



---

**Universidad de Valladolid**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE  
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

# Informe Operación Intermediación Comercial Mascarillas Covid-19

Presentado por Mónica Román López

Tutelado por: Pedro Antonio Martín Cervantes

Soria, 23/06/2023

**CET**

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

## Índice

1. Introducción.....	2
2. Principales Características de la Empresa Analizada .....	2
3. Objetivos del Estudio y Metodología Empleada.....	4
3.1. Características del Sector Farmacéutico.....	4
3.2. Análisis Externo de la Empresa .....	5
3.3. Análisis DAFO de la Empresa.....	6
3.4. Análisis Ratios .....	9
3.5. Análisis de Porcentajes Verticales y Horizontales .....	166
3.6. Antecedentes .....	19
3.7. Determinación de las Eventuales Retribuciones Devengadas por la parte Comercial.....	200
4 Proyección Teórica de la Retribución de la Parte Comercial Según la Cláusula .....	29
5. Conclusiones.....	36
6. Referencias.....	38

## **1. Introducción**

A continuación, presentaremos brevemente la empresa objeto de estudio. Fundada en el año 2006, la empresa se especializa en la distribución y comercialización de diversos tipos de productos, entre los que se encuentran productos farmacéuticos y de cosmética, así como alimentación, productos veterinarios, productos clínicos y hospitalarios, y productos de parafarmacia. A efectos de confidencialidad, desde este punto la empresa analizada se va a denominar como “la empresa”.

En el competitivo mundo de la industria farmacéutica, la distribución juega un papel crucial para garantizar que los productos lleguen de manera eficiente y segura a quienes los necesitan. En este contexto, se presenta “la empresa”, una destacada empresa de distribución de productos farmacéuticos comprometida con la entrega oportuna y confiable de medicamentos y suministros médicos de alta calidad.

En “la empresa”, se entiende la importancia de la salud y el bienestar de las personas, es una parte vital de la cadena de suministro farmacéutico. Con una trayectoria probada y años de experiencia en el mercado, se ha establecido una reputación sólida como proveedor confiable y líder en el campo.

El enfoque principal de “la empresa” es brindar un servicio excepcional a los clientes. Se trabaja en estrecha colaboración con laboratorios farmacéuticos y fabricantes, asegurando que sus productos sean distribuidos de manera eficiente y segura en todo momento. La red de distribución abarca una amplia área geográfica, lo que permite llegar a hospitales, farmacias, centros médicos y otros puntos de atención de salud en todo el país. El compromiso con la seguridad y la eficiencia se extiende a todos los aspectos de las operaciones, desde el almacenamiento adecuado de los productos hasta la gestión de inventario y la entrega puntual.

Esta investigación se ha estructurado en los siguientes bloques. En primer lugar, en el bloque uno se define las características de la empresa, así como los objetivos y metodologías que se han empleado en esta investigación. Seguidamente, en el bloque dos, se especifica el procedimiento básico de intermediación en la adquisición de mascarillas. Por su parte, en el bloque tres se determinan las conclusiones alcanzadas por esta investigación, finalizando con el bloque cuatro, que incluyen las referencias bibliográficas empleadas en el desarrollo de este TFG y una serie de anexos que la complementan.

## **2. Principales Características de la Empresa Analizada**

La autorización concedida a “la empresa” para llevar a cabo la distribución de por mayor de medicamentos y productos sanitarios, abarca, además, la inclusión de medicamentos especiales dentro de su ámbito de actividad:

-Medicamentos psicótrópos. Los medicamentos psicotrópicos son aquellos que actúan sobre el sistema nervioso central y se utilizan para tratar trastornos mentales y emocionales.

-Medicamentos inmunológicos, (vacunas, toxinas, alérgenos...). Los medicamentos inmunológicos son aquellos que actúan sobre el sistema inmunológico del cuerpo para tratar enfermedades relacionadas con el sistema inmunológico, como la artritis reumatoide, el lupus, la psoriasis y la enfermedad de Crohn, entre otras.

-Medicamentos citostáticos. Los medicamentos citostáticos son aquellos que detienen la división y crecimiento de las células, lo que los hace útiles en el tratamiento del cáncer.

-Medicamentos termolábiles son aquellos que requieren una temperatura específica de conservación entre 2-8 °C para mantener su eficacia y su estabilidad, lo que comúnmente se conoce como cadena de frío.

En el conjunto de actividades autorizadas, están la de exportación, así como la de almacén por contrato. “La empresa” dispone del CERTIFICADO BPD, 21/01/2016. Certificado de Buenas Prácticas de Distribución según las directivas europeas, que implica tener un sistema de Gestión de Calidad acorde a la actividad de la empresa y en cumplimiento de la normativa.

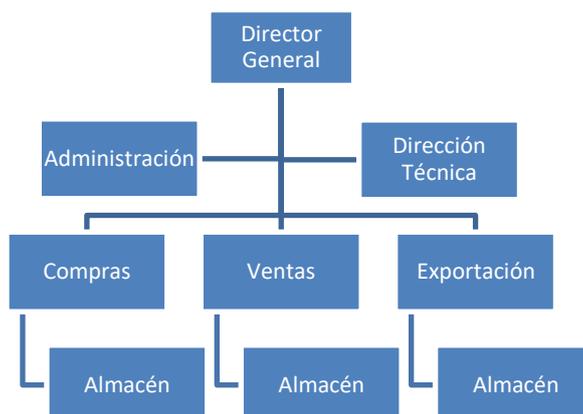
Cuenta, además, con un ERP informático que está totalmente actualizado y validado, que contempla la trazabilidad de los artículos con un sistema de gestión de almacenes, SGA, un software de información y gestión que tiene como finalidad, optimizar la gestión física y documental del flujo de productos, desde su entrada al almacén hasta su expedición, garantizando su trazabilidad.

“La empresa” mantiene el control, seguridad, calidad, trazabilidad y la cadena de frío. Para el transporte de medicamentos trabaja con empresas especializadas en el manejo de productos farmacéuticos. Todas ellas, validadas por la persona responsable, dirección técnica, antes del inicio del servicio, garantizando así que el suministro se realiza en las condiciones de conservación propias de cada especialidad farmacéutica.

REGISTRO SANITARIO DE ALIMENTOS, 05/03/2012. Inscrito en el registro como industria autorizada para el almacenamiento de alimentos a base de cereales y alimentos infantiles (leches, papillas infantiles...), de complementos alimenticios (vitaminas...) y de productos para dietas especiales (barritas, batidos, purés... para el control de la dieta). Además, “la empresa” está autorizada y registrada como establecimiento distribuidor de medicamentos veterinarios, 02/10/2015.

“La empresa” tiene relación comercial con la mayoría de los laboratorios farmacéuticos y hospitalarios de este país y tiene presencia firme en países de la Unión Europea y en algunos países africanos. Por otro lado, el personal actualmente adscrito a la empresa es de 20 personas, de acuerdo al siguiente organigrama.

**Tabla 1. Organigrama**



Fuente. Elaboración propia

### 3. Objetivos del Estudio y Metodología Empleada

El objetivo del presente trabajo es el estudio de los datos financieros de “la empresa” con el fin de comprender mejor su negocio en el ámbito de la distribución. Para ello se han consultado diversas fuentes de información, como las cuentas anuales para obtener ciertos indicadores financieros y calcular los márgenes por comisiones devengadas por intermediación comercial. Por consiguiente, el trabajo se dividirá en dos partes:

- Análisis de la empresa. Es una herramienta fundamental que puede ayudar a la empresa a evaluar y mejorar su posición en el mercado, así como, reducir riesgos o posibles amenazas.

- Cuantificar la proyección económica de la cláusula CUATRO del contrato de colaboración firmado el 2 de abril de 2020, que se presenta como documento de una demanda judicial. Se considerarán distintos escenarios para calcular su proyección económica.

#### 3.1 Características del Sector Farmacéutico

Con la ayuda de las tablas del Instituto Nacional de Estadística (INE), podremos analizar algunas de las características de este sector. Según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, el código numérico que clasifica a las empresas, “la empresa” tendría el código 4646: Comercio al por mayor de productos farmacéuticos.

**Tabla 2. Características epígrafe 4646**

Unidades: Empresas, miles de euros, personas, miles horas	Total	4646 comercio al por mayor de productos farmacéuticos
Número de empresas	725.581	4.155

Cifra de negocios	726.551.261	46.673.878
Valor añadido a coste de los factores	109.798.274	6.871.165
Excedente bruto de explotación	37.677.727	2.543.527
Total compras de bienes y servicios	628.641.161	41.207.934
Inversión en activos materiales	10.625.403	426.277
Gastos de personal	72.120.547	4.327.638
Personal ocupado	3.116.479	64.690
Personal remunerado	2.547.233	62.807
Personal remunerado equivalente a tiempo completo	2.304.686	61.217
Horas remuneradas personal	3.792.963	102.461

Fuente: <http://www.ine.es>

Según la tabla., algunos datos a comentar son:

-Se observa que, el número de empresas no es elevado, supone aproximadamente un 0,57% del total de las empresas, por lo que, en este sector, hay pocas empresas que se dediquen a esta actividad en comparación con otros sectores.

-La relación entre el número de empresas y la cifra de negocios, se resumen en que cada empresa, de media factura aproximadamente unos 11.673.000 €.

-La media de gastos de personal por empresa es de aproximadamente unos 1.041 € y el personal ocupado por empresa de 15 personas.

### **3.2 Análisis Externo de la Empresa**

En este punto, analizaremos el entorno de la empresa en la actualidad, y así poder tener una previsión de futuro teniendo en cuenta diversos factores detallados a continuación:

#### ***Factores Político-Legales***

El sector de la distribución farmacéutica está altamente regulado por los gobiernos y las agencias reguladoras, lo que puede afectar el acceso a los medicamentos y los márgenes de beneficio de las empresas del sector. Los cambios en las regulaciones gubernamentales pueden tener un impacto significativo en la distribución farmacéutica.

Los almacenes mayoristas tienen una importancia relevante en la distribución minorista para que las oficinas de farmacia tengan un abastecimiento inmediato y puedan así atender a las necesidades del cliente final garantizando su suministro y calidad.

Pero este sector, a lo largo de los años ha manifestado varios cambios en la legislación autonómica, nacional y europea en cuanto a garantizar el suministro de los medicamentos, mantener la trazabilidad y la regulación en los precios y descuentos.

#### ***Factores Económicos***

Generalmente y anualmente, el Ministerio de Sanidad baja los precios de los medicamentos actualizándolos por lo que este modelo de negocio no es rentable para la distribución farmacéutica. El precio medio de algunos medicamentos es de 3,50 euros y aproximadamente un 50% de los precios de los medicamentos genéricos está en torno a los 1,60 euros.

### ***Factores Socio Culturales***

Los movimientos sociales pueden tener un impacto en la forma en que se abordan ciertos temas de salud en la sociedad, lo que a su vez puede afectar la demanda de medicamentos. Por ejemplo, el creciente interés en los tratamientos naturales y alternativos puede afectar la demanda de medicamentos convencionales.

La población, en general, gana una confianza en cuanto a los avances de la medicina con el desarrollo de nuevos medicamentos y esto ha provocado, aumentar considerablemente la esperanza de vida de los ciudadanos, mejorando su salud y su calidad de vida curando y previniendo enfermedades, reduciendo síntomas o acelerando la recuperación y los tratamientos.

### ***Factores Tecnológicos***

La tecnología está innovando a una velocidad importante y afecta a la distribución de los fármacos. La inteligencia artificial, los procesos automáticos influyen positivamente en la eficiencia la cadena de suministro de la distribución farmacéutica.

Contar con dispositivos, como pueden ser PDA, en el almacén para capturar y cumplir con los requisitos de cumplimiento y trazabilidad, enfoque de dato único, análisis de operaciones avanzadas. Estas y otras muchas necesidades ya son una realidad para muchas empresas y les han permitido ser más competitivas.

Para poder seguir una trazabilidad, la asignación de lotes y números de serie a cada artículo permite la localización en cada punto de la cadena de suministro y de distribución. En Europa está vigente la Directiva de la Unión Europea 2011/62/UE que obliga a que todos los productos farmacéuticos que se distribuyen dentro de la UE tengan un número de serie o un código exclusivo. Dicho código está impreso en cada paquete para su seguimiento y localización hasta el origen así como un software de distribución para el sector y otras tecnologías claves en el proceso de digitalización de la cadena de suministro.

## **3.3 Análisis DAFO de la Empresa**

El análisis DAFO (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas) o SWOT, es una herramienta útil que sirve para evaluar la posición de la empresa en el mercado y en relación a su entorno, con la finalidad de optimizar sus recursos y poder establecer una estrategia para su desarrollo.

A continuación, presentamos el análisis DAFO en el sector de la distribución farmacéutica.

## **Debilidades**

-Bajada de los precios de los medicamentos por lo que se produce un desabastecimiento. Cuando los precios de los medicamentos se reducen, los fabricantes y distribuidores pueden experimentar una disminución en su rentabilidad. Esto puede hacer que reduzcan la producción o la distribución de medicamentos para mantener su beneficio.

-Tecnologías obsoletas: La implantación de la tecnología no es suficiente, se tiene que gestionar el cambio en la cultura de la organización, se requiere una inversión en tecnología, en función a nuevas necesidades.

-Aumento precios combustibles que afecta a toda la logística del proceso de distribución. El aumento de estos precios impacta directamente en los gastos de transporte, lo que se traduce en un encarecimiento de los productos farmacéuticos.

-Rivalidad competitiva. Empresas que ofrecen los mismos servicios. La competencia en el sector de la distribución farmacéutica puede ser intensa y puede verse afectada por factores políticos y sociales. La entrada de nuevos competidores, la consolidación de empresas existentes y los cambios en la estructura del mercado pueden influir en los precios y la calidad de los servicios ofrecidos. El hecho de que haya pocas empresas en el sector de la distribución farmacéutica no significa necesariamente que no haya competencia. De hecho, puede haber una competencia intensa entre las empresas existentes, ya que cada una de ellas busca aumentar su cuota de mercado y mejorar su posición en la industria.

-Aumento salario mínimo por lo que el coste empresa trabajador aumenta, aumentan gastos de personal. Como resultado las empresas pueden tener que buscar formas de mitigar este aumento de gastos con la optimización de procesos y adopción de tecnologías que mejoren la eficiencia en el trabajo.

## **Fortalezas**

-Los productos farmacéuticos de primera necesidad, como medicamentos, son indispensables para tratar enfermedades graves y que los pacientes suelen confiar en ellos para lograr una recuperación satisfactoria.

-Envejecimiento población. A medida que la población envejece, es más probable que necesite medicamentos para tratar enfermedades crónicas y otros problemas de salud a consecuencia de la edad. Aquellas empresas que puedan adaptarse mejor a los cambios demográficos pueden tener una ventaja competitiva en el mercado.

-Confianza en los profesionales, médicos que recetan los medicamentos. Son una pieza clave en la cadena de suministro de medicamentos y por eso los laboratorios y fabricantes trabajan arduamente en ofrecer productos de alta calidad que satisfagan sus necesidades y las de sus pacientes.

## **Amenazas**

**-Crisis Económica.** La crisis económica puede tener un impacto significativo en el sector de distribución farmacéutica de varias maneras. Aquí hay algunas formas en la que la crisis puede influir en este sector.

**1.- Disminución de la Demanda.** La población puede tener un menor poder adquisitivo lo que implica una menor demanda en la compra de productos, lo que implica, como consecuencia que la distribución farmacéutica sufre una disminución en la cifra de ventas y en los ingresos empresariales.

**2.-Presión sobre los Precios.** En un entorno complicado, las empresas y los consumidores pueden tener cierta sensibilidad a los precios y tienden a buscar maneras de ahorro. Esto puede afectar de manera negativa a la rentabilidad de la distribución farmacéutica al existir cierta presión sobre los precios de los medicamentos u otros productos farmacéuticos.

**3.-Aumento de los Gastos.** Por ejemplo, los gastos de transporte y logística pueden aumentar si hay una disponibilidad de trabajadores o si los precios de combustible suben. Además, las empresas pueden tener que asumir mayores gastos de endeudamiento para financiar sus operaciones.

**4.-Cambios en el Comportamiento del Consumidor.** Durante una crisis económica, los consumidores pueden cambiar sus hábitos de compra y reducir la frecuencia de compra o comprar productos más baratos. Esto puede afectar la forma en que los distribuidores farmacéuticos interactúan con los clientes y ajustan su oferta de productos.

