



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Análisis de los estados contables de Sushita

Presentado por:

Diego Toribio Argüelles

Tutelado por:

Ana Morales Guerrero

Valladolid, 24 de Julio de 2021

Resumen

Sushita S.L. es una empresa de reciente incorporación en el sector de la hostelería en la ciudad de Madrid que cuenta con un gran reconocimiento pese a su escasa vida en este sector. Este reconocimiento se debe a la fama que consiguió obtener participando antes en sectores como catering o la distribución de su producto familiar. Es una empresa que poco a poco se está ganando una reputación y que pese a su breve historia, desde 1999, ya es muy conocida entre los consumidores de comida asiática en la capital española. En este trabajo se pretende profundizar en su situación económico-financiera con el fin de ver cual puede ser el porvenir de esta empresa en los próximos años, y conocer la situación real en la que se encuentra.

Summary

Sushita SL. Is a recently incorporated company in the hostelry sector in the city of Madrid. Despite its short life in this sector, has a recognition that had earned by participating before in sectors such as catering or distribution of its famous product. It is a company that is gradually gaining a reputation and even with its short history, since 1999, is already well known among consumers of Asian food in the spanish capital. The aim of this study is to examine its economic-financial situation in order to see what the future of this company might be in the next few years, and to find out the real situation in which it finds itself.

Palabras clave: Sushita, Análisis, Contabilidad, Hosteleria.

Códigos de clasificación JEL (Journal of Economic Literature):

M10 Generalidades de la administración de empresas

M21 Economía de la empresa

M41 Contabilidad

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN DEL SECTOR EN EL QUE OPERA.....	6
2. INTRODUCCIÓN DE LA EMPRESA	7
3.METODOLOGÍA	9
4. ANÁLISIS MEDIANTE PORCENTAJES DE LOS ESTADOS CONTABLES	9
4.1 Análisis de los porcentajes de forma vertical	9
4.2 Análisis de los porcentajes de forma horizontal.....	12
5.ANÁLISIS MEDIANTE RENTABILIDADES	17
5.1 Análisis de la rentabilidad económica	17
5.2 Análisis de la rentabilidad financiera	19
6. ANÁLISIS MEDIANTE RIESGOS.....	22
6.1 Análisis del riesgo económico.....	22
6.2 Análisis del riesgo financiero	23
6.2.1 Riesgo de crédito a corto plazo	23
6.2.2 Riesgo de crédito a largo plazo	27
7. CONCLUSIONES	29
8.BIBLIOGRAFÍA	32
9.ANEXOS	34

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1 Porcentajes verticales del activo	9
Tabla 4.2 Porcentajes verticales de patrimonio neto y pasivo	10
Tabla 4.3 Porcentajes verticales de pérdidas y ganancias	11
Tabla 4.4 Porcentajes horizontales del activo.....	13
Tabla 4.5 Porcentajes horizontales de patrimonio neto y pasivo.....	14
Tabla 4.6. Porcentajes horizontales de pérdidas y ganancias.....	16
Tabla 5.1 Rentabilidad económica de Sushita.....	17
Tabla 5.2 Margen sobre ventas y rotación de Sushita.....	18
Tabla 5.3 Rentabilidad financiera de Sushita.....	20
Tabla 5.4 Descomposición rentabilidades de Sushita	21
Tabla 6.1 Cifra de negocio de Sushita	22
Tabla 6.3 Capital circulante de Sushita.....	24
Tabla 6.4 Necesidades operativas de fondos de Sushita	25
Tabla 6.5 Ratios de riesgo a c/p de Sushita	26
Tabla 6.6 Ratios de riesgo a l/p de Sushita	27
Tabla 9.1 Balance de Sushita	34
Tabla 9.2 Pérdidas y Ganancias Sushita	35

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1 Porcentajes horizontales del activo	13
Gráfico 4.2 Porcentajes horizontales de patrimonio neto y pasivo	15
Gráfico 4.3 Porcentajes horizontales de pérdidas y ganancias	16
Gráfico 5.1 Margen sobre ventas y rentabilidad de Sushita	19
Gráfico 5.2 Rotación de activos de Sushita	19
Gráfico 5.3 Descomposición rentabilidades de Sushita.....	21
Gráfico 6.1 Evolución de la cifra de negocio de Sushita.....	22
Gráfico 6.2 Variación interanual de la cifra de negocio de Sushita	23
Gráfico 5.3 Capital circulante de Sushita	24
Gráfico 6.4 Necesidades operativas de fondos de Sushita	25
Gráfico 6.5 Ratios de riesgo a c/p de Sushita.....	26
Gráfico 5.6 Ratios de riesgo a l/p de Sushita.....	28
Gráfico 6.7 Ratios de endeudamiento de Sushita.....	28

1. INTRODUCCIÓN DEL SECTOR EN EL QUE OPERA

No podemos hablar de la empresa sin poner en contexto los sectores en los que opera, Sushita ha ido evolucionando y ampliando los sectores en los que basa su actividad. La empresa comenzó dedicándose de forma exclusiva a la distribución de su producto y poco a poco se ha adentrado en el sector del catering y de la hostelería.

- Sector de la distribución de productos alimenticios:

La comercialización y distribución de alimentos es uno de los eslabones más importantes en la cadena alimentaria, en este sector se encuentran las empresas encargadas de la conexión entre los productores de alimentos y los puntos de venta del producto final. Por ellos pasan aspectos importantes en la transformación de la materia prima en producto final, en donde se llevan a cabo diversos procesos de calidad, empaquetado, almacenamiento y transporte a los puntos de venta de los productos, para lo cual es necesario una infraestructura que sea capaz de llevar a cabo tales tareas. Estas infraestructuras van a ser las que definan el éxito de las empresas que operan dentro del sector de la distribución. Este sector se encuentra muy regulado por legislaciones que se encargan de que los productos que no superan unos estándares mínimos de calidad no lleguen hasta el consumidor final.

- Catering:

El catering es un servicio profesional especializado en el suministro de alimentos y bebidas en un lugar o evento determinado. Este sector ha ido ganando cada vez un protagonismo mayor, encontrando un crecimiento en el número de empresas dedicadas a esta labor. Los datos que este sector ha arrojado han sido muy positivos, hasta que la situación mundial ha cambiado debido a la crisis del COVID-19, la cual afecta de forma directa a la hostelería y al sector enfocado en el catering. Este tipo de servicio ha ido evolucionando con el tiempo, de tal forma que muchas empresas, como es el caso de Sushita, ya no ofertan tan solo un servicio que provea de alimentación en un determinado evento, sino que han ido añadiéndose otras prestaciones complementarias, como pueden ser un factor de espectáculo en la realización del catering, una determinada forma de servir los productos o una vestimenta

concreta que hace que una empresa se diferencie en la realización de un catering.

- Hostelería:

Los restaurantes dedicados a la gastronomía japonesa se encuentran en auge en la sociedad española, siendo este un producto que se solicita por parte de los españoles, llegando a ser consumido, al menos una vez al mes por casi la mitad de estos. Este sector se encuentra en constante evolución, ganando cada vez más adeptos, los cuales están dispuestos a pagar los precios elevados que este producto sostiene. Sin embargo, cada vez van naciendo más cadenas de restaurantes que ofertan este tipo de producto a un precio más asequible para todos los posibles consumidores.

2. INTRODUCCIÓN DE LA EMPRESA

Sushita nace en el año 1999 de la mano de Sandra Segimón, actual presidente de la empresa y emprendedora en el sector alimentario, José Manuel Segimón, administrador de la empresa y Natacha Apolinario, la cual dejó su trabajo en el sector financiero para apostar por este innovador proyecto. Sushita se crea con el



propósito inicial de introducir en España la distribución de la comida japonesa, siendo pionera en la comercialización de las bandejas de sushi, que tanta popularidad poseen en la gastronomía de la sociedad española actual. En los primeros años sushita logra colocarse en una situación de liderazgo en la comercialización de sushi, desarrollándose en la producción de otros alimentos orientales como son los woks, los dim sum o las salsas.

Los inicios de la empresa van a centrarse en la venta de productos de gastronomía asiática por encargo. Con el paso de los años se va a afianzar en un servicio de catering con el cual sigue contando, y que te ofrece la posibilidad de desplazar a uno de sus cocineros expertos en la preparación de sushi y comida asiática, para que lleve a cabo la elaboración de este en directo, ofreciendo así una experiencia gastronómica con espectáculo incluido. Además,

la evolución natural a lo largo de estos años ha llevado a Sushita a la creación de hasta 6 restaurantes, los cuales cuentan con servicio de envío a casa a través de las populares aplicaciones que se encuentran en auge actualmente (Glovo, Uber eats, Deliveroo...) y en el interior de estos se pueden degustar los diferentes platos, que su variada carta ofrece. Cabe destacar la decoración tan característica y diferente con la que cuenta cada uno de estos locales, donde los dueños han seleccionado de forma minuciosa hasta el mínimo detalle de la vajilla y distinguiendo cada uno bajo una marca diferente:

- Le club sushita
- Monsieur sushita
- Madame sushita
- Sushita miguel ángel
- Sushita café
- Sushita Parquesur

La distribución de los productos que ofrece llega hasta supermercados como El Corte Inglés, Carrefour, Alcampo, Mercadona... Pasando por otras cadenas de alimentación como Vips y también llevando a cabo el suministro en cadenas hoteleras como Vinci, Iberostar y Barceló.

Como curiosidad en la página de Sushita podemos observar que se encuentra de forma activa en diversas redes sociales como Instagram, Youtube, Facebook, Dribbble o LinkedIn. En estas redes se promociona y publicita, contando con colaboraciones de influenciadores que a través de Instagram principalmente hacen que el nombre de la empresa llegue cada vez a más y más personas. Además, cuenta con un blog y una zona de recetas, en la cual nos muestra cómo se elaboran algunos de los productos que podemos degustar en sus restaurantes.

