

# **MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO**

**Insolvencia empresarial. Análisis a través de un caso práctico**  
**(Bankruptcy. Analysis through a case study)**

**Alumna: Gara De León Hernández**

**Tutor: Dr. Miguel Ángel Sánchez Martín**

**Grado en Administración y Dirección de Empresas**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**Curso Académico 2014 / 2015**

**Santa Cruz de La Laguna, 01 de Marzo de 2015**

El Dr. Miguel Angel Sánchez Martín, Profesor del Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas

CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado titulada **Insolvencia empresarial. Análisis a través de un caso práctico, (Bankruptcy. Analysis through a case study)** y presentada por la alumna **Dª Gara de León Hernández**, realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la asignatura para su defensa

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La Laguna a uno de marzo de dos mil quince

  
El tutor

Fdo: D. Miguel Angel Sánchez Martín

LA LAGUNA A UNO DE MARZO DE 2015

## INDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN .....	6
2. LEGISLACIÓN CONCURSAL .....	7
2.1. NECESIDAD DE LA REFORMA: PROBLEMAS DE LA NORMATIVA ANTERIOR	7
2.2 LEY ACTUAL Y SUS REFORMAS .....	8
2.2.1 Ley Concursal 22/2003 de 9 de Julio .....	8
2.2.2 Reformas de La Ley 22/2003 .....	8
2.3 PRINCIPIOS INSPIRADORES DE LA LEY .....	9
2.4 PRESUPUESTOS GENERALES DEL CONCURSO DE ACREEDORES .....	11
2.5 LAS FASES DEL CONCURSO.....	12
2.5.1 Actos Previos.....	12
2.5.2 Fase Común.....	13
2.5.3 Fase de resolución .....	13
2.6 EFECTOS DE LA DECLARACIÓN DEL CONCURSO.....	14
3. IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN ECONOMICO-FINANCIERA EN LOS PROCESOS CONCURSALES.....	15
3.1 PREDICCIÓN DEL FRACASO EMPRESARIAL .....	16
3.2 EL PLAN DE PAGOS Y EL PLAN DE VIABILIDAD. ....	17
3.3 DETERMINACIÓN DE LA MASA ACTIVA Y PASIVA DEL CONCURSO.....	17
3.3.1 La masa activa .....	17
3.3.2 La masa pasiva .....	18
4. ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO COMPARATIVO.....	19
4.1. ANALISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN .....	19
4.1.1 Análisis de la situación patrimonial .....	19
4.1.2 Análisis de la liquidez .....	22
4.1.3 Análisis de la solvencia .....	23
4.1.4 Análisis del endeudamiento .....	25
4.2 ANALISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS .....	26
4.2.1 Umbral de rentabilidad.....	28
4.3 ANALISIS DE LA RENTABILIDAD .....	28
4.3.1 Rentabilidad económica .....	29
4.3.2 Rentabilidad financiera .....	29
4.3.3 Apalancamiento financiero.....	30
4.4. GESTIÓN DEL FONDO DE MANIOBRA. ....	31
4.4.1. Periodos de maduración. ....	31
4.4.2 Análisis del fondo de maniobra necesario y real.....	33
5. CONCLUSIONES .....	35
6. BIBLIOGRAFIA.....	37
7. ANEXO.....	38

## INDICE DE TABLAS

### CAPITULO 4

TABLA 4. 1 Evolución de la estructura de las principales masas patrimoniales de MARQUEZ MORILLA S.L.....	19
TABLA 4. 2 Evolución de la estructura de las masas patrimoniales de SANCHO CABALLERO S.L.....	20
TABLA 4. 3 Análisis del Fondo de Maniobra de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012 .....	21
TABLA 4. 4 Análisis de liquidez de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012....	22
TABLA 4.5 Análisis de la solvencia a largo plazo de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012 .....	24
TABLA 4.6 Análisis del endeudamiento a largo plazo y corto plazo de las empresas durante el periodo 2009-2012 .....	25
TABLA 4. 7 Cuenta de pérdidas y ganancias preparada para su análisis de MARQUEZ MORILLA S.L EN 2009-2012 .....	26
TABLA 4.8 Cuenta de pérdidas y ganancias preparada para su análisis de SANCHO CABALLERO S.L en 2009-2012 .....	27
TABLA 4. 9 Análisis del Umbral de Rentabilidad y Margen de Seguridad en las dos empresas para el periodo 2009-2012.....	28
TABLA 4. 10 Análisis de la rentabilidad económica en las dos empresas analizadas en el periodo 2009-2012 .....	29
TABLA 4. 11 Análisis de la rentabilidad financiera de las empresas estudiadas durante el periodo 2009-2012 .....	30
TABLA 4.12 Apalancamiento financiero en las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012.....	30
TABLA 4. 13 Saldo medios de las masas patrimoniales de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012 .....	31
TABLA 4. 14 Periodos de maduración de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012 .....	32
TABLA 4. 15 Análisis del fondo de maniobra necesario en las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012 .....	33
TABLA 4. 16 .Relación entre el Fondo de maniobra necesario y el Fondo de maniobra real en las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012.....	34

### ANEXO

TABLA 7. 1 Balance de situación de MARQUEZ MORILLA S.L .....	38
TABLA 7. 2 Balance de situación de SANCHO CABALLERO S.L.....	39
TABLA 7. 3 Cuenta de Pérdidas y Ganancias de MARQUEZ MORILLA S.L.....	40
TABLA 7.4 Cuenta de Pérdidas y Ganancias de SANCHO CABALLERO S.L .....	41

## RESUMEN

El presente trabajo consta de un análisis comparativo económico y financiero de dos empresas con características similares pero en coyunturas diferentes, dado que una de ellas se encuentra en concurso de acreedores y la otra no presenta problemas de esa índole. El objetivo final es detectar los diferentes desencadenantes que propician la entrada de una empresa en un proceso concursal. Para ello, se ha procedido a usar la metodología tradicional de un análisis financiero en un periodo de crisis económica, que abarca los últimos cuatro años registrados (2009-2012). Se concluye que, en el caso de la empresa en concurso de acreedores, el poco peso de las inversiones a corto plazo, el claro predominio de la financiación ajena, la insuficiente liquidez y el alto grado de endeudamiento han provocado que se encuentre en esta situación.

*Palabras clave: quiebra, insolvencia, ratios financieros, gestión*

## ABSTRACT

This project consists of an economic and financial comparative analysis of two companies with similar characteristics but different situations, because of one of them is in bankruptcy and the other has no such problems. The final objective is to identify the different precipitating that encourage the entrance of a company in bankruptcy proceedings. To do this, we proceeded to use the traditional methodology of financial analysis in a period of economic crisis (2009-2012). It is concluded that, in the case of a company in bankruptcy low weight of short-term investments, the predominance of external financing, insufficient liquidity and high debt have caused is in this situation.

*Keywords: bankruptcy, insolvency, financial ratios, management*

## 1. INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente trabajo se ha centrado en identificar y caracterizar los aspectos económicos y financieros de las empresas escogidas para el análisis que han propiciado que teniendo características sectoriales y empresariales similares, una de ellas se encuentre envuelta en un proceso concursal y la otra no presente problemas económicos aparentes.

El tema del trabajo se justifica por el escenario de crisis económica en el que se encuentran las empresas en el periodo analizado, y en la necesidad de aportar información fiable sobre la evolución diferenciada que han tomado las empresas analizadas, para conocimiento de quienes toman decisiones y evitar con ello la situación de concurso de acreedores.

Con el fin de alcanzar el objetivo planteado, el trabajo se ha estructurado en tres partes diferenciadas:

En primer lugar, comenzaremos por exponer, de forma muy resumida, el marco teórico de la Ley Concursal 22/2003 del 9 de julio, así como de sus posteriores reformas, haciendo hincapié en los principales aspectos en los que se desarrolla el procedimiento concursal.

En segundo lugar, destacaremos el fundamental papel que tiene la información financiera y económica en la evaluación de la insolvencia empresarial, tanto en el pronóstico y predicción de la misma, pudiendo así evitar la entrada en el concurso de acreedores, como en el procedimiento concursal, teniendo más transcendencia en la fase común, con la determinación de la masa activa y pasiva, y en la fase de resolución, más concretamente en la fase de convenio.

En tercer lugar, se desarrollará un caso práctico extraído de la realidad, realizando un análisis comparativo económico y financiero entre dos empresas, de las cuales una se encuentra en concurso de acreedores y la otra no presenta problemas de esa índole. El objetivo, y núcleo de este Trabajo de Fin de Grado, es detectar los aspectos económicos y de gestión diferenciadores entre ambas empresas que las han conducido a desenlaces opuestos.

Para dicha finalidad, se han analizado los estados financieros, extraídos de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), de dos empresas seleccionadas con características similares. Estas son, **Márquez Morilla S.L.**, de la que en marzo de 2013 se tramitó el auto de declaración de concurso, resultando concurso voluntario, aplicándose la intervención durante el procedimiento y **Sancho Caballero S.L.**, en condiciones de normalidad empresarial. Ambas están situadas en Canarias y clasificadas según el Código CNAE 2009 dentro del código 5510, en el apartado *hoteles y alojamientos similares*.

Por último, y una vez desarrollados todos los puntos, se aportarán una serie de conclusiones que permitirán conocer que particularidades tiene la empresa en concurso de acreedores para haber propiciado su entrada en dicho procedimiento, en comparación con la empresa que desarrolla una vida normal.

## 2. LEGISLACIÓN CONCURSAL.

### 2.1. NECESIDAD DE LA REFORMA: PROBLEMAS DE LA NORMATIVA ANTERIOR

Exponemos este apartado para hacer notar que a través de todo el procedimiento concursal está presente, con un papel destacado, la información contable tanto para el obligatorio análisis de viabilidad, como para la clasificación de la insolvencia, la formación de las masas activa y pasiva y la terminación por convenio o por liquidación.

Con objeto de salvar la dispersión de las normas legales que regulaba lo acontecido a la situación de crisis del deudor, la nueva Ley Concursal<sup>1</sup>, en adelante LC, pretende mejorar esa situación recogiendo y unificando en un solo texto los aspectos materiales y procesales del concurso.

Los procedimientos de suspensiones de pagos y quiebras estaban regulados en la Ley de Enjuiciamiento Civil de 1881, el Código de Comercio de 1885 en la materia de suspensión de pagos y quiebras, en la Ley de suspensión de pagos de 26 de julio de 1922 y en algunos aspectos en el Código de Comercio promulgado el 30 de mayo de 1829.

Con la nueva Ley, se pretende afrontar los principales problemas del anterior tratamiento de las situaciones de insolvencia. Según Larriba Díaz- Zorita (2005), los resumía en los siguientes:

- Carencia de unidad procedimental, dado que la liquidación de las deudas contraídas la regulaban las clasificaba en dos categorías, dependiendo de los sujetos deudores de las mismas:
  - Dificultades en los pagos por parte de personas no sujetas al Código de Comercio, es decir, por no ser comerciantes o empresarios. Estas situaciones estaban reguladas por el Código Civil bajo la denominación de *concurso de acreedores* cuando la insolvencia de la persona física en cuestión era de forma definitiva y cuando dicha insolvencia era de manera transitoria se le aplicaba lo denominado *procedimiento de quita y espera*.
  - Dificultades en los pagos por parte de empresas y empresarios. Estas situaciones se regulaban a través de la legislación mercantil pero bajo dos supuestos distintos. En primer lugar las *suspensiones de pagos*, cuando la empresa, teniendo bienes suficientes para poder cancelar sus deudas, no precisa con la liquidez necesaria en ese momento, es decir, la insolvencia fuera de carácter temporal. Y en segundo lugar las *quiebras*, donde la probabilidad de recuperación de la insolvencia era prácticamente nula.
- Antigüedad de las disposiciones legales y dispersión normativa. La pluralidad en las instituciones convertían los procedimientos concursales en procesos legales interminables e ineficientes, lo que generaba inseguridad jurídica. Esta situación en los trámites concursales no satisfacía a ninguno de los diferentes actores que protagonizaban los mismos (empresarios, acreedores, trabajadores, entes públicos, etc.). Con la nueva Ley se ha intentado corregir estas tesituras

---

<sup>1</sup> Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. BOE núm. 164, de 10 de julio de 2003, en vigor desde el 1 de septiembre de 2004.

transformando en una sola norma legal todas las disposiciones relacionadas con la insolvencia.

- Diversificación jurisdiccional, debido a que los aspectos materiales y procesales se encontraban dispersos dependiendo su jurisdicción (civil, mercantil, penal, laboral, etc.). Este problema se corrige con la Ley actual tras unificarse los procedimientos concursales en un único proceso legal.

## **2.2 LEY ACTUAL Y SUS REFORMAS**

### **2.2.1 Ley Concursal 22/2003 de 9 de Julio**

La Ley Concursal 22/2003 se establece para mejorar y unificar en un solo texto la normativa anterior, la cual se estableció el 9 de Julio del 2003 y su entrada en vigor se produjo el 1 de de Septiembre del 2004.