En resumen, la crisis económica puede tener un impacto significativo en el sector de distribución farmacéutica, lo que puede resultar en una disminución de la demanda, presión sobre precios, aumento de los costes y cambios en el comportamiento del consumidor. Para hacer frente a estos desafíos, los distribuidores farmacéuticos pueden tener que ajustar su modelo de negocio y buscar formas de aumentar la eficiencia y rentabilidad.

**-Nuevos Competidores.** Hay una elevada competencia en el sector de distribución farmacéutica, si bien como vimos anteriormente, no hay un gran número de empresas, si pueden satisfacer las necesidades de los clientes independientemente de la ubicación localizada.

**-Cambio en la Legislación Regulatoria.** Los cambios regulatorios son cada vez más estrictos con los fabricantes y distribuidores. Si estos requisitos son costosos de cumplir, limitan la capacidad para producir y como consecuencia para distribuir medicamentos.

**-Auge Medicina Natural, Terapias Alternativas.** Se tienden a sustituir los medicamentos por otros productos más naturales o por terapias homeopáticas que puedan ofrecer garantías similares para un mismo fin.

### ***Oportunidades***

**-Almacén por Contrato.** El almacenamiento por contrato es un servicio que ofrecen las empresas de distribución farmacéutica para almacenar y gestionar los productos farmacéuticos en nombre de un fabricante o distribuidor. En esencia, se trata de un acuerdo entre un proveedor de productos farmacéuticos

y un tercero especializado en almacenamiento y logística, donde este último se encarga de recibir, almacenar y distribuir los productos farmacéuticos.

Entre los beneficios de este tipo de almacenamiento, se encuentran la reducción de costes, el aumento de la eficiencia operativa. Además, permite a los fabricantes y distribuidores de productos farmacéuticos concentrarse en sus actividades principales.

Para que el almacenamiento por contrato funcione de manera efectiva, es importante que el proveedor de servicios cuente con instalaciones modernas y seguras, personal capacitado y sistemas de gestión de inventario y control de calidad. También es fundamental que el proveedor de servicios tenga una buena relación con los proveedores de transporte y logística, para garantizar la entrega oportuna y segura de productos farmacéuticos, así como la reducción de los gastos de transporte.

**-Productos Veterinarios.** Existe un aumento de la demanda de productos veterinarios ante el aumento de animales de compañía o mascotas. El aumento en el número de animales de compañía en los últimos años ha sido significativo, lo que ha generado la demanda de productos y servicios veterinarios. Los propietarios ahora están más preocupados por mantener la salud de sus animales y en la prevención de ciertas enfermedades. Entre este tipo de productos se incluyen medicamentos, alimentos especiales, productos de higiene y cuidado, entre otros.

**-Parafarmacia.** En los últimos años, la parafarmacia ha experimentado un importante crecimiento en el mercado, ya que los consumidores están cada vez más interesados en productos de cuidado personal y bienestar.

Los productos de parafarmacia tienen mayor margen de beneficio. A diferencia de los medicamentos que tienen precios regulados y un margen de beneficio limitado, los productos de parafarmacia tienen márgenes de beneficio más altos ya que no están sujetos a las mismas regulaciones. Esto puede ser una motivación importante para los distribuidores farmacéuticos que buscan aumentar su rentabilidad.

Los productos de parafarmacia tienen menor complejidad en la logística. Los medicamentos tienen requisitos especiales de almacenamiento, transporte y manipulación que pueden ser costosos y complejos de manejar para los distribuidores. Sin embargo, los productos de parafarmacia son más fáciles de almacenar y transportar, lo que puede reducir los gastos logísticos.

**-Exportación e Importación de los Productos Farmacéuticos.** Lo que puede ampliar el mercado de los productos. La exportación a países terceros puede provocar una mayor demanda de ciertos productos lo que puede ser una gran oportunidad de negocio para la distribución. Por otro lado, la importación de medicamentos puede abaratar los precios de compra de los productos y así ser más competitivos en el mercado.

### **3.4 Análisis Ratios**

Para entrar en este apartado, debemos de obtener los estados financieros de la empresa, específicamente el balance general y la cuenta de resultados.

Estos datos detallados a continuación fueron confeccionados a partir del informe de auditoría del año 2020.

**Tabla 3. Cuenta PyG 2020**

	2020
<i>Cuenta de Pérdidas y Ganancias</i>	Importe
<b>A) OPERACIONES CONTINUADAS</b>	
<b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>6.178.530</b>
a) Ventas	5.801.427
b) Prestaciones de servicio	377.103
<b>4. Aprovisionamientos</b>	<b>-4.837.335</b>
a) Consumo de mercaderías	-4.329.787
b) Consumo de materias primas y otras materias	-7.620
c) Trabajos realizados por otras empresas	-499.928
<b>5. Otros ingresos de explotación</b>	<b>60.991</b>
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente.	46.702
b) Subvenciones de explotación	14.289
<b>6. Gastos de personal</b>	<b>-493.684</b>
a) Sueldos, salarios y auxiliares	-383.650
b) Cargas sociales	-110.033
<b>7. Otros gastos de explotación</b>	<b>-379.593</b>
a) Servicios exteriores	-286.565
b) Tributos	-9.981
c) Pérdidas, variación provisiones	-83.047
d) Otros gastos de gestión corriente	
<b>8. Amortización del inmovilizado</b>	<b>-79.226</b>
<b>11. Deterioro y resultados por enajenación inmovilizado.</b>	<b>-11.158</b>
b) Resultados por enajenaciones y otras	-11.158
<b>13. Otros Resultados</b>	<b>-320.808</b>
<b>A.1) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>117.717</b>
<b>14. Ingresos financieros</b>	<b>4.176</b>
b) De valores negociables y otros instrumentos	4.176
b1) De empresas grupo y asociadas	3.891
b2) De terceros	285
<b>15. Gastos financieros</b>	<b>-79.300</b>
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas	
b) Por deudas con terceros	-79.300
<b>16. Variación de valor razonable instrumentos financieros</b>	<b>0</b>
a) Cartera de negociación y otros	
<b>17. Diferencias de cambio</b>	<b>37.427</b>
<b>18. Deterioro y resultado por enajenaciones de in</b>	<b>0</b>
a) Deterioros y pérdidas	0
<b>A.2) RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-37.697</b>

<b>A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>80.019</b>
<b>20. Impuestos sobre beneficios</b>	<b>-20.030</b>
Previsión Impuesto Sociedades	25,0%
<b>A.4) RESUL. DEL EJERC. PROC. DE OPERAC. CONTIN.</b>	<b>59.989</b>
<b>B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS</b>	<b>0</b>
<b>A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>59.989</b>

Fuente: Elaborado a partir Cuentas Anuales 2020. Doc. Número 11.

**Tabla 4. Balance Situación 2020**

<i>Activo</i>	<i>2020</i>
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1.569.327</b>
<b>I. Inmovilizado intangible</b>	<b>43.870</b>
3. Patentes, Licencias y marcar	12.813
5. Aplicaciones Informáticas	6.108
8. Otro inmovilizado intangible	24.950
<b>II. Inmovilizado material</b>	<b>835.571</b>
1. Terrenos y construcciones	487.177
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material.	203.434
3. Inmovilizado en curso y anticipos	144.960
<b>IV. Inversiones en empresas grupo y asociadas L.P.</b>	<b>498.267</b>
1. Instrumentos de patrimonio	38.000
2. Créditos a empresas	460.267
5. Otros activos financieros	
<b>V. Inversiones financieras a largo plazo</b>	<b>191.618</b>
1. Instrumentos de patrimonio	6.914
2. Créditos a Terceros	134.314
3. Valores representativos de deuda	
5. Otros activos financieros	50.390
<b>V. Activos por impuesto diferido</b>	
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>2.915.369</b>
<b>II. Existencias</b>	<b>1.824.163</b>
1. Comerciales	1.611.663
6. Anticipos a proveedores	212.500
<b>III. Deudores comerciales y cuentas a cobrar</b>	<b>851.059</b>
1. Clientes por ventas y prest. servicios	<b>834.855</b>
b) Clientes por ventas y prestación servicios CP	834.855
3. Deudores varios	5.891
5. Activos por impuesto corriente	10.312
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas	
<b>IV. Inversiones Empresas Grupo y Asociadas</b>	<b>126.264</b>
2. Créditos a empresas	126.264
<b>V. Inversiones financieras a corto plazo</b>	<b>0</b>
2. Créditos a empresas	
5. Otros activos financieros	0

<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b>	
<b>VII. Efectos y otros activos. líquidos equivalentes</b>	<b>113.883</b>
1. Tesorería	80.269
2. Otros activos líquidos equivalentes	33.615
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.484.695</b>
<i>Pasivo</i>	<i>2020</i>
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	<b>805.340</b>
<b>A-1) Fondos propios</b>	<b>206.020</b>
<b>I. Capital</b>	<b>206.020</b>
1. Capital escriturado	206.020
<b>III. Reservas</b>	<b>836.601</b>
1. Legal y estatutarias	41.204
2. Otras reservas	766.630
4. Reserva de capitalización	28.768
<b>V. Resultados de ejercicios anteriores</b>	<b>-297.270</b>
2. Resultado ejercicios anteriores	-297.270
<b>VII. Resultado del ejercicio</b>	<b>59.989</b>
<b>VIII. (Dividendo a cuenta)</b>	<b>0</b>
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.639.349</b>
<b>II. Deudas a largo plazo</b>	<b>2.639.349</b>
2. Deudas con entidades de crédito	2.631.576
3. Acreedores por arrendamiento financiero	7.773
5. Otros pasivos financieros	
<b>IV. Pasivos por impuesto diferido</b>	
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1.040.006</b>
<b>III. Deudas a corto plazo</b>	<b>654.487</b>
2. Deudas con entidades de crédito	648.936
3. Acreedores por arrendamiento financiero	4.133
5. Otros pasivos financieros	1.418
<b>V. Acreedores comerciales. y cuentas a pagar</b>	<b>385.519</b>
1. Proveedores	<b>330.777</b>
b) Proveedores a corto plazo	330.777
3. Acreedores varios	15.243
4. Personal (remuneraciones. pendientes. de pago)	79
5. Pasivos por impuesto corriente	9.337
6. Otras deudas con las Administraciones. Públicas	16.739
7. Anticipos de clientes	13.344
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>4.484.695</b>

Fuente: Elaborado a partir Cuentas Anuales 2020. Doc. Número 11.

A continuación, analizaremos algunos ratios para así interpretar y analizar la situación financiera de la empresa.

### ***Endeudamiento o apalancamiento***

Se calcula dividiendo los recursos ajenos (deuda total) de la empresa entre los recursos propios (patrimonio neto).

Endeudamiento o apalancamiento (AP)= (Pasivo corriente+ Pasivo no corriente) / Patrimonio Neto

Endeudamiento (Recursos Ajenos / Recursos. Propios) 4,569

Un ratio de endeudamiento de 4,569 indica que la empresa ha obtenido 4,569 unidades monetarias de recursos ajenos por cada unidad monetaria de recursos propios. En otras palabras, la empresa ha obtenido un alto nivel de financiamiento a través de fuentes externas de financiación como préstamos, emisión de bonos u otras formas de deuda, en comparación con sus propios recursos.

Un ratio de endeudamiento tan alto, sugiere que la empresa tiene una carga de deuda considerable en relación con su patrimonio neto. Esto puede indicar que la empresa ha tenido dificultades para generar suficientes recursos internamente y ha tenido que recurrir a fuentes externas de financiación para financiar sus operaciones. Aunque el endeudamiento puede ser beneficioso para las empresas, también puede ser una señal de alerta para los inversores, ya que aumenta el riesgo de incumplimiento y la vulnerabilidad a las fluctuaciones en las tasas de interés.

### ***Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera***

La rentabilidad económica se calcula dividiendo el beneficio neto entre el total de activo.

Rentabilidad económica (ROA *return on assets*) = Beneficio antes de intereses e impuestos / Total Activo x 100

Rentabilidad Económica (Beneficio antes intereses e impuestos x 100/Activo T) es igual a 1,784.

Una rentabilidad económica de 1,784 significa que, por cada unidad monetaria invertida en activos, la empresa genera una ganancia de 1,784 unidades monetarias. En otras palabras, la empresa está obteniendo un retorno positivo sobre sus activos, lo que indica que está utilizando eficientemente sus recursos para generar beneficios.

El resultado obtenido indica la cantidad de beneficio que se ha obtenido por cada unidad de activo que se ha utilizado en la empresa. Es decir, mide la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar beneficios.

Por otro lado, el cálculo de la rentabilidad financiera se realiza dividiendo el beneficio neto entre el patrimonio neto de la empresa. La fórmula es la siguiente:

Rentabilidad financiera (ROE *return on equity*) = Beneficio neto / Patrimonio neto

El resultado obtenido indica el retorno que se ha obtenido sobre el capital invertido en la empresa. Es decir, mide la eficiencia con la que la empresa utiliza sus recursos financieros para generar beneficios.

Rentabilidad Financiera (Beneficio x 100/Patrimonio Neto) es igual a 7,449.

Una rentabilidad financiera del 7,449% indica que la empresa está generando un beneficio neto del 7,449% sobre su patrimonio neto. En otras palabras, la empresa está obteniendo un retorno positivo sobre el capital invertido, lo que indica que está utilizando eficientemente sus recursos financieros para generar beneficios.

### **Plazo Medio de Cobro**

El plazo medio de cobro es una medida que indica el tiempo promedio que tarda una empresa en recibir el pago por las ventas realizadas a crédito. Para calcular el plazo medio de cobro, se deben seguir los siguientes pasos:

Obtener el saldo medio de clientes: Este valor se calcula sumando el saldo pendiente de cada cliente y dividiéndolo por el número total de clientes.

Obtener las ventas a crédito realizadas durante un período determinado, como un mes o un trimestre.

Calcular el promedio de días que tarda en cobrar cada venta: Para ello, se divide el número de días del período de análisis entre el número de ventas a crédito realizadas durante ese mismo período.

Multiplicar el promedio de días en que tarda en cobrarse una venta por el saldo medio de clientes obtenido en el paso 1.

La fórmula para el cálculo del plazo medio de cobro sería la siguiente:

Plazo medio de cobro = (Saldo medio de clientes / Ventas a crédito durante un período determinado) x Número de días del período de análisis.

Plazo medio de cobro (889.719/6.178.530 x365) es igual a 52.

Conclusión: Un período medio de cobro de 52 días indica que, en promedio, la empresa tarda 52 días en cobrar las ventas realizadas a crédito. Es decir, si la empresa vende sus productos o servicios a crédito, tarda en promedio 52 días en recibir el pago correspondiente por parte de sus clientes.

Es importante tener en cuenta que este indicador puede variar significativamente según el sector y las condiciones económicas en las que opere la empresa. Además, es conveniente realizar un seguimiento periódico del plazo medio de cobro para identificar posibles problemas de liquidez y tomar medidas para mejorar la gestión de cobros.

### **Plazo Medio de Pago**

El plazo medio de pago es una medida que indica el tiempo promedio que tarda una empresa en pagar a sus proveedores. Para calcular el plazo medio de pago, se deben seguir los siguientes pasos:

Obtener el saldo medio de proveedores: Este valor se calcula sumando el saldo pendiente de cada proveedor y dividiéndolo por el número total de proveedores.

Obtener las compras a crédito realizadas durante un período determinado, como un mes o un trimestre.

Calcular el promedio de días que tarda en pagar cada compra: Para ello, se divide el número de días del período de análisis entre el número de compras a crédito realizadas durante ese mismo período.

Multiplicar el promedio de días en que tarda en pagarse una compra por el saldo medio de proveedores obtenido en el paso 1.

La fórmula para el cálculo del plazo medio de pago sería la siguiente:

Plazo medio de pago = (Saldo medio de proveedores / Compras a crédito durante un período determinado) x Número de días del período de análisis.

Plazo medio de pago  $(362.760/4.337 \times 365)$  es igual a 30.

Comparando ambos indicadores, podemos observar que la empresa tarda en promedio más tiempo en cobrar que en pagar. Esto podría indicar que la empresa está financiando a sus clientes a través de créditos, lo que puede afectar negativamente su flujo de efectivo y su capacidad para cumplir con sus propios compromisos de pago a proveedores.

