



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado

**Grado en Administración y Dirección
de Empresas**

**Análisis económico- financiero
comparativo de “1999
SERVINCAL S.L.” y su sector.**

Presentado por:

Alejandra Ruiz Marcos

Tutelado por:

Sofía Ramos Sánchez

Valladolid, 18 de noviembre de 2022

RESUMEN

El principal objetivo de este trabajo de fin de carrera es llevar a cabo un análisis económico y financiero comparativo de la empresa Servinca S.L y su sector durante un periodo de cuatro años, que se corresponde entre 2016 y 2019. Los años elegidos para el estudio son anteriores a la pandemia de la Covid-19. A través de este estudio, se van a poder tomar ciertas decisiones para la mejora en los aspectos negativos que presenta la entidad y además se podrá ver en qué situación se encuentra la empresa con respecto a su sector. Primero se llevará a cabo un análisis DAFO de la empresa, donde se verán las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. Por otro lado, se estudiarán los ratios financieros de la empresa con respecto al grupo, en estos se encuentran los de liquidez, solvencia, rentabilidad económica o financiera, entre otros.

Palabras clave: Ratios, análisis económico, análisis financiero, metrología.

Clasificación JEL: M41: Contabilidad

ABSTRACT

The aim of this Bachelor thesis is carrying out a comparative economic and financial analysis of the company Servincal S.L and its sector during a four year period, which corresponds between 2016 and 2019.

The chosen years for the studio are before COVID-19 pandemic. Through this study, we will be able to make certain decisions to improve the negative aspects that the entity presents and it could be also seen the situation the company stands in its sector.

Firstly, a SWOT analysis from the Company will be carried out, where it will be seen the weaknesses, threats, strenghts and possibilities. Furthermore, the financial ratios will be studied with regards to the group, in these it can be found liquidity, solvency, profitability, among others.

Keywords: ratios, economic analysis, financial analysis, metrology.

JEL Classification: M41: Accounting

ÍNDICE DE CONTENIDOS:

RESUMEN.....	2
1) INTRODUCCIÓN	7
2) HISTORIA DE LA EMPRESA	9
2.1) Organigrama.....	12
2.2) Análisis DAFO de SERVINCAL.....	12
2.3) Competidores potenciales.....	15
3) METODOLOGÍA	16
4) RATIOS DE RENTABILIDAD.....	20
4.1) Rentabilidad sobre recursos propios.....	20
4.2) Rentabilidad sobre capital empleado.....	21
4.3) Rentabilidad sobre el activo total	23
4.4) Margen de beneficio.....	26
5) RATIOS DE OPERACIONES	28
5.1) Rotación de activos netos	28
5.2) Ratio de cobertura de intereses	30
5.3) Rotación de las existencias.....	34
5.4) Periodo de cobro (días).....	35
6) RATIOS DE ESTRUCTURA	37
6.1) Ratio de solvencia.....	37
6.2) Ratio de liquidez.....	39
6.3) Ratios de autonomía financiera a m/p y l/p	41
6.4) Apalancamiento	43
7) RATIOS POR EMPLEADO	45
8) CONCLUSIONES	46
9) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	50
ANEXO:	53

ÍNDICE DE TABLAS:

Tabla 3.1 Estrategia de búsqueda	16
Tabla 3.2 Ratios de rentabilidad del grupo.....	18
Tabla 3.3 Ratios de operaciones del grupo	18
Tabla 3.4 Ratios de estructura del grupo	18
Tabla 3.5 Ratios por empleado del grupo.....	18
Tabla 3.6 Ratios de rentabilidad de la empresa SERVINCAL	19
Tabla 3.7 Ratios de operaciones de la empresa SERVINCAL	19
Tabla 3.8 Ratios de estructura de la empresa SERVINCAL.....	19
Tabla 3.9 Ratios por empleado de la empresa SERVINCAL	19
Tabla 5.2 Porcentajes verticales.....	32
Tabla 8.0 Glosario de las formulas	53

ÍNDICE DE GRÁFICOS:

Gráfico 4.1 Rentabilidad sobre recursos propios.....	20
Gráfico 4.2 Rentabilidad sobre capital empleado	22
Gráfico 4.3 Rentabilidad sobre el activo total del Grupo Servincal.....	24
Gráfico 4.4 Margen de beneficio del Grupo y Servincal.	27
Gráfico 5.1 Rotación de activos netos del Grupo y Servincal.....	29
Gráfico 5.2 Ratio de cobertura e intereses del Grupo y Servincal.....	31

Gráfico 5.3 Rotación de existencias del Grupo y Servincal.....	34
Gráfico 5.4 Periodo de cobro del Grupo y Servincal.....	35
Gráfico 6.1 Ratio de solvencia del Grupo y Servincal.....	38
Gráfico 6.2 Ratio de liquidez del Grupo y Servincal.	40
Gráfico 6.3 Ratios de autonomía a m/p y l/p del Grupo y Servincal... ..	42
Gráfico 6.4 Apalancamiento del Grupo y Servincal.....	43

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES:

Ilustración 2.1 Organigrama de la empresa Servincal.....	12
--	----

1) INTRODUCCIÓN

El objetivo principal de este trabajo de fin de grado consiste en realizar un análisis económico-financiero de la empresa “1999 SERVINCAL S.L.” (en adelante SERVINCAL) en el periodo comprendido entre los años 2016 y 2019. Con el fin de estudiar en qué situación se encontraba la entidad durante esa etapa y ver cómo se pueden mejorar ciertos aspectos. En definitiva, sobre todo es un estudio para ver su evolución en el mercado.

La información económica-financiera se ha obtenido a través de la base de datos SABI, en la cual se ha conseguido el Balance de Situación, la cuenta de pérdidas y ganancias y los ratios financieros, de SERVINCAL y del grupo de empresas de ese mismo sector.

La empresa Servincal pertenece a uno de los sectores más importantes en la rama de la ingeniería, el de la metrológica, medición y calibración.

La gran importancia de este sector es que, es una actividad muy específica con un mercado muy amplio, es decir, todas las empresas en mayor o menor grado tienen algo que medir y por lo tanto tendrán que tener una serie de equipos calibrados. A mayores, la metrología es necesaria para poder asegurar la calidad de un producto o un proceso.

Una de las razones para la elección de este tema y de la empresa en particular ha sido para dar a conocer el sector, porque aparte de ser muy interesante y significativo, muchos individuos no tienen conocimiento sobre este en especial. En el día a día, la gran mayoría de las máquinas que hay en cualquier tipo de empresa, como pueden ser los supermercados, hospitales o fábricas, deben estar calibradas y medidas con una serie de patrones o de requisitos que son obligados por la ley.

Sin la metrología no se podrían realizar aproximadamente ninguna de las actividades económicas de los países. Un ejemplo sería que, sin esta, no se podrían asegurar que los instrumentos de medida de un hospital evaluaran bien.

El trabajo se ha dividido en dos grandes partes. En primer lugar, se explica la historia de la empresa, sus principales competidores, y se lleva a cabo el primer análisis de la empresa mediante el DAFO, analizando así las características internas y externas de SERVINCAL. En la segunda parte, se ha desarrollado un análisis de los ratios financieros de rentabilidad, operaciones, estructura y de empleados, aunque los últimos no se han tenido muy en cuenta ya que no proporcionan información relevante.

En este último análisis, se ha comparado tanto el sector o grupo de la empresa, como la empresa analizada, para así poder ver en qué situación se encuentra Servincal respecto a sus competidores.

Para terminar, se ha realizado una síntesis de los análisis desarrollados en el periodo correspondiente, con el objetivo de obtener conclusiones para una buena toma de decisiones.

2) HISTORIA DE LA EMPRESA.

Servincal S.L se fundó en 1999 con la apertura de un laboratorio de Metrología y Calibración en Valladolid, España. Más adelante se incorporó un servicio integral de Metrología e Ingeniería Industrial. Servincal está formada por empresas tanto en España como en Chile. Las empresas están centradas en la Ingeniería y la Metrología, con más de 20 años de experiencia en el mundo de los servicios de metrología, calibración, control de calidad y mediciones.

En 2005 la empresa realizó estudios de mercado y así planificar una expansión al mercado Europeo y Latinoamericano. En octubre de 2011 la empresa creció a “Servincal Chile S.A”. Una empresa de ingeniería especializada en metrología y calibración, en la ciudad de Santiago de Chile.

Servincal está formada por 20 personas cualificadas y especializadas para el uso de sus diferentes laboratorios. La gran mayoría son físicos, ingenieros y técnicos metrólogos.

Algunos servicios que ofrecen es la venta de equipos para medir la Metrología, calibración y verificación de equipos hechos a las necesidades de las empresas. Realizan mediciones en las distintas áreas de la metrología, formación especializada, venta de equipos, ingeniería industrial, asesoramiento en metrología entre otras. Así la actividad principal es la metrología y calibración de las herramientas de las empresas.

De la página web ¹ de la Sociedad se pudo obtener la siguiente información:
Algunos de los campos y equipos más representativos de la actividad son:

- ELECTRICIDAD:
Multímetros analógicos.
Pinzas amperimétricas.
Resistencias.
- SONIDO:
Sonómetros.
Calibradores acústicos.
Medidores de vibraciones.
- CAUDAL:
Caudalímetros de líquidos.
Caudalímetros de gases.
- PRESIÓN:
Manómetros.
Transductores de presión.
- TEMPERATURA:
Termómetros.
Sondas termométricas.
Registadores de temperatura.
Cámaras climáticas.
- MASA:
Balanzas.
Masas.
Tolvas.
- DIMENSIONAL:
Calibres.
Pies de rey.
Micrómetros de interiores.
- FUERZA Y MOMENTO:
Prensas.
Anillos dinamométricos.
Llaves dinamométricas.
- HUMEDAD:
Higrométricos.
Registadores de
humedad.
Termohigrómetros.
- OTRAS ÁREAS:
Probetas.
Matraces.
Anemómetros.

¹ Esta página web se encuentra disponible en <https://www.servincal.com>

Respecto a las instalaciones y equipamientos, disponen de más de 200 equipos y sistemas de medición. Los edificios están diseñados de manera especializada para minimizar las vibraciones y así, que los estudios no se perjudiquen y ocurran perturbaciones.

Servincal ofrece servicios de cierta calidad, lo consiguen debido a que disponen de unos equipos de medida, calibración y tecnología muy avanzados. Una característica a destacar del Grupo Servincal, que les hace diferente, es que está certificado en la Norma ISO 9001 ² desde el 2004. Posee la acreditación en Chile de la Norma ISO IEC 17025:2005 de los laboratorios de calibración en distintas áreas, que son las siguientes: electricidad, masa, presión, momento y temperatura y humedad. Y a mayores, se encuentran en proceso de acreditación en el área dimensional y en medición.