También el 9 de Julio se crea la Ley Orgánica para la Reforma Concursal 8/2003 entrando en vigor el 11 de Julio de ese mismo año. Con esta norma se modifica la Ley Orgánica del Poder Judicial<sup>2</sup>, norma base por la cual se articula todo el sistema judicial, y que, cuya modificación permite la creación de juzgados mercantiles, con jurisdicción exclusiva en materias relacionadas con el patrimonio del deudor.

Por tanto, con esta nueva Ley se pretende alcanzar los principios básicos de unidad, rapidez, sencillez y flexibilidad con la finalidad de superar el arcaísmo de la legislación anterior, acabar con dispersión procesal y legislativa (el proceso se pone en manos de un solo juez) y favorecer la continuidad de las empresas y de los puestos de trabajo. (García Arrufat, 2011)

### **2.2.2 Reformas de La Ley 22/2003**

Como ya se ha comentado en los epígrafes anteriores, la Ley Concursal 22/2003 instauró un sistema concursal unificado y moderno, abarcando así la deficiencia y el arcaísmo en el que se encontraba la normativa anterior y que impedía que los procedimientos concursales fueran más ágiles y eficientes.

Sin embargo, debido a la importante crisis económica en la que se encontraba el país que hacían necesaria una rápida reacción legislativa para adecuarla a la nueva situación, se aprueba una modificación de la ley a través del Real Decreto-Ley 3/2009<sup>3</sup> de 27 de marzo, afectando a las regulaciones tributarias, financieras y concursales.

Con la aplicación de esta nueva norma se perseguía un mayor fortalecimiento de la competitividad en el modelo productivo y facilitar la refinanciación de las empresas que estaban atravesando dificultades financieras, además de, agilizar los trámites procesales, reducir los costes, y mejorar la posición jurídica de los trabajadores de las empresas que se encontraban en un procedimiento concursal.

---

<sup>2</sup> Ley Orgánica 6/1985, de 1 de Julio, del Poder Judicial. BOE núm. 157, de 2 de Julio de 1985, en vigor desde el 3 de Julio de 1985.

<sup>3</sup> Real Decreto-ley 3/2009, de 27 de Marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica. BOE núm. 78, de 31 de Marzo de 2009, en vigor desde el 1 de Abril de 2009.



Por otro lado, en el año 2011 se produce una nueva reforma de la Ley 22/2003, con la aprobación de la Ley 38/2011<sup>4</sup> de 10 de octubre, esta vez la modificación fue una de manera más amplia que la anterior aunque respetando los principios esenciales que establece la LC.

La reforma pretende profundizar en las alternativas al concurso de acreedores o los denominados institutos preconcursales, con los cuales se intenta ofrecer a las empresas unas soluciones más ágiles y económicas por medio de los acuerdos de refinanciación. Otros de los objetivos principales en los que se centra la nueva reforma son la simplificación y agilización del procedimiento concursal, la mejora de la protección de los trabajadores afectados, la importancia del papel que desempeñan los la administración concursal y la precisión del régimen jurídico de algunos aspectos concretos del concurso.

Por último, en los dos últimos años se han realizado dos reformas de relevante importancia en la LC debido a la situación económica extraordinaria en las que tuvieron lugar. En primer lugar, la Ley 14/2013<sup>5</sup>, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Esta Ley tiene por objeto apoyar al emprendedor y la actividad empresarial, así como favorecer su desarrollo, crecimiento e internalización y por tanto fomentar la cultura emprendedora, tanto en los momentos iniciales a comenzar la actividad, como en su posterior desarrollo y crecimiento. Y para ello, se establece un marco de incentivos administrativos, laborales y tributarios para el fomento de la misma.

En segundo lugar, se aprueba Real Decreto-Ley 4/2014<sup>6</sup>, de 7 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial con la intención de evitar que empresas rentables, pero con falta de liquidez, deban acudir al concurso de acreedores. El objetivo que se persigue con esta nueva reforma es que la legislación concursal no suponga trabas en los procesos de refinanciación de aquellas empresas que, si bien están endeudadas, son viables, evitando así la destrucción de empleo y productividad. Por ello, existe una modificación la ley para incluir medidas que faciliten la celebración de acuerdos de refinanciación, potencien las quitas y los aplazamientos de pago y la conversión de deuda en capital, como acelerar la recuperación e impulsar el crédito para aquellas empresas que se encuentran en situaciones de insolvencia. Además el decreto insiste en la fase pre concursal para facilitar el acuerdo entre deudores y acreedores y evitar así la liquidación de empresas.

### **2.3 PRINCIPIOS INSPIRADORES DE LA LEY**

La nueva Ley Concursal pretende lograr el principio básico de unidad, que se recoge en tres ámbitos: legal, de disciplina o subjetivo y de sistema o procedimiento. Con estos

---

<sup>4</sup> Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. BOE núm. 245, de 11 de octubre de 2011, en vigor desde el 1 de Enero de 2012.

<sup>5</sup> Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. BOE núm. 233, de 28 de septiembre de 2013, en vigor desde el 29 de Septiembre de 2013.

<sup>6</sup> Real Decreto-ley 4/2014, de 7 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial. BOE núm. 58, de 8 de marzo de 2014, en vigor desde el 9 de marzo de 2014.

principios se busca terminar con el arcaísmo y dispersión de la situación anterior y por tanto, se encuentran recogidos en la exposición de motivos de la Ley.

### ***Unidad Legal***

El principio de unidad legal pretende que los aspectos sustantivos y procesales del concurso queden regulados a través de un mismo texto legal, salvo las siguientes excepciones:

- Lo reservado al rango de La Ley Orgánica
- Las normas de carácter económico administrativo que regulan procedimientos para concursales.
- Normas que se apliquen con carácter subsidiario.

Con la aplicación del principio de unidad legal se consiguen evitar la dualidad en las regulaciones como ocurría con el Código Civil y el del Comercio, y por lo tanto se consigue paliar la inseguridad jurídica en la legislación concursal.

### ***Unidad de Disciplina***

El principio de unidad de disciplina hace referencia a la unificación de los procedimientos concursales, superándose así la diversidad en las instituciones concursales para el tratamiento de las situaciones de insolvencia en función de si el deudor es comerciante o no.

La unidad de disciplina se respalda, tal como lo recoge la ley<sup>7</sup> *“la desaparición del carácter represivo de la insolvencia mercantil, viene determinada por la tendencia a simplificar el procedimiento, sin que ello suponga ignorar del concurso de los empresarios sometidos a un estatuto propio”*.

### ***Unidad de Sistema o Procedimiento***

La aplicación del principio de unidad de sistema o procedimiento hace constancia a un procedimiento único basado en principios comunes que se denomina “concurso”, el cual permite orientar la ley hacia la flexibilidad para lograr un mayor funcionamiento y una mejora de la adaptación a todas las situaciones de insolvencia patrimonial del deudor, consiguiendo así, una mayor agilidad y simplicidad en dichas circunstancias.

Los Juzgados de lo Mercantil, con jurisdicción exclusiva y excluyente, instruyen el procedimiento del concurso donde empieza tal y como acoge la ley en la fase común, la cual se inicia con el auto de la declaración de concurso, y termina mediante dos posibles vías, la fase de convenio (posible acuerdo con los acreedores) o la fase de liquidación (liquidación definitiva de los bienes del deudor con el fin de satisfacer el pago de los acreedores).

---

<sup>7</sup> Exposición de motivos II de la Ley Concursal 22/2003 de 9 de julio.

## 2.4 PRESUPUESTOS GENERALES DEL CONCURSO DE ACREEDORES

### *Presupuesto Subjetivo*

En el presupuesto subjetivo pretende esclarecer cuales con los sujetos a los que se le puede aplicar el procedimiento de concurso de acreedores en caso de insolvencia, y que por consiguiente está señalado en artículo 1.1 de LC, el cual expone lo siguiente:

*“La declaración de concurso procederá respecto de cualquier deudor, sea persona natural o jurídica”*

Es decir, cualquier deudor dependientemente de que sea declarada persona natural o jurídica podrá proceder en un concurso de acreedores.

Por otro lado, La ley también establece el declarar en concurso la herencia, tal y como lo recoge en el artículo 1.2:

*“El concurso de la herencia podrá declararse en tanto no haya sido aceptada pura y simplemente”*

El artículo 1.3, por último, menciona las excepciones de los sujetos que no pueden ser declarados en concurso:

*“No podrán ser declaradas en concurso las entidades que integran la organización territorial del Estado, los organismos públicos y demás entes de derecho público.”*

### *Presupuesto Objetivo*

El presupuesto objetivo es la delimitación del estado patrimonial, es decir, la situación económica del deudor al que el legislador asocia con la apertura del concurso de acreedores sobre su patrimonio. Según Gadea (2006) esta aclaración es fundamental para el sistema concursal ya que condiciona la función -solutoria o sanatoria- que se va a tomar partido.

#### La insolvencia como presupuesto de apertura

De acuerdo como señala la Exposición de Motivos, II, de la LC, el presupuesto objetivo de la declaración de concurso es único, y se identifica con la insolvencia. Por tanto, dicha insolvencia se puede especificar como el estado patrimonial del deudor que no puede llevar a cabo regularmente sus obligaciones de pago exigibles con el transcurso del tiempo. Se distinguen dos clases de insolvencia tal y como se recoge en el art. 2.3 de la Ley *“si la solicitud de declaración de concurso la presenta el deudor, deberá justificar su endeudamiento y su estado de insolvencia, que podrá ser actual o inminente. Se encuentra en estado de insolvencia inminente el deudor que prevea que no podrá cumplir regular y puntualmente sus obligaciones”*

La diferencia entre las dos insolvencias se centra en el tiempo de la misma, la insolvencia *actual* se produce en el presente, es decir, en el instante de solicitar la declaración de concurso, y por otro lado, la *inminente* se refiere a la que está por suceder rápidamente, y en ese sentido la hace “previsible” en el momento de pedir la declaración de concurso. En conclusión, los matices en el tiempo de incumplimiento son lo que hace la diferencia.

### ***Presupuesto Formal***

El concurso de acreedores es de carácter jurídico, por ello tiene que ser declarado judicialmente, la decisión de solicitar la declaración de concurso concierne según recoge el artículo 3 de la LC a los siguientes sujetos:

- El *propio deudor*, si este fuera persona jurídica estará capacitado para decidir sobre la solicitud el órgano de administración o liquidación. También según el artículo 5 la LC, el deudor deberá solicitar la declaración de concurso dentro de los dos meses siguientes a la fecha en la que hubiera conocido, o debido conocer, su estado de insolvencia.
- Los *acreedores*, con la excepción de aquellos que hubieran adquirido un crédito después de su vencimiento, por acto ínter vivos y a título singular antes de seis meses de la presentación de la solicitud. Por otra parte los acreedores podrán solicitar la declaración conjunta de concursos de varios de sus deudores en los casos de que exista confusión de patrimonio entre estos, sean cónyuges o pareja de hecho inscritos y/o formen parte del mismo grupo de sociedades.
- En caso de persona jurídica, los *socios, miembros o integrantes* que sean personalmente responsables de las deudas.
- Los *acreedores, herederos y administrador de la herencia* en el caso del deudor fallecido.

## **2.5 LAS FASES DEL CONCURSO**

El procedimiento concursal se compone de tres fases aplicando un criterio cronológico (Larriba, 2005): una primera fase denominada *actos previos* donde se determina el procedimiento para la declaración de concurso dando paso al auto de declaración con el cual se inicia el procedimiento concursal; una segunda fase llamada *fase común* en la cual se produce un esclarecimiento de la situación patrimonial del concursado determinado la masa activa y pasiva del mismo a través del informe de la Administración Concursal; y por último *la fase resolución del concurso* en las que se deben seguir dos vías distintas, *el convenio* (la solución natural del concurso en la que se establecen acuerdos con los acreedores) o por el contrario *la liquidación* (liquidación de los bienes y derechos integrados en la masa activa para con el producto obtenido proceder a su distribución entre los acreedores).

### **2.5.1 Actos Previos**

En esta fase se declara la insolvencia de la empresa y se lleva a cabo la presentación de la documentación necesaria al juez mercantil para que este dicte la correspondiente resolución judicial.

Esta presentación de la solicitud del concurso de acreedores puede producirse por dos sujetos distintos. Si la solicitud es presentada por el deudor se denomina *concurso voluntario*, en este caso, el deudor deberá justificar su endeudamiento y su estado de insolvencia que podrá ser actual o inminente, en caso de ser una insolvencia actual estará obligado a presentar la solicitud antes de que transcurran dos meses desde que la

empresa se encuentre en situación de insolvencia. Además, en el concurso voluntario el deudor conservará las facultades de administración y disposición sobre su patrimonio.