Es importante que la empresa tenga un equilibrio adecuado entre sus períodos medios de cobro y pago, para garantizar una buena gestión del flujo de efectivo y mantener una posición financiera sólida. Para mejorar el periodo medio de cobro y el periodo medio pago en una empresa, se pueden considerar las siguientes estrategias:

La empresa puede ofrecer descuentos u otros incentivos a los clientes que paguen sus facturas antes de la fecha de vencimiento. Esto puede motivar a los clientes a pagar antes y reducir el periodo medio de cobro.

La empresa puede realizar un seguimiento cercano de las facturas pendientes de cobro y establecer un proceso de cobro eficiente y oportuno para reducir el periodo medio de cobro. Posibilidad de negociar métodos de cobro con las entidades financieras, como pueden ser anticipo de facturas, confirming pronto pago y otros.

Mejorar el proceso de facturación: La empresa debe asegurarse de que su proceso de facturación sea claro y preciso, y que las facturas se envíen de manera oportuna para reducir el tiempo que los clientes tardan en procesar y pagar las facturas.

Negociar plazos de pago más favorables: La empresa puede negociar plazos de pago más favorables con sus proveedores para reducir el periodo medio de pago.

### 3.5 Análisis de Porcentajes Verticales y Horizontales

En primer lugar, se van a presentar el análisis de las masas patrimoniales, a través de los porcentajes verticales (en el mismo año) y horizontales (comparando el intervalo de 2020 y 2021).

En la siguiente tabla, % verticales, se pueden observar los % verticales del activo en los años 2020 y 2021. No se producen grandes diferencias entre los dos años, cabe resaltar el incremento en el porcentaje de clientes.

**Tabla 5.** % verticales años 2021 y 2020

AÑO	2.021		2.020	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%
CONCEPTO				
ACTIVO	4.690.550	100%	4.484.695	100,00%
AC	3.381.429	72%	2.915.369	65,01%
EXISTENCIAS	1.817.231	39%	1.824.163	40,68%
CLIENTES	1.348.651	29%	834.855	18,62%
TESORERÍA	95.284	2%	80.269	1,79%
OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS		0%	33.615	0,75%
ANC	1.579.120	34%	1.569.327	34,99%
INMOV. MATERIAL	789.718	17%	835.571	18,63%
INMOV. INMATERIAL	49.184	1%	43.870	0,98%

Fuente: Elaboración a partir Cuentas Anuales. Doc. Número 11.

Si se indica que los clientes aumentaron del 18,62% al 29%, significa que el porcentaje que representa la cuenta de clientes con respecto al valor total de los activos o ingresos ha aumentado de un 18,62% a un 29%. Esto puede indicar que la empresa está otorgando más crédito a sus clientes o que ha aumentado su volumen de ventas a crédito.

Es importante analizar este aumento en el contexto del estado financiero general de la empresa y en comparación con años anteriores. Un aumento en el porcentaje de clientes puede ser positivo si se debe a un aumento en las ventas, pero también puede indicar un aumento en el riesgo crediticio y una posible falta de liquidez si no se administra adecuadamente. Por lo tanto, se recomienda analizar cuidadosamente el aumento en el porcentaje de clientes y tomar medidas apropiadas para mantener un equilibrio adecuado en la gestión de las cuentas por cobrar.

**Tabla 6.** % horizontales años 2021,2020 y 2019

AÑO	2.021		2.020		2.019
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE
ACTIVO	4.690.550	11%	4.484.695	49,31%	3.003.603

AC	3.381.429	16%	2.915.369	71,37%	1.701.165
EXISTENCIAS	1.817.231	0%	1.824.163	304,07%	451.448
CLIENTES	1.348.651	62%	834.855	-11,62%	944.576
TESORERÍA	95.284	19%	80.269	-47,56%	153.065
OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS			33.615		52
ANC	1.579.120	1%	1.569.327	20,49%	1.302.438
INMOV. MATERIAL	789.718	-5%	835.571	13,57%	735.750
INMOV. INMATERIAL	49.184	12%	43.870	577,63%	6.474

Fuente: Elaboración a partir Cuentas Anuales. Doc. Número 11.

En la tabla anterior de % horizontales se aprecia la evolución de cada activo durante el periodo de tiempo estudiado. Los cambios más significativos se producen en el aumento considerable de la partida de clientes y de tesorería.

En relación a los clientes, aumentan del -11,62% al 62%. Este cambio es positivo como señal de que la empresa está experimentando un aumento en sus ventas.

Un cambio de -47,56% a 19% en la proporción de la tesorería significa que en el 2020 la tesorería representaba una proporción negativa del activo total de la empresa. Esto podría motivado porque la empresa tenía más deudas que activos en efectivo en ese momento.

En 2021, la tesorería representa el 19% del activo total de la empresa, puede ser positivo para la empresa, ya que tener una mayor cantidad de tesorería disponible, puede mejorar su capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras y posibilidad de nuevas inversiones o proyectos de futuro para su negocio.

En la siguiente tabla, analizamos los porcentajes del pasivo y patrimonio neto en los años 2020 y 2021.

**Tabla 7. % verticales del pasivo y patrimonio neto años 2021,2020 y 2019**

AÑO	2.021		2.020		2.019	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
TOTAL PASIVO Y PN	4.690.550	100%	4.484.695	100,00%	3.003.603	100,00%
PATRIMONIO NETO (PN)	844.193	17%	805.340	17,96%	745.351	24,82%
CAPITAL SOCIAL	206.020	4%	206.020	4,59%	206.020	6,86%
RESERVAS	836.601	17%	836.601	18,65%	836.601	27,85%
RESULTADO EJERCICIO	38.853	1%	59.989	1,34%	-297.270	-9,90%
PASIVO(P)	4.116.356	83%	3.679.355	82,04%	2.258.252	75,18%
PASIVO NO CORRIENTE (NC)	2.860.540	58%	2.639.349	58,85%	279.740	9,31%
DEUDAS L/P	2.860.540	58%	2.639.349	58,85%	276.907	9,22%
PASIVO CORRIENTE(PC)	1.255.816	25%	1.040.006	23,19%	1.978.513	65,87%
DEUDAS C/P	602.555	12%	654.487	14,59%	1.489.986	49,61%
ACREEDORES COMERCIALES	653.261	13%	385.519	8,60%	488.526	16,26%

Fuente: Elaboración a partir Cuentas Anuales. Doc. Número 11.

Si bien, no se produce una variación considerable entre los años 2020 y 2021, si comparamos con el 2019 vemos una reducción considerable en las deudas a C/P y un aumento en el porcentaje de deudas a L/P que es debido a que debido a las nuevas herramientas de financiación por COVID-19, varias de las entidades bancarias ofrecieron la extensión del plazo en las deudas, pasando a una financiación a largo plazo.

En la siguiente tabla, analizamos los porcentajes del pasivo y patrimonio neto en los años 2020 y 2021.

**Tabla 8.** % horizontales del pasivo y patrimonio neto años 2021,2020 y 2019

AÑO	2.021		2.020		2.019
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE
TOTAL PASIVO Y PN	4.690.550	11%	4.484.695	49,31%	3.003.603
PATRIMONIO NETO (PN)	844.193	5%	805.340	8,05%	745.351
CAPITAL SOCIAL	206.020	0%	206.020	0,00%	206.020
RESERVAS	836.601	0%	836.601	0,00%	836.601
RESULTADO EJERCICIO	38.853	35%	59.989	120,18%	-297.270
PASIVO(P)	4.116.356	12%	3.679.355	62,93%	2.258.252
PASIVO NO CORRIENTE (NC)	2.860.540	8%	2.639.349	843,50%	279.740
DEUDAS L/P	2.860.540	8%	2.639.349	853,15%	276.907
PASIVO CORRIENTE(PC)	1.255.816	21%	1.040.006	-47,43%	1.978.513
DEUDAS C/P	602.555	-8%	654.487	-56,07%	1.489.986
ACREEDORES COMERCIALES	653.261	69%	385.519	-21,09%	488.526

Fuente: Elaboración a partir Cuentas Anuales Documento número 11.

Uno de los valores más representativos es el porcentaje de proveedores. Si se sabe que el saldo de proveedores ha aumentado desde un valor negativo del 21.09% hasta un valor del 69%, es posible inferir algunas cosas acerca de cómo esto puede afectar al balance de la empresa.

El patrimonio neto de la empresa puede verse afectado por un aumento en el saldo de proveedores si la empresa utiliza financiamiento de proveedores para financiar sus actividades. Si el saldo de proveedores se está utilizando para financiar la adquisición de activos o para cubrir gastos operativos, esto puede afectar la capacidad de la empresa para generar beneficios y, por lo tanto, reducir su patrimonio neto a largo plazo.

La reducción significativa de deudas a C/P y a L/P tiene un impacto positivo ya que mejora considerablemente la capacidad de pago y disminuye el riesgo financiero a corto plazo

A continuación elaboraremos un informe económico acreditativo de los siguientes aspectos, en base a una operación de intermediación en la compraventa en el año 2020, en plena pandemia, y derivada de la crisis

sanitaria, mascarillas KN95 para la COVID-19, donde, en la actualidad, la parte comercial reclama judicialmente el importe correspondiente a unas comisiones supuestamente generadas y no devengadas a una empresa de distribución de mascarillas con la que tiene firmado un acuerdo de colaboración ese mismo año.

### **3.6 Antecedentes**

A raíz de la crisis sanitaria provocada por los efectos de la pandemia ocasionada por la COVID-19, entre otras consecuencias, supuso una situación de escasez de equipos de protección individual, siguiendo recomendaciones de la Comisión Europea (UE 2020/403), la Administración española (Resolución del 23 de abril de 2020 de la Secretaria General de Industria) permitió la comercialización de productos sin marcado CEE, siempre y cuando, dichos productos, mantuviesen un nivel adecuado de salud y seguridad esenciales, para así solventar la situación de escasez de dichos productos.

En este contexto, “la empresa” en el ejercicio de su actividad de comercio y distribución de productos farmacéuticos y sanitarios, contacta con diversos agentes para la adquisición y venta de este tipo de productos tanto en el mercado nacional como internacional.

El día 02 de abril de 2020, por una parte, el administrador único de “la empresa” y, por otra parte, el director general de “la comercial”, suscriben un contrato de colaboración sin entrar si este contrato tiene relación con la factura posteriormente emitida, sobre esta documentación e información, efectuaremos una valoración económica acerca de las distintas comisiones que podrían generarse en virtud de diferentes escenarios teóricos.

La cláusula CUATRO del citado contrato indica que:

**CUARTO. PRECIO Y FORMA DE PAGO.** La remuneración se establecerá en función de las siguientes casuísticas.

- a) Si la parte COMERCIAL le proporciona a la COMPAÑÍA tanto proveedores como clientes, la remuneración será el resultado de restar al precio de venta el coste de la compra y el diferencial se repartirá a partes iguales, es decir un tercio para cada uno de los intervinientes.
- b) Si la parte COMERCIAL le proporciona a la COMPAÑÍA sólo uno de los agentes de la operación (cliente o proveedor), la remuneración consistirá en el 60% del margen para la COMPAÑÍA y el restante 40% del margen para los intervinientes de la COMERCIAL.
- c) Si existiera otro tipo de operación no descrita aquí, la remuneración se establecerá de forma independiente y se anexará al presente contrato. (Doc.núm.1).

Todos los cálculos que se efectúan en el presente informe siempre parten de premisas fijas, que no son objetos de discusión:

1.- Con anterioridad a la fecha de contrato antes mencionado, “el proveedor”, expide un presupuesto a favor de “la empresa”, según la factura proforma

número 1910054 (Doc. Núm.2) de fecha 26/03/2020 para la adquisición de 100.000 unidades de mascarillas FFP2 por el precio de 190.000 € (DAP Incoterm 2020 Delivery at Place).

2.- Formalizada la compraventa entre “la empresa” y “el proveedor”, expide la factura número 2010024 (Doc. Núm. 3) del 15/04/2020 por la adquisición de 100.000 unidades de mascarillas KN95 por importe de 131.958,21 € y la factura número 2010025 (Doc.Núm.4) del 15/04/2020 en concepto de Flete y seguro de Shangai Zaragoza y por gastos y comisiones, por un total de 63.836,62 €.

3.- Los gastos devengados por el despacho de aduanas, la entidad “el transitario”, expide a “la empresa” la factura número M20-05/001(Doc.Núm.5) de fecha 14/05/2020 por el importe satisfecho en concepto de IVA y ARANCELES por importe de 37.770,40 €, según el DUA (Documento Único Administrativo) (Doc.Núm.6) que se acompaña y la factura número M20-05/002(Doc.Núm.7) de 14/05/2020 por importe de 284,35 €, en concepto de honorarios y gastos de gestión y despacho de aduanas.

4.- Las facturas aportadas por “la empresa” (doc. Núm.9) indican que las operaciones de venta de los productos adquiridos se inician el 17 de abril de 2020.

5.- La información que consta tanto en la demanda como en la contestación indica que son clientes aportados por “la comercial”: CLIENTE 1, CLIENTE 2, CLIENTE 3, CLIENTE 4, CLIENTE 5, CLIENTE 6, CLIENTE 7, CLIENTE 8, CLIENTE 9.

6.-“La empresa”, abonó a “la comercial”, a cuenta de comisiones devengadas, la cantidad de 4.990,50 € (IVA no incluido) según la factura número F32704/2020(Doc. Núm. 10) expedida por la citada empresa el 30/04/2020.

7.- “La empresa”, se encuentra obligada a someter a verificación de auditor las Cuentas Anuales conforme a lo dispuesto en el “artículo 262 de la Ley de Sociedades de Capital”.

### **3.7 Determinación de las Eventuales Retribuciones Devengadas por la parte Comercial**

Partiendo de que hablamos de una mera proyección teórica, según la aludida cláusula, para determinar las eventuales retribuciones, es imprescindible calcular el margen comercial resultante de la diferencia entre el precio de venta y el coste de la compra, y la participación en el margen de los agentes intervinientes en la forma siguiente:

- a) Si “la comercial” proporciona el proveedor y cliente:
  - A “la empresa” le corresponde 1/3 del margen
  - A “comercial le corresponde Comercial 1 1/3 del margen

Comercial 2 1/3 del margen.

b) Si “la comercial” proporciona solamente uno de los agentes, proveedor o cliente:

A “la empresa” le corresponde 60%

A “la comercial le corresponde:

“Comercial 1” 20%

“Comercial 2” 20%

Fijadas las bases de cálculo, para continuar con el trabajo de proyección teórica, procede a determinar los parámetros para el cálculo de la retribución de la parte comercial que serían:

- Intervención de la parte comercial en las operaciones de compra y/o venta.
- Precio de venta
- Coste de compra

### **3.7.1 Intervención de “la Comercial”**

Como se ha indicado anteriormente, se ciñe el presente análisis en la proyección del cálculo de las eventuales retribuciones devengadas por “la comercial” en las operaciones de compra-venta de 100.000 mascarillas KN95 adquiridas a “el proveedor” según distintas hipótesis.

Tras el análisis de documentación señalada anteriormente, en lo que interesa al presente informe, pueden surgir al menos dos escenarios en relación con la intervención de la parte comercial en la gestión de compra.

a) NO intervención de la parte comercial en la gestión de compra.

Atendiendo a la fecha de los documentos se aprecia:

26/03/2020 Factura proforma (Doc. Núm. 2) para la adquisición de 100.000 unidades.

02/04/2020 Firma del contrato de colaboración entre “la empresa” y la parte comercial (Doc. Núm. 1)

En base a lo anterior, cabría pensar que en el momento de la firma del acuerdo de colaboración entre “la empresa” y “la comercial”, “la empresa” ya habría contactado previamente con “el proveedor” para la adquisición de 100.000 unidades, pues la correlación de fechas así lo demuestra y en caso contrario, sería razonable que en propio acuerdo de colaboración, la parte comercial hiciese referencia a los contratos previos a la firma del documento que pudiesen ser potenciales proveedores o clientes de “la empresa”.

Además, tal y como se ejecuta la operación de compra lleva a pensar que “la empresa”, adquiere la mercancía a “el proveedor”, que previamente había sido

negociada con el proveedor extranjero y se formaliza el despacho de aduana a favor de “la empresa” (Doc. Núm. 6), como importador designado satisfaciendo los gastos asociados a la compra y abonando a “el proveedor” las comisiones estipuladas de mutuo acuerdo por la adquisición del producto (Doc. Número 4).

b) Intervención de “la comercial” en la gestión de compra.