Como se puede ver la evolución de la empresa desde su creación le ha llevado a estar presente en cada lugar en el que ha contado con la oportunidad de aparecer. Abarcando así un amplio abanico de consumidores que provienen de diferentes lugares, desde clientes directos en los restaurantes en los que se puede degustar sus productos, compradores a través de las cadenas de distribución de los supermercados, personas que contratan el catering que se

ofrece para eventos y que disfrutan de un show con el consumo del producto, al poder ver la elaboración del sushi en vivo, y las cadenas hoteleras que demandan el producto que la empresa oferta, para ponerlo a la venta dentro de sus propios hoteles.

3.METODOLOGÍA

Los datos usados para la realización del estudio se han obtenido principalmente a través de la base de datos Sabi, con apoyo de otra base llamada Orbis, las cuales han sido proporcionadas por la Universidad de Valladolid. Se han estudiado principalmente las cuentas consolidadas en el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias de Sushita S.L. desde el año 2015 hasta el año 2019. Los datos se encuentran reflejados en una tabla cuyos importes se encuentran en euros (Ver tablas del anexo). También se han usado tanto redes sociales como la página web de la empresa, para la obtención de datos, así como, diversas noticias sobre la misma y sobre los sectores en los que opera.

4. ANÁLISIS MEDIANTE PORCENTAJES DE LOS ESTADOS CONTABLES

4.1 Análisis de los porcentajes de forma vertical

En este punto voy a llevar a cabo la realización de un análisis de las cuentas de balance y de pérdidas y ganancias de la empresa de forma vertical respecto al total y año tras año. El análisis se va a llevar a cabo de las cuentas estáticas entre los años 2015 y 2019:

- Análisis del activo:

Tabla 4.1 Porcentajes verticales del activo

ACTIVO	2015	2016	2017	2018	2019
A) Activo no corriente	65,89%	70,55%	69,51%	74,64%	82,26%
I. Inmovilizado intangible	6,79%	7,12%	7,03%	4,43%	2,88%
II. Inmovilizado material	45,95%	51,37%	54,55%	68,16%	77,89%
V. Inversiones financieras a l/p	13,15%	12,05%	7,93%	2,04%	1,49%
B) Activo corriente	34,11%	29,45%	30,49%	25,36%	17,74%
II. Existencias	7,73%	8,42%	7,07%	5,63%	3,85%
III. Deudores comerciales	16,54%	14,59%	10,29%	10,55%	7,58%
V. Inversiones financiera a c/p	9,84%	6,44%	13,13%	9,18%	6,32%
Total activo	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Viendo cómo se distribuyen los porcentajes de forma vertical en el activo, podemos apreciar que el activo no corriente de la empresa tiene un peso mayor que el circulante y este peso ha ido aumentando en los últimos años, a excepción del año 2017. Esto se debe a que la empresa necesita destinar sus recursos en el inmovilizado material, que es donde el porcentaje es superior en todos los años del periodo. Dentro de este inmovilizado material se encuentran las infraestructuras que la empresa necesita para llevar a cabo sus actividades, desde la maquinaria para producir el producto que luego se encarga de distribuir a diferentes clientes, hasta los puntos de venta en forma de restaurante con los que cuenta, en los cuales la inversión en decoración es elevada, ya que cada uno cuenta con un estilo diferente.

Dentro del activo corriente cabe destacar que la empresa ha reducido sus porcentajes a lo largo del periodo de las existencias, lo que puede ser debido a una mejora en su sistema de distribución que hace que los productos se consigan establecer en el mercado con una mayor eficacia, disminuyendo así la cantidad acumulada de los mismos. También se observa una disminución del peso que tenían los deudores comerciales sobre el activo, por lo que Sushita ha logrado cobrar facturas que tenía pendientes, letras o efectos a cobrar.

Análisis del pasivo:

Tabla 4.2 Porcentajes verticales de patrimonio neto y pasivo

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2015	2016	2017	2018	2019
A) Patrimonio neto	26,76%	24,44%	22,67%	21,79%	20,10%
I. Capital	4,24%	3,46%	3,12%	2,56%	2,15%
VII. Resultado del ejercicio	2,21%	3,01%	3,28%	3,98%	1,65%
IX. Otros instrumentos de PN	20,30%	17,98%	16,27%	15,25%	16,30%
B) Pasivo no corriente	49,12%	41,19%	43,18%	36,53%	47,66%
II.3 Acreedores por arrendamiento	48,61%	40,78%	42,81%	36,53%	47,66%
II.5 Otros pasivos financieros	0,51%	0,41%	0,37%	0,00%	0,00%
C) Pasivo corriente	24,13%	34,37%	34,15%	41,68%	32,24%
III.2 Deudas con entidades de crédito	11,95%	17,53%	16,99%	21,38%	17,02%
III.3 Acreedores por arrendamiento	5,92%	7,91%	8,95%	10,61%	8,99%
III.5 Otros pasivos financieros	6,25%	8,93%	8,20%	9,69%	6,23%
Total Patrimonio neto y pasivo	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

En la estructura financiera de la empresa podemos ver como la financiación de Sushita viene dada mayormente por la parte externa de la empresa, los fondos propios disminuyen de forma progresiva en el periodo que estudiamos, pasando de ser casi un 27 por ciento, hasta el 20 por ciento que se observa en 2019.

En el pasivo se puede observar cómo mientras el pasivo no corriente se ha mantenido estable a lo largo de los años, el líquido ha sufrido un aumento. Esto puede ser debido a la transformación de peso en el patrimonio neto, que ha sido dirigida hacia el pasivo corriente, ya que mientras que la disminución del neto es de casi el 7 por ciento, el aumento de este pasivo es de un poco más de ese 7 por ciento.

Dentro del pasivo total de la empresa cabe destacar que la cuenta de pasivo fijo viene dada mayoritariamente por los acreedores por arrendamiento que posee nuestra empresa, mientras que en el pasivo corriente están más repartidos los pesos entre las cuentas, siendo la de deudas con entidades de crédito la superior. Podemos observar cómo entre el año 2015 y 2016 todas las cuentas sufren un aumento y luego a lo largo del periodo se mantienen más estables, variando levemente, en el caso de los acreedores por arrendamiento del corriente hacia arriba y en el caso de otros pasivos financieros hacia abajo.

- Análisis de pérdidas y ganancias:

Tabla 4.3 Porcentajes verticales de pérdidas y ganancias

PERDIDAS Y GANANCIAS	2015	2016	2017	2018	2019
1. Importe neto de la cifra de negocios	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso	0,83%	3,54%	(3,24%)	0,38%	(0,47%)
4. Aprovisionamientos	(32,06%)	(36,26%)	(28,22%)	(30,37%)	(27,71%)
6. Gastos de personal	(40,89%)	(40,12%)	(40,54%)	(41,35%)	(44,60%)
7. Otros gastos de explotación	(19,40%)	(19,70%)	(20,20%)	(21,73%)	(21,25%)
8. Amortización inmovilizado	(4,84%)	(3,74%)	(4,74%)	(3,72%)	(4,41%)
A.1) Resultado de explotación	3,64%	3,71%	3,06%	3,22%	1,55%
12. Ingresos financieros	0,00%	0,00%	0,04%	0,01%	0,01%
13. Gastos financieros	(1,55%)	(1,18%)	(0,83%)	(0,61%)	(0,58%)
A.2) Resultado financiero	(1,55%)	(1,17%)	(0,80%)	(0,60%)	(0,57%)
A.3) Resultado antes de impuestos	2,09%	2,54%	2,26%	2,62%	0,98%

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi y Orbis

Dentro de las cuentas de pérdidas y ganancias de la empresa podemos ver como los gastos de explotación de la empresa constituyen el mayor gasto que esta posee. Aunque si nos fijamos en la relación ingreso-gasto, esta empresa cuenta con un gasto financiero que es superior a sus ingresos financieros, lo que hace que la empresa cuente con un resultado financiero que es siempre negativo en todo el periodo, a pesar de que cada año disminuye quedándose cercano al cero.

Las principales partidas de los gastos de explotación de la empresa son los gastos llevados a cabo en los sueldos y salarios, los cuales aumentan en el periodo, debido al crecimiento de la empresa en los últimos años que ha pasado de tener 91 trabajadores en el año 2015 a tener 302 en el año 2019. La otra cuenta que sobresale en los gastos de explotación es la de aprovisionamiento, en la cual se reflejan los gastos que Sushita lleva a cabo para la realización de sus productos.

El resultado antes de impuestos disminuye en comparación entre el primer y el último año del periodo. Esto se debe a la disminución que se produce también en el resultado de explotación al comparar estos dos años y el resultado financiero, que pese a ser más favorable, se mantiene negativo en el periodo completo.

4.2 Análisis de los porcentajes de forma horizontal

En este apartado vamos a llevar a cabo el análisis de la evolución de las cuentas de la empresa a lo largo del tiempo, tomando como año base el 2015, que es el primero de los cinco años que estamos estudiando.