Los laboratorios de Servincal disponen de sistemas de climatización que permiten conseguir un riguroso control de temperatura y humedad, y están estructurados según sus áreas de actuación:

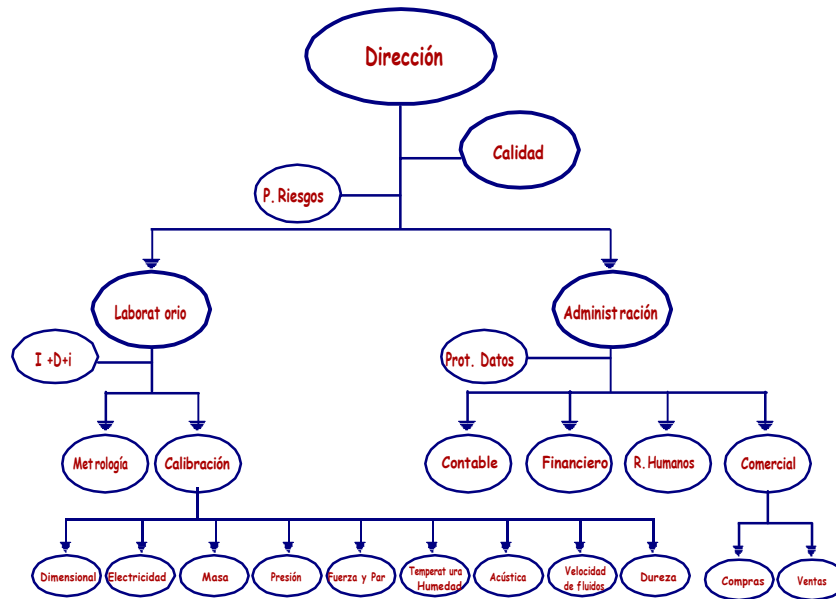
- Laboratorio de masa.
- Laboratorio de presión
- Laboratorio dimensional.
- Laboratorio de temperatura y humedad.
- Laboratorio de fuerza y momento.
- Laboratorio de sonido.
- Laboratorio de caudal de líquidos y gases.
- Otros.

² Norma ISO 9001:2005 <https://servincal.com/wp-content/uploads/2021/07/Certificado-LLoyd's-ISO-9001-es.pdf>

2.1) Organigrama.

El organigrama de la empresa es el siguiente:

Ilustración 2.1 Organigrama de la empresa Servincal.



Fuente: elaboración propia de la empresa SERVINCAL.

2.2) Análisis DAFO de SERVINCAL.

“Es la herramienta de estudio que aborda la situación de una compañía o proyecto empresarial. Para ello, analiza sus características internas, entre las que se encuentran las fortalezas y debilidades, y también las externas, como son las oportunidades y amenazas.” [García, I. (2017).]

DEBILIDADES:

- Número reducido de empleados, el cual podría afectar en los plazos de entrega.
- Página web débil, no actualizada.
- La política de marketing comercial y publicidad débiles.

- Los gastos de personal con respecto al del sector son inferiores, porque tal y como declaran en el SABI tienen uno o dos trabajadores.
- Dificultad en cumplir los plazos de entrega cuando la demanda es alta, al disponer de poca plantilla.
- Obstáculos financieros y dificultad al acceso al crédito para poder financiar nuevos proyectos, al ser una microempresa.
- Ser una microempresa.
- Falta de acreditación en las áreas de masa, electricidad y presión entre otras.

FORTALEZAS:

- La experiencia de la empresa en el sector, puesto que lleva 20 años en funcionamiento.
- Equipo humano cualificado.
- Garantiza la competencia del personal mediante programas de formación.
- Calidad en el servicio que ofrece, que logra satisfacer las necesidades de sus clientes.
- La plantilla de personal dispone de programas de formación.
- Cumplimiento de la Norma ISO/IEC 17025:2017
- El laboratorio dispone de condiciones ambientales controladas, para poder realizar las mediciones de forma adecuada y cumpliendo las normas.
- Mediciones en las instalaciones del cliente.
- Alquiler de sistemas de medición.
- Es una empresa pionera del primer software para medir a distancia piezas en máquinas tridimensionales.

AMENAZAS:

- Crisis económica actual.
- Crecimiento de la competencia, esto puede llevar a tener que disminuir el precio de los servicios que ofrece la entidad.
- Aumento de la competencia en el sector.
- Legislación mucho más estricta (hacienda o medio ambiente, entre otras).
- Acceso al crédito.
- Pocos profesionales en el sector.
- Existencia de una huelga de transportes o cierre de frontera entre otras, esto puede llevar a tener retrasos en las entregas.
- Los trabajadores/autónomos decidan marcharse a otras empresas más grandes.

OPORTUNIDADES:

- Acceso a nuevos mercados o segmentos.
- Aumento de la demanda del sector.
- Crecimiento de mercado en el sector de la metrología.
- Opción al teletrabajo.
- Ayudas y subvenciones.
- Avances tecnológicos.
- Mejora continua de los procesos con I+D.

2.3) Competidores potenciales.

Los competidores potenciales de “SERVINCAL” son principalmente, los laboratorios de calibración. Especialmente los que están acreditados, ya que la empresa se encuentra en vías de acreditación en las áreas de momento y presión.

Los laboratorios más habituales y a los que le gustaría alcanzar son AC6 Metrología S.L, Trescal España de Metrología S.I.u, Instituto Tecnológico de Aragón y Alpe Metrología Ind. S.L. Aunque estas empresas no están en nuestra lista obtenidos a través de SABI, debido a que, a la hora de seleccionar las variables de interés, estos tienen unos ingresos de explotación o un total de activo mucho más elevado, entonces se descarta a la hora de analizar el sector.

En el caso de la lista que se obtuvo en SABI, se puede destacar como competidores para SERVINCAL., las empresas EQA LABORATORIO SL., y CATC CALIBRACION SOCIEDAD LIMITADA.

3) METODOLOGÍA

En este epígrafe lo que se va a plantear es cómo se ha obtenido la información utilizada durante toda la investigación. Para ello, en el caso de los datos cuantitativos, la indagación para la obtención de estos, ha sido a través de la base de datos de la página del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

Después, dentro de la base de datos se han ido seleccionando las variables de interés. En este caso han sido, en primer lugar que las empresas estén activas, que los ingresos de explotación del periodo de años seleccionados se encontraran entre 100 y 200, el total de activo de lo citado anteriormente estén entre un mínimo de 200 y un máximo de 300 y seleccionar las empresas cuyas actividades pertenecen al CNAE 2009, por un lado estaría la actividad 7112 que engloban los servicios técnicos de ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico y la actividad 7120 que engloban los ensayos y análisis técnicos. Por último, se procedió a la eliminación de nuestra empresa para poder analizar el grupo de empresas y Servincal de forma adecuada e independiente.

Tras todo ello salieron un total de 1.018 empresas. A la hora de la selección de los años, se decidió escoger los mismos equivalentes a los de nuestra empresa puesto que en SABI solo hay datos hasta 2019 de nuestra principal sociedad.

Tabla 3.1 Estrategia de búsqueda.

1.	Estados España: Activa	893.284
2.	Ingresos de explotación (mil EUR): 2019, 2018, 2017, 2016, para al menos uno de los periodos seleccionados, min=100, max=200	250.257
3	Total Activo (mil EUR): 2019, 2018, 2017, 2016, para al menos uno de los periodos seleccionados, min=200, max=300	165.611
4	CNAE 2009(Sólo códigos primarios): 7112 - Servicios técnicos de ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico, 7120 - Ensayos y análisis técnicos	27.285
5.	Empresas seleccionadas: (1 suprimidas)	1
	Búsqueda booleana : 1 Y 2 Y 3 Y 4 Y No 5	
	TOTAL	1.018

Fuente: Elaboración propia.

Una vez se obtuvieron los grupos de empresas que encajaban dentro de los requisitos estudiados, se realizaron los siguientes pasos.

Análisis de grupo → Compare grupos de empresas → Nuevo análisis.

A posteriori se realizó un nuevo análisis con las empresas de la lista, y se seleccionó los ratios en formato global, dentro de ello buscando el periodo comprendido entre 2016 y 2019 y por último se exportaron esos ratios y se pasaron a un documento de Excel para proceder a la elaboración de las tablas que se muestran a continuación.

Tras el traslado de todos los ratios de SABI, se pudo observar que estos venían dados con la mediana, media, desviación típica y el número de empresas. Tras estudiarlo, se decidió que el mejor criterio de análisis era la mediana.

- Los datos de los ratios del grupo de empresas son los siguientes:

Tabla 3.2 Ratios de rentabilidad del grupo.

	2016	2017	2018	2019
Rentabilidad sobre recursos propios (%)	11,20	14,29	13,89	12,11
Rentabilidad sobre capital empleado (%)	8,89	11,24	11,35	10,29
Rentabilidad sobre el activo total (%)	4,30	5,57	5,83	5,58
Margen de beneficio (%)	5,47	7,17	7,79	7,30

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.3 Ratios de operaciones del grupo.

	2016	2017	2018	2019
Rotación de activos netos (%)	1,16	1,14	1,05	1,07
Ratio de cobertura de intereses (%)	6,45	9,80	11,17	11,49
Ratación de existencias (%)	12,50	13,90	12,68	13,57
Periodo de cobro (días)	108	106	103	100

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.4 Ratios de estructura del grupo.

	2016	2017	2018	2019
Ratio de solvencia (%)	2,18	2,22	2,32	2,27
Ratio de liquidez (%)	2,01	2,11	2,12	2,17
Ratios de autonomía a medio y largo plazo (%)	2,92	3,05	3,22	3,25
Apalancamiento (%)	0,80	2,02	3,54	4,63

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.5 Ratios por empleado del grupo.

	2016	2017	2018	2019
Beneficio por empleado (mil)	4,00	5,00	6,00	6,00
Ingresos de explotación por empleado (mil)	77	92	94	92
Costes de los trabajadores / Ingresos de explotación (%)	28,37	27,58	28,00	28,48
Coste medio de los empleados (mil)	25	27	28	30
Recursos propios por empleado (mil)	47	52	54	59
Capital circulante por empleado (mil)	24	23	23	25
Total activos por empleado (mil)	105	109	114	117

Fuente: Elaboración propia.

- Los datos de los ratios de la empresa SERVINCAL son:

Tabla 3.6 Ratios de rentabilidad de la empresa SERVINCAL.

	2016	2017	2018	2019
Rentabilidad sobre recursos propios (%)	1,73	0,76	-3,35	1,97
Rentabilidad sobre capital empleado (%)	3,77	2,80	-0,96	3,13
Rentabilidad sobre el activo total (%)	1,00	0,46	-1,85	1,15
Margen de beneficio (%)	1,76	0,74	-3,36	1,78

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.7 Ratios de operaciones de la empresa SERVINCAL.

	2016	2017	2018	2019
Rotación de activos netos (%)	0,71	0,80	0,76	0,83
Ratio de cobertura de intereses (%)	1,49	1,27	-0,61	1,89
Ratación de existencias (%)	n.s	n.s	n.s	42,69
Periodo de cobro (días)	144	152	103	85

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.8 Ratios de estructura de la empresa SERVINCAL.

	2016	2017	2018	2019
Ratio de solvencia (%)	1,97	1,45	0,86	0,97
Ratio de liquidez (%)	1,97	1,45	0,86	0,91
Ratios de autonomía a medio y largo plazo (%)	2,57	3,48	3,16	2,97
Apalancamiento (%)	59,07	47,41	52,19	53,53

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.9 Ratios por empleado de la empresa SERVINCAL.

	2016	2017	2018	2019
Beneficio por empleado (mil)	3,00	1,00	-6,00	3,00
Ingresos de explotación por empleado (mil)	176	93	170	192
Costes de los trabajadores / Ingresos de explotación (%)	27,07	47,60	65,96	61,18
Coste medio de los empleados (mil)	48	44	112	117
Recursos propios por empleado (mil)	178	90	170	173
Capital circulante por empleado (mil)	60	29	7	32
Total activos por empleado (mil)	308	149	307	297

Fuente: Elaboración propia.

4) RATIOS DE RENTABILIDAD

4.1) Rentabilidad sobre recursos propios.

“La función que tiene la rentabilidad, sobre los recursos propios, es la de registrar el rendimiento que obtiene un accionista con respecto a los fondos que ha invertido en la empresa.” [Mateos, S. M. U. (s.f.)]

Como se puede observar la fórmula de esta mide la relación entre el beneficio contable antes de impuestos y el Patrimonio Neto de la empresa.