Con independencia de lo referido en el apartado anterior con respecto a las fechas de expedición de la factura proforma y del contrato de colaboración, es labor también realizar los cálculos en el caso de la parte comercial hubiese facilitado el contacto con “el proveedor”.

Este supuesto no está avalado ni por la documentación aportada ni por la documentación aduanera, no obstante, se contempla esta situación a los meros efectos de cumplir con el presente informe.

### **3.7.2. Determinación del Coste de Compra**

Según la norma de valoración décima de las normas de registro y valoración del Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre:

Las mercaderías se valorarán por su precio de coste, ya sea el precio de adquisición o el coste de producción. La norma citada determina que el precio de adquisición incluye el importe facturado por el vendedor después de deducir cualquier descuento, rebaja en el precio u otras partidas similares, así como los intereses incorporados al nominal de los débitos, y se añadirán todos los gastos adicionales que se produzcan hasta que los bienes se hallen ubicados para su venta, tales como transportes, aranceles de aduanas, seguros y otros directamente atribuibles a la adquisición de existencias.

No formarán parte del precio de adquisición los impuestos recuperables (Impuesto sobre el Valor Añadido)

Es decir, en el caso que nos ocupa, para determinar el coste de compra se tendrá en cuenta:

- a) El precio de compras y gastos inherentes a la compra.
  - Precio del producto.
  - Transportes y fletes
  - Aranceles y gestión de aduana
- b) Gastos adicionales hasta que los bienes se hallen ubicados para su venta:
  - Inspección dirección técnica.
  - Descarga, almacenamiento y control administrativo.

Para calcular el coste imputable de este tipo de gastos se ha tenido en cuenta el proceso de recepción y gestión de mercancía y control de calidad, integrado en el sistema de calidad implementado y exigido por la autoridad sanitaria, que se inicia con la validación del producto por parte de la dirección técnica (previamente a su adquisición), conforme cumple con las exigencias mínimas establecidas en la legislación nacional vigente y las recomendaciones de la

Unión Europea y una vez formalizada la compra del producto, la recepción del mismo bajo una nueva inspección de la Dirección Técnica conforme el transporte se realizó en las condiciones óptimas en función del tipo de producto y este se ajusta a las características técnicas validadas previamente y en perfecto estado de embalaje y presentación para su comercialización. Simultáneamente, se procede a su descarga, procediendo a trámite de entrada y almacenaje del producto, comprobación de unidades y gestión administrativa, proceso que se resume a continuación:

**Tabla 9. Cálculo tiempo de trabajo por puesto trabajo**

Procesos recepción mercancía	operarios	Tiempo(min)
Almacén		
- Descarga	1	60
- Registro entrada	2	60
- Manipulación y almacenamiento	2	60
Dirección técnica		
- Validación previa del producto	1	60
- Inspección y validación producto	1	60
Administrativo		
- Validación albarán	1	15
- Validación factura	1	15

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

Para establecer el coste de este proceso se ha identificado a los miembros de la plantilla implicados en este proceso y partiendo de su retribución mensual se ha calculado su coste/hora medio mensual aplicando el mismo al tiempo calculado en cada proceso.

Según el convenio colectivo estatal para el comercio de distribuidores de especialidades y productos farmacéuticos, publicado en el Boletín Oficial del Estado (215) de 18 de agosto de 2020, “se fija en 1.768 horas anuales efectivas de trabajo, por lo que resultaría una media mensual de 147,33 horas efectivas de trabajo al mes”.

**Tabla 10. Costes salariales directos mes abril 2020**

Trabajador	Departamento	Jornada	Retribución	S.S Empresa	Coste total	Horas	Coste hora €
F.C.G	Almacén	100%	1.419,19	461,23	1.880,42	147	12,79
S.G.A	Almacén	100%	1.841,62	598,51	2.440,13	147	16,6
P.L.G	Almacén	100%	1.488,14	483,64	1.971,78	147	13,41
J.M.M.N.	Almacén	100%	1.488,14	483,64	1.971,78	147	13,41
J.Q.A.	Almacén	100%	1.557,11	506,06	2.063,17	147	14,04
<b>Total departamento</b>	<b>7.794,20</b>	<b>2.533,08</b>	<b>10.327,28</b>	<b>735</b>	<b>14,05</b>		
A.F.I	Compras	100%	1.656,08	538,21	2.194,29	147	14,93
M.L.B	Compras	100%	1.529,19	480,16	2.009,35	147	13,67
J.P.C	Compras	100%	1.808,36	567,84	2.376,20	147	16,16
<b>Total departamento</b>	<b>4.993,63</b>	<b>1.586,21</b>	<b>6.579,84</b>	<b>441</b>	<b>14,92</b>		

M.A.P. D. técnica 100% 1.885,97 635,56 2.521,53 147 17,15

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

Según lo anterior,

**Tabla 11. Costes salariales directos mes abril 2020**

Procesos recepción mercancía	Operarios	Tiempo(min)	Coste hora	Coste dependencia	
<b>Almacén</b>					<b>70,25</b>
Descarga		1	60	14,1	14,05
Registro entrada		2	60	14,1	28,1
Manipulación y almacenamiento		2	60	14,1	28,1
<b>Dirección Técnica</b>					<b>34,3</b>
Validación previa producto		1	60	17,2	
Inspección y validación producto		1	60	17,2	
<b>Administrativo</b>					<b>7,76</b>
Validación albarán		1	15	14,9	3,73
Validación factura		1	15	16,1	4,03

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

**Total costes gestión 112,31**

Teniendo calculados todos los parámetros que se han de considerar para el cálculo del coste de compra, podemos determinar el mismo según el siguiente esquema:

**Tabla 12. Cálculo precio compra mascarillas**

Proveedor/concepto	Coste(€)	IVA(€)	Total(€)
Factura 2010024 del 15/04/2020 (Doc.3)			131.958,21
Compra 100.000 mascarillas	131.958,21		
Factura 2010025 del 15/04/2020			63.836,62
Suplidos, flete y seguro Shanghai-Zaragoza			
Gastos y comisiones	30.447,34		
	27.594,45	5.794,83	
Factura M20/05/002 de 14/05/2020(Doc.5)			284,35
Honorarios despacho aduanas	235	49,35	
Factura M-20-05/001 de 14/05/2020			37.770,40
Aranceles			
IVA importación 21%(131.958,21+8.313,37)	8.313,37		
		29.457,03	
<b>TOTALES</b>	<b>198.548,37</b>	<b>35.301,22</b>	<b>233.849,59</b>

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

**Otros costes directos imputables**

Recepción y almacenamiento	70,25
Dirección Técnica	34,30
Administrativos	7,76

<b>TOTAL COSTES IMPUTABLES</b>	112,31
--------------------------------	--------

<b>COSTE DE ADQUISICIÓN</b>	198.660,68
-----------------------------	------------

<b>Coste unitario 100.000 unidades.</b>	1,99
-----------------------------------------	------

**3.7.3 Precio de Venta**

Para determinar el precio de venta de las mascarillas adquiridas a “el proveedor”, se examinaron las facturas emitidas por la empresa, en las que consta la venta de las mismas y que se recogen en el documento número 8 (facturas de venta).

Teniendo en cuenta la cantidad de facturas emitidas en las que se incluye alguna venta de este producto y además, que en cada factura se incluyen otros productos, para poder gestionar la información relevante, se ha elaborado el cuadro y que viene a ser un mero resumen de todas las facturas aportadas.

Vista la información obtenida, se aprecia la tendencia a la baja del precio de las mascarillas. Para poder mostrar este efecto, segmentaremos períodos de fechas unificados en base al precio de venta, así se obtiene el siguiente detalle.

**Tabla 13. Ventas mascarillas**

Periodo	Unidades venta directa(1)	Unidades venta Intermediación(2)	Precio	Total venta
17/04/2020-21/04/2020	840		4,35	3.654
17/04/2020-22/04/2020	22.190		4	88.760,00
20/04/2020-20/04/2020		8.280	3,9	32.292,00
20/04/2020-22/04/2020	5.300		3,8	20.140,00
20/04/2020-21/04/2020	2.000		3,6	7.200,00
20/04/2020		250	3,6	900
17/04/2020-22/04/2020	19.140		3,5	66.990,00
17/04/2020-20/04/2020	8.000		3,4	27.200,00
20/04/2020	1.000		3,3	3.300,00
20/04/2020	300		3,2	960
21/04/2020-31/07/2020	530		3	1.590,00
31/07/2020-19/08/2020	420		2	840
08/09/2020-30/09/2020	510		1,95	994,5
02/09/2020-10/11/2020	2.100		1,88	3.948,00
09/08/2020-20/08/2021	720		1,7	1.224,00
26/08/2020-08/10/2021	1.980		1,5	2.970,00
19/08/2020-27/10/2022	10.920		1	10.920,00
03/11/2020-11/01/2021	6.090		0,55	3.349,50
28/10/2020-04/01/2021	8.490		0,5	4.245,00
Existencias Finales 11/01/2021	940			
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>91.470</b>	<b>8.530</b>		<b>281.477,00</b>

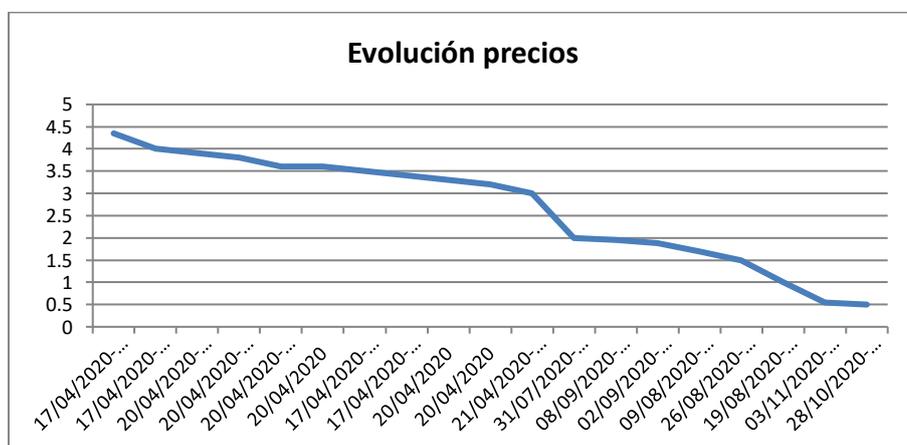
Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

- (1) Unidades vendidas por “la empresa”, sin la intermediación de la comercial
- (2) Unidades vendidas con intermediación de la comercial.

A título de ejemplo se deduce que:

- a) Durante el período comprendido entre el 17/04/2020 y el 21/04/2020, “la empresa” vendió sin intervención de la comercial, 840 unidades de mascarillas a un precio unitario de 4,35 euros y así sucesivamente.
- b) Durante el período comprendido entre el 17/04/2020 y el 20/04/2020, se vendieron, por intervención de la comercial, 8.280 unidades de mascarillas a un precio unitario de 3,90 euros.

**Figura 1.** Evolución precios mascarillas



Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

A la vista del gráfico anterior es llamativa la drástica reducción del precio del producto. Esta evolución se ha de justificar por dos motivos en los que se profundiza en el siguiente apartado y que es consecuencia directa de:

- a) Las características del producto.
- b) Efecto de la oferta y la demanda.

### **3.7.4 Justificación Evolución del Precio**

Como se mencionaba anteriormente, la justificación de la evolución del precio hay que buscarla, principalmente en dos causas: Características del producto y efecto de la oferta y la demanda.

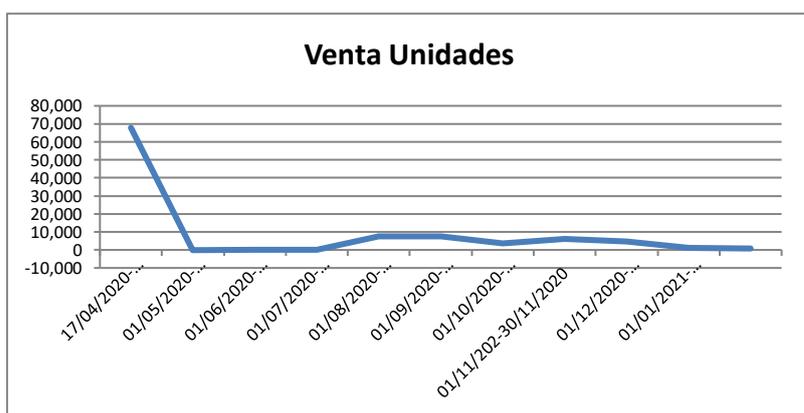
Tomando como base los datos obtenidos, se obtienen los siguientes resultados según los cuales se puede apreciar la evolución de las unidades vendidas y la horquilla de precios de venta.

**Tabla 14.** Venta mascarillas por intervalos fechas

Período	Venta		
	Unidades	%	Precio
17/04/2020-30/04/2020	67.830	67,83	4,35-3,50
01/05/2020-31/05/2020	-120	-0,12	4,00-3,90
01/06/2020-30/06/2020			
01/07/2020-31/07/2020	240	0,24	3,00-2,00
01/08/2020-31/08/2020	7.680	7,68	2,00-1,00
01/09/2020-30/09/2020	7.710	7,71	1,95-1,00
01/10/2020-31/10/2020	3.660	3,66	1,88-1,00
01/11/2020-30/11/2020	6.270	6,27	1,88-0,50
01/12/2020-31/12/2020	4.530	4,53	0,55-0,50
01/01/2021-31/01/2021	1.260	1,26	0,55-0,50
Existencias Finales	940	0,94	
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.000</b>	<b>100</b>	

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

**Figura 2:** Evolución unidades vendidas mascarillas



Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

Según los datos anteriores, se puede apreciar que el 67,83% de las unidades compradas se venden durante el período comprendido entre el 17/04/2020 y el 30/04/2020, desplomándose las ventas a partir de esa fecha.

Esta significativa caída de la demanda, tiene una repercusión evidente en el precio de venta del producto. Esta caída tiene su justificación, básicamente, en dos causas:

- a) Una vez superado el período inicial de la crisis en donde afloró una escasez en los elementos de protección, la oferta comenzó a cubrir la escasez del producto. La oferta y la demanda de mascarillas para la prevención del COVID-19 han experimentado una evolución significativa desde el comienzo de la pandemia. En los primeros meses, la demanda de mascarillas se disparó debido a la falta de suministro, lo que llevó a una escasez global y a un aumento exponencial en los precios.

Sin embargo, a medida que pasó el tiempo, la oferta comenzó a ponerse al día con la demanda y muchas empresas comenzaron a fabricar y a vender mascarillas en grandes cantidades. Además, los gobiernos de todo el mundo comenzaron a implementar políticas de uso obligatorio de mascarillas en lugares públicos lo que aumentó aún más la demanda.

A lo largo del tiempo, el costo de las mascarillas también ha fluctuado. Los precios de las mascarillas quirúrgicas y las N95 aumentaron significativamente durante los primeros meses de la pandemia, pero desde entonces han disminuido a medida que se ha mejorado la oferta y se han creado alternativas más asequibles, como las mascarillas de tela lavables.

En general, la evolución de la oferta y la demanda de mascarillas para el COVID-19 ha sido un proceso dinámico que ha cambiado a medida que ha evolucionado la situación de la pandemia y se ha mejorado la capacidad de producción y distribución de estos productos.

b) Las características de las mascarillas comercializadas. Adquiere especial relevancia este punto ya que las mascarillas adquiridas tienen el marcado N95, que es la referencia china y, si bien, las características técnicas son similares, no tienen el reconocimiento técnico del marcado CE.

En la Unión Europea, las mascarillas se clasifican como productos sanitarios y están reguladas por la Directiva 93/42/CEE del Consejo de 14 de junio de 1993 relativa a los productos sanitarios. La Directiva establece los requisitos que deben cumplir los productos sanitarios para obtener el marcado CE y poder ser comercializados en la U.E.

Para obtener el marcado CE, las mascarillas deben cumplir los requisitos esenciales de seguridad y salud establecidos en la Directiva. Esto incluye, entre otros, la capacidad de filtración de partículas, la resistencia a la respiración, la compatibilidad con la piel y la higiene.

Además, las mascarillas, deben ser sometidas a un procedimiento de evaluación de la conformidad por parte de un organismo notificado. Este organismo realizará pruebas y comprobará que la mascarilla cumple con los requisitos esenciales establecidos en la Directiva. Si se cumplen todos los requisitos, el organismo emitirá un certificado de conformidad y la mascarilla podrá llevar el marcado CE y ser comercializada en la UE.