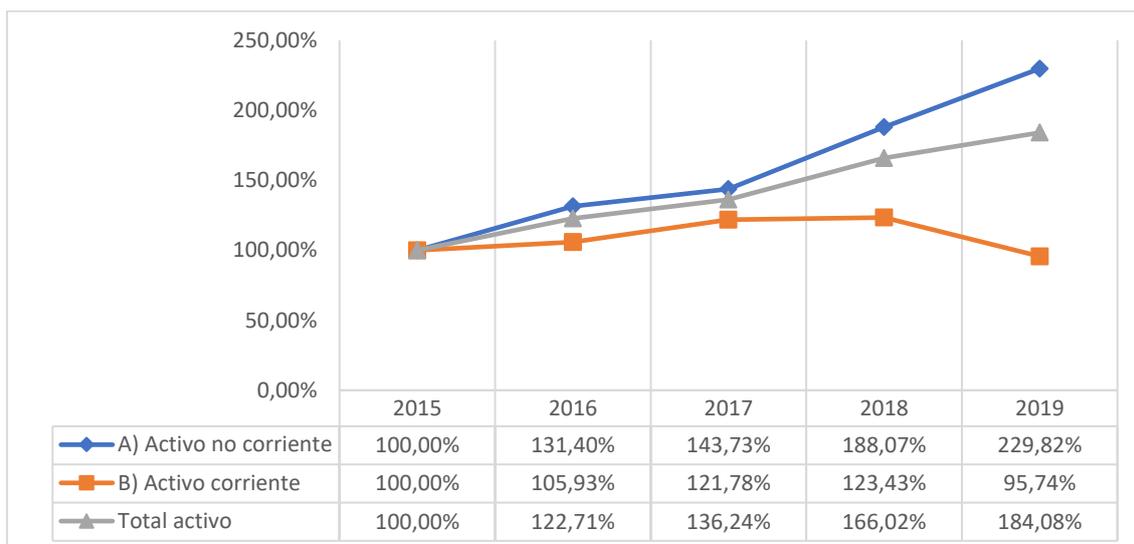
- En primer lugar, vamos a analizar la tabla y gráficos correspondientes a la evolución del activo en el periodo:

Tabla 4.4 Porcentajes horizontales del activo

ACTIVO	2015	2016	2017	2018	2019
A) Activo no corriente	100,00%	131,40%	143,73%	188,07%	229,82%
I. Inmovilizado intangible	100,00%	128,75%	141,15%	108,42%	78,07%
II. Inmovilizado material	100,00%	137,20%	161,73%	246,27%	312,02%
V. Inversiones financieras a l/p	100,00%	112,52%	82,14%	25,76%	20,86%
B) Activo corriente	100,00%	105,93%	121,78%	123,43%	95,74%
II. Existencias	100,00%	133,71%	124,57%	120,91%	91,64%
III. Deudores comerciales	100,00%	108,24%	84,77%	105,91%	84,31%
V. Inversiones financiera a c/p	100,00%	80,26%	181,80%	154,86%	118,17%
Total activo	100,00%	122,71%	136,24%	166,02%	184,08%

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 4.1 Porcentajes horizontales del activo



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Se puede observar en el gráfico como el activo total ha ido aumentando año tras año, llegando a ser un 84% superior en el último año con respecto a 2015, la empresa está llevando a cabo una estrategia de crecimiento.

El crecimiento viene dado mayormente por el activo no corriente, que se encuentra a más del doble de lo que estaba al comienzo del periodo, siendo la única partida del capital fijo que ha crecido, de tal forma que ha supuesto un aumento general, pese a que las otras dos hayan disminuido, esto lo ha logrado gracias a encontrarse más de tres veces por encima del valor base, en 2019.

El activo corriente ha disminuido en el último año, manteniéndose más o menos estable los años anteriores, esta reducción viene dada por la minoración de las partidas de existencias y de deudores comerciales, siendo esta última la que ha sufrido el mayor crecimiento negativo. Es interesante observar cómo estos deudores comerciales aumentan y disminuyen, año tras año, por un valor muy parecido, lo que nos puede indicar que la empresa tiene unos límites establecidos para mantener el control de esta partida. Las existencias por otro lado sufren un aumento en el segundo año de un 33% y se van reduciendo a lo largo del resto del periodo.

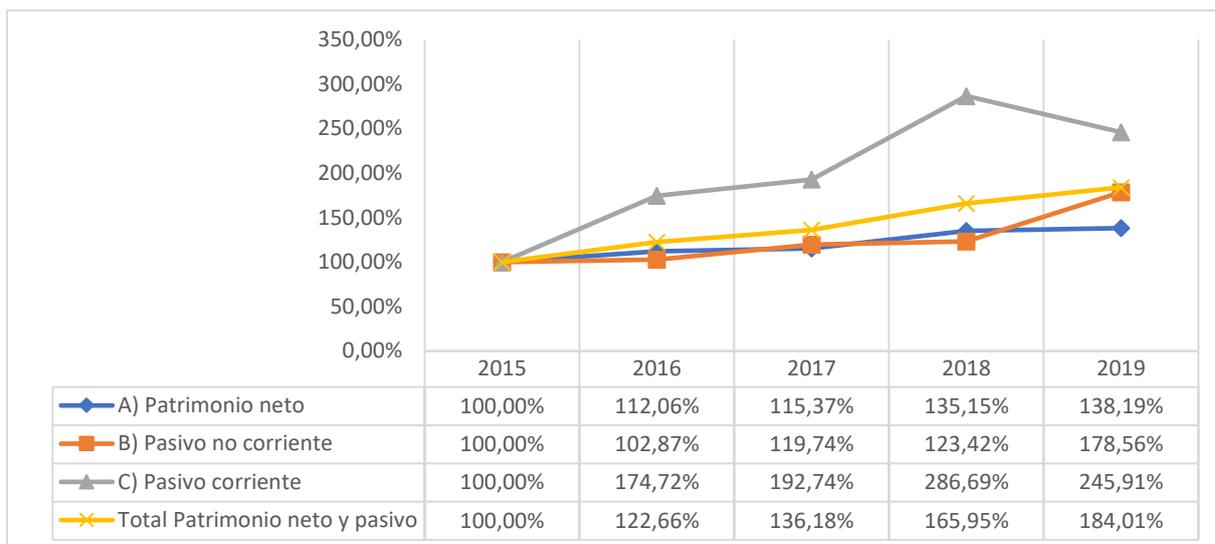
- Ahora analizaremos la evolución en el periodo con la tabla y gráfico del pasivo y el patrimonio neto:

Tabla 4.5 Porcentajes horizontales de patrimonio neto y pasivo

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2015	2016	2017	2018	2019
A) Patrimonio neto	100,00%	112,06%	115,37%	135,15%	138,19%
I. Capital	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	93,04%
VII. Resultado del ejercicio	100,00%	167,06%	202,63%	299,41%	138,03%
IX. Otros instrumentos de PN	100,00%	114,33%	118,27%	141,77%	146,70%
B) Pasivo no corriente	100,00%	102,87%	119,74%	123,42%	178,56%
II.3 Acreedores por arrendamiento	100,00%	102,90%	119,94%	124,70%	180,42%
II.5 Otros pasivos financieros	100,00%	99,88%	99,88%	0,00%	0,00%
C) Pasivo corriente	100,00%	174,72%	192,74%	286,69%	245,91%
III.2 Deudas con entidades de crédito	100,00%	179,89%	193,63%	296,86%	262,08%
III.3 Acreedores por arrendamiento	100,00%	163,90%	205,86%	297,36%	279,40%
III.5 Otros pasivos financieros	100,00%	175,09%	178,63%	257,15%	183,29%
Total Patrimonio neto y pasivo	100,00%	122,66%	136,18%	165,95%	184,01%

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 4.2 Porcentajes horizontales de patrimonio neto y pasivo



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

En el análisis del pasivo y el patrimonio neto a lo largo del periodo, vamos a observar cómo incrementan tanto patrimonio neto como pasivo tanto corriente como no corriente.

Dentro del patrimonio neto podemos ver como otros instrumentos de patrimonio neto es la cuenta que provoca ese incremento, ya que esta va a aumentar un 46,70 por ciento, mientras que la cuenta de capital que es la que disminuye, lo va a hacer tan solo en casi un 7 por ciento. El resultado del ejercicio va a aumentar en gran medida hasta el año 2018 y en el año 2019 sufre un aumento que va a ser menor.

El pasivo no corriente se va a incrementar un 78,56 por ciento, este aumento se va a deber en su totalidad a los acreedores por arrendamientos a largo plazo, que se incrementan un 80 por ciento en el periodo, ya que la cuenta de otros pasivos financieros desaparece en el año 2018 manteniéndose en cero hasta el final del periodo. En el pasivo corriente tenemos un gran aumento de las tres cuentas, que provoca un aumento en el patrimonio neto más pasivo. Dentro de este pasivo tenemos un incremento de todas las cuentas, siendo la de acreedores por arrendamientos la que sufre un mayor aumento, seguida de la cuenta de deudas con entidades de crédito.

