacer frente al pago de las tarifas.
- 4) Al estar situada en una zona tan poblada, Torre Gorostizaga S.L está rodeada de competidores. Tanto residencias, como centros de día u otros centros que pueden realizar servicios similares. Concretamente en su zona cercana, equivalente al distrito 4 de Bilbao, Begoña, destaco: Residencia Andia, Residencia Sarrikue, Centro de la tercera edad de Santutxu, Naguspea centro de Día el Karmelo, Maran Residencia, Residencia Anai Artean, Residencia Izaro XXI y el centro de salud de Txurdinaga.

Para finalizar, las oportunidades son las siguientes:

- 1) Es un sector en el que tal y como se ha visto anteriormente, la población que es usuario potencial de los servicios residenciales va a tener una tendencia al alza en los próximos años, tal y como lo ha estado haciendo. Es por ello, que esto supone una gran oportunidad para Torre Gorostizaga S.L si es capaz de adaptarse a este nuevo escenario.
- 2) El hecho de que el comportamiento de la sociedad haya cambiado, también proporciona una gran oportunidad a aprovechar. Puesto que, con el estilo de vida actual es muy difícil hacerse cargo de las personas mayores y cumplir con las necesidades que requieren.
- 3) En el borrador del nuevo decreto que actualmente se está redactando, gracias a la información facilitada por el personal de Torre Gorostizaga S.L conozco que uno de los puntos hace referencia a la necesidad para las nuevas residencias que quieran abrir de contar con una mayor cantidad de recursos materiales. Esto es beneficioso para Torre Gorostizaga S.L en dos sentidos. El primero es que esta nueva norma no afecta a los centros que ya están operativos, por lo que Torre Gorostizaga S.L está exenta de adaptarse a la misma. Y, por otro lado, el hecho de que las nuevas residencias que quieran iniciar su actividad deberán realizar un mayor desembolso para adecuarse al Decreto, creando así una barrera de entrada.

Tras esto voy a proceder a realizar los cruces.

- Cruce 1: oportunidades y fortalezas.

Los cruces que aparezcan en este apartado son llamados “ejes de acción o planteamientos ofensivos”. Y tratan de observar si con las fortalezas de la empresa, la misma es capaz de aprovechar las oportunidades que surjan.

- *Características sociales-Servicios ofertados*

En un entorno en el que cada vez es más difícil conciliar el ámbito profesional con el familiar, que Torre Gorostizaga S.L ofrezca un abanico tan amplio de servicios como son: estancia para el postoperatorio, para personas con demencia, estancias por días,... Abre mucho las posibilidades de que los usuarios puedan requerir alguno de ellos.

- *Sector en auge-Experiencia e instalaciones y reconocimientos*

En la situación en la que se encuentra actualmente el sector y vista la tendencia que va a seguir en los próximos años, es necesario recalcar la experiencia que tiene Torre Gorostizaga S.L y todas las instalaciones con las que cuenta, así como los diversos reconocimientos que atesoran su buen hacer. Esto puede jugar a favor de la empresa a la hora de captar los nuevos clientes que van a surgir dado el envejecimiento de la población.

- Cruce 2: oportunidades y debilidades.

A estos cruces se les llama “ejes de reacción o planteamientos de reorientación”. En estos cruces se intenta ver si las debilidades de la empresa impiden aprovechar las oportunidades que aparecen en sector, y en tal caso como sobreponerse a esta situación.

- *Sector en auge- Incapacidad de expandirse*

Un punto a resolver por parte de Torre Gorostizaga S.L debe ser como aprovechar el aumento de la población envejecida, dado su prácticamente nula capacidad de expandir sus instalaciones debido al enclave en el que está situada. Para solventar este problema y poder alojar a más clientes, podría adquirir algunos de los establecimientos que tiene alrededor con el fin de ampliar sus instalaciones.

- Cruce 3: amenazas y fortalezas.

Son los denominados “ejes de reacción o planteamientos defensivos”. Y plantean si con las fortalezas que tiene la empresa, es capaz de sobreponerse a las amenazas externas.