Es importante destacar que el marcado CE no indica que la mascarilla sea efectiva contra cualquier tipo de contaminación, sino que cumple con los requisitos de seguridad y salud establecidos en la Directiva.

El marcado "CE" consta de un anagrama compuesto por las letras CE y cuatro dígitos que identifican a la entidad certificadora. En las fotos que a continuación se detallan, se aprecia que el envase de las mascarillas FFP2, figura el anagrama "CE 1463", por el contrario, en el envase de las mascarillas N95, aunque se estampa las reseñas FFP2 y las letras "CE" no figuran el código de la entidad certificadora (referencia obligatoria). Además, en el envase de las mascarillas N95 la información solamente aparece en idioma inglés y chino, no en español.

**Figura 3: Fotografías mascarillas FFP2 y N95**

Mascarillas FFP2 con marcado CE



Mascarillas N95 sin marcado CE



Mascarillas FFP2 con marcado CE



Mascarillas N95 sin marcado CE



Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

Superado el caótico período inicial y el período de escasez de los equipos de protección individual en general, así como el aumento del conocimiento de los agentes del mercado de las diferencias existentes entre los distintos tipos de mascarillas, además de las alertas y retiradas del mercado por parte de las autoridades competentes de productos que no cumplían con los estándares de calidad fijados por la normativa europea, crearon desconfianza con respecto a los de productos sin el correspondiente marcado CE derivando la demanda exclusivamente hacia aquellos que hubiesen sido verificados por entidades debidamente autorizadas y con el distintivo correspondiente.

#### 4 Proyección Teórica de la Retribución de la Parte Comercial Según la Cláusula

Partiendo de una teórica aplicación de la cláusula a este caso, y teniendo en cuenta los clientes aportados por “la comercial”, esencialmente, se pueden dar dos supuestos teóricos:

- a) Que la comercial interviniese proponiendo el proveedor del producto.

- b) Que el proveedor fuese facilitado por la parte comercial.

*EL PACTO CUARTO del contrato (Doc. Núm.1) firmado entre “la empresa” y “la comercial” indica que:*

*CUARTO- PRECIO Y FORMA DE PAGO- la remuneración se establecerá de en función de las siguientes casuísticas:*

a) *Si la parte COMERCIAL le proporciona a LA COMPAÑÍA tanto proveedor como clientes, la remuneración será el resultado de restar al precio de venta el coste de la compra y el diferencial se repartirá a partes iguales, es decir, un tercio para cada uno de los intervinientes.*

b) *Si la parte COMERCIAL le proporciona a la COMPAÑÍA sólo uno de los agentes de la operación (cliente o proveedor), la remuneración consistirá al 60% del margen para LA COMPAÑÍA y el restante 40% del margen para los intervinientes de LA COMERCIAL.*

c) *Si existiera otro tipo de operación no descrita aquí, la remuneración se establecerá de forma independiente y se anexara al presente contrato.*

#### 4.1 Relación de Ventas con Intervención de la Parte Comercial

Al margen de la aplicabilidad al caso, según la documentación facilitada por “la empresa”, “la comercial” intervino en las siguientes operaciones de venta.

**Tabla 15.** *Venta mascarillas con intervención Comercial.*

Albarán	Fecha	Clientes	Ventas c/intermediación		
			Unidades	Precio venta	Total
18565	20/04/2020	RS SL	3.100	3,9	12.090,00
18536	17/04/2020	OB SL	1.500	3,9	5.850,00
18594	20/04/2020	R G, A	1.500	3,9	5.850,00
2051	04/05/2020	R G, A	-20	3,9	-78
18544	20/04/2020	M G, MT	1.500	3,9	5.850,00
18571	20/04/2020	D C, M	500	3,9	1.950,00
2049	29/04/2020	D.C,M	-500	3,9	-1.950,00
18773	29/04/2020	D.C,SL	500	3,9	1.950,00
185582	20/04/2020	TEIE SL	500	3,9	1.950,00
2044	28/04/2020	TEIE SL	-500	3,9	-1.950,00
18584	20/04/2020	L N,V	250	3,6	900
18597	20/04/2020	U G,SL	200	3,9	780
<b>TOTALES</b>			<b>8.530,00</b>		<b>33.192,00</b>

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

#### 4.2 Proyección de Aplicación de la Cláusula sobre el Supuesto de Intervención de la Comercial en las Operaciones de Compra y Venta

En el caso de que la comercial interviniese tanto en las operaciones de compra y venta, la proyección de la retribución estipulada para la parte COMERCIAL, según lo previsto en el texto de la cláusula, ascendería a la cantidad de 2/3 de

la diferencia entre el precio de venta y el coste de la compra (margen comercial).

Según los datos anteriores, se fijó el coste de la compra en la cuantía de 1.99 euros por unidad y obteniéndose el precio de venta sobre la base del cuadro anteriormente referenciado. Así, podemos ver al margen derecho, los cálculos de la proyección efectuada en este escenario de aportación por uno de los agentes de proveedor y cliente:

**Tabla 16.** Cálculo margen operaciones venta con intervención en operaciones de compra y venta.

Período	Venta			Total V.	Compra		Margen	Comisiones Devengadas	
	Directa	Intermediación.	Precio		Coste	Total			
17/04/20-21/04/20	840		4,35	3.654,00	1,99	1.668,75	1.985,25	40,00%	794,10
17/04/20-22/04/20	22.190		4	88.760,00	1,99	44.082,80	44.677,20	40,00%	17.870,88
17/04/20-20/04/20		8.280	3,9	32.292,00	1,99	16.449,10	15.842,90	66,66%	10.560,87
20/04/20-22/04/20	5.300		3,8	20.140,00	1,99	10.529,02	9.610,98	40,00%	3.844,39
20/04/20-21/04/20	2.000		3,6	7.200,00	1,99	3.973,21	3.226,79	66,66%	1.290,71
20/04/2020		250	3,6	900	1,99	496,65	403,35	40,00%	268,87
17/04/20-22/04/20	19.140		3,5	66.990,00	1,99	38.023,65	28.966,35	40,00%	11.586,54
17/04/20-20/04/20	8.000		3,4	27.200,00	1,99	15.862,85	11.307,15	40,00%	4.522,86
20/04/2020	1.000		3,3	3.300,00	1,99	1.986,61	1.313,39	40,00%	525,36
20/04/2020	300		3,2	960	1,99	595,98	364,02	40,00%	145,61
21/04/20-31/07/20	530		3	1.590,00	1,99	1.052,90	537,1	40,00%	214,84
31/07/20-19/08/20	420		2	840	1,99	834,37	5,63	40,00%	2,25
08/09/20-30/09/20	510		1,95	994,5	1,99	1.013,17	-18,67	40,00%	-7,47
02/09/20-10/11/20	2.100		1,88	3.948,00	1,99	4.171,87	-223,87	40,00%	-89,55
09/08/20-20/08/21	720		1,7	1.224,00	1,99	1.430,36	-206,36	40,00%	-82,54
26/08/20-08/10/21	1.980		1,5	2.970,00	1,99	3.933,48	-963,48	40,00%	-385,39
19/08/20-27/10/22	10.920		1	10.920,00	1,99	21.693,75	-10.773,75	40,00%	-4.309,50
03/11/20-11/01/21	6.090		0,55	3.349,50	1,99	12.098,44	-8.748,94	40,00%	-3.499,57
28/10/20-04/01/21	8.490		0,5	4.245,00	1,99	16.866,29	-12.621,29	40,00%	-5.048,52
Existencias Finales 11/01/21	940				1,99	1.867,41			
<b>TOTAL</b>	<b>91.470</b>		<b>8.530</b>	<b>281.477,00</b>		<b>198.660,68</b>	<b>84.683,73</b>		<b>38.204,74</b>

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por "la empresa"

De los datos anteriores se deduce que las comisiones se devengarán en función de la participación en las operaciones de compra y/o venta serían:

**Tabla 17.** Comisiones devengadas

COMISIONES DEVENGADAS	
Ventas con intervención de la COMERCIAL	33.192,00 €
Coste de adquisición de las ventas	-16.945,76 €
Margen Bruto	16.246,24 €
<b>Retribución 66,66%</b>	<b>10.829,75 €</b>
Ventas sin intervención de la COMERCIAL	248.285,00 €
Coste de adquisición de las ventas	-179.847,51 €
Margen Bruto	68.437,49 €
<b>Retribución 40,00%</b>	<b>38.204,74 €</b>

TOTAL PROYECCIÓN RETRIBUCIÓN COMERCIAL		38.204,74 €
M.A.C	50%	19.102,37 €
P B G,S.L.	50%	19.102,37 €

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

1) Por un lado, según el cuadro, la COMERCIAL habría intervenido en las operaciones de compra y en la venta de 8.530 unidades de mascarillas, resultando como base de cálculo (diferencial entre el precio de venta y el coste de compra) la cantidad de dieciséis mil doscientos cuarenta y seis euros con veinticuatro céntimos (16.246,24 €). Así, según la cláusula sobre la que se realiza la proyección, se repartiría en tres partes iguales, por lo tanto, a la COMERCIAL, integrada por 2/3 partes, le correspondería una retribución de diez mil ochocientos veintinueve euros con setenta y cinco céntimos (10.829,75 €).

2) Por otro lado, para las operaciones en las que la COMERCIAL solamente habría intervenido en las compras, sin tener participación directa en las gestiones de venta, resultaría una base de cálculo de sesenta y ocho mil cuatrocientos treinta y siete euros con cuarenta y nueve céntimos (68.437,49 €) y según la proyección de la cláusula le correspondería una retribución del 40% sobre la base de cálculo que ascendería a la cantidad de veintisiete mil trescientos setenta y cuatro con noventa y nueve céntimos (27.374,99 €).

Es decir, por la actuación de la COMERCIAL en este escenario teórico, se devengarían unas comisiones globales de TREINTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS CUATRO EUROS CON SETENTA Y CUATRO CÉNTIMOS (38.204,74 €) y como la COMERCIAL está integrada por el Sr. M A C y la entidad P B G , SL, le corresponderían una retribución a cada uno de ellos de DIECINUEVE MIL CIENTO DOS EUROS CON TREINTA Y SIETE CÉNTIMOS (19.102,37 €), cantidad sobre la que se deberán aplicar los impuestos que correspondan según la legislación fiscal vigente.

#### **4.3 Proyección de Aplicación de la Cláusula sobre el Supuesto Sin Intervención de la Comercial en la Operación de Compra**

En el supuesto en el que la COMERCIAL facilitase el contacto de uno de los agentes (proveedor o cliente) según la proyección teórica de la citada cláusula le correspondería percibir una retribución del 40% sobre la diferencia entre el precio de venta y el coste de la compra en los clientes aportados.

Según los datos anteriores, se fijó el coste de la compra en la cuantía de 1,99 euros por unidad y el precio de venta se obtiene de la base del cuadro ya referenciados en puntos anteriores.

Así, podemos ver al margen derecho, los cálculos de la proyección teórica efectuada en este escenario de aportación por “la Empresa”.

**Tabla 18. Cálculo margen operaciones venta sin intervención de la comercial en la venta.**

Período	Venta		Precio	Total V.	Compra		Margen	Comisiones Devengadas
	Directa	Intermediación.			Coste	Total		
17/04/20-21/04/20	840		4,35	3.654,00	1,99	1.668,75	1.985,25	0
17/04/20-22/04/20	22.190		4	88.760,00	1,99	44.082,80	44.677,20	0
17/04/20-20/04/20		8.280	3,9	32.292,00	1,99	16.449,10	15.842,90	40,00%
20/04/20-22/04/20	5.300		3,8	20.140,00	1,99	10.529,02	9.610,98	0
20/04/20-21/04/20	2.000		3,6	7.200,00	1,99	3.973,21	3.226,79	0
20/04/2020		250	3,6	900	1,99	496,65	403,35	40,00%
17/04/20-22/04/20	19.140		3,5	66.990,00	1,99	38.023,65	28.966,35	0
17/04/20-20/04/20	8.000		3,4	27.200,00	1,99	15.862,85	11.307,15	0
20/04/2020	1.000		3,3	3.300,00	1,99	1.986,61	1.313,39	0
20/04/2020	300		3,2	960	1,99	595,98	364,02	0
21/04/20-31/07/20	530		3	1.590,00	1,99	1.052,90	537,1	0
31/07/20-19/08/20	420		2	840	1,99	834,37	5,63	0
08/09/20-30/09/20	510		1,95	994,5	1,99	1.013,17	-18,67	0
02/09/20-10/11/20	2.100		1,88	3.948,00	1,99	4.171,87	-223,87	0
09/08/20-20/08/21	720		1,7	1.224,00	1,99	1.430,36	-206,36	0
26/08/20-08/10/21	1.980		1,5	2.970,00	1,99	3.933,48	-963,48	0
19/08/20-27/10/22	10.920		1	10.920,00	1,99	21.693,75	-	0
							10.773,75	
03/11/20-11/01/21	6.090		0,55	3.349,50	1,99	12.098,44	-8.748,94	0
28/10/20-04/01/21	8.490		0,5	4.245,00	1,99	16.866,29	-	0
							12.621,29	
<b>Existencias Finales</b>	<b>940</b>				<b>1,99</b>	<b>1.867,41</b>		
11/01/21								
<b>TOTAL</b>	<b>91.470</b>		<b>8.530</b>	<b>281.477,00</b>		<b>198.660,68</b>	<b>84.683,73</b>	<b>6.498,50</b>

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por "la empresa"

Según los datos anteriores, las comisiones devengadas en este hipotético escenario, serían:

**Tabla 19. Comisiones devengadas**

COMISIONES DEVENGADAS	
Ventas con intervención de la COMERCIAL	33.192,00 €
Coste de adquisición de las ventas	-16.945,76 €
Margen Bruto	16.246,24 €
Retribución 40,00%	6.498,50 €
<b>TOTAL PROYECCIÓN RETRIBUCIÓN COMERCIAL</b>	<b>6.498,50 €</b>
M.A.C	50% <b>3.249,25 €</b>
P B G,S.L.	50% <b>3.249,25 €</b>

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por "la empresa"

Es decir, según el cuadro anterior, "la Comercial" interviniendo en las operaciones de venta de 8.530 unidades de mascarillas, tendría como base de cálculo (diferencial entre el precio de venta y coste de la compra) la cantidad de dieciséis mil doscientos cuarenta y seis euros con veinticuatro céntimos (16.246,24 €). Finalmente, según la proyección de la cláusula, le correspondería una retribución del 40% sobre la base de cálculo, que asciende a la cantidad de SEIS MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y OCHO EUROS CON CINCUENTA CÉNTIMOS (6.498,50 €).

Como la COMERCIAL estaría integrada por el Sr. M A C y la entidad P B G, SL, le correspondería una retribución a cada uno de ellos de TRES MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y NUEVE EUROS CON VENTICINCO CÉNTIMOS (3.249,25 €), cantidad sobre la que habría que aplicar los impuestos que correspondan según la legislación fiscal vigente.

#### **4.4 Proyección de Liquidación de la Retribución a las Partes de la Comercial según los Distintos Escenarios**

Para proceder a la liquidación de las retribuciones según la proyección de la cláusula, hay que tener en cuenta que “La Comercial” actuando como un único ente comercial, está compuesto por dos personas consideradas individualmente como partes, por lo tanto, procede realizar liquidaciones individuales a cada uno de sus dos integrantes.

Por otro lado, según la información examinada, “La empresa” satisfizo a “La Comercial” P B, SL, una factura por comisiones devengadas, que ascendía a la cantidad de 4.990,50 € (IVA no incluido) según la factura número F27704/2020 expedida por la citada empresa el 30/04/2020.(Doc. Núm.10).

En base a lo anterior, según la proyección teórica de la cláusula, procedería realizar las liquidaciones señaladas a continuación según se considere si tuvo intervención o no, en la gestión de compra de las 100.000 unidades de mascarillas.

##### **4.4.1 En Caso de Intervención en las Operaciones de Compra**

En caso de considerar que “La Comercial” hubiese intervenido en las gestiones de compra, procederían las siguientes liquidaciones por retribuciones devengadas a favor de:

**Tabla 20.** Comisiones por intervención de la Comercial en la compra

M A C		
Retribución de la COMERCIAL		38.204,74
50% participación de la comercial		19.102,37
IVA	21%	4.011,50
IRPF	15%	-2.865,36
<b>TOTAL LIQUIDACION</b>		<b>20.248,51</b>

*Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”*

En este supuesto y previa presentación de la factura preceptiva, le correspondería percibir a “La Comercial” (M A C) la cantidad de VEINTE MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y OCHO EUROS CON CINCUENTA Y UN

CÉNTIMOS (20.248,51 €) por la retribución devengada una vez aplicados los impuestos que fija la legislación fiscal vigente.