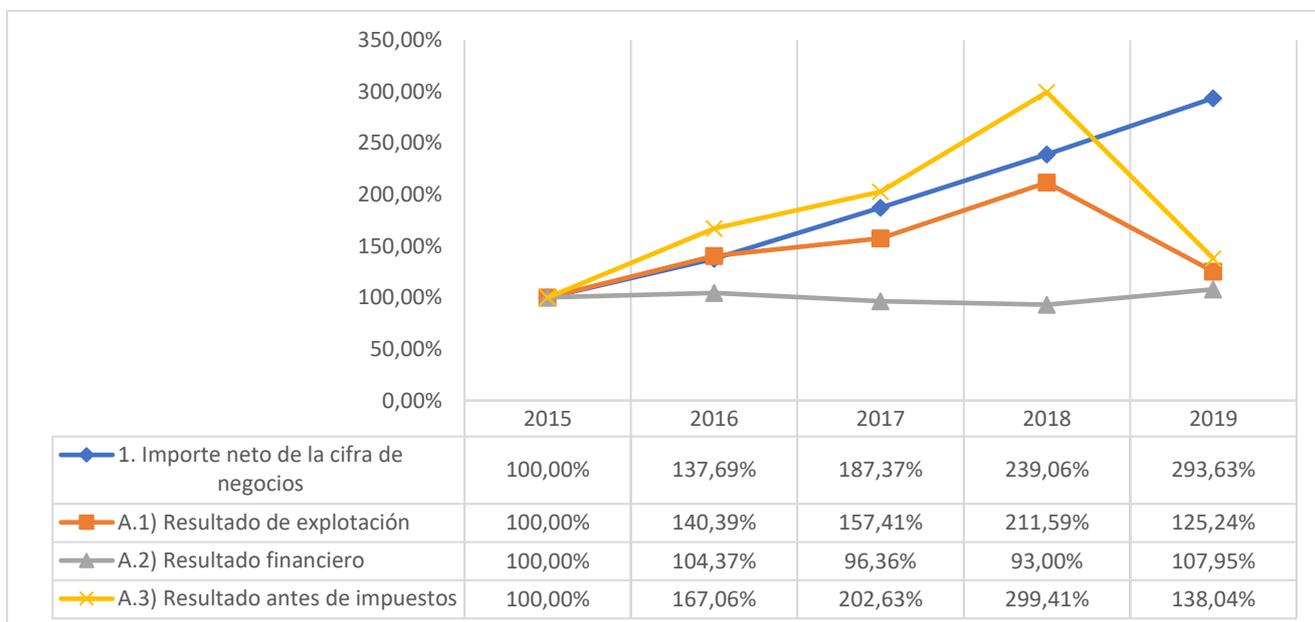
- Finalmente vamos a llevar a cabo el análisis de la evolución que tienen las pérdidas y ganancias en el periodo que estudiamos:

Tabla 4.6. Porcentajes horizontales de pérdidas y ganancias

PERDIDAS Y GANANCIAS	2015	2016	2017	2018	2019
1. Importe neto de la cifra de negocios	100,00%	137,69%	187,37%	239,06%	293,63%
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso	100,00%	587,99%	-732,68%	110,06%	-166,93%
4. Aprovisionamientos	100,00%	155,70%	164,91%	226,40%	253,78%
6. Gastos de personal	100,00%	135,09%	185,79%	241,75%	320,29%
7. Otros gastos de explotación	100,00%	139,89%	195,12%	267,78%	321,74%
8. Amortización inmovilizado	100,00%	106,55%	183,52%	183,72%	267,70%
A.1) Resultado de explotación	100,00%	140,39%	157,41%	211,59%	125,24%
12. Ingresos financieros	100,00%	39,80%	3659,18%	1195,92%	1113,27%
13. Gastos financieros	100,00%	104,30%	100,72%	94,35%	109,18%
A.2) Resultado financiero	100,00%	104,37%	96,36%	93,00%	107,95%
A.3) Resultado antes de impuestos	100,00%	167,06%	202,63%	299,41%	138,04%

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi y Orbis

Gráfico 4.3 Porcentajes horizontales de pérdidas y ganancias



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Los resultados antes de impuestos han ido en aumento a lo largo del periodo, a excepción del último año que han sufrido un descenso, aun así, manteniéndose un 38 por ciento superiores a los del primer año. Sin embargo, el importe neto

de la cifra de negocios ha crecido a lo largo de todo el periodo, en consonancia con el crecimiento que la empresa ha experimentado durante este ciclo, llegando a ser casi el triple el último año con respecto al primero. Que el aumento de los ingresos de la empresa haya sido tan superior al resultado antes de impuestos, viene explicado por el aumento aún mayor de los gastos de explotación que aumentan desde 2017 siempre en mayor medida que los ingresos.

Dentro de los gastos de explotación podemos ver que todos aumentan debido a los mayores gastos que son necesarios para llevar a cabo el crecimiento de la empresa, que año tras año, aumenta en tamaño, tanto en trabajadores como en locales en los que opera.

En cuanto al resultado financiero podemos ver un gran aumento de los ingresos a partir del año 2017 y unos gastos que se mantienen más o menos estables durante el periodo completo.

5. ANÁLISIS MEDIANTE RENTABILIDADES

Dentro de este apartado vamos a llevar a cabo el estudio y análisis de la capacidad que posee la empresa para generar beneficios, mediante el cociente entre un resultado y el nivel de inversión de esta.

5.1 Análisis de la rentabilidad económica

Vamos a medir la rentabilidad de los activos de forma independiente a la estructura financiera y a su coste, vamos a usar la siguiente formula:

$$Rentabilidad\ económica = \frac{Resultado\ antes\ de\ intereses\ e\ impuestos}{Activo\ total\ medio}$$

Tenemos:

Tabla 5.1 Rentabilidad económica de Sushita

	2015	2016	2017	2018	2019
Rentabilidad económica	2,21%	3,01%	3,29%	3,99%	1,66%

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Se puede observar como a lo largo del periodo la rentabilidad económica se mantiene más o menos estable, sufriendo un descenso en el último año de este periodo. Este descenso viene dado ya que, aunque el resultado antes de intereses e impuestos del último año es superior al del primero, el activo total

medio aumenta en mayor medida, lo que hace que baje la rentabilidad económica. Si invirtiéramos en el último año por un valor igual al del activo total medio de la empresa, estaríamos obteniendo una rentabilidad que es inferior al 2 por ciento.

Esta rentabilidad la vamos a poder descomponer en:

- Margen sobre ventas: nos va a indicar la proporción que obtenemos de ganancia sobre cada euro facturado por la empresa

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Ventas}}$$

- Rotación de activos: es el nivel de ventas que vamos a obtener por cada euro invertido en el activo

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total medio}}$$

$$\text{Rentabilidad económica} = \text{Margen sobre ventas} * \text{Rotación de activos}$$

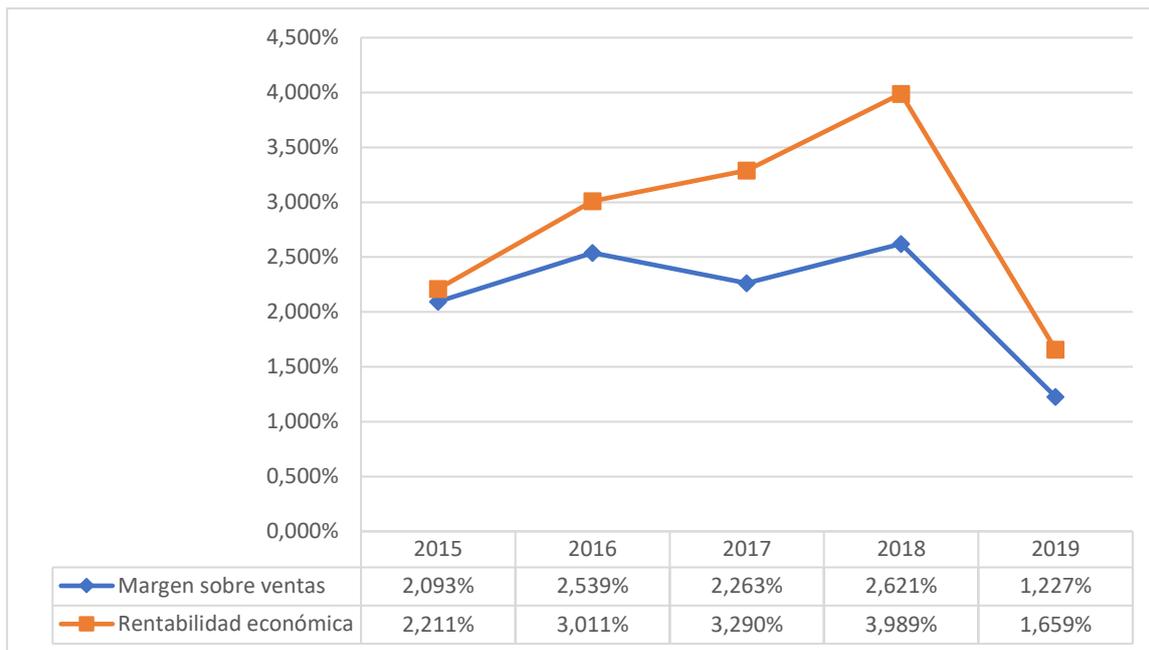
Tabla 5.2 Margen sobre ventas y rotación de Sushita

	2015	2016	2017	2018	2019
Margen sobre ventas	2,09%	2,53%	2,26%	2,62%	1,22%
Rotación de activos	1,05	1,18	1,45	1,52	1,35
Rentabilidad económica	2,21%	3,01%	3,29%	3,98%	1,65%