- *Nuevos competidores y residencias cercanas- Experiencia e instalaciones y reconocimientos*

El hecho de que puedan surgir nuevos competidores debido al más que posible incremento de la demanda y que en sus alrededores haya actualmente competidores, no debe de suponer alarma alguna en Torre Gorostizaga S.L, puesto que ofrece y cuenta con la experiencia, reconocimientos e instalaciones suficientes como para diferenciarse de estos y dar una buena imagen de cara a la clientela.

- *Nuevos competidores y residencias cercanas-Servicios ofertado*

Relacionado con lo anterior, ante la creación de nuevos competidores y la proximidad de los ya existentes, Torre Gorostizaga S.L debe de recalcar la variedad de servicios que ofrece a parte de los meramente residenciales, como son el servicio de centro de día, estancias temporales o el servicio a personas con demencia. Con esto debe de ser capaz de lograr un mayor valor añadido a su imagen.

- *Pérdida de poder adquisitivo- Aspectos económicos*

El hecho de que tanto los usuarios como los usuarios potenciales vean reducido su poder adquisitivo por el hecho de la reducción de las pensiones puede afectar a Torre Gorostizaga S.L, aunque contra esto puede defenderse bajando sus precios por un determinado tiempo, dando mayor facilidades de pago,... Puesto que cuenta con unos indicadores económicos positivos que le dan capacidad para poder variar en cierto grado sus políticas económico-financieras, para sobreponerse a la pérdida de poder adquisitivo de los clientes.

- Cruce 4: amenazas y debilidades.

Son conocidos como “ejes de riesgo o planteamientos de supervivencia”. Y reflejan el riesgo que tiene la empresa, teniendo en cuenta tanto las debilidades de la misma, como las amenazas del exterior.

- *Incapacidad de hacer frente a la demanda- Incapacidad de expandirse*

Estas dos ideas están intrínsecamente relacionadas. Puesto que, que la demanda vaya a aumentar en gran medida dado el aumento de la población de más de 65 años supone un aumento de los clientes potenciales, al que dado la situación geográfica en la que se encuentra Torre Gorostizaga S.L no podría hacer frente actualmente.

- *Pérdida de poder adquisitivo-Precio elevado*

La reducción de las pensiones supone, y en un futuro seguirá suponiendo, que los posibles usuarios de los servicios residenciales ofertados tengan menor capacidad económica para hacer frente a las tarifas, en el caso de Torre Gorostizaga S.L tanto a la tarifa de la plaza concertada como la tarifa de la plaza privada. Por lo que esto supondrá una reducción de los clientes.

## 5) Conclusiones

Para finalizar con el trabajo, realizaré una serie de conclusiones sobre la situación de Torre Gorostizaga S.L en los años analizados, aglutinando las ideas principales extraídas en el desarrollo del mismo.

Al principio de este trabajo queda constancia de cómo el sector de los servicios residenciales es un sector con un gran potencial, dada la tendencia al alza que tiene la población mayor de 65 años, siendo ésta la clientela potencial. Así mismo, las personas mayores de 80 años, que son los principales usuarios de este servicio, también han ido aumentando con el paso de los años.

Por otro lado, la oferta en lo que a Vizcaya se refiere, ha aumentado en más de 300 plazas en estos tres años. Intentando así adaptar la oferta a la gran cantidad de clientes potenciales, pese a esto la tasa de ocupación deja ver cómo sigue habiendo alrededor de un 12 % de plazas libres para el año 2016, esto puede interpretarse de forma que los usuarios prefieren usar otro tipo de servicios.

