

Análisis de estados contables: incidencia del periodo COVID en *Álvaro Moreno, S.L.*

Analysis of financial statements: incidence of the COVID period in Alvaro Moreno, S.L.

Gonzalo Janer Mata

Doble Grado en FYCO y RRLL. RR.HH. por la Escuela Universitaria de Osuna. Universidad de Sevilla

Resumen:

En este trabajo realizaremos un estudio contable a fondo de la empresa de moda textil sevillana, *Álvaro Moreno*, analizaremos distintas Cuentas Anuales, como el Balance y la cuenta de Pérdidas y Ganancias y le aplicaremos los distintos ratios para extraer y conocer la rentabilidad, la solvencia y la liquidez entre otras variables.

“ÁLVARO MORENO, S.L.” (en adelante *Álvaro Moreno*) es una empresa local sevillana, concretamente del municipio de Osuna, dedicada a la venta al por menor de prendas de vestir para caballero y niños, así como accesorios, cinturones, abrigos y demás. Caracterizada por ofrecer productos a un coste relativamente bajo, estos cuentan con unas prestaciones más que satisfactorias y con una gran variedad de elecciones que permiten abarcar un público muy amplio dentro del sector de moda masculino, tanto mayores como niños.

La empresa se ha vuelto muy mediática últimamente debido al gran crecimiento experimentado por esta. Con 58 puntos de venta, se encuentra presente en 34 ciudades. Es una de las marcas de referencia en el negocio textil español, pues cuenta con un volumen de negocios que ronda los 40 millones de euros, unos resultados a final de año superiores a los 2 millones (años anteriores ha conseguido superar los 5 millones de euros) y cerca de 300 empleados.

Palabras Clave: *Álvaro Moreno*, Contabilidad, Covid-19, Cuentas Anuales, Estados contables.

Abstract:

In this work we will carry out an in-depth accounting study of the Sevillian textile fashion company, *Alvaro Moreno*, we will analyze different Annual Accounts, such as the Balance-Sheet and the Profit and Loss account and we will apply the different ratios to extract and know the profitability, solvency and liquidity among other variables.

"ÁLVARO MORENO, S.L." (hereinafter Alvaro Moreno) is a local company from Seville, specifically, from the municipality of Osuna, dedicated to the retail sale of clothing for men and children as well as accessories, belts, coats, and others. Characterized by offering products at a relatively low cost, these have a more than satisfactory performance and with a wide variety of choices that allow to cover a very wide audience within the men's fashion sector, both adults and children.

The company has become very popular in the media lately due to the great growth it has experienced. With 58 points of sale, it is present in 34 cities. It is one of the reference brands in the Spanish textile business, as it has a turnover of around 40 million euros, year-end results of over 2 million euros (in previous years it has managed to exceed 5 million euros) and nearly 300 employees.

Key words: Álvaro Moreno, Accounting, Covid-19, Annual Accounts, Accounting Statements

1. ¿QUIÉN ES ÁLVARO MORENO?

La marca sevillana tiene su origen en el año 2008, de la mano de su fundador Álvaro Manuel Moreno Ojeda, y desde entonces, esta no ha hecho más que crecer como la espuma. Como ya hemos mencionado en la Introducción, la empresa cuenta con 54 puntos de venta repartidos por todo el territorio español, Zaragoza, Badajoz, Andalucía... Además, dispone de una plataforma en internet que permite la venta online y el transporte de sus productos mediante un extenso canal de distribución que conecta vendedor-cliente, sin embargo, la empresa encargada de esta gestión es la entidad mercantil "**Álvaro Moreno Logística, S.L.**", sociedad asociada a la matriz "**Álvaro Moreno, S.L.**" que es quien la dirige, por lo que no analizaremos a fondo esta fase del proceso.