Si por el contrario, la solicitud de concurso es presentada por los acreedores u otros legitimados se denominan *concurso necesario* la situación de insolvencia ha de ser actual y los acreedores deberán acreditar a través de los documentos necesarios el origen, naturaleza, importe, fecha de adquisición y vencimiento y la situación actuación actual

### 2.5.2 Fase Común

Tras el estudio de los requisitos necesario para la declaración de concurso se abre la denominada “fase común” que se inicia con el auto de declaración, cuyos efectos son inmediatos y concluye con la presentación del informe central de la administración concursal, en donde se produce una resolución del concurso. En esta fase se llevan a cabo una serie de actuaciones relevantes en el proceso concursal, como son la determinación de la masa activa y de la masa pasiva del concurso, además de establecerse la formación del inventario y de la lista de acreedores del concursado.

Con toda la información anterior, se procede a la resolución del concurso, en la cual las partes deciden si se opta por alcanzar un convenio o por la liquidación del patrimonio del concursado. Sin perjuicio de esto, desde el inicio del concurso el deudor puede optar anticipadamente por el convenio, que se tramitara en la fase común, o por la liquidación.

### 2.5.3 Fase de resolución

En esta fase de se procede a dar solución al concurso de acreedores, decidiéndose la continuidad de la empresa alcanzándose una acuerdo con los acreedores (convenio) o, a la desaparición de la empresa si no se produce un entendimiento (liquidación).

- **Convenio:** en esta fase la solución va dirigida a alcanzar un acuerdo de convenio con los acreedores para la satisfacción de los créditos que relacionan a ambas partes. Existen dos tipos que hay que destacar:
  - ❖ Propuesta anticipada de convenio: es el propio el deudor que inicia el procedimiento y se implantaría en la fase común cuando es propuesto en el momento de solicitar el concurso.
  - ❖ Propuesta de convenio: se produce cuando el procedimiento no es iniciado por el propio deudor, y por tanto se implantaría en esta fase de resolución.
- **Liquidación:** solución alternativa a la del convenio, no siendo la solución natural del concurso de acreedores, que lo que pretende es el entendimiento entre las partes y la continuidad de la empresa. Sin embargo, si el acuerdo no es posible se optara por la fase de liquidación, a la que se alcanzará o bien de oficio (si tras haberse abierto la fase de convenio ésta terminara frustrándose) o bien a solicitud del deudor o de acreedor.

## 2.6 EFECTOS DE LA DECLARACIÓN DEL CONCURSO

Cuando es constatada la situación de insolvencia por parte del deudor, el Juez tiene la potestad de dictar la correspondiente resolución judicial, el Auto de declaración concursal. Dicha declaración, desencadena una serie de efectos sobre todos los interesados en el procedimiento, es decir, aquellos sujetos con relaciones jurídico-patrimoniales con el deudor envuelto en el concurso de acreedores.

Por tanto, todos aquellos intereses y relaciones se ven afectados por la declaración y cuyos desencadenantes afectan principalmente al deudor, los acreedores, los créditos y los contratos implicados en el procedimiento.

### *Efectos sobre el deudor*

La declaración de concurso modifica los derechos del deudor concursado, restringiendo el ejercicio de los mismos (patrimoniales e, incluso personales) e imponiéndole algunas obligaciones de carácter muy específico.

En primer lugar se ven limitadas drásticamente las facultades de administración y disposición del deudor con respecto a su patrimonio, ya que estas pueden ser suspendidas o intervenidas por la Administración Concursal debido a su incapacidad de llevar a cabo una gestión eficiente de la empresa (art. 40 LC).

En segundo lugar, con el auto de declaración, el deudor tiene el deber de comparecer ante el Juez y la Administración Concursal y debe colaborar en todo lo necesario para el interés del concurso (art. 41 LC)

En tercer lugar también son afectadas las comunicaciones, residencia y libre circulación del deudo, debido a que el Juez podrá implantar la intervención de las comunicaciones, la entrada al domicilio, e incluso el arresto domiciliario de los administradores (art. 43 LC).

Por último, la declaración no interrumpe el ejercicio o empresarial del deudor, sin embargo, el Juez tiene la potestad de convenir el cese total o parcial de la actividad económica si así lo requiere (art. 44 LC).

### *Efectos sobre los acreedores*

El concurso tiene como principal fin la protección de los intereses de los acreedores, esto explica los profundos efectos que la declaración produce sobre estos. Dichos efectos conciernen a que todos los acreedores quedaran integrados la masa pasiva del concurso, por lo tanto, los acreedores del deudor tampoco podrán iniciar ejecuciones individuales, judiciales o extrajudiciales ni seguirse apremios administrativos o tributarios salvo algunas excepciones recogidas en el art. 55.1 de LC.

Además los jueces de lo mercantil no admitirán a trámite las demandas que se presenten desde la declaración del concurso hasta su conclusión y quedara suspendido el devengo de los intereses, legales o convencionales, así como se procederá a la paralización de ejecuciones de garantías reales, las cuales se reanudarán fuera del concurso y quedaran sometidas a la jurisdicción del juez.

### *Efectos sobre los créditos*

Los créditos que poseen terceros contra el deudor también quedan afectados por el auto de declaración de concurso, debido a la necesidad de conservar el importe del crédito inalterado para poder así determinar con facilidad el montante del pasivo, logrando con ello un mayor apremio en el procedimiento.

Por tanto, para alcanzar ese objetivo, se prohíbe la compensación de deudas y créditos del concursado, se suspende el devengo de intereses y el derecho de retención y produce la interrupción de la prescripción de acciones (art. 58, 59, 59 bis y 60 de LC)

### *Efectos sobre los contratos*

En la nueva Ley Concursal 22/2003 se ha puesto un mayor énfasis en los efectos sobre los contratos debido a que en la normativa anterior esta materia era una de las más deficientemente tratadas.

Los efectos de los contratos se pueden dividir en dos casos dependiendo de si una de las partes implicadas en el proceso ha cumplido con sus obligaciones y la otra no o si, por otro lado, ninguna de las dos partes ha cumplido con sus obligaciones.

En el primer caso, si en el momento de la declaración de concurso una de las partes ha cumplido íntegramente con sus obligaciones derivadas de un contrato y la otra aun no, provoca que el crédito de la deuda que concierna al deudor se incluya en la masa activa si el concursado ha cumplido con su prestación y es la otra parte la que no ha cumplido. Por el contrario, si el cumplimiento está pendiente por el deudor concursado, la parte no concursada deberá someterse a las reglas del concurso para reclamar su crédito, y este se situará en la masa pasiva del concurso (art. 61.1 LC).

En el caso de que ninguna de las partes haya cumplido con sus obligaciones, la declaración del concurso no afecta por si sola a la vigencia de los contratos. Las prestaciones a las que este obligo el concursado deberán someterse con cargo a la masa pasiva, debiendo cumplirse íntegramente y no siendo sometidas a la ley del dividendo. Por otro lado. La Administración Concursal, en caso de suspensión, o el concursado, en caso de intervención, podrían requerir la resolución del contrato si lo estiman conveniente (art. 61.2 LC).

## **3. IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN ECONOMICO-FINANCIERA EN LOS PROCESOS CONCURSALES**

En el proceso concursal la contabilidad financiera asume un papel importante dado que representa todas las áreas de la empresa unificando el conjunto de aspectos de carácter financiero, económico y patrimonial extraídos de los estados contables.

Para saber si la empresa en situación de insolvencia tiene capacidad de hacer frente a sus deudas y obligaciones es necesario determinar la resolución del proceso concursal. Para ello, se debe emitir un informe central en la fase común del concurso por parte de la administración concursal, dicho informe constituye una pieza fundamental para la solución del concurso, ya que a través de éste se procederá por la vía del convenio o de liquidación.

La Ley Concursal detalla en el art. 75 el contenido del informe, que deberá contener un análisis de los datos y circunstancias del deudor expresadas en la memoria, el estado de la contabilidad del deudor y una memoria de sus principales decisiones y actuaciones. Además, al informe se unirán el inventario de la masa activa, una lista de acreedores, y en su caso, el escrito de evaluación de las propuestas de convenio o por el contrario el plan de liquidación.

Por tanto, se puede decir que la información económica-financiera tiene un papel relevante en los procesos concursales. Según Mateos (2008) se dan tres situaciones en los procesos concursales bastante esclarecedoras de la importancia de este tipo de información en los procesos concursales, siendo primordial un análisis de los estados contables preciso para que la resolución del concurso sea eficaz y efectiva.

En primer lugar, la información financiera reviste especial importancia en el análisis de posibles situaciones de fracaso o insolvencia empresarial, pudiendo detectar a tiempo el problema para una solución más positiva.

También, en la fase de resolución del concurso, en la cual se establece que la administración concursal debe realizar una evaluación de las propuestas presentadas, lo que implica realizar un análisis exhaustivo de la situación patrimonial, financiera, y de resultados de la empresa deudora para determinar si la empresa ha perdido viabilidad y es necesario liquidarla o, si por el contrario es posible reestructurarla y sanearla a través del convenio de acreedores.

Y por último, la determinación y clasificación de la masa activa y pasiva del concurso es fundamental en la identificación de los bienes y derechos comprendidos en el patrimonio del deudor y los créditos contra este que no tengan consideración de créditos contra la masa.

### **3.1 PREDICCIÓN DEL FRACASO EMPRESARIAL**

La extracción de información relevante a partir de los datos financieros y contables de la empresa para la predicción del futuro, y en este caso, para la predicción de una posible insolvencia empresarial ha constituido un objeto de investigación que genera bastante interés, por tratar de determinar los indicadores que permitan anticipar las posibles situaciones de insolvencia de forma que se puedan tomar medidas correctoras evitando así el fracaso empresarial y con ello la posible desaparición de la empresa.

Esta línea de investigación se inició en los años sesenta a través del análisis discriminante univariante, consistente en la evaluación por separado de la capacidad de predicción de cada uno de los ratios considerados (Beaver, 1966), más adelante estos trabajos fueron sustituidos por otros basados en un enfoque multivariante (Altman, 1968). Esta metodología, la cual utilizaremos en el siguiente capítulo de este trabajo, sigue siendo muy utilizada y consiste en seleccionar a una o varias empresas insolventes y compararlas a una o varias empresas solventes de dimensión y sector de actividad similares, analizando la información económico-financiera y tratar de determinar las variables que contribuyen a anticipar las situaciones de insolvencia. En la actualidad, han aparecido otras técnicas de predicción alternativas de diferentes autores con nuevos enfoques que han contribuido a mejorar los resultados de los modelos propuestos, nuevas técnicas más avanzadas como pueden ser los modelos logit, probit, participaciones iterativas, análisis clúster, etc.



### 3.2 EL PLAN DE PAGOS Y EL PLAN DE VIABILIDAD.

En la fase de resolución, como se ha detallado en el capítulo anterior, la administración concursal da paso a dos posibles soluciones al concurso, la opción de liquidación global del patrimonio del deudor, con la posterior desaparición de la empresa o la continuidad de la empresa cuando se produzca un acuerdo entre el concursado y los acreedores, siendo ambas soluciones alternativas y excluyentes entre sí.

Si el proceso concursal se decanta por el convenio existen dos vías procesales, en primer lugar, la propuesta anticipada, presentada por el concursado con el cumplimiento de una serie de requisitos, y por otro lado, la propuesta ordinaria, esta última se realiza cuando no se hubiese optado por la liquidación o el deudor no haya presentado propuesta anticipada de convenio. En ambos casos, las propuestas de convenio presentadas se darán traslado a las partes personadas y a la administración, la cual deberá emitir un informe en el que se evalué el contenido de las mismas, en relación con el plan de pagos<sup>8</sup> y, en su caso, con el plan de viabilidad<sup>9</sup> que le acompañe.

En relación con el plan de pagos, la información que proporcionan los documentos contables deben ser analizados por parte de la administración concursal para conocer la situación patrimonial, financiera y los resultados contables de la empresa con el fin de valorar la razonabilidad de los recursos previstos para el cumplimiento del plan de pagos.

Por otro lado, la evaluación de la propuesta en relación con el plan de viabilidad, se necesitan conocimientos especializados, dado que en la evaluación de la futura solvencia y la predicción de la insolvencia, tal y como se ha comentado en el apartado anterior, se utilizan técnicas basadas en modelos univariantes, o basadas en la formulación en múltiples variables, y a través de la interrelación de variables económicas-financieras.

En conclusión, la elaboración y preparación de planes de viabilidad y plan de pago para la presentación de las propuestas de convenio requiere unos conocimientos especializados en materia económica-financiera, debido a su notable importancia a la hora de analizar y evaluar la información extraída de los estados contables como la memoria para una correcta resolución del concurso, y por consiguiente, para una continuidad de la empresa solvente en el futuro.