Centrándome en el análisis meramente económico-financiero:

- I. Sobre el balance, destacar que el activo tiene una estructura diferente al de las empresas comparadoras, ya que su inmovilizado material supone más del 80 % del activo. Pese a esto, esta partida tiene menos valor que las otras dos empresas ya que se encontraba amortizado al 78 % en el año 2016.  
Por su parte, la estructura financiera es similar a la de las empresas comparadoras, suponiendo más del 80 % el patrimonio neto. Así mismo, ha ido aumentando el peso de la financiación propia, en detrimento de la ajena, puesto que ha ido amortizando la deuda a largo plazo.
- II. En cuanto a la cuenta de pérdidas y ganancias, lo primero a destacar es como el beneficio se ha reducido en más de 10.000 € aunque el importe neto de la cifra de negocios ha aumentado en casi un 7 %. Esto se debe al papel de las dos grandes partidas de la cuenta de resultados, como son el gasto de personal, la cual llega casi a suponer el 60 %, habiéndose visto incrementado con el paso de los años, y los otros gastos de explotación la cual, pese a haber descendido su peso, supone casi un 20 % de la cuenta de resultados. El hecho de que la cuenta de aprovisionamientos apenas suponga un 15 % del total, y que su estructura no varíe, se relaciona con el hecho de que la empresa Torre Gorostizaga S.L apenas subcontrata servicios a otras empresas. Esta estructura es bastante similar a la de Miravilla S.L, pero no a la de Aita Etxe S.L en la que tanto el gasto de personal como los aprovisionamientos representan el 25 % de la cuenta de resultados cada uno, por lo que esta empresa invierte lo mismo en el personal propio que en subcontratar servicios.
- III. Se ha visto cómo también la empresa cuenta con una buena rentabilidad, similar a una de las empresas comparativas y mucho mayor que la otra, estando la económica y la financiera en parámetros casi iguales debido al escaso peso del coste de la deuda, pese a que ha descendido un 3 % en el transcurso de los tres años. Esto se ha debido al descenso que ha sufrido el beneficio y al aumento sufrido por el activo.

- IV. La empresa Torre Gorostizaga S.L cuenta con una buena solvencia a corto plazo y a largo plazo, y aumentando dicho ratio con el paso del tiempo, por lo que la empresa puede hacer frente a sus deudas con los activos que posee.
- También cuenta con una buena liquidez, indicando así la capacidad que tiene la empresa de disponer de activos líquidos y de convertir fácilmente en liquidez algunos de los mismos, tal y como se ha visto en el análisis del EFE.
- Tal y como se ha visto, la empresa cuenta con gran autonomía financiera dado el gran valor del patrimonio neto y cómo esta misma se ha ido aumentando con el paso del tiempo. Esto está relacionado con el ratio de endeudamiento, puesto que este es poco significativo y se ha ido reduciendo.
- V. Tras el análisis DAFO, se extrae cómo la empresa cuenta con grandes fortalezas, gracias a los años de experiencia y diversos reconocimientos recibidos, así como a las instalaciones y los diversos servicios que oferta. Ésto unido a la zona en la que se encuentra ubicada y a todos los aspectos económicos vistos previamente la dan un buen valor añadido. No obstante, también puede verse afectada por la incapacidad que tiene para expandirse al encontrarse situada en una zona residencial, y por los precios que establece como tarifa.
- Esta última debilidad, se relaciona con una de las amenazas a las que se puede enfrentar, como es la pérdida de poder adquisitivo por parte de los clientes potenciales dado el descenso de las pensiones. A ésto debe unirse la existencia de competidores ubicados en el mismo distrito que Torre Gorostizaga S.L, y el hecho de que sea un sector en auge pueda propiciar la creación de nuevos competidores y la incapacidad de hacer frente a la demanda que pueda surgir dado el aumento de la población envejecida.
- Por su parte esto supone una gran oportunidad si es capaz de aprovecharla, ya que los clientes potenciales van a ir aumentando y dado que cada vez es más difícil hacerse cargo de los cuidados que necesitan estas personas, va a aumentar la demanda de los servicios residenciales.

## 6) Bibliografía

Arosa, B. *Análisis Contable*. 2016 UPV/EHU.

Azumendi, E. (2017, 27 de octubre). El diario norte Euskadi.” Las residencias recobran la normalidad: fin a 370 días de huelga y de lucha por dignificar los cuidados”. *El diario*.

[https://www.eldiario.es/norte/euskadi/residenias-recobarn-normalidad-dias-huelga\\_0\\_701680860.html](https://www.eldiario.es/norte/euskadi/residenias-recobarn-normalidad-dias-huelga_0_701680860.html)

Caraballo, T. *Análisis Contable Superior*. 2017 UPV/EHU.