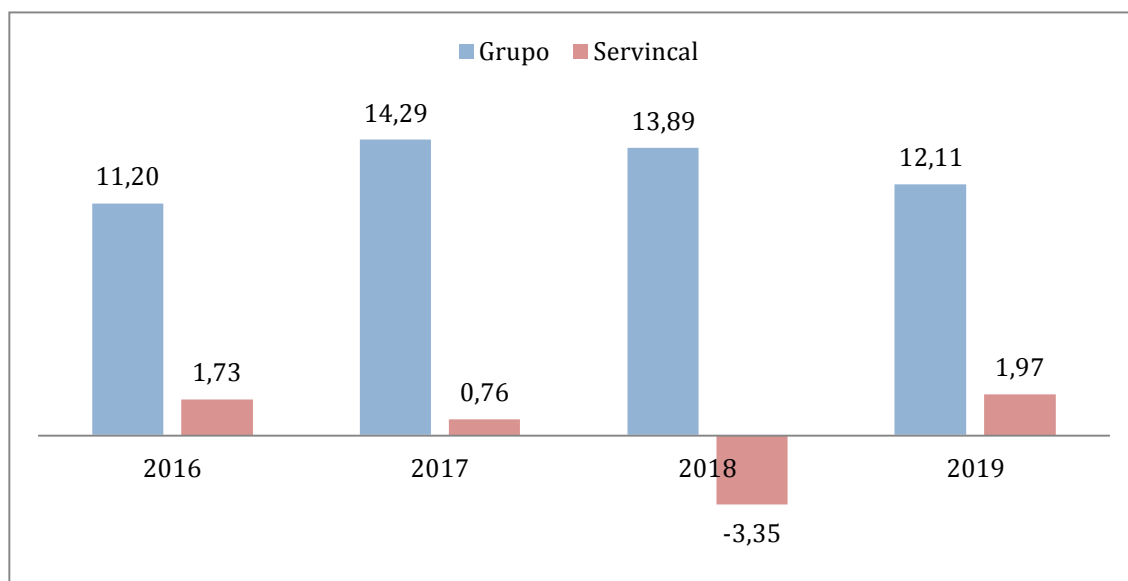
Por lo tanto, este ratio refleja la capacidad que tiene la empresa de generar beneficios y rentabilidad para los accionistas.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad sobre recursos propios} = \frac{\text{Resultado contable antes de impuestos}}{\text{P.Netto}}$$

Esta es un buen ratio para analizar empresas que se encuentran en un mismo sector. Por ello se ha realizado el estudio de la empresa del mismo sector y características de Servinca.

Gráfico 4.1 Rentabilidad sobre recursos propios (%).



Fuente: Elaboración propia.

El gráfico 4.1, se percibe que la rentabilidad sobre los recursos propios del sector es mucho más elevada que la de la empresa.

En el grupo, a lo largo de los cuatro años se puede observar que el beneficio asciende durante los años 2017 y 2018, pero en el 2019 vuelve a bajar, aunque prácticamente se mantiene en la misma cifra.

No es un cifra de gran valor, pero significativa en comparación con la empresa. Por lo tanto, al tener un ROE elevado se puede predecir que la rentabilidad del sector es buena. En comparación con otras empresas o sectores, el ROE está por debajo de la media por lo tanto, muchos inversores no se querrán incorporar a este tipo de negocios o grupos.

A la hora de analizar a la empresa en cuestión, cabe destacar que a medida que pasan los años, el ROE es muy pequeño e incluso llega a ser negativo en el año 2018.

En el año 2018 Servincal tiene un ROE de -3,35% y esto expone que el inversor que haya invertido en nuestra empresa, ha tenido una pérdida de 3,35€ por cada 100€ invertidos.

Por consecuencia, los inversores desde el punto de vista del ROE no invertirían, puesto que la empresa no tendría ninguna ventaja competitiva respecto al sector debido a que crecerá más lenta que en los competidores.

4.2) Rentabilidad sobre capital empleado.

“El ratio de rentabilidad sobre capital empleado (ROCE), permite conocer la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios, teniendo en cuenta el conjunto de recursos de los cuales dispone”. [Rodríguez, A. (2022).]

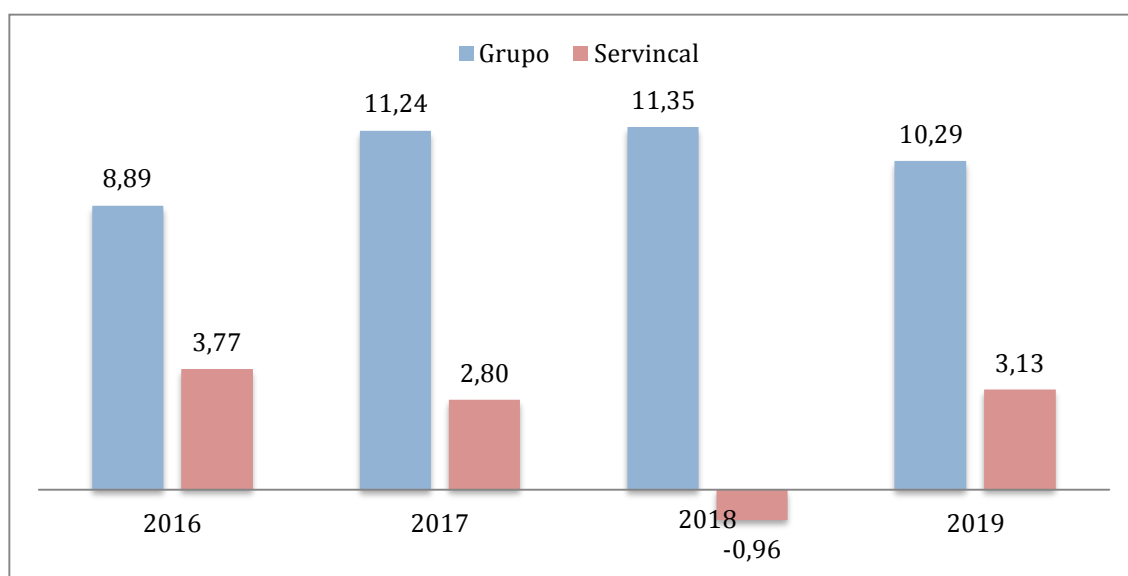
La misión de este es el de evaluar la viabilidad del negocio, los márgenes de beneficio y la eficiencia del capital. Por lo tanto este ratio es utilizado para saber si la empresa puede generar beneficios con el capital y en qué medida lo puede hacer.

Por ello es recomendable comparar este ratio con empresas del mismo sector, es decir, con sus competidores.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad sobre capital empleado} = \frac{\text{Resultado contable antes de impuestos} + \text{Gastos financieros} + \text{Gastos asimilados}}{\text{P.Netto} + \text{Pasivo no corriente}}$$

Gráfico 4.2 Rentabilidad sobre capital empleado (%).



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 4.2 se puede observar, que la empresa SERVINCAL ha obtenido a lo largo de los cuatro años unos resultados bajos, llegando a ser negativos durante el año 2018. Esto implica a que se está ante una empresa que no está aplicando de forma óptima todos sus recursos. Además, esto demuestra que invertir en esta empresa no es adecuado, ya que no dispone de una destreza financiera solvente, puesto que no está usando de una forma eficiente el capital del cual dispone.

Sin embargo, en el caso del sector se puede observar que los ratios han permanecido casi permanentes a lo largo de los años. Tanto en el año 2017 como 2018 se ha incrementado limitadamente respecto a 2016. En cambio, en el año 2019 vuelve a disminuir nuevamente. En consecuencia de lo comentando anteriormente, la gráfica de los cuatro años estudiados tiene forma de parábola. Pero, aunque sea superior a la empresa, no quiere decir que este sector sea el ideal para invertir, ya que a medida que pasan los años no se encuentra en crecimiento, más bien durante estos cuatro años permanece casi invariable.

Por lo general, los ratios son más elevados en el sector que en la empresa, esto quiere decir que el sector está haciendo un mejor uso de sus recursos propios que la empresa, obtendrán más ganancias en el futuro y tendrán un mayor desarrollo empresarial.

Sorprende que el grupo tenga una rentabilidad mucho más sólida, esto conlleva a que los inversores no tengan ninguna prioridad de inversión en la empresa.

Lo que les llama la atención, son aquellas empresas que tengan un ROCE elevado a lo largo de los años.

4.3) Rentabilidad sobre el activo total

“La rentabilidad sobre el activo total, mide la productividad o el rendimiento obtenido por cada unidad monetaria invertida en activos”. [Westreicher, G. (2020).]

El ROA es un ratio muy importante, puesto que calcula la rentabilidad sobre el activo total, sin tener en cuenta la forma de financiación y además indica como es de rentable la empresa en función de sus activos totales.

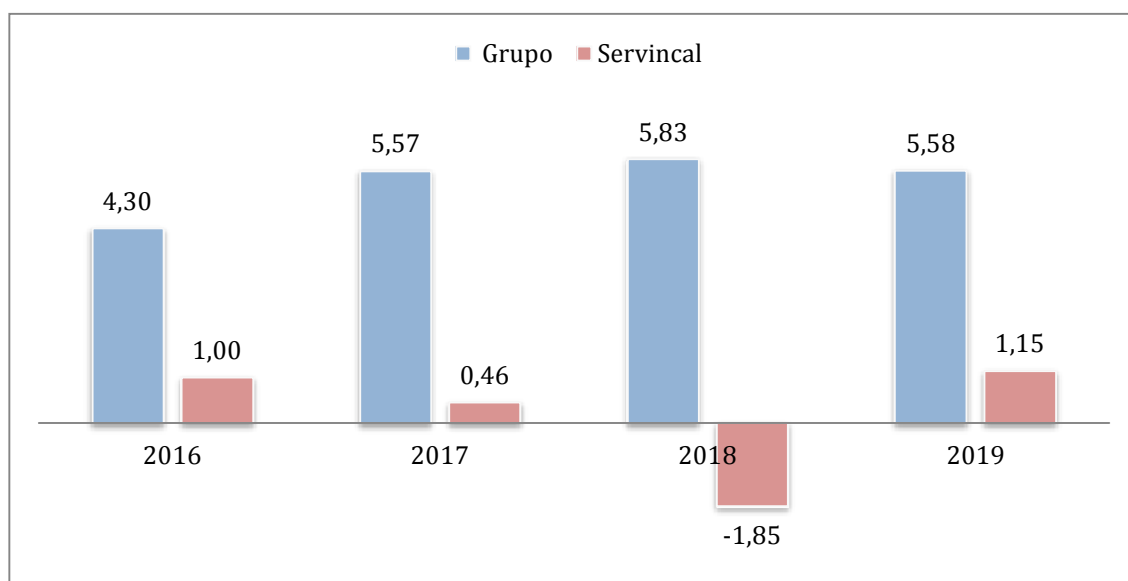
Este ratio es útil si se compara con empresas del mismo sector, ya que si se hace una comparación de grupos de distinto sector, no tendría ningún sentido el análisis que se está llevando a cabo.

Este ratio también sirve para ver si se están utilizando los activos de manera eficiente. Un ejemplo de ello serían las empresas de Valladolid. En esta ciudad, hay muchas empresas que están acumulando demasiado activo y en el fondo ese activo que acumulan no los ayuda a generar beneficios, por lo tanto en los casos que ocurre esta situación la solución más rápida y fácil sería liquidarlos o venderlos.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad sobre el activo total} = \frac{\text{Resultado contable antes de impuestos}}{\text{Total de activo}}$$

Gráfico 4.3 Rentabilidad sobre el activo total (%).



Fuente: Elaboración propia

Una vez realizada la gráfica, se puede concluir que en el caso del grupo, se observa un ascenso a lo largo los años de manera creciente, con esto se demuestra que los activos están siendo cada vez más rentables y el sector está funcionando de manera más eficiente en todo momento.