**Tabla 21.** Comisiones por intervención de la Comercial en la compra

P B G, SL		
Retribución de la COMERCIAL		38.204,74
50% participación de la comercial		19.102,37
Cobrado a cuenta		-4.990,50
IVA	21%	2.963,49
<b>TOTAL LIQUIDACIÓN</b>		<b>17.075,36</b>

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

En este supuesto y previa presentación de la factura preceptiva, le correspondería percibir a la entidad P B G SL, la cantidad de DIECISIETE MIL SETENTA Y CINCO EUROS CON TREINTA Y SEIS CÉNTIMOS (17.075,36 €), por la retribución devengada una vez descontado el importe recibido a cuenta de la liquidación definitiva y aplicados los impuestos que fija la legislación fiscal vigente.

#### 4.4.2 En Caso de No Intervención en las Operaciones de Compra

En caso de considerar que “La Comercial” no intervino en las operaciones de compra, procedería la siguiente liquidación.

**Tabla 22.** Comisiones por no intervención de la Comercial en la compra

M A C		
Retribución de la COMERCIAL		6.498,50
50% participación de la comercial		3.249,25
IVA	21%	682,34
IRPF	15%	-487,39
<b>TOTAL LIQUIDACION</b>		<b>3.444,20</b>

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

En este supuesto y previa presentación de la factura preceptiva, le correspondería percibir a M A C la cantidad de TRES MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO EUROS CON VEINTE CÉNTIMOS (3.444,20 €), por la retribución devengada una vez aplicados los impuestos que fija la legislación fiscal vigente.

**Tabla 23.** Comisiones por no intervención de la Comercial en la compra

P B G, SL		
Retribución de la COMERCIAL		6.498,50
50% participación de la comercial		3.249,25
Cobrado a cuenta		-4.990,50
IVA	21%	-365,66

**TOTAL LIQUIDACIÓN****-2.166,91**

Fuente: Elaboración propia a través de información facilitada por “la empresa”

En este supuesto y previa presentación de la factura preceptiva, considerando la cantidad percibida a cuenta según la factura de referencia de la entidad P B G, SL, debería reintegrar a la entidad “la empresa”, la cantidad de DOS MIL CIENTO SEIS EUROS CON NOVENTA Y UN CÉNTIMOS. (2.106,91 €), por haber percibido a cuenta un importe superior a la retribución a la que tendría derecho.

## 5 Conclusiones

En los últimos años, el modelo de negocio de la distribución farmacéutica ha experimentado cambios significativos. Uno de los cambios más notables ha sido la consolidación del mercado, con grandes empresas adquiriendo a las más pequeñas. Además, la automatización ha permitido mejorar la eficiencia en los procesos de distribución y la complejidad de la cadena de suministro se ha incrementado con la globalización y la necesidad de garantizar la trazabilidad y seguridad de los productos farmacéuticos.

Por otro lado, el control de los precios de los medicamentos por parte de los gobiernos ha impactado significativamente en el modelo de negocio de la distribución farmacéutica. Las empresas de distribución han tenido que encontrar maneras de mantener sus márgenes de beneficio en un entorno de precios cada vez más controlados.

La distribución farmacéutica ha experimentado un importante impacto debido a la pandemia de COVID-19, lo que ha generado un cambio en el modelo de negocio en este sector. Como consecuencia, la demanda de Equipos de Protección Individual (EPI) ha aumentado significativamente, incluyendo en este caso las mascarillas, objeto de investigación. Esto llevó a una escasez inicial de mascarillas en muchos países, y los precios de las mismas se dispararon.

**Crecimiento del mercado:** El aumento de la demanda generó un crecimiento en el mercado de mascarillas y productos relacionados, lo que llevó a la entrada de nuevas empresas en el mercado.

**Innovación en los productos:** El aumento de la demanda y la competencia en el mercado también llevó a la innovación en los productos, como la introducción de mascarillas de alta calidad, reutilizables y con diseños más atractivos.

**Cambio en la legislación:** Como se mencionó anteriormente, muchos países han cambiado la legislación sobre el uso de mascarillas, lo que ha llevado a un aumento en la demanda y ventas de mascarillas en todo el mundo.

**Disminución de la demanda:** A medida que las campañas de vacunación avanzan y las tasas de infección disminuyen, la demanda de mascarillas disminuye gradualmente y los precios bajan considerablemente.

Tras realizar una proyección teórica de la cláusula sobre los datos proporcionados y después de analizar los datos suministrados por "la empresa", se han llegado a las siguientes conclusiones en relación a la demanda judicial recibida sobre comisiones por intermediación comercial:

1) Que la firma del contrato de colaboración tiene fecha 02/04/2020 y la proforma de la compra 26/03/2020. Por lo que no se podría asegurar fehacientemente que la comercial tuviera parte en la intervención de compra.

2) Que el precio de compra de las mascarillas habría ascendido a la cantidad de 1,99 € por unidad. Para determinar el coste de compra en el sector de la distribución farmacéutica se tendrán en cuenta tanto el precio de compras y gastos inherentes a la compra, como los gastos adicionales hasta que los bienes se hallen ubicados para su venta. Esto incluye el precio del producto, transporte y fletes, aranceles y gestión de aduana, así como los gastos de inspección, dirección técnica, descarga, almacenamiento y control administrativo. Todos estos gastos deben ser considerados para obtener un costo total preciso de los productos farmacéuticos que se distribuyen.

3) Que el precio de venta de las mascarillas fluctuó debido a la combinación de una mayor producción, innovaciones en la fabricación, competencia en el mercado y cambios en la demanda lo que han llevado a una disminución en los precios de las mascarillas desde el comienzo de la pandemia, por lo que habría que atender a cada factura para poder calcular el margen de beneficio de cada operación.

4) Que los porcentajes relativos al reparto de comisiones se calcularían sobre el margen de beneficio de cada operación.

5) Que de acuerdo con dichas premisas:

a) Si la parte COMERCIAL aportase proveedor y comprador procederían las siguientes liquidaciones:

- M A C: 20.248,51 € (impuestos incluidos).
- P B G, SL: 17.075,36 € (impuestos incluidos).

b) Si la parte COMERCIAL aportase únicamente la parte compradora, procederían las siguientes liquidaciones:

- M A C: 3.444,20 € (impuestos incluidos).
- P B G, SL: -2.106,91 € (impuestos incluidos).

6) La evolución constante del entorno en la distribución de medicamentos, incluyendo el impacto de la pandemia y las variaciones en los precios, guarda similitudes con los cambios en el modelo de distribución de mascarillas. Estos cambios son relevantes para tomar en cuenta tanto los aspectos empresariales como los legales relacionados con la demanda.

## 6 Referencias

Álvarez Pérez, Belén (2021): *Manual de Análisis de los Estados Financieros*. Ariel. Oviedo.

Astorga Sánchez, Juan Antonio y García Castellvi, Antonio (2011): *Contabilidad Financiera. Análisis y Aplicación del PGC*. Ariel. Barcelona.

EMA (2016). *El sistema Europeo para la Regulación de Medicamentos*. [Archivo PDF].  
<https://www.ema.europa.eu/>

Farmaindustria; <https://www.farmaindustria.es/> consultado el 10/03/2023

Instituto Nacional de Estadística. *Estadísticas sector actividad (CNAE 4646)*;  
<https://www.ine.es/> consultado el 12/03/2023.

Ley 37/1992 de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Ley 35/2006 de 28 de noviembre, del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas.

Llorente Olier, Jose Ignacio (2022): *Análisis de Estados Económico-Financieros*. Centro de Estudios Financieros. Madrid.

Mora Lavandera, Agustín (2021): *Contabilidad Financiera*. Aranzadi. Pamplona.

Omeñaca García, Jesús (2017): *Contabilidad General*. Deusto. Barcelona.

Palomares, Juan y Peset, María José (2015): *Estados financieros: Interpretación y análisis*. Pirámide. Madrid.

Real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre, por el que se aprueba el *Plan General de Contabilidad*.

Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio por el que se aprueba el texto refundido de la *Ley de Sociedades de Capital*.

Real Decreto 782/2013, de 11 de octubre, sobre distribución de medicamentos de uso humano por el que se aprueban *las Buenas Prácticas de Distribución*.

Recomendación UE 2020/403 de la Comisión de 13 relativa a la evaluación de la *conformidad y los procedimientos de vigilancia del mercado en el contexto de la amenaza que representa del COVID-19*.

Reglamento UE Número 952/2013 por el que se establece el Código Aduanero de la Unión.

Resolución 23 de abril de 2020 de la Secretaría General de Industria y PYME referente a los *equipos de protección individual en el contexto de la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19*.

Royo Ramírez, A. (2011): *Análisis Económico- Financiero de la Empresa: un Análisis desde los Datos Contables*. Garceta. Madrid.

Soriano Campos, María Jesús (2013) *Introducción a la Contabilidad y a las Finanzas*. Profit.Editorial. Barcelona.

Urías Valiente, Jesús (cop.1995): *Análisis de Estados Financieros*. Mc. Graw-Hill. Madrid.

## Resumen

El estudio analiza como se ve afectado el sector de la distribución farmacéutica con el paso de los años por diversos factores y como aprovecha la coyuntura de la crisis sanitaria motivada por la pandemia del COVID-19, trasladando parte de su línea negocio a la distribución de productos sanitarios, como, por ejemplo, la venta de las mascarillas, productos sanitarios de protección individual. A raíz de la crisis sanitaria provocada por los efectos de la pandemia ocasionada por la COVID-19, entre otras consecuencias, supuso una situación de escasez de equipos de protección individual. "La empresa" se ve afectada por una reclamación judicial por parte de "la comercial" reclamando un importe en concepto de comisiones por intermediación. Este trabajo trataría de la elaboración de un informe económico acreditativo con distintos escenarios en base a una operación de intermediación en la compraventa en el año 2020, en plena pandemia, y derivada de la crisis sanitaria, de unas mascarillas KN95 para la COVID-19, donde, en la actualidad, la parte comercial reclama judicialmente, el importe correspondiente a unas comisiones supuestamente generadas y no devengadas a una empresa de distribución de mascarillas con la que tiene firmado un acuerdo de colaboración en ese mismo año.

*Palabras clave:* Covid-19, mascarillas, intermediación, comisiones.

## Abstract

The study analyzes how the pharmaceutical distribution sector has been affected over the years by various factors and how it has taken advantage of the current situation of the health crisis caused by the COVID-19 pandemic by transferring part of its business line to the distribution of health products, such as the sale of masks and other personal protective equipment. As a result of the health crisis caused by the effects of the COVID-19 pandemic, among other consequences, there was a shortage of personal protective equipment. "The company" is affected by a legal claim by "the commercial party" claiming an amount in commissions for intermediation. This work would involve the preparation of an economic report with different scenarios based on an intermediation operation in the purchase and sale of KN95 masks for COVID-19 in 2020, during the pandemic and the health crisis. Currently, the commercial party is claiming in court the amount corresponding to allegedly generated but unearned commissions from a mask distribution company with which it signed a collaboration agreement in that same year.

*Keywords:* Covid-19, masks, intermediation, commissions.

## 8 Anexos

1. Contrato de colaboración de 02/04/2020.
2. Factura proforma 1910054 de 26/03/2020
3. Factura 2010024 15/04/2020 “El proveedor”.
4. Factura 2010025 15/04/2020 “El proveedor”
5. Factura M20-05/001 14/05/21 “El transitario”
6. DUA importación 16/04/2020.
7. Factura M20-05/2002 14/05/21 “El transitario”
8. Cuentas Anuales 2019,2020 y 2021.
9. Movimientos mascarillas
10. Factura F32704/2020 30/04/2020 “la comercial”

La **COMERCIAL** expedirá contra la **COMPAÑÍA** las correspondientes facturas teniendo acceso a la información contable que al efecto, y circunscrita a los clientes/proveedores facilitados por aquel, ponga a su disposición la **COMPAÑÍA**, sin perjuicio de la información contable que aquella pueda recabar directamente de los clientes/proveedores.

Correrán a cargo de la **COMERCIAL** todos los gastos que le genere el ejercicio de su actividad profesional.

**QUINTO.- DURACIÓN.-** El presente se concierta por un año de duración, a contar desde el día de firma del presente en la fecha indicada en el encabezamiento del presente. Al vencimiento del plazo inicial, y al de cualquiera de sus eventuales y ulteriores prórrogas, el contrato quedará automáticamente prorrogado por tácita reconducción, y por sucesivos períodos de un año, a menos que una de las partes no le notifique a la otra su voluntad en contrario con una antelación igual o superior a dos meses a la finalización del período de que se trate, mediando acuse de recibo.

**SEXTO.- CONFIDENCIALIDAD.-** Ambas partes acuerdan mantener confidenciales y en secreto los pactos contenidos en el presente documento, así como todo tipo de documentos, datos e informaciones a las que tuvieran acceso, durante su relación y con posterioridad a la misma, comprometiéndose a no divulgar o dar a conocer a persona ninguna, los secretos de la otra parte. El deber de confidencialidad se extiende a cuantos datos de los clientes efectivos o potenciales de la **COMPAÑÍA** lleguen a conocimiento de la **COMERCIAL**, ya sean financieros, comerciales, o relativos a necesidades técnicas, operacionales, etc., datos de cualquier clase, naturaleza o tipo.

Todo ello se entiende sin perjuicio del derecho de las partes a revelar el contenido del presente contrato a los organismos públicos competentes para la defensa de los intereses de cualquiera de ellas.

**SÉPTIMO.- RESOLUCIÓN DEL CONTRATO.-** Además de las causas generales de vencimiento y de resolución de los contratos, y sin perjuicio de meritarse por una parte y a favor de la otra la indemnización de daños y perjuicios a que pueda haber lugar, este contrato se resolverá por las siguientes causas:

- a) Por el impago de las comisiones a cuyo cobro tenga derecho la **COMERCIAL**.
- b) Por la situación concursal de cualquiera de las partes contratantes.
- c) Por la finalización de un eventual proceso liquidatorio con arreglo a la legislación societaria que afecte a la **COMPAÑÍA** o la **COMERCIAL**.
- d) Por no cumplir las partes con sus respectivas obligaciones del pacto tercero; y,
- e) Por no cumplir las partes con sus obligaciones de confidencialidad a tenor del pacto sexto.

INVOICE TO:



INVOICE DETAILS:

Date: 26 / 03 / 2020

Pro forma Number : 1910054

Project : MATERIAL DE PORTECCIÓN MÉDICO

B70036819

A

MATERIAL DE PORTECCIÓN MÉDICO

1 FFP2 mask for civil and medical protection - 100.000 UN - 1,90€ U 190 000,00   
INCOTERM DAP

TOTAL SUJETO	0,00 €
TOTAL EXENTO	190 000,00 €
IVA % 21	0,00 €
TOTAL	190 000,00 €

## INVOICE TO:

## INVOICE DETAILS:

Date: 2020-04-15  
Pro forma Number : 2010024

A

## VALOR CIF ZARAGOZA

1 KN95 FFP2 100.000 unidades - Valor CIF

131 958,21 

TOTAL SUJETO	0,00 €
TOTAL EXENTO	131 958,21 €
IVA % 21	0,00 €
TOTAL	131 958,21 €

INVOICE TO:



INVOICE DETAILS:

Date: 15 / 04 / 2020

Number : 2010025

Project : GASTOS LOCALES

A

GASTOS LOCALES

1	SUPLIDOS   Flete y seguro   Shanghai Zaragoza	30 447,34	<input type="checkbox"/>
2	GASTOS Y COMISIONES	27 594,45	<input checked="" type="checkbox"/>

TOTAL SUJETO	27 594,45 €
TOTAL EXENTO	30 447,34 €
IVA % 21	5 794,83 €
TOTAL	63 836,62 €

# Factura

Número .....: M20-05/001  
Fecha .....: 14/05/2020  
Página .....: 1  
Expediente .....: 369 77691644  
Pago .....: 30 Días  
Nº cliente .....: 37146

N/Referencia	Descripción	Importe
4480000000	cargamos I.V.A. importación dua 280133230733	37.770,40

Suplidos  
37.770,40  
Total ventas  
37.770,40

Gravable  
0,00

Importe neto  
37.770,40

Impuestos  
0,00

Total  
37.770,40 EUR

Forma de pago

Transferencia

Fecha de vencimiento: 13/06/2020

COMUNIDAD EUROPEA

RI00609

A ADUANA DE DESTINO

**8** 2 Expedidor/Exportador N°

8 Destinatario N°

14 Declarante/Representante N°

18 Identidad y nacionalidad medio transporte a la llegada

19 Ctr. 0

21 Identidad y nacionalidad medio transporte activo en frontera

25 Modo transporte

26 Modo transporte

27 Lugar de descarga

29 Aduana de entrada

30 Localización de las mercancías

**1** DECLARACIÓN

IM A

3 Formularios 4 List. de carga

5 Partidas 1 6 Total bultos 125 7 Número de referencia

9 Responsable financiero N°

10 País ult Proc. 11 País transacc./ prod. 12 Elementos del valor 13 P.A.C.

15 País de expedición/exportación 15 Cód. P. exped./export a) CN b) 17 Cód. país de destino a) b) 27

16 País de origen 17 País de destino

20 Condiciones de entrega CIF ZARAGOZA 1

22 Divisa e importe total factura EUR 131958,21 23 Tipo cambio 24 Naturaleza 1 1 transacc.

28 Datos financieros y bancarios

**8** 29 Aduana de entrada 30 Localización de las mercancías

5001ADTCAL

31 Bultos y descripción de las mercancías

125 CAJAS, RTDOS..

MASCARILLAS, SEGUN FRA.