### 3.3 DETERMINACIÓN DE LA MASA ACTIVA Y PASIVA DEL CONCURSO

#### 3.3.1 La masa activa

El patrimonio del deudor es la principal garantía con la que cuentan los acreedores involucrados en el concurso de acreedores, por este motivo todo su patrimonio se verá afectado en la resolución colectiva de sus deudas. Por tanto, resulta de especial

---

<sup>8</sup> Artículo 100.4 de la Ley Concursal: “Las propuestas deberán presentarse acompañadas de un plan de pagos con detalle de los recursos previstos para su cumplimiento, incluidos, en su caso, los procedentes de la enajenación de determinados bienes o derechos del concursado”.

<sup>9</sup> Artículo 100.5 de la Ley Concursal: “Cuando para atender al cumplimiento del convenio se prevea contar con los recursos que genere la continuación, total o parcial, en el ejercicio de la actividad profesional o empresarial, la propuesta deberá ir acompañada, además, de un plan de viabilidad en el que se especifiquen los recursos necesarios, los medios y condiciones de su obtención y, en su caso, los compromisos de su prestación por terceros”

relevancia determinar la masa activa concursal, la cual atendiendo al principio de universalidad está constituida por:

1. Los bienes y derechos integrados en el patrimonio del deudor en el momento de la declaración del concurso.
2. Aquellos bienes y derechos que se adquieran con posterioridad de la fecha, es decir, durante el proceso concursal.
3. Los que se reintegren al mismo por haber salido indebidamente de él o los que se adquieran hasta la conclusión del procedimiento.

Se trataran, en todo caso, de bienes y derechos susceptibles de realización, excluyendo aquellos de naturaleza patrimonial inembargables (art. 76.2 LC).

Dado lo anterior, se deduce la dificultad que plantea la masa activa en su delimitación. Y por ello, para una correcta determinación de la masa se deben realizar dos tipos de operaciones distintas: las de *reintegración*, destinadas a llevar a la masa aquellos bienes que han salido de ella indebidamente, y las que constituyen la *reducción de la masa*, es decir, que tienen por objeto separar o excluir aquellos bienes que se encuentren en ella pero que tengan titularidad ajena.

La Administración Concursal será el órgano encargado de la delimitación de la masa activa, debiendo acompañar al informe emitido el documento en el que se refleje el inventario de la masa activa. En dicho inventario se relacionaran y valoraran los bienes y derechos integrados en la masa a la fecha del cierre (el día anterior al de la emisión del informe), indicando la naturaleza, características, lugar en el que se encuentren y, en su caso, datos de identificación registral. Además, se harán constar los gravámenes, trabas y cargas que afecten al valor de los bienes y derechos inventariados (art.82.2 LC).

### **3.3.2 La masa pasiva**

Con la determinación de la masa activa también es preciso determinar la masa pasiva del concursado, que se entiende el conjunto de créditos existentes contra el deudor contraídos hasta el momento de solicitar el concurso que conforme a La Ley Concursal no tengan consideración de créditos contra la masa (art.84.2 LC).

La clasificación de los créditos, es una de las partes más relevantes del concurso, de hecho, para los acreedores involucrados en el proceso será el momento más relevante, donde se harán una idea de las posibilidades que tienen para satisfacer su derecho de crédito. Existen cuatro tipos de créditos concursales: con privilegio especial, con privilegio general, ordinados y subordinados, siguiendo este orden en la prelación de pagos, comenzando con los que se satisfacen en primer lugar hasta los que se liquidan en último lugar

En conclusión, de todo lo expuesto en los apartados anteriores se destaca el papel importante que representa la información financiera extraída de los estados contables en el concurso de acreedores, mediante el pronóstico y predicción de la insolvencia empresarial y en el propio procedimiento del concurso.

## 4. ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO COMPARATIVO.

Mediante el análisis económico financiero de las empresas obtendremos toda la información necesaria para conocer la situación actual de las empresas, y cuáles han sido las causas para que dos empresas del mismo sector y con similares características (edad, tamaño; etc.) hayan tenido desenlaces diferentes, entrando una de ellas en concurso de acreedores y la otra no.

### 4.1. ANALISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN

#### 4.1.1 Análisis de la situación patrimonial

El Balance de Situación se describe como un documento contable que refleja la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado. Para la correcta realización del análisis del balance se debe analizar la situación patrimonial de las empresas a través de la ordenación funcional de los estados contables en los años elegidos para el análisis, en este caso, el periodo elegido es de cuatro años y comprende desde el 2009 hasta el 2012. Dicho análisis permitirá mostrar con mayor claridad la situación económico-financiera de las empresas objeto de estudio.

Por tanto, en este apartado se deducirán y analizarán las principales masas patrimoniales de las empresas seleccionadas a partir de los porcentajes, con el objeto de conocer el peso relativo de las distintas masas con respecto al total del activo o pasivo y patrimonio neto para la realización de un análisis vertical, así como conocer también la variación que han sufrido las masas en los cuatro años analizados.

La composición y evolución de las principales masas patrimoniales queda recogido en tablas 4.1 y 4.2 que se muestran a continuación.

**TABLA 4. 1 Evolución de la estructura de las principales masas patrimoniales de MARQUEZ MORILLA S.L**

	2009		2010		2011		2012		2012-09	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	12.889.823	96,95	12.773.009	95,96	12.582.797	93,68	11.822.207	94,22	-1.067.616	-8,28
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	405.380	3,05	537.281	4,04	848.404	6,32	724.827	5,78	319.447	78,80
Existencias	6.128	0,05	15.801	0,12	26.407	0,20	21.449	0,17	15.321	250,01
Realizable	396.764	2,98	521.480	3,92	821.397	6,11	639.048	5,09	242.284	61,06
Tesorería	2.487	0,09	-	-	600	0,004	64.330	0,51	61.843	2.486,65
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>13.295.203</b>	<b>100</b>	<b>13.310.291</b>	<b>100</b>	<b>13.431.201</b>	<b>100</b>	<b>12.547.034</b>	<b>100</b>	<b>-748.169</b>	<b>-5,63</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	1.401.282	10,54	1.568.395	11,78	1.726.356	12,85	3.138.431	25,01	1.737.149	123,97
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	11.236.884	84,52	11.296.884	84,87	11.214.825	83,50	9.789.453	78,02	-1.447.431	-12,88
<b>PATRIMONIO NETO</b>	657.036	4,94	445.011	3,34	490.020	3,65	-380.850	-3,03	-1.037.886	-157,96
<b>TOTAL PN Y PASIVO</b>	<b>13.295.203</b>	<b>100</b>	<b>13.310.291</b>	<b>100</b>	<b>13.431.201</b>	<b>100</b>	<b>12.547.034</b>	<b>100</b>	<b>-748.169</b>	<b>-5,63</b>

*Nota 1: Índice vertical: (Masa patrimonial/ Total activo/pasivo)*

*Nota 2: Índice horizontal: [(Masa patrimonial 2012-Masa patrimonial 2009)/Masa patrimonial 2009]*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI*

**TABLA 4. 2 Evolución de la estructura de las masas patrimoniales de SANCHO CABALLERO S.L**

	2009		2010		2011		2012		2012-09	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	9.026.529	70,56	8.666.633	66,51	8.327.984	62,90	9.343.111	70,22	316.582	3,38
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	3.766.391	29,44	4.364.722	33,49	4.912.538	37,10	3.962.526	29,78	196.135	4,95
Existencias	68.408	0,53	78.133	0,60	69.002	0,52	64.732	0,49	-3.676	-5,69
Realizable	3.000.586	23,46	3.925.258	30,12	4.093.103	30,91	3.187.490	23,96	186.904	5,86
Tesorería	697.397	5,45	361.331	2,77	750.433	5,67	710.304	5,34	12.907	1,82
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>12.792.920</b>	<b>100</b>	<b>13.031.355</b>	<b>100</b>	<b>13.240.522</b>	<b>100</b>	<b>13.305.637</b>	<b>100</b>	<b>512.717</b>	<b>3,85</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	1.396.825	10,92	1.637.605	12,57	1.755.855	13,26	1.252.781	9,42	-144.044	-92,90
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	1.382.865	10,81	806.294	6,19	205.586	1,55	25.113	0,19	-1.357.752	-5.406
<b>PATRIMONIO NETO</b>	10.013.230	78,27	10.587.455	81,25	11.279.082	85,19	12.027.743	90,40	2.014.513	16,74
<b>TOTAL PN Y PASIVO</b>	<b>12.792.820</b>	<b>100</b>	<b>13.031.355</b>	<b>100</b>	<b>13.240.522</b>	<b>100</b>	<b>13.305.637</b>	<b>100</b>	<b>512.817</b>	<b>3,8</b>

*Nota 1: Índice vertical: (Masa patrimonial/ Total activo/pasivo)*

*Nota 2: Índice horizontal: [(Masa patrimonial 2012-Masa patrimonial 2009)/Masa patrimonial 2009]*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI.*

### **Análisis de la inversión**

En primer lugar, observamos que se ha producido una leve disminución (-5,63%) de la inversión total en la empresa concursada MARQUEZ MORILLA a lo largo del periodo analizado, debido principalmente a la caída del activo no corriente y más concretamente a la partida de inversiones financieras a l/p, disminuyendo en el año 2012 en un 95% su valor con respecto al año anterior. A pesar de esto, vemos que la partida de tesorería ha incrementado cuantiosamente, con un aumento de 63.730 euros en el periodo 2011-2012.

Sin embargo, en la empresa activa (SANCHO CABALLERO S.L) ocurre lo contrario, donde su inversión total ha sufrido un crecimiento del 3,85% a lo largo del periodo, manteniéndose el incremento a un ritmo constante en los años analizados, aunque sin grandes diferencias significativas. Las variaciones a destacar se concentran en las existencias y el realizable, sufriendo las primeras una disminución del 5,69%, al contrario que el realizable, aumentando prácticamente en la misma proporción durante el periodo (5,86%).

En la composición del activo y su peso relativo de las distintas masas patrimoniales, vemos que en ambas empresas tienen una estructura bastante similar, representando las inversiones vinculadas a la empresa a largo plazo (activo no corriente) la masa con mayor peso dentro del activo total. En MARQUEZ MORILLA S.L esta disposición es mucho más evidente en comparación con la empresa activa, debido a que el activo no corriente representa aproximadamente el 95% de las inversiones totales en el año 2012, constituyendo así casi la totalidad del activo.

Esta estructura puede parecer lógica para este tipo de empresas, ya que por su actividad en el sector turístico deben tener importantes inversiones en inmovilizado material (instalaciones) y en cambio no precisan mantener grandes cantidades de productos

almacenados, no llegando a presentar las existencias más del 1% del total del activo en todos los años analizados para las dos empresas.

Las cuentas pendientes de cobro o realizable (clientes) representan un gran peso en las inversiones a corto plazo para la empresa SANCHO CABALLERO S.L, llegando a alcanzar una tercera parte del total del activo en el año 2010.

### *Análisis de la financiación*

Respecto a la estructura y evolución patrimonial del pasivo y patrimonio neto es destacable el claro predominio de la financiación ajena en la empresa concursada, lo que percata que su situación económica es bastante comprometida, ya que se encuentra en un desequilibrio financiero importante, llegando a aumentar su pasivo no corriente en un 123,97% en los años analizados, una cantidad bastante considerable y que justifica que la empresa entrara en estado de quiebra y como consecuencia en un estado de concurso de acreedores en el año 2013.

Este desequilibrio lo analizaremos a continuación en profundidad en el siguiente apartado con el fondo de maniobra, que en el 2012 asciende a -2.413.604, debido a que su pasivo corriente es muy superior a su activo corriente y con ello no poder hacer frente a sus obligaciones más inmediatas al no contar con suficiente liquidez.

Por el contrario, la empresa activa tiene una estructura económica totalmente diferente a la concursada. El patrimonio neto representa casi la totalidad de su financiación, llegando a alcanzar en el 2012 el 90,40% de su financiación, es decir, la empresa se financia casi en su totalidad con fondos propios, un hecho que la diferencia claramente de la empresa en concurso de acreedores.

### *Fondo de Maniobra*

Dentro del análisis financiero, el estudio del fondo de maniobra se considera un proceso imprescindible, ya que se puede definir como la parte de las inversiones a corto plazo (activo corriente) que no está siendo financiada con recursos a corto plazo (pasivo corriente), y por tanto permite determinar la cantidad de recursos financieros que la empresa necesita para que desarrolle su actividad con normalidad, o lo que es lo mismo, si se encuentra en situación de equilibrio financiero o no. Para ello, se han calculado los fondos de maniobra de las dos empresas en los cuatro años analizados, como se puede apreciar en la tabla 5.3.