A través de la fórmula se puede observar que la rentabilidad sobre el activo total depende del resultado contable antes de impuestos y del total de activos. Por lo tanto la subida del ratio a lo largo de los cuatro años puede deberse a que el resultado contable antes de impuestos aumentó un poco más que los activos, o también se pudo dar que los activos disminuyeron.

También se puede observar, que los valores son altos con respecto a la empresa SERVINCAL. Con esto, se puede afirmar que el sector tiene una gestión de sus recursos mejor que los de la empresa y el rendimiento es bueno sobre los activos que posee la entidad.

A la hora de analizar la empresa SERVINCAL, a lo largo de los años se conoce que el ratio tiene unos valores muy pequeños e incluso en el año 2018 es negativo, por lo tanto, se debe mejorar.

Un ROA negativo conlleva a desarrollar una situación desfavorable, por lo que a muchas empresas no les gustaría estar en ella, ya que no les está aportando nada favorable porque los activos de los que dispone en vez de generar rentabilidad o beneficios, lo que les está ocasionando son pérdidas.

Por desgracia, esta situación la tiene la empresa analizada en el año 2018, desarrollando un ROA de -1,85%.

Una de las principal circunstancia a la que lleva a que la empresa tenga un ROA negativo, se debe a que en el año citado obtuvo unas pérdidas de 5699€, como se puede observar en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la sociedad y como se ha comentado anteriormente en la formula, el numerador depende del resultado contable antes de impuestos.

Pero al tratarse de un ratio de rentabilidad, al obtener perdidas no resulta significativo realizar el estudio de esta.

Una solución a esto sería disminuir los gastos y así se incrementaría el resultado contable antes de impuestos, es decir, la utilidad. Otra de las opciones sería disminuir los activos de la empresa en una proporción mayor que lo que disminuyen las ventas.

La conclusión a la que se puede llegar una vez analizadas todas las partes, es que la empresa se encuentra en una situación bastante desfavorable con respecto al sector. Cabe destacar el año 2018 donde hay una diferencia de 7,68 puntos. Por lo tanto, debe mejorar la gestión de los recursos de la empresa Servincal.

4.4) Margen de beneficio

“El margen de beneficio es la forma de medir los beneficios que obtiene una compañía después de restar los costes directos asociados a la venta de sus bienes y servicios”. [IG, (2014).]

También indica la proporción de beneficio obtenido por cada unidad monetaria facturada o vendida.

Por ejemplo, en el caso de la empresa, si una medición es vendida por 300€ pero los costes que supone a la empresa esta venta son de 20€, una vez deducidos los costes el margen del beneficio de Servincal va a ser de 280€.

Por lo tanto, este concepto hace referencia a los recursos generados que realmente gana la empresa.

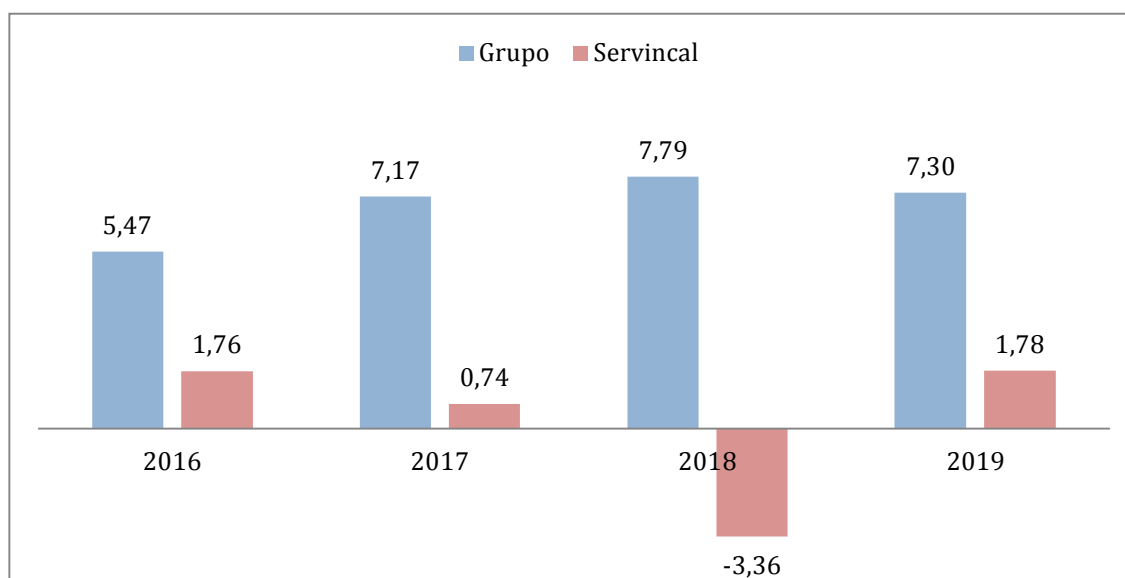
El margen de beneficio es difícil de comparar, puesto que hay empresas que tienen un margen menor, aunque para ese tipo de empresas lo ideal es que el margen se encuentre en ese rango, es decir, con ese valor de margen no quiere decir que se esté en una situación desfavorable, ya que para la entidad es lo idóneo.

En cambio, para otras empresas ese margen sí supondría un caso perjudicial. Lo que se quiere explicar, es que esto va a depender de la empresa. Lo mejor sería comparar nuestra empresa con el sector, pese aunque esto no sería lo más recomendable, sí sería la mejor opción.

Este ratio va a depender del resultado contable antes de impuestos y de los ingresos de explotación. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Margen de beneficio} = \frac{\text{Resultado contable antes de impuestos}}{\text{Ingresos de explotación}}$$

Gráfico 4.4 Margen de beneficio (%).



Fuente: Elaboración propia

El sector tiene beneficios positivos a lo largo de los años, pero esto es muy relativo, ya que hay muchas empresas que tienen beneficios pero otras no. Incluso a veces tienen los mismos beneficios que Servincal, pero al final se compensa esa diferencia con las empresas que tienen más y con las que tienen menos. No es muy buen análisis compararlo con el sector, ya que es muy subjetivo.

La empresa en comparación con el sector, tiene unos beneficios bastante pequeños e incluso cabe destacar que en el año 2018 son negativos, esto puede deberse a que en ese año Servincal obtuvo pérdidas, donde disminuyó el importe de la cifra de ventas en 20.019€, es decir, un decremento del 10,82% con respecto al año anterior, esto podría deberse a que la sociedad ese año vendió una menor cantidad o que perdiera a un cliente bastante potencial.

En el año 2019, apareció la pandemia de manera inesperada, en la entidad se puede observar que hubo un incremento del 13% en las ventas con respecto al año anterior. La empresa este año es cuando más margen de beneficio ha tenido.

Por lo general, analizando la empresa se puede concluir que este ratio ha sido bastante bueno a medida que pasaban los años, exceptuando el 2018. Empezó con unas ventas de 175.711€ y terminaron con 191.550€, por lo tanto, en este aspecto está muy bien posicionada.

5) RATIOS DE OPERACIONES

5.1) Rotación de activos netos

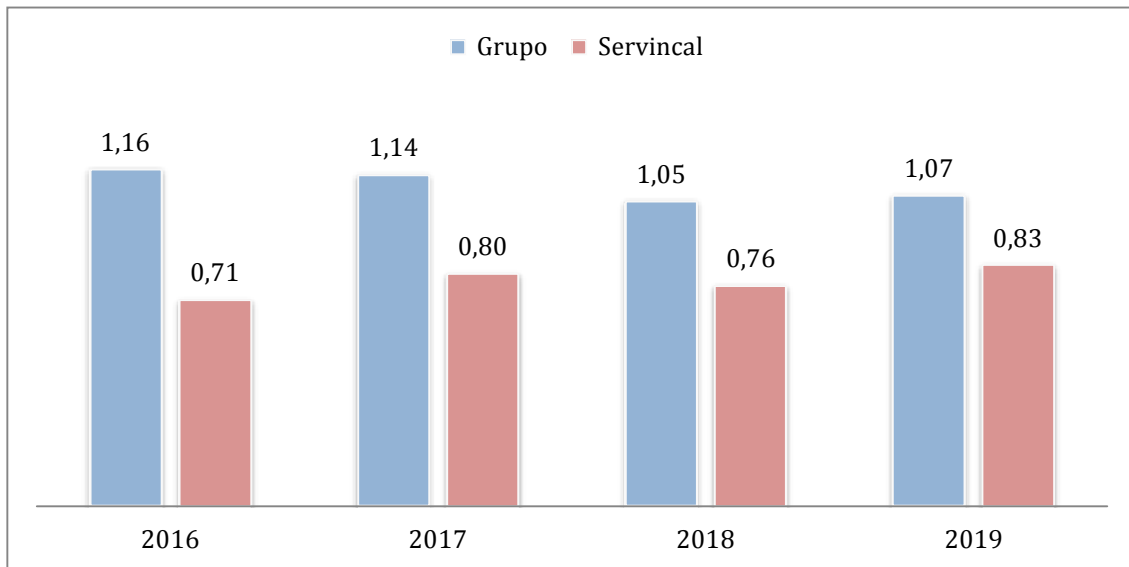
“Ratio financiero, que mide la eficiencia de la empresa a la hora de gestionar sus activos para conseguir producir ventas.” [Dobaño, R. (2022).]

En conclusión, calculo como la empresa convierte sus activos en ingresos. [Procumercialre. (2022).]

En la fórmula se puede observar que este depende de los ingresos de explotación y de los activos netos.

$$\text{Rotación de activos netos} = \frac{\text{Ingresos de explotación}}{(\text{P.Netos} + \text{Pasivo no corriente})}$$

Gráfico 5.1 Rotación de activos netos (%).



Fuente: Elaboración propia.

El sector y la empresa, tienen una rotación de activos netos similar. No hay un valor óptimo del ratio ya que en cada sector es diferente.

Tras realizar un análisis, en el gráfico 5.1, se puede observar que no hay mucha diferencia, esto quiere decir que comparándolo con nuestros competidores Servincal se encuentra en una situación óptima.

En el caso de Servincal, al tener un menor ratio respecto al sector, indica que la entidad está empleando de manera menos eficiente la inversión que hizo en sus activos.

En el balance de Servincal, la gran parte de los activos son fijos a lo largo de los años. Incluso a medida que van pasando los años se van incrementando, y esto explica por qué varía tan poco el ratio y también explica por qué tiene un número inferior que el resto del sector, puesto que rotan poco.

Por su parte en el año 2019 tiene la rotación más alta, y esto implica que Servincal en ese periodo fue más productivo a través de sus activos, lo que conllevó una generación de mayor número de ingresos de explotación con el dinero que se invirtieron en aquellos activos y por lo tanto la rentabilidad fue

mayor.

Por ejemplo, en el año 2017 tiene una rotación de 0,80, esto quiere decir que la empresa gana 0,80 € por cada euro que posee en activos.

Por su parte, el objetivo principal que debería buscar la empresa es el de aumentar la rotación para incrementar los ingresos de explotación y sacar un mayor rendimiento a sus activos.

5.2) Ratio de cobertura de intereses

“Este ratio mide la capacidad que tiene la empresa para hacerse cargo de los intereses de la deuda que tiene”. [Sánchez, S. (2020).]

Es importante para saber cuánto inciden los gastos financieros o similares sobre los resultados y beneficios de la entidad. Y además para ver su capacidad de endeudamiento.