Álvaro comenzó en el negocio textil de la mano de su padre, Antonio Moreno, dueño de una tienda en el centro de Osuna llamada Vilymoda, dedicada a la venta de ropa, tejidos, trajes de comunión, de señora, de novios y demás. Por diversas razones, tuvo que hacerse cargo del negocio familiar con los dieciocho años, y con los veintiuno creó la marca Álvaro Moreno. La primera tienda de Álvaro Moreno fue abierta en Écija en el año 2004, y no fue hasta el 2007 cuando cambió el rótulo de la tienda de su padre por el de Álvaro Moreno, naciendo, de esta manera, la marca Álvaro Moreno. (6 de diciembre de 2007)

Según cuenta Álvaro Moreno en una entrevista para el ABC, lo que realmente dio el gran impulso a la marca fue su entrada en El Corte Inglés, ya que coincidió con la entrada de otras grandes firmas y le permitió un posicionamiento tremendo además de un alto volumen de ventas, es decir, marcó un antes y un después en la empresa.

Otra de las peculiaridades de esta marca es su financiación. Todas las tiendas son propiedad de Álvaro Moreno, esto implica que toda su expansión está siendo financiada por los Fondos propios de la empresa, reduciendo así la dependencia externa, la preocupación por el vencimiento de créditos y aumentando su margen de maniobra en el tema de precios y gestión en general. Según relata Álvaro Moreno, renuncian totalmente al enfoque de su negocio como una franquicia, basándose en el control total de la imagen con el cliente y permitiendo ofrecer los productos a un menor precio a los consumidores al no tener que repartir beneficios entre los franquiciados. Este sistema parece haber respondido bien pues el ritmo de apertura de tiendas de Álvaro Moreno es frenético. Si en el ejercicio 2016-2017 facturó 18,6 millones en sus 20 tiendas, tenía 198 trabajadores y registró un resultado antes de impuestos e intereses de 2,3 millones, en el ejercicio 2017-2018 creció un 32% su facturación hasta alcanzar los 31,4 millones de euros, un Resultado antes de impuestos de 5,1 millones, 332 trabajadores y 32 tiendas.

Además, como colofón al gran número de tiendas, cuenta con una plataforma online que le permite vender a aquellos lugares donde hay tiendas físicas, sin embargo, según unas declaraciones suyas, es mayor la venta online en aquellos lugares en los que se encuentran las tiendas, asegurando, que los clientes sienten la necesidad de ver la ropa físicamente en las tiendas antes de acceder a ellas online a través de la plataforma. Cabe destacar la gran capacidad para introducir nuevos productos, asegurando que, tienen como objetivo introducir prendas nuevas cada 10 días.

Finalmente, cabe destacar su gran compromiso social con las personas, abogando por promover el empleo inclusivo, especialmente de aquellas que padecen Síndrome de Down, siendo reconocida la marca por la creación de empleo para estas personas y por otras iniciativas sociales como la campaña “Corbatas con Alma” en la que se donaron 10.000€ para la sensibilización de la sociedad con las personas con dicho síndrome y su inclusión en el mundo laboral o la iniciativa del “Día Verde” en el cual se donó el 5% de lo recaudado a la Asociación ELA Andalucía por la venta de prendas verdes durante el día 21 de Junio, día mundial de la lucha contra esta enfermedad.

2. CRISIS SANITARIA: COVID-19

El 14 de marzo de 2020, mediante Real Decreto 463/2020, fue decretado en España el Estado de Alarma que implicaba un confinamiento de la población en sus casas e impedía el ejercicio de ciertas actividades que no fueran

imprescindibles o sanitarias. Esta medida provocó el cierre de los puntos de venta físico de las empresas, impidiendo la venta de sus productos y acarreado por ello un elevado número de pérdidas en las empresas. Sin embargo, más allá del cierre de los puntos de venta físicos y el confinamiento, en el país y en el mundo entero se respiraba un ambiente de incertidumbre, la gente no sabía cuánto iba a durar esta crisis, provocando un cambio en la mentalidad de las personas pasando de ser consumistas a ahorradores.

Con lo expuesto, más allá de las personas, las más perjudicadas económicamente fueron las empresas, concretamente aquellas que satisfacían una necesidad que no era imprescindible como puede ser la ropa nueva, el ocio o todo aquello que no fuera necesario para el día a día.