32 Partida N° 33 Código de las mercancías

63079098 99

34 Cód. país de origen a) CN b) 35 Masa bruta (kg) 770 36 Preferencia 100

37 REGIMEN 40.00 38 Masa neta (kg) 650 39 Contingente

40 Documento de cargo/Documento precedente X 5001000055100027

41 Unidades suplementarias 42 Precio del artículo 131958,21 43 Cód. M.E.

Cód. I.E. 45 Ajuste +0 -0

46 Valor estadístico 131958,21

44 Indicaciones especiales/ Documentos presentados/ Certificados y autorizaciones

Y024: ESAEOF13000005EY 12-03-2013; Y025: ESAEOF13000005EY 12-03-2013; 9015: ESAEOF13000005EY; N380: 2010024 15-04-2020; N740: 369-77691644 08-04-2020; 1403: CARTA IMPORTADOR 16-04-2020; Y900: CARTA IMPORTADOR 16-04-2020; Y904: CARTA IMPORTADOR 16-04-2020; N934: DV1 16-04-2020

B. IVA: 131958,21+8313,37=140271,58

Clase	Base imponible	Tipo	Importe	MP
A00	131958,21	6,3 %	8313,37	R
B00	140271,58	21 %	29457,03	R
Total:			37770,40	R

48 Aplazamiento de pago B DATOS CONTABLES 19ESAGL2800003770

49 Identificación depósito

50 Obligado principal N°

representado por

Lugar y fecha:

Firma:

C ADUANA DE PARTIDA

51 Aduanas de paso previstas (y país)

52 Garantía no válida para

53 Aduana de destino (y país)

54 Lugar y fecha: MADRID 16-4-2020

Firma y nombre del declarante/representante:

J CONTROL POR LA ADUANA DE DESTINO

# Factura

Número .....: M20-05/002  
Fecha .....: 14/05/2020  
Página .....: 1  
Expediente .....: 369 77691644  
Pago .....: 30 Días  
Nº cliente .....: 37146

N/Referencia	Descripción	Importe
7050000001	Despacho de importación de su dua 280133230733	150,00
7050000001	Gastos Gestión/Tramitacion Documentación	85,00

Código de impuestos	Bases	Importe de impuestos
IVA 21%	235,00	49,35

Suplidos	Gravable			
0,00	235,00			
Total ventas		Importe neto	Impuestos	Total
235,00		235,00	49,35	284,35 EUR
Forma de pago	Transferencia			Fecha de vencimiento: 13/06/2020

**DATOS GENERALES DE IDENTIFICACIÓN E INFORMACIÓN  
COMPLEMENTARIA REQUERIDA EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA**  
(Aplicación de resultados y período medio de pago a proveedores)

IDA2

**APLICACIÓN DE RESULTADOS (1)**

Información sobre la propuesta de aplicación del resultado del ejercicio, de acuerdo con el siguiente esquema:

<b>Base de reparto</b>	EJERCICIO <u>2019</u> (2)	EJERCICIO <u>2018</u> (3)
Saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias. ....	<b>91000</b>	163.265,73
Remanente .....	<b>91001</b>	
Reservas voluntarias. ....	<b>91002</b>	15.438,05
Otras reservas de libre disposición .....	<b>91003</b>	
<b>TOTAL BASE DE REPARTO = TOTAL APLICACIÓN. ....</b>	<b>91004</b>	<b>163.265,73</b>

<b>Aplicación a</b>	EJERCICIO <u>2019</u> (2)	EJERCICIO <u>2018</u> (3)
Reserva legal. ....	<b>91005</b>	
Reservas especiales. ....	<b>91007</b>	4.438,88
Reservas voluntarias. ....	<b>91008</b>	158.826,85
Dividendos. ....	<b>91009</b>	
Remanente y otros .....	<b>91010</b>	
Compensación de pérdidas de ejercicios anteriores. ....	<b>91011</b>	
<b>APLICACIÓN = TOTAL BASE DE REPARTO. ....</b>	<b>91012</b>	<b>163.265,73</b>

**INFORMACIÓN SOBRE EL PERÍODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES DURANTE EL EJERCICIO (4)**

	EJERCICIO <u>2019</u> (2)	EJERCICIO <u>2018</u> (3)
Período medio de pago a proveedores (días). ....	<b>94705</b>	35

(1) Propuesta de aplicación de resultados, artículo 253.1 de la Ley de Sociedades de Capital (RD 1/2010, de 2 de julio).  
 (2) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
 (3) Ejercicio anterior.  
 (4) Calculados de acuerdo al artículo quinto de la Resolución de 29 de enero de 2016, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

# BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO

BA1

	Espacio destinado para las firmas de los administradores	UNIDAD (1) Euros: <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>09001</td><td style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>09002</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>09003</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr></table> Miles: Millones:	09001	<input checked="" type="checkbox"/>	09002	<input type="checkbox"/>	09003	<input type="checkbox"/>
09001	<input checked="" type="checkbox"/>							
09002	<input type="checkbox"/>							
09003	<input type="checkbox"/>							

ACTIVO	NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2019 (2)	EJERCICIO 2018 (3)
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b> .....	<b>11000</b>	1.302.438,18	1.115.657,01
<b>I. Inmovilizado intangible</b> .....	<b>11100</b> 4	7.447,17	8.234,73
<b>II. Inmovilizado material</b> .....	<b>11200</b> 4	735.750,20	740.401,69
<b>III. Inversiones inmobiliarias</b> .....	<b>11300</b>		
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b> ...	<b>11400</b> 5	375.171,93	241.353,96
<b>V. Inversiones financieras a largo plazo</b> .....	<b>11500</b> 5	184.068,88	125.666,63
<b>VI. Activos por impuesto diferido</b> .....	<b>11600</b>		
<b>VII. Deudores comerciales no corrientes</b> .....	<b>11700</b>		
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b> .....	<b>12000</b>	1.701.165,32	1.686.043,75
<b>I. Activos no corrientes mantenidos para la venta</b> .....	<b>12100</b>		
<b>II. Existencias</b> .....	<b>12200</b>	451.447,66	254.214,78
<b>III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b> .....	<b>12300</b>	966.676,84	905.986,86
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios .....	<b>12380</b> 5, 9	944.576,27	824.583,24
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo .....	<b>12381</b>		
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo .....	<b>12382</b> 5, 9	944.576,27	824.583,24
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos .....	<b>12370</b>		
3. Otros deudores .....	<b>12390</b>	22.100,57	81.403,62
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b> ...	<b>12400</b>		
<b>V. Inversiones financieras a corto plazo</b> .....	<b>12500</b>	129.923,70	
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b> .....	<b>12600</b>		
<b>VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b> .....	<b>12700</b>	153.117,12	525.842,11
<b>TOTAL ACTIVO (A + B)</b> .....	<b>10000</b>	3.003.603,50	2.801.700,76

- (1) Marque las casillas correspondientes, según exprese las cifras en unidades, miles o millones de euros. Todos los documentos que integran las cuentas anuales deben elaborarse en la misma unidad.  
 (2) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
 (3) Ejercicio anterior.

# BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO

BA.2.1

	Espacio destinado para las firmas de los administradores
--	----------------------------------------------------------

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2019 (1)	EJERCICIO 2018 (2)
<b>A) PATRIMONIO NETO</b> .....	<b>20000</b>		745.351,08	1.042.621,35
<b>A-1) Fondos propios</b> .....	<b>21000</b>		745.351,08	1.042.621,35
<b>I. Capital</b> .....	<b>21100</b>	7	206.020,00	206.020,00
1. Capital escriturado .....	<b>21110</b>	7	206.020,00	206.020,00
2. (Capital no exigido).....	<b>21120</b>			
<b>II. Prima de emisión</b> .....	<b>21200</b>			
<b>III. Reservas</b> .....	<b>21300</b>		836.601,35	673.335,62
1. Reserva de capitalización.....	<b>21350</b>	8	28.767,50	24.327,62
2. Otras reservas .....	<b>21360</b>		807.833,85	649.008,00
<b>IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)</b> .....	<b>21400</b>			
<b>V. Resultados de ejercicios anteriores</b> .....	<b>21500</b>			
<b>VI. Otras aportaciones de socios</b> .....	<b>21600</b>			
<b>VII. Resultado del ejercicio</b> .....	<b>21700</b>		-297.270,27	163.265,73
<b>VIII. (Dividendo a cuenta)</b> .....	<b>21800</b>			
<b>IX. Otros instrumentos de patrimonio neto</b> .....	<b>21900</b>			
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor</b> .....	<b>22000</b>			
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b> .....	<b>23000</b>			
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b> .....	<b>31000</b>		279.739,78	72.611,11
<b>I. Provisiones a largo plazo</b> .....	<b>31100</b>			
<b>II. Deudas a largo plazo</b> .....	<b>31200</b>	6	276.907,43	66.946,41
1. Deudas con entidades de crédito.....	<b>31220</b>	6	264.601,14	50.580,61
2. Acreedores por arrendamiento financiero .....	<b>31230</b>	6	11.906,29	15.965,80
3. Otras deudas a largo plazo .....	<b>31290</b>	6	400,00	400,00
<b>III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b> .....	<b>31300</b>			
<b>IV. Pasivos por impuesto diferido</b> .....	<b>31400</b>		2.832,35	5.664,70
<b>V. Periodificaciones a largo plazo</b> .....	<b>31500</b>			
<b>VI. Acreedores comerciales no corrientes</b> .....	<b>31600</b>			
<b>VII. Deuda con características especiales a largo plazo</b> .....	<b>31700</b>			

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
 (2) Ejercicio anterior.

## BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO

BA2.2

Espacio destinado para las firmas de los administradores

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2019 (1)	EJERCICIO 2018 (2)
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b> .....	<b>32000</b>		1.978.512,64	1.686.468,30
<b>I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta</b> .....	<b>32100</b>			
<b>II. Provisiones a corto plazo</b> .....	<b>32200</b>			
<b>III. Deudas a corto plazo</b> .....	<b>32300</b>		1.489.986,32	832.429,56
1. Deudas con entidades de crédito .....	<b>32320</b>	6	1.482.159,42	813.250,66
2. Acreedores por arrendamiento financiero .....	<b>32330</b>	6	4.059,51	3.987,13
3. Otras deudas a corto plazo .....	<b>32390</b>	6, 9	3.767,39	15.191,77
<b>IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b> .....	<b>32400</b>			
<b>V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b> .....	<b>32500</b>	6	488.526,32	854.038,74
1. Proveedores .....	<b>32580</b>	6	394.744,30	776.372,79
a) Proveedores a largo plazo .....	<b>32581</b>			
b) Proveedores a corto plazo .....	<b>32582</b>	6	394.744,30	776.372,79
2. Otros acreedores .....	<b>32590</b>	6	93.782,02	77.665,95
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b> .....	<b>32600</b>			
<b>VII. Deuda con características especiales a corto plazo</b> .....	<b>32700</b>			
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)</b> .....	<b>30000</b>		3.003.603,50	2.801.700,76

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.

(2) Ejercicio anterior.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ABREVIADA

PA

		Espacio destinado para las firmas de los administradores		
(DEBE) / HABER		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2019 (1)	EJERCICIO 2018 (2)
1. Importe neto de la cifra de negocios .....	40100		5.716.097,07	7.054.100,52
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación .....	40200			
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo .....	40300			
4. Aprovisionamientos .....	40400		-4.671.774,08	-6.156.029,40
5. Otros ingresos de explotación .....	40500	10	43.350,80	102.595,67
6. Gastos de personal .....	40600		-464.559,94	-365.360,78
7. Otros gastos de explotación .....	40700	4	-299.746,37	-343.877,61
8. Amortización del inmovilizado .....	40800		-83.877,29	-58.529,79
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras .....	40900			
10. Excesos de provisiones .....	41000			
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado .....	41100			6.074,18
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio .....	41200			
13. Otros resultados .....	41300		-454.667,68	-313,56
<b>A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b> (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13) .....	<b>49100</b>		<b>-215.177,49</b>	<b>238.659,23</b>
14. Ingresos financieros .....	41400		4.080,54	14.602,91
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero .....	41430			
b) Otros ingresos financieros .....	41490		4.080,54	14.602,91
15. Gastos financieros .....	41500		-37.655,69	-37.005,79
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros .....	41600			
17. Diferencias de cambio .....	41700			
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros .....	41800			
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero .....	42100			
a) Incorporación al activo de gastos financieros .....	42110			
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores .....	42120			
c) Resto de ingresos y gastos .....	42130			
<b>B) RESULTADO FINANCIERO (14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19) .....</b>	<b>49200</b>		<b>-33.575,15</b>	<b>-22.402,88</b>
<b>C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B) .....</b>	<b>49300</b>		<b>-248.752,64</b>	<b>216.256,35</b>
20. Impuestos sobre beneficios .....	41900	8	-48.517,63	-52.990,62
<b>D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 20) .....</b>	<b>49500</b>		<b>-297.270,27</b>	<b>163.265,73</b>

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
 (2) Ejercicio anterior.