A través de la fórmula, se puede llegar a la conclusión de que este ratio nos indica cuantas veces los gastos financieros son cubiertos por el resultado de explotación.

$$\text{Ratio de cobertura de intereses} = \frac{\text{Resultado de explotación}}{(\text{Gastos financieros} + \text{Gastos asimilados})}$$

Gráfico 5.2 Ratio de cobertura e intereses (%)



Fuente: Elaboración propia.

El sector a lo largo de los cuatro años, tiene suficiente capacidad para cubrir su financiamiento y esto conlleva a que podría seguir endeudándose. A medida que pasan los años, el ratio de cobertura de intereses es mayor.

Por ejemplo, en el año 2017 tiene un ratio de 9,80, esto quiere decir que el sector puede cubrir el pago de sus interés casi 10 veces con sus resultados de explotación. Por lo que con su resultado de ese año puede cubrir 9,80 veces los gastos financieros.

Pero es cierto que no se puede afirmar si un año ha sido mejor que otro solamente viendo cuál es mayor o menor, por ello se debería realizar otro análisis donde se analizara solamente esa variable.

Una vez, hecho un indeciso del sector, se va a analizar la entidad. Se puede observar, que el ratio no es muy elevado e incluso es negativo algún año. Salvo el año 2018, el resto tiene un ratio de cobertura de intereses similares, que ronda entre el [1,27-1,89], por lo tanto esos años Servinca puede cubrir los pagos de intereses o los gastos financieros, entre otros, que debe pagar a los agentes que les concedieron la financiación, ya que el resultado es mayor que uno. Por lo tanto la entidad es capaz de cubrir sus gastos financieros con su

resultado de explotación.

Pero, en el fondo, la empresa no tiene mucha capacidad, y podría darse el caso de que con los resultados que genera su actividad no alcance para pagar los gastos financieros.

Hay que hacer un pequeño inciso sobre el año 2018, puesto que tiene un ratio de -0,61, esto quiere decir que la empresa tiene como resultado de explotación una pérdida y además de esto debe pagar los intereses. Aquí asimismo la empresa no tiene capacidad para pagar sus intereses porque no está generando ni siquiera beneficios positivos, por lo que tampoco puede cubrir sus gastos financieros.

Uno de los posibles motivos de que este ratio sea negativo, es que en ese año hubiera realizado la empresa una gran inversión. Para ello, se va a realizar un estudio a través de los porcentajes verticales del inmovilizado de la sociedad. Los resultados son los siguientes:

Tabla 5.2 Porcentajes verticales (%)

	2017	2018	Incremento o Decremento
Inmovilizado	67,36%	76,64%	9,28%
Inmovilizado inmaterial	1,61%	0,93%	-0,68%
Inmovilizado material	37,58%	47,96%	10,38%
Otros activos fijos	28,17%	27,76%	-0,42%

Fuente: Elaboración propia.

Desde simple vista, podría caber la posibilidad de que en ese año hubo una inversión en el inmovilizado.

A mayores a través del balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias, se puede observar que sí que podría haber una inversión de más de 50.000€.

En el inmovilizado intangible no ha habido adquisiciones sino amortizaciones de 1930€, por lo tanto, como la dotación para la amortización del inmovilizado es de 23.785€, entonces la del inmovilizado material es de 21.855€.

De modo que el incremento real que se ha producido en el inmovilizado es de:

Incremento del inmovilizado material:	147446-112032=35.414€
Dotación del inmovilizado :	21.855 €
Total inversión:	57.269 €

La posible inversión de 57.269€, podría ser de nueva maquinaria entre otras, y esto supone un efecto en las deudas, y por lo tanto en el ratio de cobertura de intereses.

Tanto en el grupo, como en la empresa, los años que sí que tienen capacidad para cubrir los gastos financieros, a mayores tendrían la posibilidad de apalancarse mucho más con financiamiento que con recursos ajenos, aquí aparece el ratio de apalancamiento financiero.

Viéndolo desde otra perspectiva más positiva, el ratio, salvo el año 2018 ha crecido a medida que han ido pasando los años, esto se debe a que el resultado de explotación ha ido aumentando, aparte de por otros motivos, pero realmente ¿cuál es el mejor año?. Para poder responder a esta pregunta habría que analizar el sector que es con el que realmente Servincal quiere competir y parecerse cada vez más.

El sector todos los años es mayor que Servincal, por lo tanto el sector es el líder, por lo que nuestro objetivo sería intentar ser parecidos sobre todo en el aspecto de la cobertura de intereses. La respuesta a por qué es mayor el sector, es debido a que este está generando grandes resultados de explotación o debido a que puede estar aplicando pequeños intereses o gastos financieros.

Si se analiza desde otro punto de vista, que la empresa tenga un ratio de cobertura de intereses menor que el sector, puede ser por tener un menor resultado de explotación, como se ha dicho anteriormente, o que se esté apalancando de mejor manera con financiamiento de recursos ajenos y por tanto está generando mayores intereses y esto hace que le esté ayudando a tener una mejor rentabilidad.

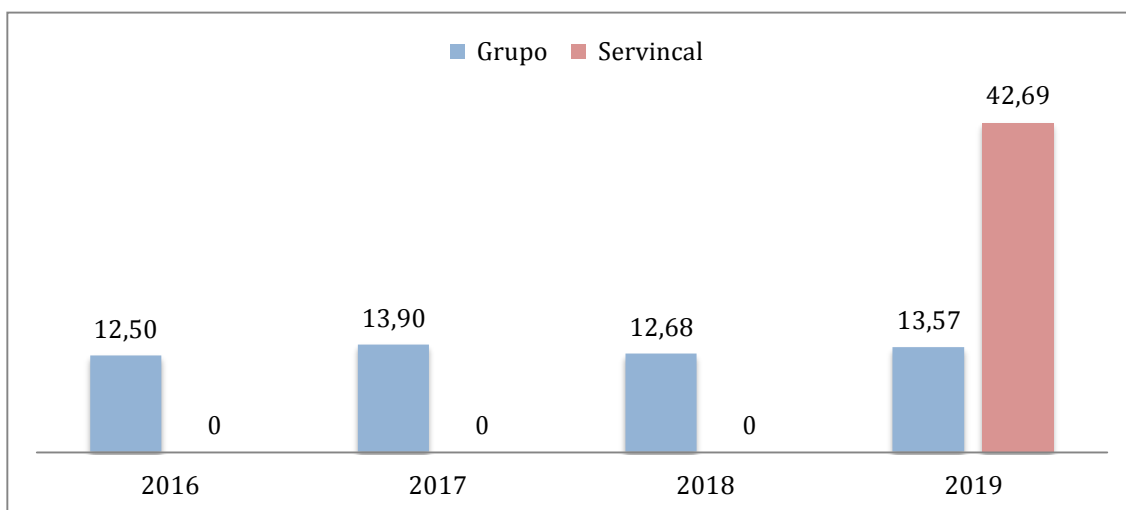
5.3) Rotación de las existencias

“Es el número de veces que el inventario del almacén necesita ser repuesto en un periodo de tiempo determinado, normalmente de un año, aunque puede ser mayor o menor dependiendo del flujo productivo.” [Equipo Ekon. (2021).]

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de las existencias} = \frac{\text{Ingresos de explotación}}{\text{Existencias}}$$

Gráfico 5.3 Rotación de existencias (%)



Fuente: Elaboración propia.

Servincal es una empresa la cual normalmente no dispone de existencias debido a que los trabajos realizados por esta son de servicios. Se realiza el servicio y se factura en el mismo momento la mayor parte de las veces.

La norma de registro y valoración 10ª del Plan General Contable³, dice que hay que contabilizar los ingresos a través del principio de devengo.

En el año 2019 se puede observar que la empresa tiene existencias, esto puede ser debido a que la sociedad realizó servicios que no se hayan podido facturar. Por lo tanto, según la normativa contable 10ª del Plan General de Contabilidad, se debe reconocer las existencias.

Este ratio no tiene mucho sentido analizarlo en el sector que se encuentra, ya que no proporciona información importante o relevante.

5.4) Periodo de cobro (días)

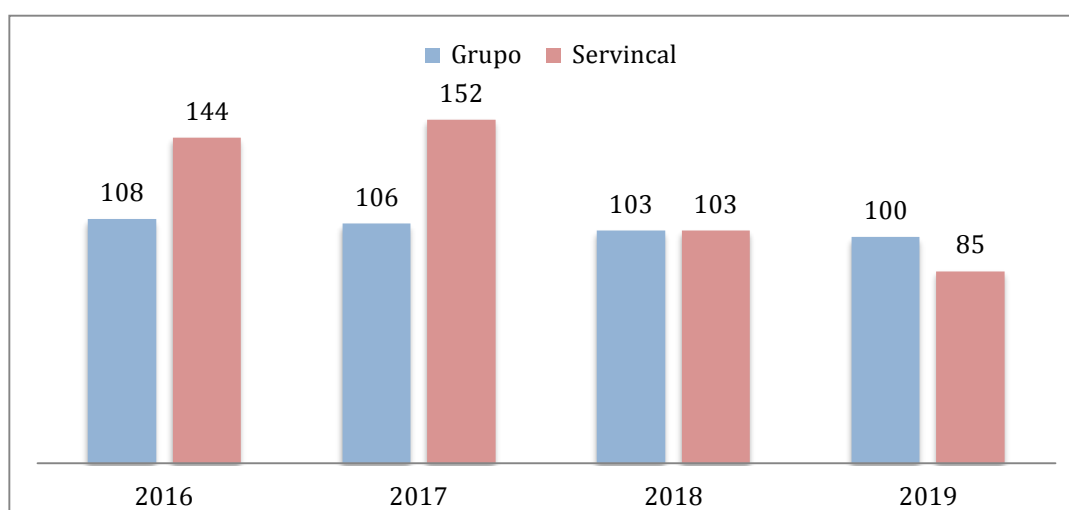
Es el tiempo que tarda la empresa en cobrar desde que lo ha vendido.

“Por lo tanto, ese tiempo que transcurre en el fondo es como si la empresa estuviera financiando a sus clientes.” [Fernández de la Cigoña, J.R. (2022)].

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Periodo de cobro} = \left(\frac{\text{Deudores}}{\text{Ingresos de explotación}} \right) * 360$$

Gráfico 5.4 Periodo de cobro (días)



Fuente: Elaboración propia.

³ Norma de registro y valoración 10ª Existencias del Plan General de Contabilidad.
<https://www.boe.es/boe/dias/2007/11/20/pdfs/C00001-00152.pdf>

En el sector, el periodo de cobro se mantiene a lo largo de los años y en cambio, en la empresa ocurre todo lo contrario. En este último caso va disminuyendo y esto se puede deber a que Servincal necesita efectivo para poder pagar sus obligaciones o poder invertir en nueva maquinaria, por lo tanto el periodo de cobro debe ser pequeño.

Servincal se encuentra cerca de la media de su sector e incluso en el año 2019 por debajo, y esto en parte es bastante favorable, porque como bien se sabe cuanto menor sea el periodo de cobro mejor para la empresa. En algunos casos también puede ocurrir lo contrario, se puede pensar que si es alto puede que haya un mayor número de clientes nuevos en ese año e incluso potenciales, los cuales aportan más dinero a lo largo del año.

La empresa los tres primeros años tiene un periodo de cobro alto, y muchas veces juega con esto porque puede atraer a los clientes que tienen dificultades para pagar el servicio en un periodo corto, por lo tanto con esta decisión de la empresa se incrementarían las ventas.

Se puede dar el caso, de que la entidad trabajase con clientes bastante potenciales y esto lleva a no tener casi poder de negociación y por lo tanto tienen unos plazos de cobro mayores, esta situación ocurre en la mayoría de los años que se está analizando.