En cuanto a números, en España se produjo un desplome del PIB superior al 10% debido al cierre de fronteras y supresión del turismo, actividad principal de este país. Además, otro de los frentes que abrió la crisis sanitaria fue la regulación de los “ERTE” “Expediente de Regulación Temporal de Empleo” Bajo esta figura llegaron a estar en el mes de abril más de tres millones de trabajadores, afiliados a la Seguridad Social mientras cobraban la prestación por desempleo. Según datos de la Seguridad Social, a fecha 30 de noviembre de 2020 aún permanecían en ERTE unos 746.900 trabajadores.

El comercio y las exportaciones fueron de la mano. Las ventas minoristas, a causa del cierre de puntos de venta y el confinamiento, se redujeron más de un 30%. Si bien es cierto, se consiguió desarrollar las ventas a través del comercio electrónico y el desarrollo de plataformas en internet. Además, el cierre de fronteras redujo drásticamente las exportaciones cayendo estas casi un 40% en abril.

Con todo lo expuesto, sobra decir que las empresas sufrieron, en gran medida, los efectos de la crisis provocada por el covid-19. Es por ello, que los datos contables que vamos a analizar hay que verlos en contexto y compararlos con el resto del sector y con el resto de los años de la misma empresa para entender bien el análisis. Para ello, iremos realizando pequeñas comparaciones que nos pondrán en situación.

3. ANÁLISIS CONTABLE

En este apartado, realizaremos el estudio contable de la sociedad encargada de gestionar la marca Álvaro Moreno, nos referimos a “**ÁLVARO MORENO, S.L.**”

Para ello, acudiremos a la base de datos Sabi, sistema de análisis de sistemas ibéricos al que tenemos acceso desde la plataforma de la Universidad Pablo de Olavide y a las cuentas depositadas en el Registro Mercantil.

Concretamente el análisis se centrará en el periodo de tiempo que abarca la crisis sanitaria provocada por el Covid-19, también llamado “coronavirus”. Esta crisis afectó, prácticamente, a todos los negocios españoles y en mayor escala a los grandes negocios que, como es lógico, necesitan ingresar para poder subsistir. El sector de venta al por menor se vio especialmente afectado en cuanto que, debido al Estado de Alarma y el Confinamiento, los negocios se vieron obligados a cerrar sus puntos de venta físicos, dificultando en gran medida la venta de sus productos.

Las Cuentas Anuales en las que buscaremos datos para llevar a cabo el análisis son principalmente el balance de situación de la empresa y la cuenta de pérdidas y ganancias, las cuales consideramos que reflejan mejor la situación contable de la empresa, aunque es cierto que también acudiremos a otras cuentas anuales como la Memoria y los Estados de Cambios del Patrimonio Neto y de Flujos de Efectivo. A ellas se les aplicarán una serie de ratios y posteriormente explicaremos los cálculos realizados para obtenerlos y lo que estos reflejan y transmiten al analista.

Como ya hemos dicho, analizaremos el periodo al que llamaremos “periodo COVID” que engloba el ejercicio 2020, año en el que fue decretado el Estado de Alarma mediante Real Decreto 463/2020, del 14 de marzo de 2020 y que se mantuvo hasta el 30 de junio de 2020, durando un total de 3 meses y 8 días (100 días) Durante este periodo, la empresa sufrió el cierre de 45 puntos de venta, siendo la venta de sus productos en los puntos de venta físico una de las actividades prohibidas como ya mencionamos.