**DATOS GENERALES DE IDENTIFICACIÓN E INFORMACIÓN  
COMPLEMENTARIA REQUERIDA EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA  
(Aplicación de resultados y período medio de pago a proveedores)**

IDA2

**APLICACIÓN DE RESULTADOS (1)**

Información sobre la propuesta de aplicación del resultado del ejercicio, de acuerdo con el siguiente esquema:

<b>Base de reparto</b>		EJERCICIO <u>2020</u> (2)	EJERCICIO <u>2019</u> (3)
Saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias. ....	91000	59.989,38	
Remanente .....	91001		
Reservas voluntarias .....	91002		15.438,05
Otras reservas de libre disposición .....	91003		
<b>TOTAL BASE DE REPARTO = TOTAL APLICACIÓN .....</b>	<b>91004</b>	<b>59.989,38</b>	<b>15.438,05</b>
<b>Aplicación a</b>		EJERCICIO <u>2020</u> (2)	EJERCICIO <u>2019</u> (3)
Reserva legal. ....	91005		
Reservas especiales .....	91007		15.438,05
Reservas voluntarias .....	91008		
Dividendos .....	91009		
Remanente y otros .....	91010		
Compensación de pérdidas de ejercicios anteriores .....	91011	59.989,38	
<b>APLICACIÓN = TOTAL BASE DE REPARTO .....</b>	<b>91012</b>	<b>59.989,38</b>	<b>15.438,05</b>

**INFORMACIÓN SOBRE EL PERÍODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES DURANTE EL EJERCICIO (4)**

		EJERCICIO <u>2020</u> (2)	EJERCICIO <u>2019</u> (3)
Período medio de pago a proveedores (días) .....	94705	19	34

(1) Propuesta de aplicación de resultados, artículo 263.1 de la Ley de Sociedades de Capital (RD 1/2010, de 2 de julio).  
 (2) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
 (3) Ejercicio anterior.  
 (4) Calculados de acuerdo al artículo quinto de la Resolución de 29 de enero de 2016, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

# BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO

BA1

ACTIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2020 (2)	EJERCICIO 2019 (3)
A) ACTIVO NO CORRIENTE .....		11000	1.569.326,83	1.302.438,18
I. Inmovilizado intangible .....		11100 4	43.870,30	7.447,17
II. Inmovilizado material .....		11200 4	835.571,04	735.750,20
III. Inversiones inmobiliarias .....		11300		
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo ...		11400 5, 9	498.267,09	375.171,93
V. Inversiones financieras a largo plazo .....		11500 5	191.618,40	184.068,88
VI. Activos por impuesto diferido .....		11600		
VII. Deudores comerciales no corrientes .....		11700		
B) ACTIVO CORRIENTE .....		12000	2.915.368,54	1.701.165,32
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta .....		12100		
II. Existencias .....		12200	1.824.162,79	451.447,66
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar .....		12300	851.058,70	966.676,84
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios .....		12380 5, 9	834.855,20	944.576,27
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo .....		12381		
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo .....		12382 5, 9	834.855,20	944.576,27
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos .....		12370		
3. Otros deudores .....		12390	16.203,50	22.100,57
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo ...		12400		
V. Inversiones financieras a corto plazo .....		12500 9	126.263,70	129.923,70
VI. Periodificaciones a corto plazo .....		12600		
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes .....		12700	113.883,35	153.117,12
TOTAL ACTIVO (A + B) .....		10000	4.484.695,37	3.003.603,50

UNIDAD (1)

Euros:

09001

Miles:

09002

Millones:

09003

Espacio destinado para las firmas de los administradores

(1) Marque las casillas correspondientes, según exprese las cifras en unidades, miles o millones de euros. Todos los documentos que integran las cuentas anuales deben elaborarse en la misma unidad.  
 (2) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
 (3) Ejercicio anterior.

## BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO

BA2.1

Espacio destinado para las firmas de los administradores

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2020 (1)	EJERCICIO 2019 (2)
<b>A) PATRIMONIO NETO</b> .....	<b>20000</b>		805.340,46	745.351,08
<b>A-1) Fondos propios</b> .....	<b>21000</b>		805.340,46	745.351,08
<b>I. Capital</b> .....	<b>21100</b>	7	206.020,00	206.020,00
1. Capital escriturado .....	21110	7	206.020,00	206.020,00
2. (Capital no exigido) .....	21120			
<b>II. Prima de emisión</b> .....	<b>21200</b>			
<b>III. Reservas</b> .....	<b>21300</b>		836.601,35	836.601,35
1. Reserva de capitalización .....	21350	8	44.205,55	28.767,50
2. Otras reservas .....	21360		792.395,80	807.833,85
<b>IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)</b> .....	<b>21400</b>			
<b>V. Resultados de ejercicios anteriores</b> .....	<b>21500</b>		-297.270,27	
<b>VI. Otras aportaciones de socios</b> .....	<b>21600</b>			
<b>VII. Resultado del ejercicio</b> .....	<b>21700</b>		59.989,38	-297.270,27
<b>VIII. (Dividendo a cuenta)</b> .....	<b>21800</b>			
<b>IX. Otros instrumentos de patrimonio neto</b> .....	<b>21900</b>			
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor</b> .....	<b>22000</b>			
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b> .....	<b>23000</b>			
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b> .....	<b>31000</b>		2.639.348,90	279.739,78
<b>I. Provisiones a largo plazo</b> .....	<b>31100</b>			
<b>II. Deudas a largo plazo</b> .....	<b>31200</b>	6	2.639.348,90	276.907,43
1. Deudas con entidades de crédito .....	31220	6	2.631.575,78	264.601,14
2. Acreedores por arrendamiento financiero .....	31230	6	7.773,12	11.906,29
3. Otras deudas a largo plazo .....	31290	6		400,00
<b>III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b> .....	<b>31300</b>			
<b>IV. Pasivos por impuesto diferido</b> .....	<b>31400</b>			2.832,35
<b>V. Periodificaciones a largo plazo</b> .....	<b>31500</b>			
<b>VI. Acreedores comerciales no corrientes</b> .....	<b>31600</b>			
<b>VII. Deuda con características especiales a largo plazo</b> .....	<b>31700</b>			

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.

(2) Ejercicio anterior.

## BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO

BA2.2

Espacio destinado para las firmas de los administradores

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2020 (1)	EJERCICIO 2019 (2)
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b> .....	<b>32000</b>		1.040.006,01	1.978.512,64
<b>I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta</b> .....	<b>32100</b>			
<b>II. Provisiones a corto plazo</b> .....	<b>32200</b>			
<b>III. Deudas a corto plazo</b> .....	<b>32300</b>		654.487,17	1.489.986,32
1. Deudas con entidades de crédito .....	<b>32320</b>	6	648.936,47	1.482.159,42
2. Acreedores por arrendamiento financiero .....	<b>32330</b>	6	4.133,17	4.059,51
3. Otras deudas a corto plazo .....	<b>32390</b>	6, 9	1.417,53	3.767,39
<b>IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b> .....	<b>32400</b>			
<b>V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b> .....	<b>32500</b>	6	385.518,84	488.526,32
1. Proveedores .....	<b>32580</b>	6	330.776,56	394.744,30
a) Proveedores a largo plazo .....	<b>32581</b>			
b) Proveedores a corto plazo .....	<b>32582</b>		330.776,56	394.744,30
2. Otros acreedores .....	<b>32590</b>		54.742,28	93.782,02
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b> .....	<b>32600</b>			
<b>VII. Deuda con características especiales a corto plazo</b> .....	<b>32700</b>			
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)</b> .....	<b>30000</b>		4.484.695,37	3.003.603,50

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.

(2) Ejercicio anterior.

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ABREVIADA**

**PA**

Espacio destinado para las firmas de los administradores

(DEBE) / HABER		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2020 (1)	EJERCICIO 2019 (2)
1. Importe neto de la cifra de negocios .....	40100		6.178.559,74	5.716.097,07
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación .....	40200			
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo .....	40300			
4. Aprovisionamientos .....	40400		-4.837.335,44	-4.671.774,08
5. Otros ingresos de explotación .....	40500	10	60.960,50	43.350,80
6. Gastos de personal .....	40600		-493.683,56	-464.559,94
7. Otros gastos de explotación .....	40700	4	-379.592,73	-299.746,37
8. Amortización del inmovilizado .....	40800		-79.226,32	-83.877,29
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras .....	40900			
10. Excesos de provisiones .....	41000			
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado .....	41100		-11.157,54	
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio .....	41200			
13. Otros resultados .....	41300		-320.808,05	-454.667,68
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13) .....	49100		117.716,60	-215.177,49
14. Ingresos financieros .....	41400		4.175,86	4.080,54
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero .....	41430			
b) Otros ingresos financieros .....	41490		4.175,86	4.080,54
15. Gastos financieros .....	41500		-79.300,26	-37.655,69
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros .....	41600			
17. Diferencias de cambio .....	41700		37.427,18	
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros .....	41800			
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero .....	42100			
a) Incorporación al activo de gastos financieros .....	42110			
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores .....	42120			
c) Resto de ingresos y gastos .....	42130			
B) RESULTADO FINANCIERO (14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19) .....	49200		-37.697,22	-33.575,15
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B) .....	49300		80.019,38	-248.752,64
20. Impuestos sobre beneficios .....	41900	8	-20.030,00	-48.517,63
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 20) .....	49500		59.989,38	-297.270,27

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
 (2) Ejercicio anterior.

# BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO

BA1

	Espacio destinado para las firmas de los administradores	<b>UNIDAD (1)</b> Euros: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 40px; text-align: center;">09001</td><td style="width: 40px; text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td style="text-align: center;">09002</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td style="text-align: center;">09003</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td></tr></table> Miles: Millones:	09001	<input checked="" type="checkbox"/>	09002	<input type="checkbox"/>	09003	<input type="checkbox"/>
09001	<input checked="" type="checkbox"/>							
09002	<input type="checkbox"/>							
09003	<input type="checkbox"/>							

ACTIVO	NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2021 (2)	EJERCICIO 2020 (3)
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b> .....	<b>11000</b>	1.579.120,45	1.569.326,83
<b>I. Inmovilizado intangible</b> .....	<b>11100</b>	49.184,32	43.870,30
<b>II. Inmovilizado material</b> .....	<b>11200</b>	789.717,90	835.571,04
<b>III. Inversiones inmobiliarias</b> .....	<b>11300</b>		
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b> ...	<b>11400</b>	576.819,24	498.267,09
<b>V. Inversiones financieras a largo plazo</b> .....	<b>11500</b>	163.398,99	191.618,40
<b>VI. Activos por impuesto diferido</b> .....	<b>11600</b>		
<b>VII. Deudores comerciales no corrientes</b> .....	<b>11700</b>		
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b> .....	<b>12000</b>	3.381.429,11	2.915.368,54
<b>I. Activos no corrientes mantenidos para la venta</b> .....	<b>12100</b>		
<b>II. Existencias</b> .....	<b>12200</b>	1.817.230,50	1.824.162,79
<b>III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b> .....	<b>12300</b>	1.348.650,94	851.058,70
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios .....	<b>12380</b>	1.328.190,15	834.855,20
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo .....	<b>12381</b>		
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo .....	<b>12382</b>	1.328.190,15	834.855,20
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos .....	<b>12370</b>		
3. Otros deudores .....	<b>12390</b>	20.460,79	16.203,50
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b> ...	<b>12400</b>		
<b>V. Inversiones financieras a corto plazo</b> .....	<b>12500</b>	120.263,70	126.263,70
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b> .....	<b>12600</b>		
<b>VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b> .....	<b>12700</b>	95.283,97	113.883,35
<b>TOTAL ACTIVO (A + B)</b> .....	<b>10000</b>	4.960.549,56	4.484.695,37

(1) Marque las casillas correspondientes, según exprese las cifras en unidades, miles o millones de euros. Todos los documentos que integran las cuentas anuales deben elaborarse en la misma unidad.  
 (2) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
 (3) Ejercicio anterior.

# BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO

BA2.1

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2021 (1)	EJERCICIO 2020 (2)
Espacio destinado para las firmas de los administradores				
<b>A)</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b> .....	<b>20000</b>	844.193,26	805.340,46
<b>A-1)</b>	<b>Fondos propios</b> .....	<b>21000</b>	844.193,26	805.340,46
<b>I.</b>	<b>Capital</b> .....	<b>21100</b>	206.020,00	206.020,00
1.	Capital escriturado .....	21110	206.020,00	206.020,00
2.	(Capital no exigido) .....	21120		
<b>II.</b>	<b>Prima de emisión</b> .....	<b>21200</b>		
<b>III.</b>	<b>Reservas</b> .....	<b>21300</b>	836.601,35	836.601,35
1.	Reserva de capitalización .....	21350	44.205,55	44.205,55
2.	Otras reservas .....	21360	792.395,80	792.395,80
<b>IV.</b>	<b>(Acciones y participaciones en patrimonio propias)</b> .....	<b>21400</b>		
<b>V.</b>	<b>Resultados de ejercicios anteriores</b> .....	<b>21500</b>	-237.280,89	-297.270,27
<b>VI.</b>	<b>Otras aportaciones de socios</b> .....	<b>21600</b>		
<b>VII.</b>	<b>Resultado del ejercicio</b> .....	<b>21700</b>	38.852,80	59.989,38
<b>VIII.</b>	<b>(Dividendo a cuenta)</b> .....	<b>21800</b>		
<b>IX.</b>	<b>Otros instrumentos de patrimonio neto</b> .....	<b>21900</b>		
<b>A-2)</b>	<b>Ajustes por cambios de valor</b> .....	<b>22000</b>		
<b>A-3)</b>	<b>Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b> .....	<b>23000</b>		
<b>B)</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b> .....	<b>31000</b>	2.860.540,24	2.639.348,90
<b>I.</b>	<b>Provisiones a largo plazo</b> .....	<b>31100</b>		
<b>II.</b>	<b>Deudas a largo plazo</b> .....	<b>31200</b>	2.860.540,24	2.639.348,90
1.	Deudas con entidades de crédito .....	31220	2.841.912,47	2.631.575,78
2.	Acreedores por arrendamiento financiero .....	31230	18.627,77	7.773,12
3.	Otras deudas a largo plazo .....	31290		
<b>III.</b>	<b>Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b> .....	<b>31300</b>		
<b>IV.</b>	<b>Pasivos por impuesto diferido</b> .....	<b>31400</b>		
<b>V.</b>	<b>Periodificaciones a largo plazo</b> .....	<b>31500</b>		
<b>VI.</b>	<b>Acreedores comerciales no corrientes</b> .....	<b>31600</b>		
<b>VII.</b>	<b>Deuda con características especiales a largo plazo</b> .....	<b>31700</b>		

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
(2) Ejercicio anterior.

## BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO

BA2.2

Espacio destinado para las firmas de los administradores

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2021 (1)	EJERCICIO 2020 (2)
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b> .....	<b>32000</b>		1.255.816,06	1.040.006,01
<b>I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta</b> .....	<b>32100</b>			
<b>II. Provisiones a corto plazo</b> .....	<b>32200</b>			
<b>III. Deudas a corto plazo</b> .....	<b>32300</b>		602.555,28	654.487,17
1. Deudas con entidades de crédito .....	<b>32320</b>	6	594.087,98	648.936,47
2. Acreedores por arrendamiento financiero .....	<b>32330</b>	6	8.444,60	4.133,17
3. Otras deudas a corto plazo .....	<b>32390</b>	6, 9	22,70	1.417,53
<b>IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b> .....	<b>32400</b>			
<b>V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b> .....	<b>32500</b>	6	653.260,78	385.518,84
1. Proveedores .....	<b>32580</b>	6	579.510,04	330.776,56
a) Proveedores a largo plazo .....	<b>32581</b>			
b) Proveedores a corto plazo .....	<b>32582</b>		579.510,04	330.776,56
2. Otros acreedores .....	<b>32590</b>	6	73.750,74	54.742,28
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b> .....	<b>32600</b>			
<b>VII. Deuda con características especiales a corto plazo</b> .....	<b>32700</b>			
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)</b> .....	<b>30000</b>		4.960.549,56	4.484.695,37

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.

(2) Ejercicio anterior.

# CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ABREVIADA

PA

Espacio destinado para las firmas de los administradores

(DEBE) / HABER	NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2021 (1)	EJERCICIO 2020 (2)
1. Importe neto de la cifra de negocios .....	40100	6.386.738,16	6.178.559,74
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación .....	40200		
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo .....	40300		
4. Aprovisionamientos .....	40400	-5.362.344,20	-4.837.335,44
5. Otros ingresos de explotación .....	40500	25.392,83	60.960,50
6. Gastos de personal .....	40600	-537.181,25	-493.683,56
7. Otros gastos de explotación .....	40700	-280.033,04	-379.592,73
8. Amortización del inmovilizado .....	40800	-80.032,66	-79.226,32
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras .....	40900		
10. Excesos de provisiones .....	41000		
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado .....	41100	-9.138,37	-11.157,54
12. Diferencia negativa de combinaciones de negocio .....	41200		
13. Otros resultados .....	41300	-4.539,57	-320.808,05
<b>A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b> (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13) .....	49100	138.861,90	117.716,60
14. Ingresos financieros .....	41400	7.590,98	4.175,86
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero .....	41430		
b) Otros ingresos financieros .....	41490	7.590,98	4.175,86
15. Gastos financieros .....	41500	-98.893,35	-79.300,26
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros .....	41600		
17. Diferencias de cambio .....	41700	-654,11	37.427,18
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros .....	41800	5.000,00	
19. Otros ingresos y gastos de carácter financiero .....	42100		
a) Incorporación al activo de gastos financieros .....	42110		
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores .....	42120		
c) Resto de ingresos y gastos .....	42130		
<b>B) RESULTADO FINANCIERO (14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19) .....</b>	49200	-86.956,48	-37.697,22
<b>C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B) .....</b>	49300	51.905,42	80.019,38
20. Impuestos sobre beneficios .....	41900	-13.052,62	-20.030,00
<b>D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 20) .....</b>	49500	38.852,80	59.989,38

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.  
 (2) Ejercicio anterior.