Un inconveniente de trabajar con empresas grandes o que tengan un gran poder de negociación, es que generalmente son contratos anuales donde vienen unas condiciones estipuladas que hay que cumplir y eso en la sociedad les supondría un impedimento, ya que por ejemplo los gastos de personal o suministros, entre otros, se tienen que pagar en una fecha y para ello se necesita ese dinero.

En el año 2019, hay una disminución respecto al 2016 de 23 días. Esto se puede deber a que en ese año la entidad vendiese a empresas más pequeñas, que generalmente suelen pagar al instante o en un plazo muy pequeño.

En el año 2017, tiene el mayor periodo de cobro, una de las causas puede ser que uno de los servicios que ofrece, como por ejemplo, la medición hayan aumentado y en dicho servicio la complejidad aumentara o también que en ese año hubiese muchos pedidos, por lo tanto, la entrega de informes o la realización del pedido se incrementara al ser más complejo o al no tener la capacidad de entregarlo a tiempo. Esto lleva a incrementar el periodo de cobro.

Por ejemplo, si la empresa tiene que desplazarse para realizar algún servicio, hasta que el trabajador no presente el informe tanto a su cliente como a la administración de todos los servicios que ha realizado, no se puede realizar la factura y por tanto, el periodo de cobro es mayor. Generalmente en casi todas las entidades se hace en ese mismo momento pero a veces ocurre lo contrario, llegando a tardar dos días o más.

Bajo mi punto de vista, la empresa debería reducir el periodo de cobro, ya que en alguna ocasión puede ocurrir que haya impagos y ahí es cuando surgen los problemas para la empresa.

6) RATIOS DE ESTRUCTURA

6.1) Ratio de solvencia

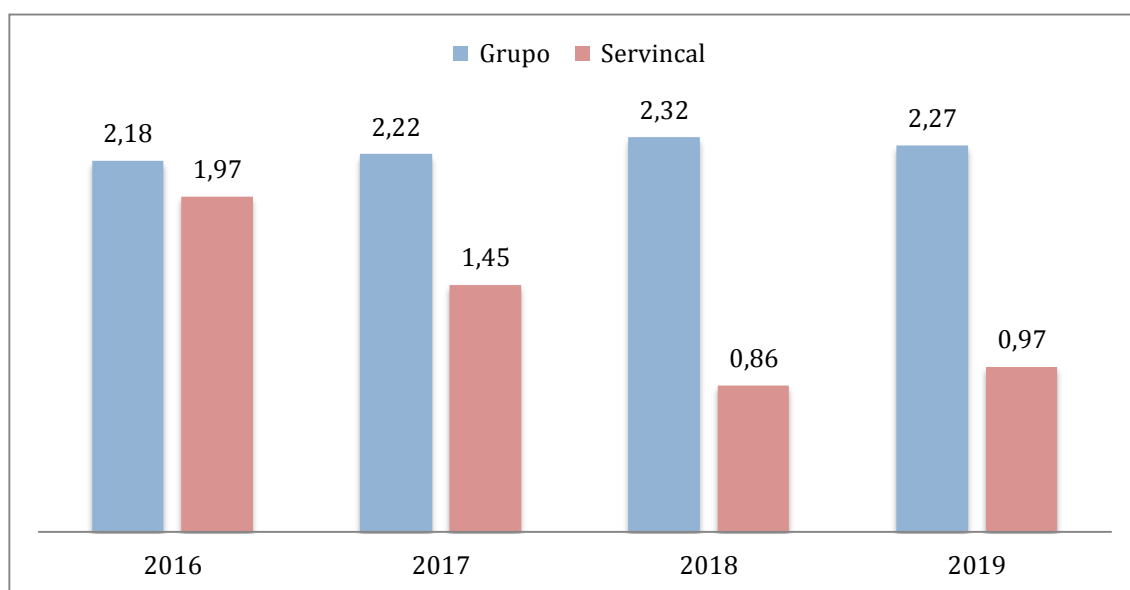
Este ratio se aplica para analizar la liquidez de la empresa, que es la capacidad que tiene esta para que, con los activos corrientes, pueda hacer frente a las deudas a corto plazo en término de plazos y cuantía acordados.

En la fórmula se puede observar que depende del activo corriente y del pasivo corriente. Es decir, la capacidad que dispone la entidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Por lo tanto, es la comparación de las masas de activo corriente y pasivo corriente.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Ratio de solvencia} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Gráfico 6.1 Ratio de solvencia (%)



Fuente: Elaboración propia.

En el sector, se puede observar que el ratio de solvencia a corto plazo durante los cuatro años está por encima de la unidad e incluso un poco más elevado de lo normal. Por lo tanto, se recomienda a las empresas del sector que, a la hora de adquirir una maquinaria o algún material necesario para ejecutar la actividad, que les supongan un elevado coste, lo hagan mediante financiación, para así aumentar el pasivo corriente y disminuir en un pequeño tanto % el ratio.

Que sea superior a uno no quiere decir necesariamente que la empresa cuente con una buena salud financiera, ya que según los expertos el valor ideal es de 1,5.

En definitiva, el sector siempre se sitúa por encima, esto puede ser señal de que hay demasiado activo corriente que podría perder valor, en ese caso lo más recomendable es invertir ese activo para sacar más rendimiento. No obstante, este indicador dependerá de la actividad de la compañía y sus necesidades financieras, en el caso de Servincal este ratio es positivo, pero no debe descuidarlo ya que si baja mucho podría suponer un riesgo para la empresa que conllevaría a problemas en un futuro.

En los años 2018 y 2019, la entidad tiene un ratio menor que la unidad, por lo tanto, muestra una situación de una posible insolvencia temporal o de suspensión de pagos e implica tener problemas financieros. La posibilidad de tener problemas de liquidez, por no disponer de suficiente activo corriente, hace que no pueda hacer frente a las deudas. Cuando ocurre esta situación la mejor opción es liquidar activos disponibles o acudir al endeudamiento. Para ello, la empresa necesitaría un tiempo para poder vender algo de su activo corriente y así poder disminuir o pagar las deudas que tiene.

Hay más soluciones para poder mejorar este ratio, como por ejemplo se puede llevar a cabo una ampliación de capital y esto implica un aumento del activo. También se puede buscar un incremento de los beneficios y que la dicha subida se utilice para poder hacer frente a las obligaciones a corto plazo de la empresa.

Un ejemplo es que en el último año de la empresa tiene un ratio de 0,97%. Esto quiere decir que por cada una unidad monetaria que la empresa tiene de pasivo corriente, tiene 0,97€ para hacer frente a las obligaciones. Al ser tan pequeño este ratio, se puede deducir que puedo haber problemas de liquidez, pero como está cerca de la unidad, se podría salvar del dilema de la solvencia.

6.2) Ratio de liquidez

“El ratio de liquidez o acid test se utiliza para evaluar la liquidez de una empresa a corto plazo, además de para conocer su capacidad para pagar sus deudas a corto plazo”. [Caballero, M. (s.f.)]

Cabe destacar que este ratio también trata de analizar la liquidez, como en el estudiado anteriormente en el apartado 6.1. En este caso mide la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a las deudas a corto plazo con el activo corriente sin necesidad de vender o utilizar las existencias.

El acid test puede estar entre dos posibles valores:

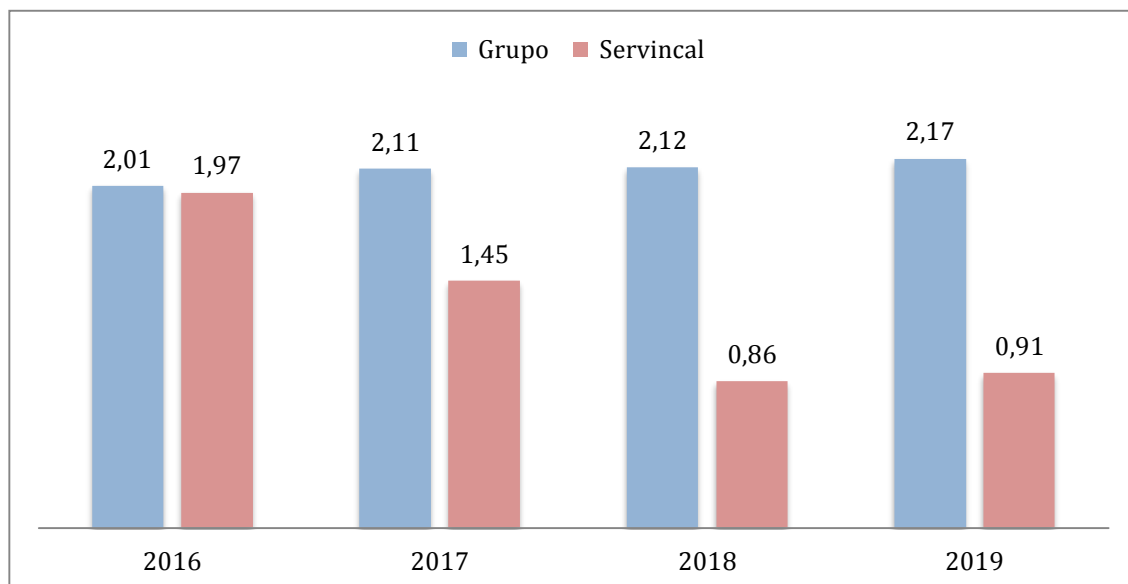
- Test acido > 1. La empresa va a tener la capacidad suficiente para pagar sus deudas a corto plazo, es decir, no va a tener ningún problema para hacer frente a sus obligaciones.
- Test acido < 1. La empresa no va a tener la capacidad suficiente para pagar sus deudas a corto plazo, por lo que va a tener problemas para hacer frente a sus obligaciones

Este ratio va a depender del activo corriente, sin incluirse las existencias y el pasivo corriente.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{(\text{Activo corriente} - \text{Existencias})}{\text{Pasivo corriente}}$$

Gráfico 6.2 Ratio de liquidez (%)



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 6.2 se observa que la empresa durante los años 2016 y 2017 tiene un ratio mayor que uno, por lo tanto en estos dos años puede tener la capacidad suficiente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, por lo que, no va a tener ningún problema para pagar.

El resto de años es menor que uno, aquí podría tener problemas de liquidez para poder pagar las deudas. Esto implica poner en peligro a la empresa como no se solucione en un periodo de tiempo corto. Por lo tanto, lo que tendría que hacer la entidad es vender cuanto antes alguna de sus existencias que tiene en su poder, para así poder hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

En el año 2019, la empresa tiene una liquidez inmediata de 0,91, pero observando al balance de situación de la empresa casi todo su activo corriente lo tiene en tesorería, por lo tanto ese año no creo que vaya a tener problemas de pago con los clientes.

En cambio, en el sector siempre es superior a dos, por lo tanto no van a tener ningún problema de liquidez.

En este caso, lo que se aconseja a la empresa es que busque tener un ratio mayor que la unidad, ya que por ejemplo un inversor que se quiera incorporar a la empresa o el día que los directivos quieran vender esta, que la vean como una buena oportunidad de inversión.