**TABLA 4. 3 Análisis del Fondo de Maniobra de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	405.380	537.281	848.404	724.827	3.766.391	4.634.722	4.912.538	3.962.526
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	1.401.280	1.568.395	1.726.356	3.138.431	1.396.825	1.637.605	1.755.855	1.252.781
<b>FONDO DE MANOBRA</b>	<b>-995.900</b>	<b>-1.031.114</b>	<b>-877.952</b>	<b>-2.413.604</b>	<b>2.369.566</b>	<b>2.997.117</b>	<b>3.156.683</b>	<b>2.709.745</b>

*Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en el SABI.*

Tal y como observamos en la tabla anterior, la empresa MARQUEZ MORILLA tiene un fondo negativo en todo el periodo analizado, incluso se puede apreciar que existe una

tendencia decreciente para cada año llegando a su punto más bajo en el año 2012, en el cual se llega a alcanzar un fondo de maniobra de -2.413.604€.

Este dato resulta bastante preocupante para la situación económica de la empresa, ya que se encuentra en un desequilibrio financiero a largo plazo, es decir, cuando el activo está financiado íntegramente por recursos ajenos, existiendo con ello importantes problemas de solvencia.

Por el contrario, en la empresa activa SANCHO CABALLERO el fondo de maniobra se mantiene positivo en todo el periodo analizado, teniendo su punto más álgido en el 2011 con un fondo de maniobra de 3.156.683€. Esta tendencia positiva viene a corroborar en la buena situación económica que se encuentra la empresa, ya que se halla en equilibrio financiero, es decir, cuenta con una inversión corriente para poder afrontar sus obligaciones a corto plazo.

### 5.1.2 Análisis de la liquidez

La liquidez hace referencia a la capacidad que tienen las empresas de convertir en líquido sus inversiones a corto plazo. Este concepto está muy relacionado con los movimientos que se efectúan en el activo y pasivo del corriente del balance de situación.

**TABLA 4. 4 Análisis de liquidez de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>LIQUIDEZ</b> Activo Corriente / Pasivo Corriente	0,28	0,34	0,49	0,23	2,70	2,67	2,78	3,16
<b>TEST ÁCIDO</b> (Realizable + Disponible) / Pasivo Corriente	0,28	0,33	0,48	0,22	2,65	2,62	2,76	3,11
<b>TESORERIA</b> Disponible / Pasivo Corriente	0,002	-	0,0003	0,02	0,50	0,22	0,43	0,57

*Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en el SABI*

#### *Ratio de liquidez general*

Este ratio es la medida que se usa con más frecuencia para evaluar la solvencia a corto plazo y determina el grado de disposición de la empresa para responder sus deudas a corto plazo con aquellos activos que se convierten en recursos líquidos suficientes (tesorería).

El valor óptimo de este ratio se situara en torno a 1, no presentando en este caso problemas de liquidez. Siendo este menor que la unidad, la empresa tendría problemas de atender a sus deudas a corto plazo (liquidez insuficiente). Y en el caso de presentar un ratio muy elevado, la empresa podría estar infrutilizando sus activos corrientes.

Atendiendo a la tabla 4.4, queda patente que la liquidez o solvencia a corto plazo de la empresa en concurso MARQUEZ MORILLA es bastante insuficiente para hacer frente a sus obligaciones más inmediatas. Esta escasa capacidad de liquidez se hace más latente, aun si cabe, en el 2012 donde su ratio de liquidez alcanza su mínimo, lo que evidencia su inmediato ingreso en el proceso concursal.

Por otro lado, la empresa SANCHO CABALLERO tiene un ratio de liquidez bastante por encima de la unidad en todos los periodos analizados, lo cual significa que la empresa puede atender a todos los pagos, dado que los recursos a corto plazo pueden atender a las obligaciones a corto. Sin embargo, esto no podría ser tan positivo como debería, ya que al estar el ratio por encima de 2 podría ser que la empresa tuviera activos circulantes ociosos, no dándoles todo el uso que se debería.

### ***Test ácido***

Este ratio determina la cantidad de activos corrientes disponibles para atender sus pagos a corto plazo, pero sin tener en cuenta las partidas correspondientes a las existencias, representando así las partidas del activo más liquidas.

El hecho de que la actividad principal de las empresas analizadas sea el sector servicios hace que los valores de este ratio sean prácticamente iguales a los del ratio de liquidez, ya que las existencias son poco significativas con respecto al activo corriente y no influyendo así sobre la situación de liquidez general en ambas empresas.

### ***Ratio de Tesorería***

Por último, el ratio de tesorería o también denominado como disponibilidad, indica la parte de los activos corrientes cuya transformación en efectivo es inmediata con el fin de poder atender a los compromisos de pago de las deudas corrientes.

Es difícil estimar un valor óptimo para este ratio debido a que el disponible acostumbra a fluctuar a lo largo del año, no obstante un valor medio se encontraría entre 0,1 y 0,3. Sin olvidar que un exceso desproporcionado de medios líquidos podría ocasionar pérdida de la rentabilidad y la eficacia de la misma.

Como se puede ver en la tabla, existe una gran diferencia en la gestión de sus efectivos en las dos empresas. En primer lugar, los valores que muestra la empresa MARQUEZ MORILLA dejan muy claro que no cuenta con disponibilidad de efectivo para afrontar los pagos más inmediatos, siendo su liquidez prácticamente nula, no consiguiendo atender ni al 1% de las deudas en el mejor de los casos.

En una situación diferente se encuentra la empresa SANCHO CABALLERO, estando sus valores muy por encima que los de la empresa en concurso, con lo que no tendría problemas para hacer frente a sus pagos más inmediatos con el disponible.

### **4.1.3 Análisis de la solvencia**

El estudio del equilibrio o de la solvencia financiera a largo plazo se centra en comprobar si la empresa puede atender a la totalidad del conjunto de sus compromisos, exigible a corto y largo plazo, con todos sus recursos disponibles.

A continuación se definen una serie de ratios a la hora de analizar la solvencia a largo plazo en las empresas como son el ratio de garantía, firmeza o consistencia y autonomía financiera.

**TABLA 4.5 Análisis de la solvencia a largo plazo de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>GARANTÍA</b> Activo Real/ Exigible	1,05	1,03	1,04	0,97	4,60	5,33	6,75	10,41
<b>FIRMEZA O CONSISTENCIA</b> ANC/Exigible a l/p	1,15	1,13	1,12	1,20	6,53	10,75	40,51	372,04
<b>AUTONOMIA FINANCIERA</b> Patrimonio Neto/Exigible	0,05	0,03	0,03	-0,03	3,60	4,33	5,75	9,41

*Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en el SABI*

### **Ratio de Garantía**

Este ratio también conocido como distancia a la quiebra, mide el grado de capacidad de la empresa para cubrir la totalidad de sus deudas con terceros con sus activos o lo que es lo mismo, la proporción de exigible total garantizada con sus bienes.

Para llegar a una situación ideal este ratio debe ser mayor que 1, si el ratio toma un valor inferior a la unidad, indicará que su patrimonio neto es negativo y que la empresa estaría en una situación de quiebra técnica.

En este último escenario se encuentra la sociedad en concurso en el año 2012, donde el valor del ratio fue 0,97, y que hacía suponer la incapacidad para afrontar sus deudas a largo plazo. Los acreedores por tanto, no podrán recuperar la totalidad de sus créditos, salvo que la empresa siga funcionando y sea capaz de generar unos beneficios suficientes en el futuro para conseguir que su patrimonio vuelva a situarse en positivo.

Por el contrario, la empresa SANCHO CABALLERO tiende a establecerse en unos valores relativamente altos, siguiendo incluso una predisposición ascendente en el periodo comprendido, estando su punto más álgido en el último año de análisis donde el ratio se sitúa en 10,41 y que muestra claramente la discrepancias entre una empresa y otra, ya que la empresa posee con sus activos suficiente capacidad para hacer frente sus deudas y poder asumir toda la financiación ajena.

### **Firmeza o consistencia**

Representa el grado de seguridad que ofrece la empresa a sus acreedores a largo plazo para recuperar el importe de sus préstamos. Su valor también debe ser superior a la unidad para que el proceso de conversión en liquidez de la inversión no corriente permita satisfacer con comodidad los recursos recurridos para su financiación.

En ambas empresas se ven valores de equilibrio a largo plazo, aunque en la empresa activa existe una holgura financiera considerable con respecto a la empresa en concurso, llegando a producirse incluso en el 2012 un cambio muy significativo de los años anteriores, debido a su importante disminución del pasivo no corriente en ese año en comparación con los años anteriores.



### Autonomía financiera

Ofrece una visión de la composición estructural de las fuentes de financiación, es decir, la relación entre los capitales propios con el total de los capitales ajenos necesarios para su financiación.

Se trata de la posibilidad que tienen la empresa de poder elegir la forma de financiarse más adecuada, y esto va a depender del valor que tome el ratio, puesto que a valores más altos tendrá mayor posibilidad de elegir la fuente de financiación. Si por el contrario el valor del ratio es muy bajo, la empresa no estará en condiciones de elegir, pues debido al alto endeudamiento los prestamistas percibirán el alto riesgo de impago. Los valores óptimos suele situarse entre 0,3 y 0,7, dependiendo de la empresa y el sector que opera.

Observando la tabla 4.5 se aprecia la notable diferencia existente entre la situación de financiación de las empresas analizadas, siendo los valores de MARQUEZ MORILLA demasiado bajos para poder estar en disposición de elegir la financiación, estando muy por debajo del mínimo exigido y dejando en evidencia el excesivo desequilibrio existente entre los recursos propios y los ajenos.

Todo lo inverso ocurre con la empresa SANCHEZ CABALLERO, teniendo unos valores muy altos y resaltando así la situación de estabilidad financiera en que se encuentra la empresa. A lo largo del periodo incluso esta situación tiene una tendencia positiva, por lo que sus fondos propios son proporcionalmente mucho más elevados que sus fondos ajenos, cubriendo con ellos todo el exigible.

#### 4.1.4 Análisis del endeudamiento

En el estudio del endeudamiento se intenta verificar si existe un equilibrio apropiado entre financiación ajena y financiación propia. Expresa básicamente cuantos recursos ajenos utiliza la empresa por cada uno de los fondos propios que posee.

Los valores óptimos para que se proporcione un equilibrio entre los recursos ajenos y propios estaría entre 0,4 y 0,6, no obstante, se comprende que a mayor ratio, significará que la empresa está soportando una mayor carga de la deuda, suponiendo un lastre para los beneficios de la empresa como consecuencia del mayor coste de intereses y la disminución de la liquidez.

**TABLA 4.6 Análisis del endeudamiento a largo plazo y corto plazo de las empresas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>ENDEUDAMIENTO</b> PNC+PC/Patrimonio Neto	19,24	28,91	26,41	33,94	0,28	0,23	0,17	0,11
<b>Endeudamiento a C/P</b> Pasivo Corriente/ Patrimonio Neto	2,13	3,52	3,52	8,24	0,14	0,15	0,16	0,10
<b>Endeudamiento a L/P</b> Pasivo No Corriente/ Patrimonio Neto	17,10	25,39	22,89	25,70	0,14	0,08	0,02	0,002

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI*

Según los datos de la tabla 4.6, los valores del ratio de endeudamiento en la empresa concursada muestran que la relación entre recursos ajenos y propios es muy dispar, es

decir el exigible es muy superior al patrimonio neto. Esta realidad se va acentuando a medida que pasan los años, siendo el 2012 el año con el mayor grado de endeudamiento, debido a que como pudimos observar en la tabla 4.1, en este año el patrimonio neto alcanza incluso valores negativos.

Lo opuesto a lo anterior ocurre con la empresa activa, su endeudamiento es prácticamente nulo teniendo unos valores por debajo de 0,3 en todos los años analizados. Al contrario que con la empresa en concurso, tiene una tendencia a la baja, lo cual disminuye su endeudamiento debido principalmente por la reducción que sufre el pasivo corriente como vimos en la tabla 4.2 anteriormente.

Atendiendo a la clasificación entre corto y largo plazo observamos, que en MARQUEZ MORILLA su endeudamiento viene provocado por sus recursos ajenos a largo plazo, mientras que en SANCHO CABALLERO ocurre totalmente lo contrario, siendo su endeudamiento a corto plazo su principal motivo.

#### 4.2 ANALISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

Uno de los análisis indispensables para determinar la situación económica- financiera de las empresas es el estudio de la cuenta de pérdidas y ganancias. Para ello se confecciona la cuenta de resultados en un formato simplificado en el que aparecen las distintas partidas (ingresos y gastos) estructuradas según su función.

También se han elaborado un análisis estático (porcentajes verticales) en el que se representan los diferentes conceptos sobre la cifra de ventas y un análisis dinámico (porcentajes horizontales) para y una mejor evaluación de la eficacia de las empresas en la obtención de sus resultados.

Estos porcentajes calculados en las empresas objeto de estudio aparecen recogidos en las tablas 4.7 y 4.8.