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

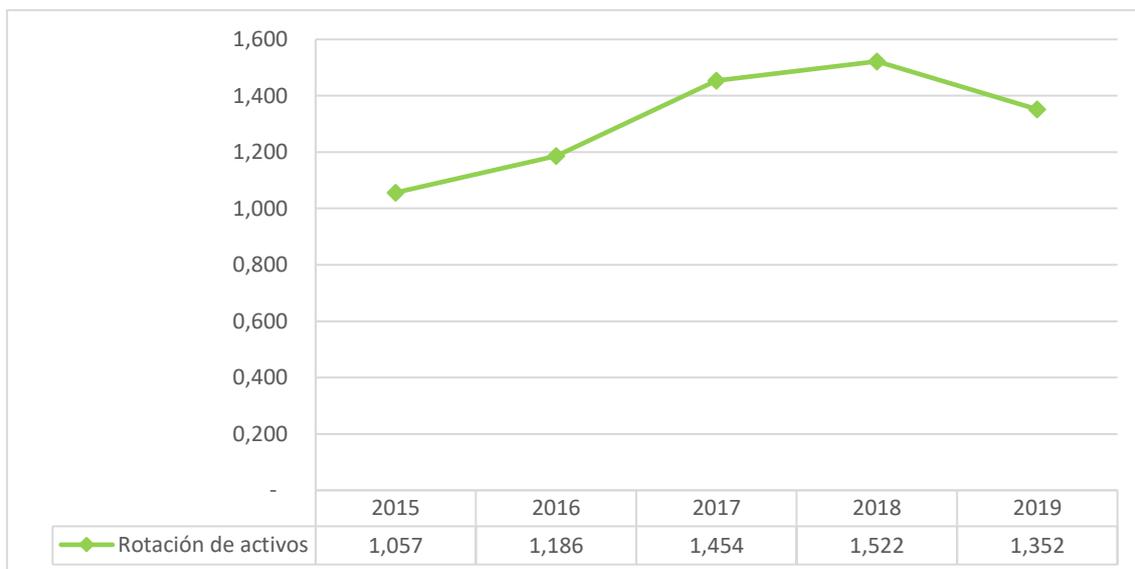
En esta tabla se puede ver que Sushita opera con un margen de beneficios muy bajo, que no llega al tres por ciento durante el periodo. La rentabilidad económica se ve explicada en mayor medida por el margen sobre ventas, aunque en el año 2019 este va a disminuir de forma notoria, debido al aumento de gastos que sufre la empresa, y la rotación, que se mantiene más o menos estable durante el período, creciendo en este, va a ser quien explique la rentabilidad económica en mayor medida, en el año 2019.

Gráfico 5.1 Margen sobre ventas y rentabilidad de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 5.2 Rotación de activos de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

5.2 Análisis de la rentabilidad financiera

En este apartado se va a llevar a cabo el estudio de las inversiones realizadas por los propietarios en calidad de aportaciones de financiación al patrimonio. En el caso de nuestra empresa tenemos que los propietarios son tres personas, las cuales se dividen la totalidad de la empresa en tres partes iguales.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Resultado antes de impuestos}}{\text{Patrimonio neto medio}}$$

Tabla 5.3 Rentabilidad financiera de Sushita

	2015	2016	2017	2018	2019
Rentabilidad financiera	8,26%	12,32%	14,51%	18,31%	8,25%

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Como se puede ver la rentabilidad de los accionistas aumenta de forma considerable entre el año 2015 y 2016, llegando a su pico máximo en 2018. Sin embargo, en el último año desciende mucho respecto al anterior, situándose en un valor muy cercano al primer año del periodo con el que trabajamos.

La descomposición de la rentabilidad financiera vamos a estudiarla como:

$$RF = RE + (RE - CF) * L$$

- RF: Rentabilidad financiera
- RE: Rentabilidad económica
- CF: Coste financiero
- L: Nivel de endeudamiento

Así podemos relacionar la rentabilidad de los accionistas con la rentabilidad económica y la gestión de los costes de financiación.

$$\text{Coste financiero} = \frac{\text{Gasto financiero}}{\text{Pasivo total medio}}$$

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total medio}}{\text{Patrimonio neto medio}}$$

De este modo, siempre que la rentabilidad económica sea superior al coste de financiación, cuanto mayor sea el nivel de endeudamiento, mayor será la rentabilidad para los accionistas, aunque aumentaría el riesgo financiero.

Tabla 5.4 Descomposición rentabilidades de Sushita

	2015	2016	2017	2018	2019
Rentabilidad financiera	8,26%	12,31%	14,51%	18,30%	8,25%
Rentabilidad económica	2,21%	3,01%	3,29%	3,98%	1,65%
Coste financiero	0,03%	0,02%	0,02%	0,01%	0,01%
L	273,72%	309,09%	341,12%	358,90%	397,62%

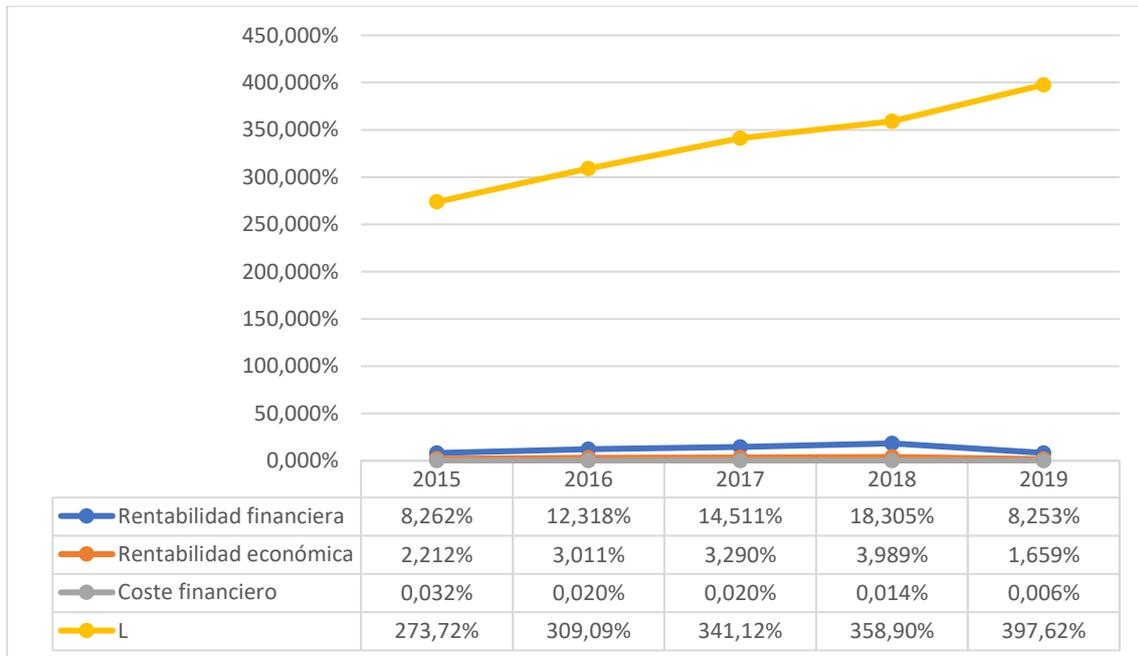
Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

En el periodo que estudiamos, se puede apreciar que el coste financiero con el que cuenta la empresa es muy escaso, teniendo en 2019 su mínimo en un 0,006%, siendo su efecto casi similar a cero. La rentabilidad financiera es, debido al alto nivel de endeudamiento de la empresa, muy superior a la económica en todos los años.

Se puede ver cómo, al igual que la rentabilidad económica, la financiera va a aumentar en el periodo llegando a su pico máximo en el año 2018 y luego volverá a situarse con un valor muy cercano al que obtiene en el primer año.

Destacan las altas tasas de endeudamiento con las que cuenta la empresa, las cuales llegan a ser casi el 400% y vamos a poder observar, más adelante, como se divide ese endeudamiento entre el largo y el corto plazo.

Gráfico 5.3 Descomposición rentabilidades de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

6. ANÁLISIS MEDIANTE RIESGOS

Finalizaremos con un análisis a través de los riesgos, este lo dividiremos en dos categorías: riesgo económico, el que va a incidir de forma directa sobre los niveles de rentabilidad, y riesgo financiero, que es el que se relaciona con la capacidad financiera para generar recursos líquidos con los que la empresa podrá hacer frente a los compromisos financieros.

6.1 Análisis del riesgo económico

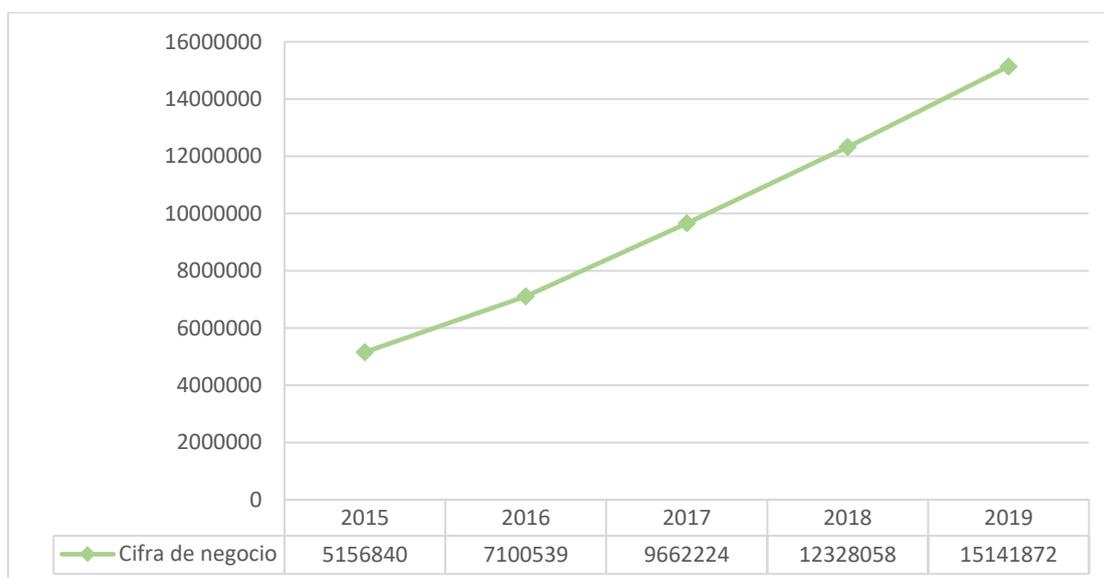
En el estudio de este riesgo nos vamos a focalizar de forma exclusiva en el estudio de la evolución de la cifra de ventas de Sushita.