6.3) Ratios de autonomía financiera a m/p y l/p

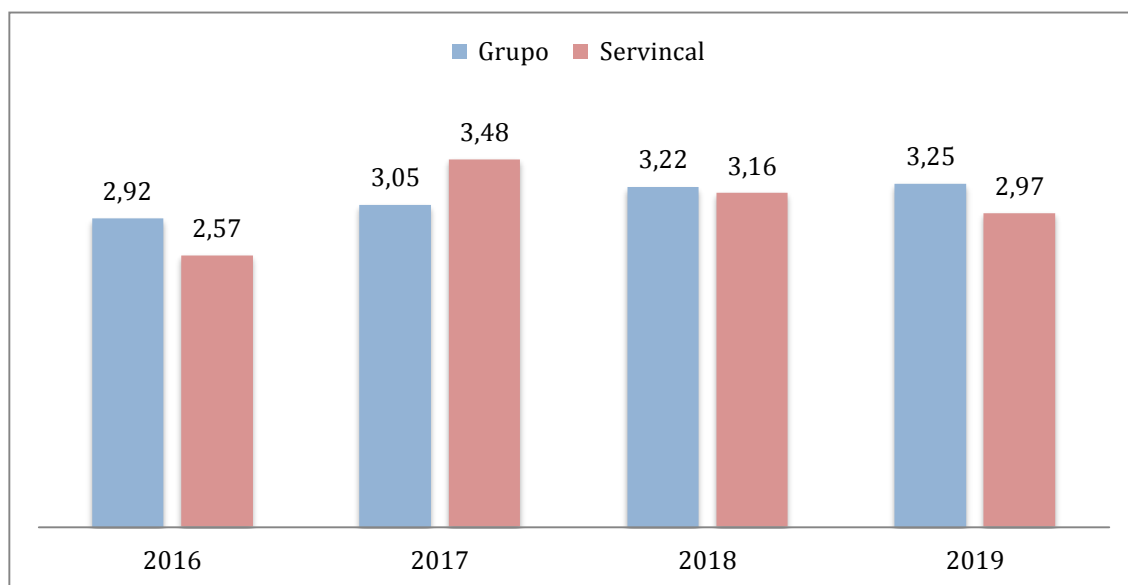
“Refleja la relación entre el capital propio y la suma de los capitales permanentes que son necesarios para su financiación. Aquí también entrarían los préstamos y créditos pendientes a medio y largo plazo”. [Promedio, P. (2021).]

En definitiva, es la capacidad de una empresa para financiarse. Este ratio además está muy relacionado con el ratio de endeudamiento.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Ratios de autonomía financiera a m/p y l/p} = \frac{\text{P.Netto}}{\text{Pasivo no corriente}}$$

Gráfico 6.3 Ratios de autonomía a m/p y l/p (%)



Fuente: Elaboración propia.

Tras el análisis, se puede observar que la empresa y el sector tienen un ratio de autonomía similar en los cuatro años.

Cabe destacar que cuanto mayor sea el valor del ratio, mayor es la capacidad de endeudamiento. Y hay que tener claro, que dicha capacidad es lo máximo que la entidad puede asumir sin que le suponga un riesgo, es decir, es lo máximo que se podría endeudar sin asumir ningún tipo de riesgo.

En el año 2017, la empresa tiene una mayor capacidad de endeudamiento que el sector, con esto se puede concluir que es mucho más probable que Servincal sobreviva a situaciones de incertidumbre que puedan aparecer en el futuro. A mayores, como la empresa tiene un ratio superior en ese año, esto la sitúa mejor que a el sector.

Respecto al año 2018, es prácticamente igual.

En cambio, en los años 2016 y 2019, el valor del ratio es un poco más bajo en la empresa que en el sector, esto es un inconveniente para Servincal puesto que en el sector se encuentra nuestra competencia y es a la que quiere alcanzar. Por lo tanto, el sector tiene una ventaja respecto a la empresa, ya que tiene mayor capacidad de endeudamiento.

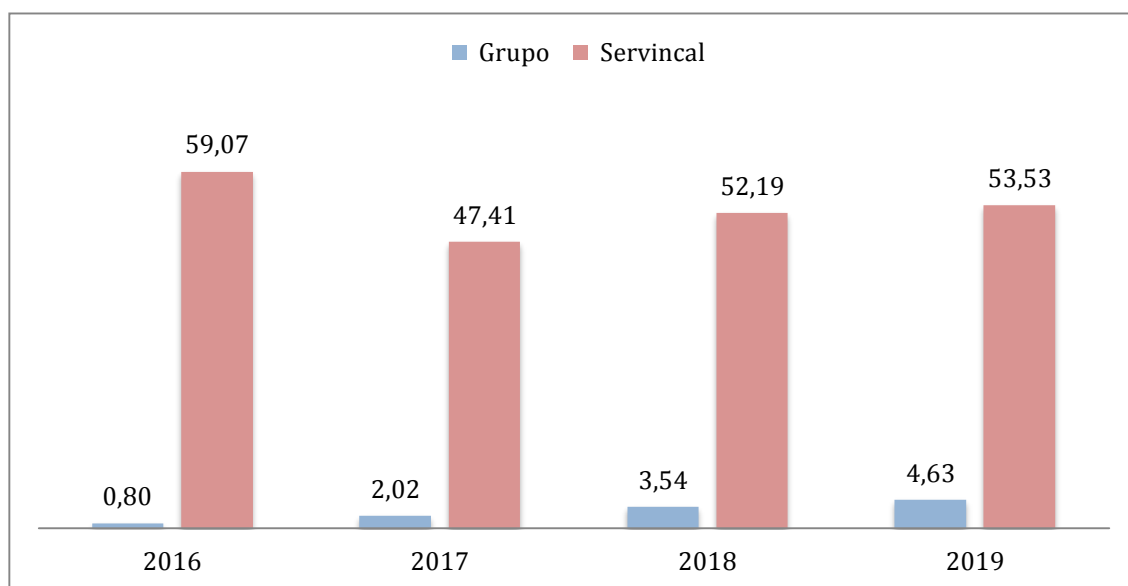
6.4) Apalancamiento

“Consiste en utilizar alguno de los mecanismos como deuda, para aumentar la cantidad de dinero que se puede destinar a una inversión. Con el objetivo de, poder invertir más dinero del que realmente se tiene y así poder expandirse en nuevas áreas. Es cierto que también se puede dar el caso de que si se invierte más, se pueden llegar a generar más beneficios o pérdidas”. [Velayos Morales, V. (2012).]

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Apalancamiento} = \frac{(\text{Pasivo no corriente} + \text{Deudas financieras})}{\text{P.Netto}}$$

Gráfico 6.4 Apalancamiento (%).



Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica se puede observar que el sector tiene un apalancamiento positivo, es decir, la rentabilidad económica es mayor que los costes financieros, que son los que tiene que pagar por los factores ajenos utilizados.

Durante los cuatro años, se puede ver que tiene un apalancamiento financiero superior a la unidad, por lo tanto, le interesa endeudarse.

En el caso de la empresa se puede observar que está muy apalancada, porque aunque tiene apalancamiento positivo, este no es muy elevado. En el año 2016, este es casi nulo y está por debajo de la unidad, en este caso sí que les es indiferente aumentar o no el nivel de endeudamiento, pero lo más recomendable es que no utilicen el apalancamiento.

A Servincal al ser una microempresa no le interesa excesivamente el apalancamiento financiero, ya que le supondría un elevado riesgo, debido a que puede darse el caso de que las ventas bajen y no pueda pagar aquellos intereses en los que se ha sometido.

En la cuenta de pérdidas y ganancias de la entidad, se puede analizar que a medida que pasan los años, los ingresos de explotación o el importe de la cifra de negocios va aumentando, excepto en el año 2018, ya que como se ha explicado anteriormente, en ese periodo cabe una posibilidad de que la entidad perdiese un cliente de gran interés.

Cuando la empresa estudia una mejora desde esta perspectiva, lo que va a querer hacer es apalancarse cada vez más, y asumir ese riesgo para poder realizar determinadas inversiones u operaciones y para poder entrar en nuevos mercados. Estas acciones no podían ser realizadas antes, pero ahora gracias a la ayuda de las entidades bancarias si podría.

En el año 2018 disminuyeron las ventas, mientras esto ocurría Servincal quiso invertir en maquinaria como se ha visto anteriormente con los porcentajes verticales entre otros, por ejemplo, para poder incorporar un nuevo área en la empresa y así expandirse, como puede ser el área de la medición. Pero para poder realizar todas esas inversiones, sería necesario apalancarse.

En comparación con el sector, la empresa tiene que mejorar bastante con respecto a este ratio. Es cierto que cada empresa tiene que mirar por su contabilidad, aunque la competencia esté por encima. Tiene que estudiar todo muy bien, no vaya a ser que llegue un punto en el que quiera apalancarse tanto que al final no pueda devolver las deudas y se encuentre en una peor situación que como consecuencia lleve a un quebramiento de la empresa. Por lo tanto, desde mi punto de vista se encuentra en una posición buena.

7) RATIOS POR EMPLEADO

En el Balance de Situación de la entidad, se observa que el número de empleados durante ese periodo de tiempo es de uno o dos trabajadores, por lo tanto, no es recomendable realizar un análisis de este tipo. Nos proporcionaría una información inadecuada e irrelevante.

Servincal es una microempresa y familiar, donde la gran mayoría de los que trabajan son autónomos. Por lo tanto, analizar este tipo de ratios no es lo más recomendable, ya que no nos daría una información coherente.

8) CONCLUSIONES

En el presente trabajo se obtiene las siguientes conclusiones tras analizar la empresa SERVINCAL.

La compañía dispone de una amplia experiencia en el sector y cuenta con un personal cualificado al respecto. Además, se actualiza de manera constante ya que crean y desarrollan *softwares* específicos para su labor.

El departamento de *marketing* es uno de los aspectos que la empresa debe mejorar. Tanto el acceso como la información de la misma es poco clara. El invertir en este sector mejoraría la imagen y aumentaría el prestigio frente a la competencia.

Respecto a diferencias sobre el funcionamiento de la entidad en España y en Chile está el uso de acreditaciones para distintas áreas. En España esta metodología no existe y sería de gran beneficio imponerla para poder crecer

Una vez realizado y observado los ratios se observa que la empresa no aplica de manera eficiente sus recursos. Los inversores sacarían más beneficio en otras empresas y un mayor desarrollo. Por ello con el ROE los inversionistas no usarían su capital debido a un crecimiento regresivo de la empresa respecto a sus competidores.

El ratio de rentabilidad sobre el activo total de la empresa consta de valores pequeños y negativos, es decir, que en ese año en vez de generar una rentabilidad o beneficios, genero pérdidas. Sin embargo, el margen de beneficio de la empresa ha aumentado con el paso de los años, excepto año el 2018. Empezó con unas ventas de 175.711€ y terminaron con 191.550€ es un periodo de crecimiento.

La empresa convierte sus activos en ingresos de manera óptima respecto al sector, pero si se aumentase la rotación de los activos netos sería mucho mejor, ya que se incrementan los ingresos de explotación y sacan un mayor rendimiento a sus activos.

Un aspecto positivo de la empresa es que, es capaz de cubrir sus gastos financieros con su resultado de explotación, mayoritariamente. Aunque puede ocurrir lo contrario, que el ratio de cobertura de intereses sea negativo, como sucede en el año 2018, pero de esto se puede sacar un aspecto positivo, ya que en ese año la entidad invirtió en inmovilizado 57.269€ y esto hace que tenga ciertas repercusiones en las deudas. Pero todo esto supone un efecto positivo para la empresa, ya que en un futuro se incrementarán las ventas, toda inversión suele ser buena.

Servincal dispone de un periodo de cobro favorable, en el año 2019 el mejor del sector. Al tener el periodo de cobro elevado, puede atraer a ciertos clientes que tengan dificultades para pagar el servicio en un periodo pequeño, y esto haría incrementar las ventas. Aún con esta ventaja, se podría reducir este ratio para evitar impagos a la sociedad.

Una vez estudiada la solvencia, Servincal no debería descuidarla. En los dos últimos años se observa que la empresa necesitaría pagar sus deudas o vender parte de su activo corriente entre otras cosas, ya que es inferior a la unidad el ratio.

En el caso del ratio de liquidez, lo que se aconseja a la entidad es lograr conseguir que sea mayor que uno todos los años para así poder atraer a los inversores y estos ver que es una gran oportunidad de inversión. Aunque todos los años más o menos, exceptuando en el 2018, lo va cumpliendo.