Cuentas anuales de Torre Gorostizaga S.L de los años 2014,2015 y 2016 adquiridas en el Registro Mercantil de Bizkaia.

El Español/ Agencias (2017, 1 de diciembre). Política. Descenso Imparable “La hucha de las pensiones ha pasado de 67.000 millones a 8.000 con Rajoy”. *El Español*.

[https://www.elespanol.com/espana/politica/20171201/266224191\\_0.html](https://www.elespanol.com/espana/politica/20171201/266224191_0.html)

Endeiza (2017, 6 de marzo).” Bilbao tiene uno de los barrios con más densidad de población de Europa”. *Bilbao hiria*.

<https://bilbaohiria.com/bilbao/bilbao-tiene-uno-de-los-barrios-con-mas-densidad-de-poblacion-de-europa/>

Gallardo, A. (2016, 6 de noviembre). Sociedad. Sanidad. “Si me quedo embarazada, es muy probable que me despidan” .*El Periódico*.

<https://www.elperiodico.com/es/sanidad/20161106/porque-espana-es-el-pais-de-la-ue-donde-se-tienen-menos-hijos-5609032>

Fernandez, L. (2017, 2 de agosto). Bizkaia. “La diputación mantiene el precio por plaza en residencias”. *Deia*.

<http://www.deia.eus/2017/08/02/bizkaia/la-diputacion-mantiene-el-precio-por-plaza-en-residencias>

Idogoras, I. *Dirección Estratégica: Política de Empresa*. 2016 UPV/EHU.

Lasa, G. (2016, 28 de agosto).Gipuzkoa. “La demanda para entrar en una residencia crece más del doble que las plazas creadas”. *El diario vasco*.

León, I. (2017, 6 de marzo).” El cáncer, la primera causa de mortalidad en Euskadi”. *Cadena Ser Euskadi*.

[http://cadenaser.com/emisora/2017/03/06/radio\\_bilbao/1488794555\\_238498.html](http://cadenaser.com/emisora/2017/03/06/radio_bilbao/1488794555_238498.html)

Rayón, A. (2016, 1 de agosto). Euskadi y Bizkaia en datos. “¿Qué esperanza de vida tenemos en Euskadi?” *Deia*.

<http://www.deia.com/2016/08/01/sociedad/euskadi-y-bizkaia-en-datos/que-esperanza-de-vida-tenemos-en-euskadir>

Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). *Acceso el 30/09/2017*.

<https://sabi.bvdinfo.com/version-201797/home.serv?product=SabiNeo>

Vega, J.A. (2016, 11 de febrero).” Las pensiones bajaran hasta un 30% hasta 2050”. *El País*.

[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/02/05/economia/1454693413\\_169775.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/02/05/economia/1454693413_169775.html)

- Páginas Web

Página web del Instituto Nacional de Estadística

<http://www.ine.es>

Página web del Instituto Vasco de Estadística

<http://www.eustat.eus/indice.html>

Página web de la Diputación Foral de Bizkaia

<http://web.bizkaia.eus/eu>

- Servicio de Inspección y Control (2016 y 2015). Departamento de Acción Social. “Estudio sobre los servicios sociales residenciales y centros de día para personas mayores de Bizkaia”.

*Residencias para personas mayores dependientes:*

- [http://www.bizkaia.eus/home2/Temas/DetalleTema.asp?Tem\\_Codigo=1470&idioma=CA&dpto\\_biz=3&codpath\\_biz=3%7C1470](http://www.bizkaia.eus/home2/Temas/DetalleTema.asp?Tem_Codigo=1470&idioma=CA&dpto_biz=3&codpath_biz=3%7C1470)

Página web de la residencia Aita Etxe S.L

<http://www.aitaetxe.com/es/>

Página web de la residencia Miravilla S.L

<http://www.miravilla.com/>

Página web de la residencia Torre Gorostizaga S.L

<http://www.euskoges.com/>