Tabla 6.1 Cifra de negocio de Sushita

	2015	2016	2017	2018	2019
Cifra de negocio	5156840	7100539	9662224	12328058	15141872
Variación interanual	11,41%	37,69%	36,08%	27,59%	22,82%

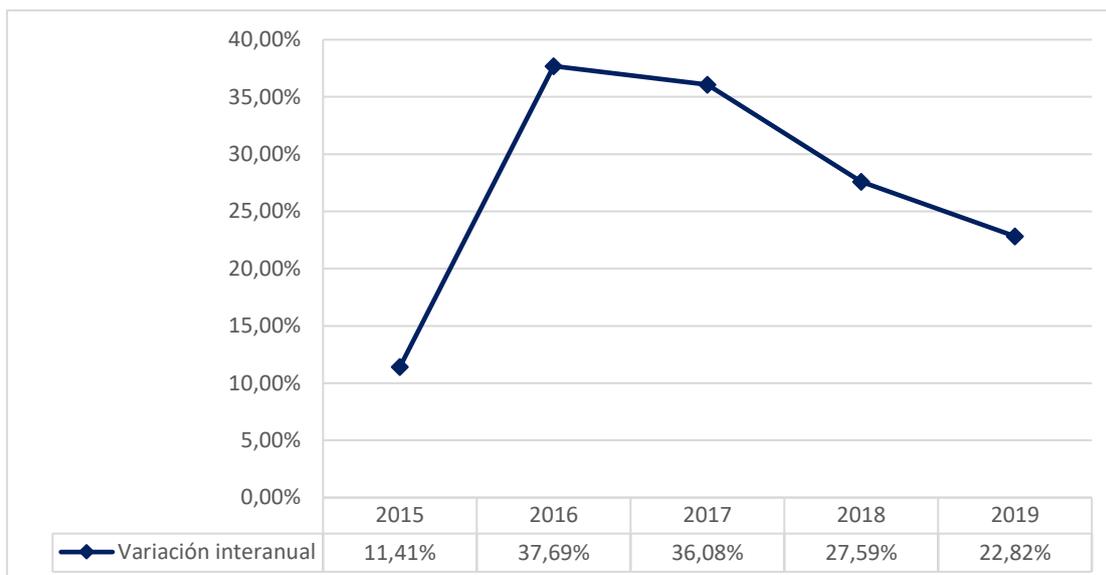
Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 6.1 Evolución de la cifra de negocio de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 6.2 Variación interanual de la cifra de negocio de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

La cifra de negocios de la empresa varía durante todo el periodo de forma positiva, alcanzando su máximo aumento en el año 2016. Este aumento va a seguir siendo positivo, pero va a ir decreciendo con el paso de los años. A lo largo del periodo se puede observar que la cifra de negocio va a aumentar en diez millones si comparamos el primer año con el último.

6.2 Análisis del riesgo financiero

El riesgo financiero es aquel que se refiere a la posibilidad de que la empresa se encuentre frente a la incapacidad de realizar sus pagos, bien en tiempo y forma, o, que en el largo plazo no se vayan a generar los fondos suficientes para sobrevivir. Vamos a dividir este apartado en: Riesgo de crédito a corto plazo y riesgo financiero a largo plazo.

6.2.1 Riesgo de crédito a corto plazo

Vamos a calcularlo dando uso a las herramientas:

- Capital circulante
- Necesidades operativas de fondos (NOF)
- Ratios: De solvencia, liquidez y tesorería

Capital circulante: Es la parte de los recursos financieros permanentes (Patrimonio neto y pasivo no corriente) que financian el activo corriente o los

recursos permanentes que necesita la empresa para llevar a cabo su ciclo de explotación.

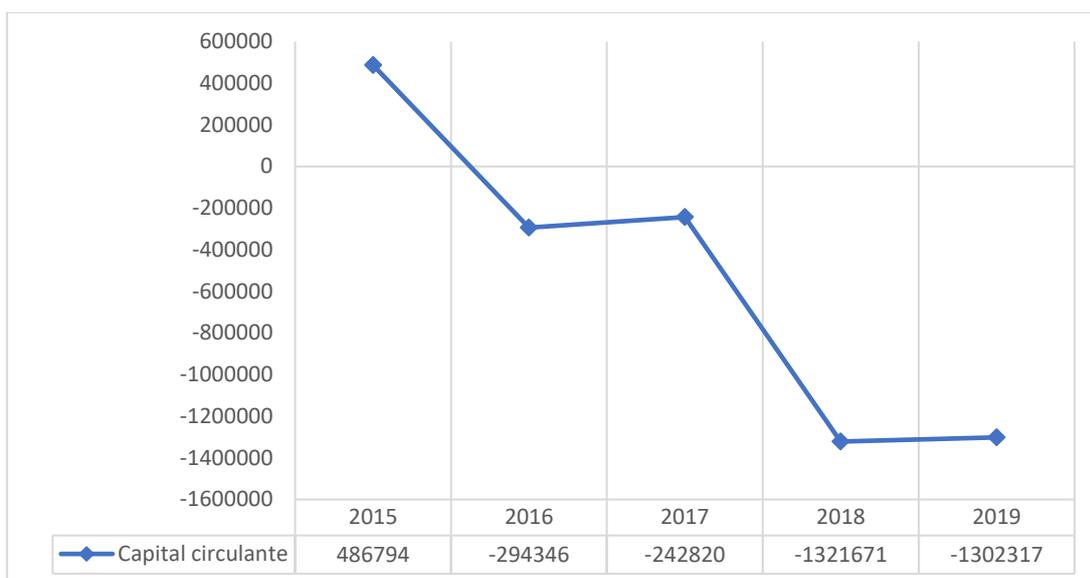
$$\text{Capital circulante} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Tabla 6.3 Capital circulante de Sushita

	2015	2016	2017	2018	2019
Capital circulante	486794	-294346	-242820	-1321671	-1302317

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 5.3 Capital circulante de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

El activo corriente de Sushita comienza el periodo siendo superior a su pasivo corriente, llegando casi al medio millón. Sin embargo, según van pasando los años el capital circulante va decreciendo mucho en los años pares y estabilizándose mínimamente en los impares, por lo que la empresa podría contar con dificultades financieras en el corto plazo.

Necesidades operativas de fondos: van a mostrar las necesidades de financiación que se originan para el ciclo de explotación. Se diferencian las partidas del activo corriente y del pasivo corriente que están vinculadas a la explotación y las que poseen una naturaleza bancaria.

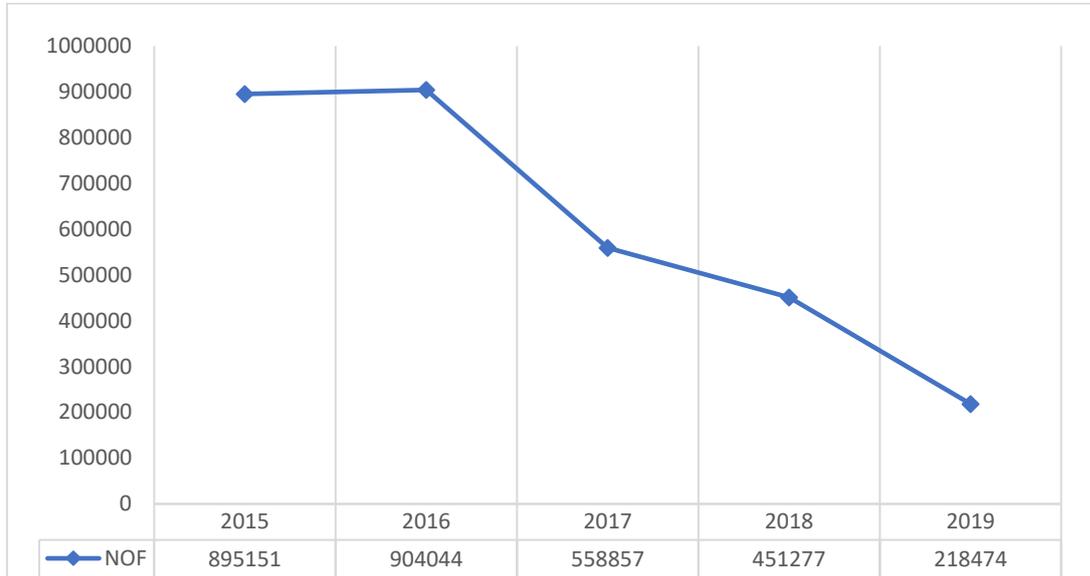
$$\text{NOF} = \text{Existencias} + \text{Deudores comerciales} - \text{Acreedores comerciales}$$

Tabla 6.4 Necesidades operativas de fondos de Sushita

	2015	2016	2017	2018	2019
NOF	895151	904044	558857	451277	218474

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 6.4 Necesidades operativas de fondos de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Durante todo el periodo, las necesidades operativas de fondos de Sushita son positivas. Esto nos indica, que el ciclo de explotación de la empresa no es financieramente suficiente, aunque estas se irán reduciendo con el paso de los años, llegando en el año 2019 a tener 218474 euros como financiación adicional que la empresa debe de conseguir fuera del ciclo.