La empresa tiene la capacidad de endeudamiento similar o incluso mayor que el sector, por lo tanto, es mucho más probable que Servincal sobreviva a situaciones de incertidumbre que puedan aparecer en el futuro.

Servincal al ser una microempresa no le interesa excesivamente el apalancamiento financiero, ya que le supondría un elevado riesgo. Pero se encuentra en una posición bastante buena.

Tras analizar las conclusiones de los dos análisis, se puede comprobar que la empresa tiene unos valores inferiores a la media del sector/grupo que se ha obtenido a través de SABI, pero esto no quiere decir que la empresa se encuentre en una situación desfavorable, ya que el análisis de ratios no es la verdad absoluta, porque para que esto fuera real al 100% se tiene que tener la garantía de que las cuentas anuales que se está analizando representan la imagen fiel del patrimonio y como se ha observado en SABI, esta sociedad no dispone de informe de auditoría.

Pero esto también puede deberse a que, aunque haya realizado un criterio de selección bastante riguroso en SABI para sacar el grupo de empresas/sector, el CNAE 2009 agrupa a empresas que pueden hacer distintas actividades dentro de lo que es la ingeniería, asesoramiento técnico, entre otras. Esto a veces puede llegar a distorsionar los resultados obtenidos, ya que es un sector bastante amplio.

Por último, SERVINCAL se encuentra en una situación desfavorable y empeora al realizar la comparación con el sector, lo que muestra una realidad muy distinta de la que se esperaba encontrar.

También en el tema de los ratios, cabe destacar que no siempre hay que parecerse al sector, ya que cada empresa es diferente y cada una tiene sus propios problemas. Si una empresa toma una decisión y la otra no, no quiere decir que sea una sociedad que se encuentra en mala posición.

SERVINCAL es una empresa que tiene bastante potencial, pero también es cierto que debería mejorar en ciertos aspectos para poder crecer mucho más. Debería llevar a cabo nuevos planes estratégicos y así potenciar aún más de lo que dispone y mejorar en sus debilidades.

9) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Caballero, M. (s.f.) Prueba Ácida. Comprar Acciones De Bolsa. Disponible en <https://compraraccionesdebolsa.com/formacion/fundamental/valoracion-de-empresas/multiplos/prueba-acida/> [consulta: 22/05/2022]

Calvo, A. (2009) El primer programa en el mundo que mide piezas a distancia.

<https://www.elmundo.es/elmundo/2009/02/23/castillayleon/1235380417.html>
[consulta: 25/05/2022]

Dobaño, R. (2022). ¿Qué es la rotación de activos? - Quipu. Autónomos, empresas y asesorías. Disponible en <https://getquipu.com/blog/que-es-la-rotacion-de-activos/> [consulta: 03/05/2022]

Equipo Ekon. (2021). Qué es la rotación de existencias y cómo se calcula. *Ekon*. Disponible en <https://www.ekon.es/blog/rotacion-de-existencias-como-se-calcula/> [consulta: 06/05/2022]

Fernández de la Cigogna, J.R. (2022). ¿Conoces el periodo de cobro medio de tu empresa?. Sage. Disponible en <https://www.sage.com/es-es/blog/conoces-el-periodo-medio-de-cobro-de-tu-empresa/> [consulta: 09/05/2022]

García, I. (2017). *¿Qué es un análisis DAFO?*.

Empresa. Economía Simple. Disponible en <https://www.economiasimple.net/glosario/dafo> [consulta: 20/08/2022]

Garrido, P.,& Iñiguez, R. (2016) Análisis de estados contables. Madrid Edición Pirámide. [consulta: 15/03/2022]

Margen bruto (definición). (2014). IG. Disponible en <https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-margen-bruto> [consulta: 01/05/2022]

Mateos, S. M. U. (s.f). ¿Qué es el ROE? Economía Finanzas. Disponible en <https://www.economiafinanzas.com/que-es-roe/> [consulta: 26/04/2022]

Peiro Ucha, A. (2015, 22 junio). *Prueba ácida*. Disponible en <https://economipedia.com/definiciones/test-acido.html> [consulta: 22/05/2022]

Promedio, P. (2021, 11 septiembre). Ratio de autonomía financiera: qué es y cuál es su utilidad. El blog de Pepe Promedio. Disponible en <https://www.barymont.com/pepepromedio/blog/ratio-de-autonomia-financiera/> [consulta: 25/05/2022]

¿Qué es la rotación de activos netos? (2022). Procumercialre. Disponible en <https://www.prucomercialre.com/que-es-la-rotacion-de-activos-netos/> [consulta: 03/05/2022]

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. Boletín Oficial del Estado, 20 de noviembre de 2007 <https://www.boe.es/boe/dias/2007/11/20/pdfs/C00001-00152.pdf> [consulta: 25/08/22]

Rodríguez, A. (2020). Rentabilidad del Capital Empleado. Todas las claves. *Billin*. Disponible en <https://www.billin.net/blog/que-es-roce-financiero/> [consulta: 02/05/2022]

Sabi. (2015). Sabi. Disponible en <https://login.bvdinfo.com/R0/SabiNeo> [consulta: 22/04/2022]

SERVINCAL(2021).Inicio. Disponible en <https://www.servincal.com/> [consulta: 14/03/2022]

Sánchez, S. (2020). Ratio de cobertura de intereses. *Curso Contabilidad*. <https://curso-contabilidad.com/ratio-de-cobertura-de-intereses/> [consulta: 06/07/2022]

Velayos Morales, V. (2012). *Apalancamiento financiero*.
<https://economipedia.com/definiciones/apalancamiento-financiero.html>
[consulta: 28/05/2022]

Westreicher, G. (2020). Rentabilidad económica (ROA). Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-economica.html>
[consulta: 28/04/2022]

Wolters Kluwer- Guías jurídicas, ratios de solvencia y de endeudamiento.
Disponible en
https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEAC2OwW4CMQxE_yYXpAoQcMtllobcKobJUXGcTd7EUkhI7W_bvCSy-eGSPn-dWKI8t3dVekXuKM0-zjiL9suNkZlwpjfb5kJG0YmdGzgtCLvk7OKpeaAWXZ2n7Ck3Y1WaFOGbxC5XRi7pf4-Beyin2CBPLPbefp7nz1quV5u1GShLNdgfriGUjBCyuxzQk_1iUVRcCQqf5APydzcsp1hfC8Lx5Zyw01VTVCuq0zjtjAu176C0RaDo3yEe34lywfsAAAA=WKE
[consulta: 11/05/2022]

ANEXO:

Glosario de las formulas

SABI	FÓRMULA
A) RENTABILIDAD	
Rentabilidad sobre recursos propios (%)	$(\text{Resultado Contable antes de impuestos} / \text{P.Net}) * 100$
Rentabilidad sobre capital empleado (%)	$(\text{Resultado Contable antes de impuestos} + \text{Gastos financieros y gastos asimilados}) / (\text{P.Net} + \text{PNC})$
Rentabilidad sobre el activo total (%)	$(\text{Resultado Contable antes de impuestos} / \text{Total activo}) * 100$
Margen de beneficio (%)	$(\text{Resultado Contable antes de impuestos} / \text{Ingresos de explotación}) * 100$
B) OPERACIONES	
Rotación de activos netos (%)	$(\text{Ingresos de explotación} / (\text{P.Net} + \text{Pasivo no corriente})) * 100$
Ratio de cobertura de intereses (%)	$(\text{Resultado de explotación} / (\text{Gastos financieros y gastos asimilados})) * 100$
Ratación de existencias (%)	$(\text{Ingresos de explotación} / \text{Existencias}) * 100$
Periodo de cobro (días)	$(\text{Deudores} / \text{Ingresos de explotación}) * 360$
C) ESTRUCTURA	
Ratio de solvencia (%)	$(\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}) * 100$
Ratio de liquidez (%)	$((\text{Activo corriente} - \text{Existencias}) / \text{Pasivo corriente}) * 100$
Ratios de autonomía a medio y largo plazo (%)	$(\text{P. Neto} / \text{Pasivo no corriente}) * 100$
Apalancamiento (%)	$((\text{Pasivo no corriente} + \text{Deudas financieras}) / \text{P.Net}) * 100$
D) POR EMPLEADO	
Beneficio por empleado (mil)	Resultado Contable antes de impuestos / N° empleados
Ingresos de explotación por empleado (mil)	Ingresos de explotación / N° empleados
Costes de los trabajadores / Ingresos de explotación	$(\text{Gastos de personal} / \text{Ingresos de explotación}) * 100$
Coste medio de los empleados (mil)	Gastos de personal / N° empleados
Recursos propios por empleado (mil)	P.Net / N° empleados
Capital circulante por empleado (mil)	$(\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}) / \text{N° empleados}$
Total activos por empleado (mil)	Total activo / N° empleados

Fuente: Elaboración propia.

Cuenta de pérdidas y ganancias de SERVINCAL

	2019	2018	2017	2016
Ingresos de explotación	191.550	169.602	185.061	175.711
Importe neto Cifra de Ventas	191.130	165.042	185.061	175.711
Consumo de mercaderías y de materias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado bruto	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Otros gastos de explotación	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado Explotación	7.234	-2.160	6.459	9.334
Ingresos financieros	0	0	1	13
Gastos financieros	3.828	3.539	5.088	6.255
Resultado financiero	-3.828	-3.539	-5.088	-6.241
Result. ordinarios antes Impuestos	3.406	-5.699	1.372	3.093
Impuestos sobre sociedades	852	-1.425	365	773
Resultado Actividades Ordinarias	2.554	-4.274	1.006	2.319
Ingresos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gastos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultados actividades extraordinarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado del Ejercicio	2.554	-4.274	1.006	2.319
Materiales	19.845	12.258	25.794	28.771
Gastos de personal	117.198	111.870	88.087	47.564
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	25.490	23.785	27.759	28.434
Otros Conceptos de Explotación	-26.269	-23.849	-36.961	-61.610
Gastos financieros y gastos asimilados	3.828	3.539	5.088	6.255
Cash flow	28.044	19.511	28.766	30.753
Valor agregado	149.922	133.495	122.306	85.344
EBIT	7.234	-2.160	6.459	9.334
EBITDA	32.724	21.625	34.219	37.767

Balance de situación de SERVINCAL

	2019	2018	2017	2016
Inmovilizado	232.914	235.645	200.817	189.338
Inmovilizado inmaterial	1.429	2.862	4.792	7.464
Inmovilizado material	144.456	147.446	112.032	97.882
Otros activos fijos	87.028	85.337	83.992	83.992
Activo circulante	64.361	71.817	97.310	118.411
Existencias	4.487	n.d.	n.d.	n.d.
Deudores	45.056	48.737	78.001	70.213
Otros activos líquidos	14.818	23.080	19.309	48.198
Tesorería	14.818	23.080	19.309	48.198
Total activo	297.275	307.462	298.126	307.749
Fondos propios	172.919	170.364	179.450	178.444
Capital suscrito	164.000	164.000	164.000	164.000
Otros fondos propios	8.919	6.364	15.450	14.444
Pasivo fijo	58.222	53.921	51.552	69.306
Acreedores a L. P.	58.222	53.864	51.293	68.845
Otros pasivos fijos	0	57	259	461
Provisiones	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Pasivo líquido	66.134	83.177	67.124	59.999
Deudas financieras	34.345	35.001	33.517	36.103
Acreedores comerciales	17.053	41.331	20.574	9.865
Otros pasivos líquidos	14.735	6.845	13.033	14.031
Total pasivo y capital propio	297.275	307.462	298.126	307.749
Fondo de maniobra	32.490	7.406	57.427	60.348
Número empleados	1	1	2	1