**TABLA 4. 7 Cuenta de pérdidas y ganancias preparada para su análisis de MARQUEZ MORILLA S.L EN 2009-2012**

	2009	2010	2011	2012	2012-09
	%	%	%	%	%
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>48,3</b>
Consumo de existencias	-11,0	-9,2	-9,2	-9,5	28,4
<b>RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>89,0</b>	<b>90,8</b>	<b>90,8</b>	<b>90,5</b>	<b>50,8</b>
Gastos de personal	-50,4	-46,1	-42,0	-47,2	38,8
Otros gastos de explotación	-33,1	-30,8	-23,7	-28,9	29,5
Amortización del inmovilizado	0,0	-12,8	-8,9	-8,9	-
<b>RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>5,5</b>	<b>1,1</b>	<b>16,2</b>	<b>5,5</b>	<b>48,4</b>
Otros ingresos de explotación	15,2	0,2	0,0	0,0	-99,6
Otros resultados	0,0	0,0	-11,3	-1,1	171.960,0
<b>RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>20,7</b>	<b>1,4</b>	<b>8,7</b>	<b>4,7</b>	<b>-66,0</b>
Ingresos financieros	0,7	0,2	9,7	1,9	295,8
Gastos financieros	-43,5	-19,2	-16,0	-11,8	-59,9
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-22,1</b>	<b>-17,6</b>	<b>2,4</b>	<b>-5,1</b>	<b>-65,7</b>
Impuestos sobre beneficios	8,8	4,5	-0,4	9,9	67,4
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-13,4</b>	<b>-13,1</b>	<b>2,0</b>	<b>4,8</b>	<b>-152,7</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI*

**TABLA 4.8 Cuenta de pérdidas y ganancias preparada para su análisis de SANCHO CABALLERO S.L en 2009-2012**

	2009	2010	2011	2012	2012-09
	%	%	%	%	%
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-1,7</b>
Consumo de existencias	-24,1	-20,9	-21,1	-20,1	-17,9
<b>RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>75,9</b>	<b>79,1</b>	<b>78,9</b>	<b>79,9</b>	<b>3,5</b>
Gastos de personal	-41,4	-43,6	-44,7	-45,7	8,5
Otros gastos de explotación	-16,2	-17,0	-16,4	-16,9	2,8
Amortización del inmovilizado	-9,0	-8,3	-7,3	-6,4	-29,9
<b>RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>9,3</b>	<b>10,1</b>	<b>10,4</b>	<b>10,9</b>	<b>14,8</b>
Otros ingresos de explotación	1,2	1,0	1,5	1,6	24,0
Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,0	0,0	0,0	0,6	-
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	1,1	1,1	1,0	1,1	-1,7
Otros resultados	0,0	0,1	0,1	0,0	21,7
<b>RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>11,7</b>	<b>12,3</b>	<b>13,1</b>	<b>14,2</b>	<b>19,4</b>
Ingresos financieros	0,6	0,9	1,4	1,4	137,3
Gastos financieros	-1,3	-0,8	-0,6	-0,3	-73,4
Resto de ingresos y gastos financieros	1,2	-0,5	-0,1	0,3	-78,2
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>12,2</b>	<b>11,9</b>	<b>13,8</b>	<b>15,5</b>	<b>24,8</b>
Impuestos sobre beneficios	-0,3	-0,7	-1,0	-1,0	182,2
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>11,9</b>	<b>11,2</b>	<b>12,8</b>	<b>14,6</b>	<b>20,4</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI*

Atendiendo a las tablas anteriores, se observa, que pese que la cifra neta de negocios en la empresa concursada ha aumentado un 48,3% en el periodo analizado y sin embargo la activa ha sufrido una disminución del -1,7%, las ventas en la empresa activa son de 5.568.219€ en 2012, estando muy por debajo la concursada con 2.220.703€.

Además veremos como la eficiencia en los gastos de cada empresa va a determinar que la situación de cada una sea muy desigual teniendo en cuenta el resultado del ejercicio.

La primera diferencia en la gestión del gasto la podemos ver en el consumo de existencias, que aunque los costes asociados a la actividad al tratarse del sector servicios no superan el 30% de las ventas en ninguna de las empresas, en MARQUEZ MORILLA ha habido un aumento en términos absolutos del 28,4% mientras que en SANCHO CABALLERO estos costes han disminuido en -17,9% en el periodo comprendido.

En cuanto a los gastos de personal vemos también importantes diferencias entre las empresas estudiadas. Si bien en ambas el peso relativo sobre las ventas es bastante similar, no ocurre lo mismo en cuanto a su evolución en el periodo analizado, ya que en MARQUEZ MORILLA se ha producido un incremento bastante importante del 38,8% en términos absolutos del gasto de personal, siendo solo del 8,5% para SANCHO CABALLERO.

También ocurre la misma situación con la partida otros gastos de explotación, con un aumento del 29,5% de los costes en la empresa en concurso y con sólo un 2,8% en la empresa activa. Estas divergencias provocan que el *resultado neto de explotación* de SANCHO CABALLERO duplique al de la empresa MARQUEZ MORILLA, teniendo esta última unos costes fijos más pronunciados.

En cuanto al resultado financiero, pese al aumento de los ingresos financieros en las dos empresas, vemos como la empresa en concurso tiene un mayor peso de los gastos financieros, provocando un *resultado antes de impuestos* negativo en el año 2012 y sólo el efecto de un impuesto sobre beneficios permite obtener un *resultado del ejercicio* positivo.

#### 4.2.1 Umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad, punto muerto o punto de equilibrio determina el momento en el que la cifra de ventas consigue cubrir todos sus gastos, es decir el punto en el cual la empresa no obtiene ningún tipo de beneficio, siendo este igual a cero.

**TABLA 4. 9 Análisis del Umbral de Rentabilidad y Margen de Seguridad en las dos empresas para el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>UMBRAL DE RENTABILIDAD</b> (Costes Fijos+Gastos Financieros)/(1 - (CV/CNN))	1.881.409	1.948.117	2.417.636	2.393.292	4.885.442	4.841.942	4.956.354	4.604.390
<b>MARGEN DE SEGURIDAD</b> (CifraNetaNegocio-Umbral Rent.)/CNN	-0,26	-0,20	-0,08	-0,08	0,14	0,15	0,16	0,17

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI.*

En la tabla 4.9 se puede observar que en la empresa en concurso de acreedores tiene un umbral de rentabilidad o punto muerto superior a la cifra de ventas durante todos los ejercicios analizados, lo que supone, que las ventas no están cubriendo los costes necesarios, y por tanto desencadena en pérdidas. El margen de seguridad, aunque presenta una propensión de mejora, es negativo en todo el periodo, no posibilitando ningún margen de beneficios.

En la empresa activa ocurre lo contrario, teniendo un punto muerto inferior a las ventas en todos los años estudiados, así como un margen de seguridad positivo y con una tendencia creciente durante el periodo, lo cual implica que la empresa es capaz de cubrir sus gastos con los ingresos obtenidos con las ventas y además obtener un beneficio.

#### 4.3 ANALISIS DE LA RENTABILIDAD

El análisis económico además de estudiar la composición y evolución de la cuenta de resultados, también se encarga de averiguar si las inversiones realizadas por la empresa están teniendo un rendimiento satisfactorio. La rentabilidad permite medir el grado de eficiencia alcanzado por la empresa y se realiza con el fin de buscar una explicación a la forma de generar el resultado empresarial, es decir, encontrar aquellas actividades que contribuyan a concepción de dicho resultado.

### 4.3.1 Rentabilidad económica

Consiste en analizar la relación existente entre el resultado del ejercicio y el importe de los activos sin tener en cuenta la estructura del pasivo y de su coste, es decir, trata de analizar el rendimiento de los activos totales. Para un mejor estudio de la rentabilidad económica, vamos a descomponer esta en partes, el margen económico y rotación de activos, donde se puede ver mejor el efecto de las ventas en las inversiones totales.

**TABLA 4. 10 Análisis de la rentabilidad económica en las dos empresas analizadas en el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>RENTABILIDAD ECONOMICA</b> BAII / Total activo (%)	2,33	0,17	1,44	0,84	5,45	5,73	6,17	6,42
<b>MARGEN DE VENTAS</b> BAII / Importe neto cifra de negocios (%)	20,65	1,36	8,67	4,73	11,68	12,31	13,11	14,17
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS</b> Importe neto de la cifra de negocios/ Total Activo	0,11	0,12	0,17	0,18	0,44	0,44	0,44	0,42

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI*

En primer lugar, vemos como los valores del ratio de rentabilidad económica en la empresa concursada son menores que los de empresa en activo durante todo el periodo analizado, llegando a representar el resultado antes de impuestos e intereses menos del 1% del activo total en 2012 , lo que significa que tendrá que reducir gastos o reestructurarse.

Analizando la rentabilidad económica a través de sus componentes, observamos la caída del margen de ventas en MARQUEZ MORILLA año tras año, en 2009 logró un valor muy elevado, pero pese que las ventas han aumentado cada año, pasa de un margen de ventas de un 20,65% en 2009 a un 4,73% en 2010, lo que implica una cuantiosa reducción del beneficio obtenido por cada unidad vendida.

Por otro lado se observa como la rotación de activos sin embargo ha sufrido un leve aumento en la empresa en concurso, el motivo que parece explicar esta situación es el aumento de las ventas que se producen en esta empresa durante el periodo analizado

### 4.3.2 Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera mide la relación entre el resultado del ejercicio neto generado y la inversión que los accionistas han aportado a la empresa. Este ratio permite evaluar la rentabilidad de los capitales invertidos por los propietarios de la empresa, y a medida de que su valor sea mayor mejor será su rendimiento.

**TABLA 4. 11 Análisis de la rentabilidad financiera de las empresas estudiadas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (BDI/Fondos Propios)(%)</b>	-30,48	-47,79	9,18	-27,73	6,72	6,00	6,67	6,74

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI*

Como se puede ver en la tabla 4.11, los valores son negativos durante todo el periodo analizado en la empresa MARQUEZ MORILLA, excepto en el año 2011 que alcanza un resultado positivo. Estos valores confirman que la remuneración de los fondos propios es desfavorable, y como consecuencia la capacidad de poder general recursos propios es prácticamente nula, lo que supone que los inversores de la empresa en concurso no están rentabilizando sus inversiones, llegando incluso a tener en el año 2012 un patrimonio neto negativo, agravando aún más el problema.

La empresa SANCHO CABALLERO tiene una rentabilidad de sus inversiones propias positiva, situándose el ratio por encima del 6% en todo el periodo analizado y alcanzando su punto más álgido en el 2012, lo cual se puede explicar por la evolución del patrimonio neto, creciendo aproximadamente en 2.000.000 de euros en los años 2009-2012.

### 4.3.3 Apalancamiento financiero

Como continuación al análisis de la rentabilidad, el apalancamiento financiero trata de relacionar la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera. Este ratio también es muy afín al endeudamiento, ya que se utiliza la deuda para incrementar la rentabilidad de los fondos propios.

**TABLA 4.12 Apalancamiento financiero en las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>APALANCAMIENTO FINANCIERO (RF/RE)</b>	-8,99	-63,72	3,06	-9,50	1,15	1,15	1,12	1,08

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI*

Normalmente se entiende como conveniente cuando el ratio que se obtiene es mayor que 1, en el caso de la empresa en activo, supera la unidad en todos los años analizados, debido principalmente su alto patrimonio neto.

Lo contrario ocurre en la empresa en concurso, siendo el valor negativo en todo el periodo, lo que confirma un alto endeudamiento de la empresa como consecuencia de que el coste de la deuda es mucho mayor que su rendimiento.

#### 4.4. GESTIÓN DEL FONDO DE MANIOBRA.

Para finalizar el análisis económico y financiero de las empresas estudiadas es importante conocer las necesidades del fondo de maniobra. Para ello primero se deben conocer los periodos medios de maduración, tanto económico y financiero, para el posterior análisis del fondo de maniobra necesario, que se puede definir como las necesidades que realmente necesita la empresa para financiar su explotación. Por tanto, el fondo de maniobra necesario o ideal es importante contextualizarlo en comparación con el fondo de maniobra real que vimos en el apartado anterior, comprendiendo así el análisis global del fondo de maniobra.

##### 4.4.1. Periodos de maduración.

Para determinar las necesidades del fondo de maniobra es necesario no solo analizar las relaciones entre el activo, el pasivo y el patrimonio neto, si no las velocidades a la que se mueven tales masas patrimoniales. Estas velocidades vienen representadas principalmente por los periodos medios de almacenamiento de materias primas, de cobro de clientes y de pago a proveedores, todos ellos expresados en días, y que vienen a entender el tiempo que por término medio que transcurre desde que la empresa invierte una unidad monetaria en su proceso productivo hasta que recuperan dicha inversión.

Para el cálculo de estos periodos medios es importante conocer los saldos medios de las partidas involucradas para un cálculo más eficiente, como son existencias, clientes y proveedores, teniendo en cuenta una media entre los saldos de las partidas del año anterior al estudiado y el propio año analizado.