Ratios: es otra medida de la liquidez de la empresa. Las ratios contables que vamos a analizar son el de solvencia, liquidez y tesorería.

$$\text{Solvencia a cp} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias} - \text{ANMV}}{\text{Pasivo corriente}}$$

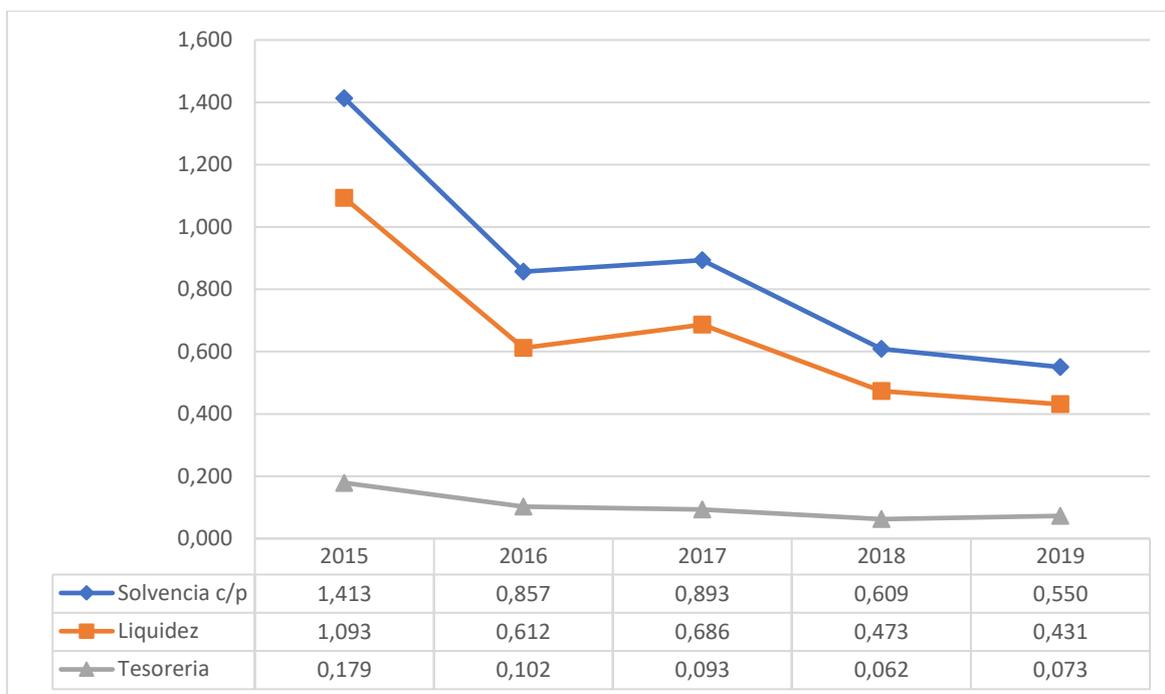
$$\text{Tesorería} = \frac{\text{Efectivo y otros activos líquidos equivalente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Tabla 6.5 Ratios de riesgo a c/p de Sushita

	2015	2016	2017	2018	2019
Solvencia c/p	1,41	0,85	0,89	0,60	0,55
Liquidez	1,09	0,61	0,68	0,47	0,43
Tesorería	0,17	0,10	0,09	0,06	0,07

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 6.5 Ratios de riesgo a c/p de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

El ratio de solvencia a corto plazo hace referencia a la parte del pasivo corriente que puede cubrirse mediante el activo corriente, es decir, en todos los años que la empresa obtiene un valor menor a la unidad, en todos menos 2015, la empresa puede encontrarse en una situación de quiebra temporal, ya que no dispone de los recursos a corto plazo suficientes, para hacer frente a sus deudas corrientes.

El ratio de liquidez va en consonancia con el de solvencia, pero restando del activo corriente las existencias y el activo no corriente mantenido para la venta, ya que estos son los activos menos líquidos del grupo. Al igual que en el anterior podemos observar que la empresa solo es superior a uno en el primer año y además desciende a lo largo del periodo que estamos analizando.

En última instancia tenemos el ratio de tesorería, el cual se tiene en cuenta para ver si el efectivo de la empresa cumple con sus deudas a corto plazo, debido a que se considera el activo más líquido. Observando que es el ratio más cercano

a 0 de los que estamos estudiando, podemos concluir que tal vez la empresa tiene problemas para hacer frente a sus compromisos financieros a corto plazo.

Viendo todos estos ratios en conjunto, podemos pensar que Sushita tiene un riesgo financiero a corto plazo que es elevado y su seguridad se encuentra amenazada. Además, los ratios están siguiendo una tendencia que los aleja del uno con el paso de los años.

6.2.2 Riesgo de crédito a largo plazo

El análisis del riesgo a largo plazo vamos a llevarlo a cabo a través de los siguientes ratios:

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$$

$$\text{Autonomía financiera} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Pasivo total}}$$

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}}$$

$$\text{Ratio de endeudamiento a lp} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$$

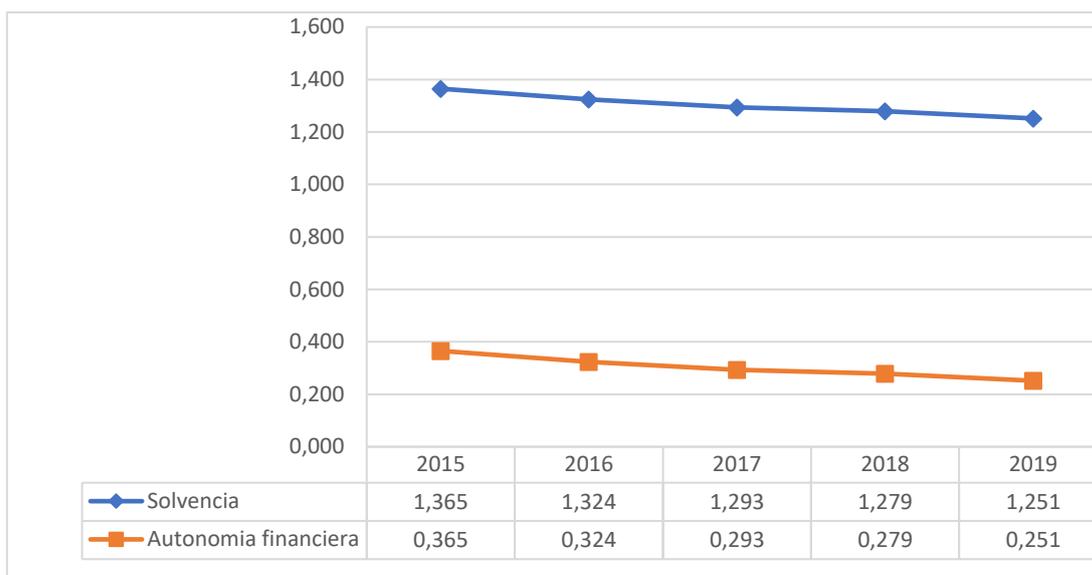
$$\text{Ratio de endeudamiento a cp} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$$

Tabla 6.6 Ratios de riesgo a l/p de Sushita

	2015	2016	2017	2018	2019
Solvencia	1,36	1,32	1,29	1,27	1,25
Autonomía financiera	0,36	0,32	0,29	0,27	0,25
Endeudamiento	2,73	3,09	3,41	3,58	3,97
Endeudamiento a l/p	1,83	1,68	1,90	1,67	2,37
Endeudamiento a c/p	0,90	1,40	1,50	1,91	1,60

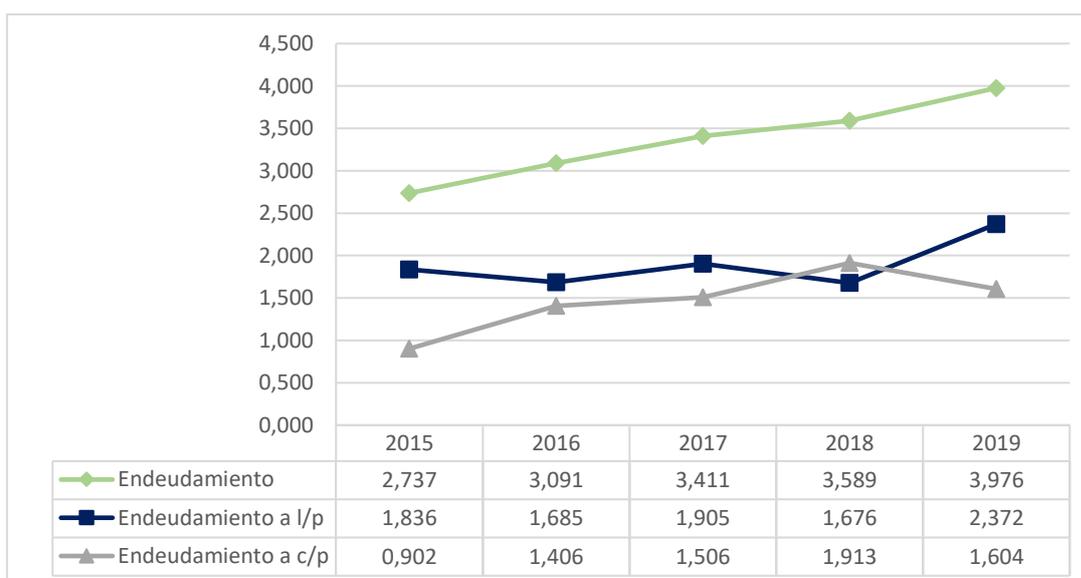
Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 5.6 Ratios de riesgo a l/p de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Gráfico 6.7 Ratios de endeudamiento de Sushita



Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

En lo relacionado con la solvencia a largo plazo, podemos ver en primera instancia, que el activo de Sushita es casi 1,4 veces superior al pasivo, pero el ratio de solvencia disminuye a lo largo del periodo. Por lo que podemos concluir que la empresa puede hacer frente a su pasivo y muy poco más, con los recursos que posee, se encuentra en una situación de solvencia desfavorable.

En cuanto a la autonomía financiera, vamos a ver la capacidad de autofinanciación con la que cuenta Sushita, mediante el cociente entre fondos

propios y ajenos. Evolucionan de la misma forma que el ratio anterior, pero siendo mucho menor que él. Estos resultados nos muestran que a final del periodo, siendo este el año en el cual el ratio es el menor, el patrimonio neto de nuestra empresa es 0,25 veces el pasivo. Por lo que podemos pensar que la empresa opta por la financiación externa más que por la autofinanciación.