**TABLA 4. 13 Saldos medios de las masas patrimoniales de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>SALDO MEDIO DE EXISTENCIAS</b>	7.956,87	10.964,89	21.104,06	23.927,72	73.323,47	73.270,76	73.567,52	66.866,66
<b>SALDO MEDIO DE CLIENTES</b>	242.299,28	320.731,77	444.157,44	441.524,03	739.169,97	758.517,62	798.045,95	877.109,98
<b>SALDO MEDIO DE PROVEEDORES</b>	68.914,84	92.766,02	69.718,15	70.194,92	950.499,23	844.380,74	985.557,18	997.795,27

*Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en el SABI*

A partir de los saldos medios se calculan los periodos medios de maduración para ambas en empresas con el objeto de estudiar la eficiencia en la gestión de stocks, de cobro de clientes y de pago a proveedores.

**TABLA 4. 14 Periodos de maduración de las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>PERIODO MEDIO DE ALMACENAMIENTO</b> [(Saldo medio de existencias/ Consumo de existencias)*365]	17,24	28,44	39,43	40,32	19,47	22,74	21,43	21,70
<b>PERIODO MEDIO DE COBRO DE CLIENTES</b> [(Saldo medio de clientes/Importe neto de la cifra de negocios)*365]	59,07	71,88	72,44	72,57	47,65	48,83	49,48	57,50
<b>PERIODO DE MADURACIÓN ECONOMICO</b> (PMMA+PMC)	76,31	100,31	111,87	112,89	67,12	71,58	70,91	79,20
<b>PERIODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES</b> [(Saldo medio de acreedores/ Aprovisionamientos)*365]	152,60	225,11	123,54	121,04	254,20	259,94	289,13	325,06
<b>PERIODO DE MADURACIÓN FINANCIERO</b> (PME-PMP)	-76,29	-124,79	-11,67	-8,16	-187,07	-188,37	-218,22	-245,86

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI*

Tal y como se puede observar en la tabla anterior, existencias algunas diferencias entre las empresas analizadas.

El *periodo medio de almacenamiento* en ambas empresas es bastante reducido, no llegando a superar el periodo de un mes en el que las existencias se encuentran en almacenamiento, esto es debido a que las empresas analizadas pertenecen al sector servicios y por tanto las existencias son muy escasas. A pesar de ello, la empresa en concurso de acreedores ha mantenido una tendencia de los días que se encuentran almacenados ascendente a lo largo de los años, incurriendo en principio, en un aumento de los costes de almacenamiento y por tanto una gestión de stock mejorable.

Con el *periodo medio de cobro de clientes* podemos conocer el tiempo (en días) transcurrido entre que los productos son vendidos hasta que estos son cobrados. La empresa en concurso también mantiene unos periodos de cobro superiores a los de la empresa activa, siendo esta ultima más eficiente en su gestión.

Dado lo anterior, el *periodo medio de maduración económico* sea superior en la empresa en concurso, conllevando a que tarde más tiempo en recuperar cada euro que ha invertido en su ciclo de explotación.

A través del *periodo medio de pago a proveedores* podemos saber los días que por término medio se tarda en pagar a los proveedores, es decir, el tiempo entre la compra de materiales hasta su posterior pago. En este sentido, la empresa en concurso al tener un periodo de pago de proveedores bastante menor (aproximadamente la mitad de días) que la empresa activa, incurre en una deficiente gestión en sus pagos.

Por último, si al periodo medio de maduración económico le restamos el periodo medio de pago a proveedores, obtenemos el *periodo medio de maduración financiero*, que se puede entender como el tiempo en días del ciclo de explotación que no está financiado por los proveedores. Un periodo de maduración financiero negativo, tal y como ocurre en las dos empresas, sería algo positivo si las empresas tuvieran un fondo de maniobra real positivo, no siendo el caso de la empresa concursada, agravando con ello su problema de liquidez ya que la empresa no es capaz de generar fondos suficientes para hacer frente a todos sus gastos a corto plazo.



#### 4.4.2 Análisis del fondo de maniobra necesario y real.

Las necesidades de financiación para cada ejercicio (en términos de unidades monetarias) quedan recogidas de una manera más fiel con el Fondo de maniobra necesario.

Para calcular el fondo de maniobra necesario a través del método analítico se debe tener en cuenta el consumo de existencias, las compras o aprovisionamientos y el importe neto de la cifra de negocios (ventas) que se realizan en los años estudiados para las dos empresas, así como también los periodos medios de almacenamiento, cobro de clientes y pago a proveedores que vimos anteriormente.

**TABLA 4. 15 Análisis del fondo de maniobra necesario en las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>INVERSIÓN MINIMA EN EXISTENCIAS</b> [(Consumo de Existencias/365)*PMMA]	7.956,87	10.964,89	21.104,06	23.927,715	73.323,465	73.270,76	73.567,515	66.866,655
<b>INVERSIÓN EN CREDITOS A CLIENTES</b> [(Ventas/365)*PMC]	242.299,28	320.731,765	444.157,44	441.524,025	739.169,965	758.517,62	79.8045,945	877.109,975
<b>INVERSIÓN EN ACTIVO CIRCULANTE</b> [(Inv. en MP+ Inv. en créditos a clientes)]	250.256,15	331.696,655	465.261,5	465.451,74	812.493,43	831.788,38	871.613,46	943.976,63
<b>FINANCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES</b> [(Aprovisionamiento/365)*PMP]	68.914,835	92.766,02	69.718,15	70.194,92	950.499,23	844.380,735	985.557,175	997.795,265
<b>INVERSIÓN EN FONDO DE MANIOBRA NECESARIO</b> (Inv. en activo circulante- Financiación proveedores)	250.256,15	331.696,655	465.261,5	46.5451,74	812.493,43	831.788,38	871.613,46	943.976,63

*Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en el SABI*

El fondo de maniobra que se deriva de la tabla anterior es el que necesita cada empresa para no tener problemas de liquidez, es decir, el necesario para financiar su ciclo de explotación. Por ello, vemos como en ambas empresas los fondos de maniobra necesarios tienen una tendencia bastante similar en los periodos analizados en comparación con su fondo de maniobra real.

Para un mejor análisis del fondo de maniobra es importante hacerlo desde la perspectiva de la relación entre el fondo de maniobra necesario o ideal y el fondo de maniobra real, que vimos con más detalle en el apartado primero de este capítulo, el cual reflejaba la diferencia en los activos circulantes y pasivos circulantes de las empresas, genera un déficit o un exceso de financiación añadido que veremos con más profundidad a continuación.

**TABLA 4.16 .Relación entre el Fondo de maniobra necesario y el Fondo de maniobra real en las empresas analizadas durante el periodo 2009-2012**

	MARQUEZ MORILLA				SANCHO CABALLERO			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
<b>FONDO DE MANOBRAS REAL</b>	-995.900	-1.031.114	-877.952	-2.413.604	2.369.566	2.997.117	3.156.683	2.709.745
<b>FONDO DE MANOBRAS NECESARIO</b>	250.256,15	331.696,655	465.261,5	46.5451,74	812.493,43	831.788,38	871.613,46	943.976,63
<b>DIFERENCIA</b>	-1.246.156	-1.362.811	-1.343.214	-2.879.056	1.557.073	2.165.329	2.285.070	1.765.768

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el SABI.*

Como podemos observar en la tabla anterior, en la empresa MARQUEZ MORILLA el fondo de maniobra real es menor al fondo de maniobra necesario en todos los años analizados, generando un déficit de financiación, por lo que deberá buscar financiación adicional para poder cubrir esa diferencia y solventar así los problemas de liquidez. Esto se conseguiría con una refinanciación de la deuda, acelerando el cobro de los activos corrientes o retrasando el pago de los pasivos corrientes, también ampliando el capital o reconvertir deuda a corto plazo en largo plazo.

En el caso de la empresa SANCHO CABALLERO ocurre todo lo contrario, siendo su fondo de maniobra real o aparente mayor que el fondo de maniobra necesario, generando así un superávit de fondo de maniobra en todo los años analizados. Esta situación explica que puede haber recursos ociosos dentro del activo de la empresa, lo cual significa que podría estar infrautilizando sus recursos.

## 5. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha realizado un análisis comparativo económico-financiero entre las empresas Márquez Morilla S.L (empresa en concurso de acreedores) y Sancho Caballero S.L, en el cual se han detectado diferencias significativas entre las empresa concursada y la que no, alcanzando así el objetivo planteado.

En primer lugar, en cuanto a la revisión de los aspectos teóricos relacionados con el objeto de estudio se han puesto de manifiesto algunos puntos con referencia al concurso de acreedores.

- La actual Ley Concursal, ha supuesto una avance significativo con las anteriores normas, entre las mejoras que se han producido, se encuentran la creación de un sistema legislativo unido que regula las distintas situaciones de crisis, y el aumento de la satisfacción de los acreedores a través de la incentiva de mantenimiento y continuidad de las empresas, facilitando su posible reestructuración.
- La importancia de la contabilidad y la información económica y financiera extraída de los estados contables juega un papel importante en los procedimientos concursales, ya que permiten detectar las situaciones patrimoniales extraordinarias del deudor para una mejor resolución del concurso, estando presente en las actuaciones de la administración concursal durante todo el proceso.

En segundo lugar, el análisis económico y financiero de las empresas objeto de estudio pone de manifiesto los diferentes aspectos más característicos que explican porque una empresa se ha visto en vuelta en un proceso concursal y la otra no.

- Poco peso de las inversiones a corto plazo del total en la empresa concursada, provocando con ello que no pueda hacer frente a sus deudas más inmediatas, tal y como demuestra su fondo de maniobra, teniendo valores negativos en todo el periodo analizado.
- Claro predominio de la financiación ajena en la empresa en concurso, ocasionando un desequilibrio financiero significativo, no alcanzando los fondos propios el 5% del total de la financiación, llegando incluso esta partida a ser negativa en el año 2012. Todo lo contrario ocurre en la otra empresa estudiada, donde el patrimonio neto representa el 90% del total en el último año, financiándose prácticamente en su totalidad con fondos propios.
- Deficiente liquidez a lo largo de todo el periodo analizado en Márquez Morilla S.L, con valores inestables que vienen a ratificar la incapacidad de hacer frente a sus obligaciones inmediatas.
- El grado de endeudamiento en la empresa concursada se ha ido incrementando a lo largo de los años, lo que demuestra que la relación entre recursos ajenos y propios es muy dispar.

- Ineficiente gestión de los gastos de explotación por parte de la empresa en concurso de acreedores, teniendo un peso demasiado elevado en la partida de gastos de personal y otros gastos de explotación con respecto a su cifra de negocios.
- La empresa Sancho Caballero S.L por lo general muestra valores más favorables en los años analizados, tanto en la liquidez, como en la solvencia y el endeudamiento, siendo este último casi inexistente. Todo esto conlleva a que las rentabilidades económicas y financieras de la empresa tengan una tendencia positiva, dando signos de crecimiento económico.
- Sin embargo, en Márquez Morilla S.L muestra unas deficientes rentabilidades, alcanzando sus valores mínimos en el 2012, año anterior a que la empresa entre en concurso de acreedores.

## 6. BIBLIOGRAFIA

Boletín Oficial del Estado (BOE). <http://www.boe.es/>

Campillo, J., Labatut, G., y Veres, E (2003): “Validez de la información financiera en los procesos de insolvencia. Un estudio de la empresa española”. Elsevier, 16, 29-40.

Gadea, E (2006). Iniciación al estudio del Derecho Concursal. Dykinson

García, E (2011). Cuestiones procesales en el derecho concursal, (leyes 22 - 2003 y 8 - 2003). Universidad Complutense de Madrid

González, E., y González, A.M (2004): “Aspectos Contables de la Ley Concursal”. Partida Doble, 160, 40-53.

Larriba Díaz-Zorita, A. (2005). Los procesos concursales: Sus procedimientos y su contabilidad. *Partida Doble*, nº 165, 78-101.

Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. Boletín Oficial del Estado, 10 de julio de 2003, núm. 164, p. 26905.

Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. Boletín Oficial del Estado, 11 de octubre de 2011, núm. 245, p. 106745.

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Boletín Oficial del Estado, núm. 233, de 28 de septiembre de 2013, p. 78787.

Mateos, A (2008) “Los procesos concursales en sociedades cooperativas. Especificidades en la información económico-financiero”. CIRIEC-España, 60, 2009-246.

Real Decreto-ley 4/2014, de 7 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial. Boletín Oficial del Estado, núm. 58, de 8 de marzo de 2014.

Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). <http://sabi.bvdep.com/>

Vargas, V., Vargas, J., Fernández, C., y Belda, J.M (2005): “El plan de viabilidad y la Ley Concursal”. Partida Doble, 172, 90-109.