El ratio de endeudamiento nos muestra la ecuación inversa al de autonomía financiera. Estos resultados nos llevan a decir que los fondos ajenos en el último año del periodo son casi el 400% de los fondos propios de Sushita. La empresa ha incrementado su endeudamiento con el paso de los años, ya que al principio era tan solo el 270%. Este ratio de endeudamiento se va a ver explicado por el de corto y el de largo plazo:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \text{Endeudamiento cp} + \text{Endeudamiento lp}$$

El ratio de endeudamiento a corto plazo tiene en cuenta tan solo el pasivo corriente, mientras que el de largo plazo va a centrarse en el pasivo no corriente. El endeudamiento de corto plazo aumenta de forma constante hasta el año 2018, año en el cual posee una influencia superior al de largo plazo, pero en el último año del periodo sufre un descenso. El endeudamiento de largo plazo, sin embargo, va a tener una evolución más intermitente, teniendo un gran aumento en el año 2019.

7. CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos nos permiten concluir que Sushita es una empresa que encuentra en expansión en el sector de la hostelería, aunque ya se encuentre asentado en el sector relacionado con el catering. Tras haber logrado tener éxito por la introducción de un producto, que en su momento, fue novedoso, como es el sushi.

El inmovilizado material es la partida más importante del activo de Sushita, como cabe de esperar en empresas que operan dentro de este sector. El activo total de la empresa ha aumentado un 84% en el periodo que hemos estudiado. Destaca que este aumento se ha ido dando de forma paulatina y constante a lo largo de este tiempo.

Sushita se financia de forma mayoritaria con fondos externos, que aumentan en los últimos años hasta el punto de que en 2019 casi un 80% de los fondos van a ser externos. Dentro de la financiación externa vemos que la empresa da uso en mayor medida a pasivos no corrientes, siendo los acreedores por arrendamientos la única partida dentro de estos en 2019. El pasivo corriente también supone una gran partida de la empresa, pero de forma más diversificado, a diferencia de la anterior.

La principal partida de gasto de Sushita son los gastos de personal, que además, van a aumentar a lo largo del periodo ya que como la empresa se encuentra se encuentra en un periodo de expansión, el número de trabajadores ha aumentado llegando a situarse en los 302 trabajadores, cuando a comienzos del periodo no llegaba a los 100. Los gastos de aprovisionamiento también son muy elevados, pero la empresa está consiguiendo reducirlo. La empresa ha conseguido aumentar su cifra de negocios, llegando casi a triplicarla en el último año respecto al primero, sin embargo los resultados antes de impuestos, que se habían mantenido creciendo hasta casi triplicarse en 2018, en el último año han visto un descenso respecto al año anterior, aunque siguen siendo un 38% más que en el primer año que estudiamos.

La rentabilidad económica de la empresa es un poco débil, ya que tan solo llega a casi un 4% el año que es superior, en 2018, y en 2019 sufre un gran descenso situándose en casi el 1,7%. Esta rentabilidad se basa fundamentalmente en el margen de venta que obtiene con sus productos.

La rentabilidad financiera sin embargo ha sido muy superior que la rentabilidad económica, debido al efecto de apalancamiento financiero positivo, pero sigue el mismo recorrido que esta, aumenta de forma constante durante el periodo y en el último año ha sufrido un descenso que la sitúa en el mismo punto en el que se encontraba en el año 2015.

En los ratios de endeudamiento de Sushita vamos a ver como la mayoría de este viene explicado por el de largo plazo, siendo el de corto más constante en su evolución.

Con todo esto podemos concluir que Sushita es una empresa que se ha embarcado en el proyecto de la hostelería, contando con el renombre que le

puede haber dado en el pasado la especialización en catering, que le dio a conocer. Sus ratios de deuda y su financiación externa nos hacen pensar que ha buscado un proyecto a medio-largo plazo de expansión. También podemos deducir que el proyecto está siendo satisfactorio, debido al aumento que sufre tanto su cifra de negocios, como sus resultados antes de impuestos.

8. BIBLIOGRAFÍA

8.1 Recursos literarios:

Archel Domenech, P. et al. (2015): Estados contables: Elaboración análisis e interpretación. Editorial: Piramide

Garrido Miralles, P. et. al (2017) Análisis de estados contables: Elaboración e interpretación de la información financiera. Editorial: Piramide

8.2 Recursos electronicos:

BOE. Disponible 15 de Mayo,2021,en: <https://www.boe.es/boe/dias/2007/11/20/pdfs/C00001-00152.pdf>

El sushi en España: consumo y preferencias - Información Gastronómica. Disponible 15 de Mayo,2021,en: <https://informaciongastronomica.com/el-sushi-en-espana-consumo-y-preferencias/>

Evolución del Sector Catering en los últimos años – Galdón Software. Disponible 15 de Mayo,2021,en: <https://www.galdon.com/blog/evolucion-sector-catering/>

Food for the Cities: Comercialización y distribución de alimentos. Disponible 15 de Mayo,2021,en: <http://www.fao.org/fcit/food-marketing/es/>

Historia de nuestra empresa | Sushita. Disponible 15 de Mayo,2021,en: <https://sushitabto.com/historia/>

LA DISTRIBUCIÓN EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO. Disponible 15 de Mayo,2021,en: <https://www.gemina.es/en/blog/218/la-distribucion-en-el-sector-agroalimentario>

Orbis | Company information across the globe | BvD. Disponible 15 de Mayo,2021,en: <https://orbis-bvdinfo-com.ponton.uva.es/version-202156/orbis/1/Companies/Report>

Sabi - Informe. Disponible 15 de Mayo,2021,en: https://sabi-bvdinfo-com.ponton.uva.es/version-202115/Report.serv?_CID=64&context=3KPJIVXT9ILZ9UJ&SeqNr=0

Sushita, la empresa que puso de moda la comida japonesa - elEconomista.es.

Disponible 15 de Mayo,2021,en: <https://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/7510427/04/16/Sushita-la-empresa-que-puso-de-moda-la-comida-japonesa.html>

Sushita - *YouTube*. Disponible 15 de Mayo,2021,en: <https://www.youtube.com/channel/UCNdJcLQHvXW-w7hE8uu081A/videos>

Sushita Café (@sushitacafe) • *Fotos y videos de Instagram* Disponible 15 de Mayo,2021,en: <https://www.instagram.com/sushitacafe/?hl=es>

Tendencias: Estas son las empresarias VIP responsables de que te guste el sushi. Disponible 15 de Mayo,2021,en: https://www.vanitatis.elconfidencial.com/noticias/2018-03-13/sandra-segimon-empresaria-sushi-sushita-tendencias-natacha-apolinario_1534335/

9.ANEXOS

Tabla 9.1 Balance de Sushita

ACTIVO	2015	2016	2017	2018	2019
A) Activo no corriente	3214502	4223965	4620094	6045371	7387682
I. Inmovilizado intangible	331179	426405	467470	359072	258550
II. Inmovilizado material	2241921	3075828	3625767	5521102	6995350
V. Inversiones financieras a l/p	641402	721732	526857	165197	133782
B) Activo corriente	1664374	1763145	2026852	2054339	1593473
II. Existencias	377005	504082	469620	455824	345500
III. Deudores comerciales	809169	873668	684219	854892	680514
V. Inversiones financiera a c/p	480200	385395	873013	743623	567459
Total activo	4880876	5987110	6646946	8099710	8981155
A) Patrimonio neto	1306036	1463526	1506815	1765044	1804829
I. Capital	207122	207122	207122	207122	192697
VII. Resultado del ejercicio	107279	180279	218657	323098	148956
IX. Otros instrumentos de PN	991004	1076125	1081036	1234824	1463176
B) Pasivo no corriente	2397260	2466063	2870428	2958657	4280536
II.3 Acreedores por arrendamiento	2372561	2441394	2845759	2958657	4280536
II.5 Otros pasivos financieros	24699	24669	24669	0	0
C) Pasivo corriente	1177580	2057521	2269703	3376009	2895790
III.2 Deudas con entidades de crédito	583313	1049326	1129471	1731626	1528757
III.3 Acreedores por arrendamiento	289023	473706	594982	859439	807540
III.5 Otros pasivos financieros	305244	534489	545250	784944	559493
Total Patrimonio neto y pasivo	4880876	5987110	6646936	8099710	8981155

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi

Tabla 9.2 Pérdidas y Ganancias Sushita

PERDIDAS Y GANANCIAS	2015	2016	2017	2018	2019
1. Importe neto de la cifra de negocios	5156840	7100539	9662224	12328058	15141872
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso	42693	251031	(312804)	46987	(71269)
4. Aprovisionamientos	(1653494)	(2574444)	(2726810)	(3743575)	(4196172)
6. Gastos de personal	(2108517)	(2848435)	(3917471)	(5097356)	(6753304)
7. Otros gastos de explotación	(1000172)	(1399132)	(1951549)	(2678275)	(3217934)
8. Amortización inmovilizado	(249522)	(265866)	(457923)	(458418)	(667964)
A.1) Resultado de explotación	187828	263693	295667	397421	235229
12. Ingresos financieros	98	39	3586	1172	1091
13. Gastos financieros	(80016)	(83453)	(80596)	(75495)	(87364)
A.2) Resultado financiero	(79918)	(83414)	(77010)	(74323)	(86273)
A.3) Resultado antes de impuestos	107910	180279	218657	323098	148956

Fuente: Elaboración propia mediante datos de Sabi y Orbis