## 7. ANEXO

**TABLA 7 1 Balance de situación de MARQUEZ MORILLA S.L**

	2009		2010		2011		2012	
	EUROS	%	EUROS	%	EUROS	%	EUROS	%
<b>ACTIVO</b>								
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>12.889.823</b>	<b>96,95</b>	<b>12.773.009</b>	<b>95,96</b>	<b>12.582.797</b>	<b>93,68</b>	<b>11.822.207</b>	<b>94,22</b>
I. Inmovilizado intangible	0	0,00	0	0,00	774	0,01	774	0,01
II. Inmovilizado material	11.931.227	89,74	11.734.204	88,16	11.552.289	86,01	11.360.721	90,55
III. Inversiones inmobiliarias	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
IV. Inversiones financieras a largo plazo	827.595	6,22	833.595	6,26	833.595	6,21	45.239	0,36
V. Activos por impuesto diferido	131.001	295,75	205.210	1,54	196.138	1,46	415.473	3,31
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>405.380</b>	<b>3,05</b>	<b>537.281</b>	<b>4,04</b>	<b>848.404</b>	<b>6,32</b>	<b>724.827</b>	<b>5,78</b>
I. Existencias	6.128	0,05	15.801	0,12	26.407	0,20	21.449	0,17
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	358.684	2,70	501.543	3,77	811.397	6,04	583.121	4,65
III. Inversiones financieras a corto plazo	38.081	0,29	19.937	0,15	10.000	0,07	55.927	0,45
IV. Periodificaciones a corto plazo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
V. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2.487	0,02	0	0,00	600	0,00	64.330	0,51
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>13.295.203</b>	<b>100</b>	<b>13.310.291</b>	<b>100</b>	<b>13.431.201</b>	<b>100</b>	<b>12.547.034</b>	<b>100</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>								
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>657.036</b>	<b>4,94</b>	<b>445.011</b>	<b>3,34</b>	<b>490.020</b>	<b>3,65</b>	<b>-380.850</b>	<b>-3,04</b>
<b>A-1) Fondos propios</b>	<b>657.036</b>	<b>4,94</b>	<b>445.011</b>	<b>3,34</b>	<b>490.020</b>	<b>3,65</b>	<b>-380.850</b>	<b>-3,04</b>
I. Capital	44.294	0,33	44.294	0,33	44.294	0,33	44.294	0,35
II. Prima de emisión	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
III. Reservas	749.614	5,64	749.614	5,63	749.614	5,58	0	0,00
IV. Resultados de ejercicios anteriores	63.422	0,48	-136.200	-1,02	-348.897	-2,60	-530.745	-4,23
V. Resultado del ejercicio	-200.294	-1,51	-212.697	-1,60	45.009	0,34	105.602	0,84
VI. (Dividendo a cuenta)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>11.236.884</b>	<b>84,52</b>	<b>11.296.884</b>	<b>84,87</b>	<b>11.214.825</b>	<b>83,50</b>	<b>9.789.453</b>	<b>78,02</b>
I. Provisiones a largo plazo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
II. Deudas a largo plazo	11.236.884	84,52	11.296.884	84,87	11.214.825	83,50	9.789.453	78,02
III. Pasivos por impuesto diferido	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
IV. Periodificaciones a largo plazo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1.401.282</b>	<b>10,54</b>	<b>1.568.395</b>	<b>11,78</b>	<b>1.726.356</b>	<b>12,85</b>	<b>3.138.431</b>	<b>25,01</b>
I. Provisiones a corto plazo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
II. Deudas a corto plazo	1.030.405	7,75	1.157.883	8,70	1.181.627	8,80	1.246.514	9,93
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1.011.846	8,06
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	370.877	2,79	410.512	3,08	544.729	4,06	880.071	7,01
V. Periodificaciones a corto plazo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>13.295.203</b>	<b>100,00</b>	<b>13.310.291</b>	<b>100,00</b>	<b>13.431.201</b>	<b>100,00</b>	<b>12.547.034</b>	<b>100,00</b>

**TABLA 7 2 Balance de situación de SANCHO CABALLERO S.L**

	2009		2010		2011		2012	
	EUROS	%	EUROS	%	EUROS	%	EUROS	%
<b>ACTIVO</b>								
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>9.026.529</b>	<b>70,56</b>	<b>8.666.633</b>	<b>66,51</b>	<b>8.327.984</b>	<b>62,90</b>	<b>9.343.111</b>	<b>70,22</b>
I. Inmovilizado intangible	2.342	0,02	3.293	0,03	4.003	0,03	3.831	0,03
II. Inmovilizado material	8.952.803	69,98	8.641.430	66,31	8.289.113	62,60	9.289.245	69,81
III. Inversiones inmobiliarias	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
IV. Inversiones financieras a largo plazo	71.383	0,56	21.910	0,17	34.869	0,26	50.035	0,38
V. Activos por impuesto diferido	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>3.766.391</b>	<b>29,44</b>	<b>4.364.722</b>	<b>33,49</b>	<b>4.912.538</b>	<b>37,10</b>	<b>3.962.526</b>	<b>29,78</b>
I. Existencias	68.408	0,53	78.133	0,60	69.002	0,52	64.732	0,49
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	655.167	5,12	861.869	6,61	734.223	5,55	1.019.997	7,67
III. Inversiones financieras a corto plazo	2.344.018	18,32	3.056.768	23,46	3.352.132	25,32	2.160.115	16,23
IV. Periodificaciones a corto plazo	1.420	0,01	6.621	0,05	6.749	0,05	7.380	0,06
V. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	697.379	5,45	361.331	2,77	750.433	5,67	710.304	5,34
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>12.792.920</b>	<b>100,00</b>	<b>13.031.355</b>	<b>100,00</b>	<b>13.240.522</b>	<b>100,00</b>	<b>13.305.637</b>	<b>100,00</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>								
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>10.013.230</b>	<b>78,27</b>	<b>10.587.455</b>	<b>81,25</b>	<b>11.279.082</b>	<b>85,19</b>	<b>12.027.743</b>	<b>90,40</b>
<b>A-1) Fondos propios</b>	<b>9.080.476</b>	<b>70,98</b>	<b>9.716.263</b>	<b>74,56</b>	<b>10.469.453</b>	<b>79,07</b>	<b>11.279.629</b>	<b>84,77</b>
I. Capital	1.913.344	14,96	1.913.344	14,68	1.913.344	14,45	1.913.344	14,38
II. Prima de emisión	3.070.248	24,00	3.070.248	23,56	3.070.248	23,19	3.070.248	23,07
III. Reservas	3.424.089	26,77	4.096.885	31,44	4.732.670	35,74	5.485.861	41,23
IV. Resultados de ejercicios anteriores	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
V. Resultado del ejercicio	672.795	5,26	635.786	4,88	753.191	5,69	810.176	6,09
VI (Dividendo a cuenta)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	<b>932.755</b>	<b>7,29</b>	<b>871.192</b>	<b>6,69</b>	<b>809.629</b>	<b>6,11</b>	<b>748.114</b>	<b>5,62</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1.382.865</b>	<b>10,81</b>	<b>806.294</b>	<b>6,19</b>	<b>205.586</b>	<b>1,55</b>	<b>25.113</b>	<b>0,19</b>
I. Provisiones a largo plazo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
II. Deudas a largo plazo	1.382.865	10,81	806.294	6,19	205.586	1,55	25.113	0,19
III. Pasivos por impuesto diferido	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
IV. Periodificaciones a largo plazo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1.396.825</b>	<b>10,92</b>	<b>1.637.605</b>	<b>12,57</b>	<b>1.755.855</b>	<b>13,26</b>	<b>1.252.781</b>	<b>9,42</b>
I. Provisiones a corto plazo	0	0,00	11.820	0,09	0	0,00	0	0,00
II. Deudas a corto plazo	662.961	5,18	670.888	5,15	691.562	5,22	180.520	1,36
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0	0,00	0	0,00	48.075	0,36	92.888	0,70
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	733.865	5,74	954.897	7,33	1.016.217	7,68	979.373	7,36
V. Periodificaciones a corto plazo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>12.792.920</b>	<b>100,00</b>	<b>13.031.355</b>	<b>100,00</b>	<b>13.240.522</b>	<b>100,00</b>	<b>13.305.637</b>	<b>100,00</b>

**TABLA 7 3 Cuenta de Pérdidas y Ganancias de MARQUEZ MORILLA S.L**

	2009		2010		2011		2012	
	€	%	€	%	€	%	€	%
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	1.497.069	100,00	1.628.699	100,00	2.237.875	100,00	2.220.703	100,00
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Trabajos realizados por la empresa para su activo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Aprovisionamientos	-164.836	-11,01	-150.414	-9,24	-205.977	-9,20	-211.669	-9,53
Otros ingresos de explotación	227.433	15,19	3.946	0,24	63	0,00	834	0,04
Gastos de personal	-755.055	-50,44	-750.709	-46,09	-939.096	-41,96	-1.047.895	-47,19
Otros gastos de explotación	-495.393	-33,09	-501.019	-30,76	-530.854	-23,72	-641.492	-28,89
Amortización del inmovilizado	0	0,00	-208.672	-12,81	-198.935	-8,89	-198.279	-8,93
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Excesos de provisiones	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Otros resultados	-10	0,00	249	0,02	-169.007	-7,55	-17.206	-0,77
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>309.208</b>	<b>20,65</b>	<b>22.081</b>	<b>1,36</b>	<b>194.069</b>	<b>8,67</b>	<b>104.997</b>	<b>4,73</b>
Ingresos financieros	10.727	0,72	3.524	0,22	216.765	9,69	42.459	1,91
Gastos financieros	-651.229	-43,50	-311.999	-19,16	-357.285	-15,97	-261.134	-11,76
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Diferencias de cambio	0	0,00	161	0,01	531	0,02	-55	0,00
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-640.502</b>	<b>-42,78</b>	<b>-308.315</b>	<b>-18,93</b>	<b>-139.989</b>	<b>-6,26</b>	<b>-218.730</b>	<b>-9,85</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-331.294</b>	<b>-22,13</b>	<b>-286.234</b>	<b>-17,57</b>	<b>54.080</b>	<b>2,42</b>	<b>-113.733</b>	<b>-5,12</b>
Impuestos sobre beneficios	131.001	8,75	73.537	4,52	-9.072	-0,41	219.335	9,88
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-200.294</b>	<b>-13,38</b>	<b>-212.697</b>	<b>-13,06</b>	<b>45.009</b>	<b>2,01</b>	<b>105.602</b>	<b>4,76</b>



**TABLA 7.4 Cuenta de Pérdidas y Ganancias de SANCHO CABALLERO S.L**

	2009		2010		2011		2012	
	€	%	€	%	€	%	€	%
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	5.661.744	100,00	5.669.361	100,00	5.886.650	100,00	5.568.219	100,0
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,0
Trabajos realizados por la empresa para su activo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	33.128	0,6
Aprovisionamientos	-1.364.819	-24,11	-1.185.637	-20,91	-1.244.172	-21,14	-1.120.401	-20,1
Otros ingresos de explotación	70.726	1,25	55.859	0,99	90.391	1,54	87.713	1,6
Gastos de personal	-2.345.454	-41,43	-2.474.052	-43,64	-2.631.188	-44,70	-2.544.510	-45,7
Otros gastos de explotación	-917.171	-16,20	-962.344	-16,97	-965.369	-16,40	-942.942	-16,9
Amortización del inmovilizado	-507.452	-8,96	-472.035	-8,33	-431.266	-7,33	-355.671	-6,4
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	62.563	1,11	61.563	1,09	61.563	1,05	61.515	1,1
Excesos de provisiones	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,0
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0	0,00	0	0,00	0	0,00	875	0,0
Otros resultados	906	0,02	5.062	0,09	4.940	0,08	1.103	0,0
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>661.041</b>	<b>11,68</b>	<b>697.777</b>	<b>12,31</b>	<b>771.548</b>	<b>13,11</b>	<b>789.027</b>	<b>14,2</b>
Ingresos financieros	33.087	0,58	51.922	0,92	83.419	1,42	78.508	1,4
Gastos financieros	-71.875	-1,27	-43.396	-0,77	-37.875	-0,64	-19.134	-0,3
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0	0,00	-4.607	-0,08	-41	0,00	0	0,0
Diferencias de cambio	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,0
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	69.458	1,23	-26.293	-0,46	-5.460	-0,09	15.166	0,3
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>30.671</b>	<b>0,54</b>	<b>-22.373</b>	<b>-0,39</b>	<b>40.043</b>	<b>0,68</b>	<b>74.541</b>	<b>1,3</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>691.712</b>	<b>12,22</b>	<b>675.404</b>	<b>11,91</b>	<b>811.591</b>	<b>13,79</b>	<b>863.568</b>	<b>15,5</b>
Impuestos sobre beneficios	-18.917	-0,33	-39.618	-0,70	-58.400	-0,99	-53.392	-1,0
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>672.795</b>	<b>11,88</b>	<b>635.786</b>	<b>11,21</b>	<b>753.191</b>	<b>12,79</b>	<b>810.176</b>	<b>14,6</b>