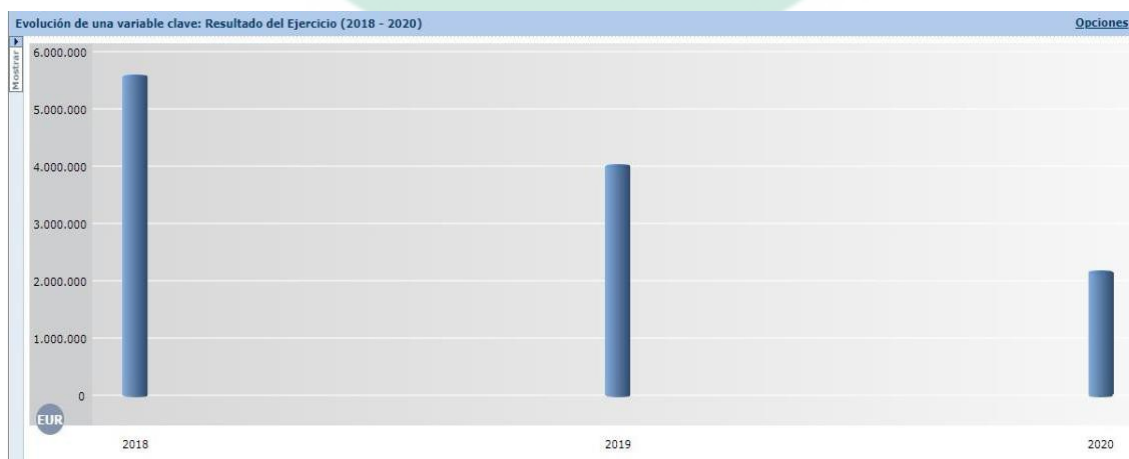


Ilustración 1: Resultado de los ejercicios 2018,2019 y 2020

Antes de comenzar, en la imagen superior podemos comprobar la evolución de la variable “Resultado del Ejercicio” entre los periodos 2018-2020. Como se puede apreciar a simple vista, se distingue perfectamente un descenso progresivo de los resultados coincidente con el que llamamos periodo COVID y con la situación de incertidumbre anterior a la proclamación del Estado de Alarma vía Real Decreto 463/2020, del 14 de marzo de 2020.

Las cifras que recoge este gráfico son las siguientes:

- Resultado del Ejercicio, 20185.567.496€
- Resultado del Ejercicio, 20194.001.727€
- Resultado del Ejercicio, 20202.137.176€

Del primer al segundo año, es decir, del ejercicio 2018 al ejercicio 2019, se produce una minoración de los resultados que supone en términos porcentuales una reducción del 39,12% y de 1.565.769€ en términos absolutos. Del ejercicio 2019 al 2020 la cosa no mejora y la reducción alcanza el 46,59% respecto al año anterior y en euros hablamos de unos resultados menores a los del año anterior con una diferencia de 1.864.551€.

Cabe destacar que el año natural de la compañía mercantil abarca desde el 1 de marzo hasta el 28 de febrero, por lo que, aunque mencionemos que el ejercicio hace referencia a un año, como puede ser el caso del ejercicio 2019, también abarca los dos primeros meses de su año posterior, es decir, enero y febrero del año 2020.

Sin más dilaciones, y una vez realizada esta primera toma de contacto para explicar el contexto en el que nos encontramos, procedemos a realizar la primera parte del análisis.

4. EL BALANCE

En este apartado procederemos a analizar el balance de los ejercicios referentes a los años 2019 y 2020. Hay que recordar que el ejercicio natural de esta empresa abarca desde el mes de marzo del año n hasta febrero del año n+1. Para ello, acudiremos al depósito extraído del Registro en el que se encuentran las cuentas anuales y que se adjunta como anexo. Para esclarecer algunos detalles, acudiremos también a la memoria explicativa de la sociedad.

A) ACTIVO CORRIENTE

A primera vista, lo primero que podemos apreciar es un balance muy sano en cuanto que posee un Activo Corriente con un valor que supera los 17 millones

de euros y que cubre con gran facilidad la totalidad del Pasivo, alcanzando este último la cuantía de 11.265.471,25€. Esto le permite a la sociedad un gran margen de maniobra además de una solvencia abrumadora, aunque veremos que no es oro todo lo que reluce.

Los motivos de estas grandes cifras son resultado de un elevado número de existencias y de una tesorería aún mayor, la suma de ambos representa el 98% del Activo Corriente.

Lo más llamativo del activo circulante de esta empresa es la gran cantidad de **Tesorería** con la que cuenta. Conforme al Plan General de Contabilidad (en adelante PGC) *“La tesorería es la parte del activo de la empresa que representa el líquido que tiene materializado”* Con esta definición contable, podemos hacernos una idea de lo que recoge esta partida y las ventajas que aporta. Álvaro Moreno S.L. Cuenta con una tesorería por importe de 11.597.990,36€.

Para ser conscientes de la magnitud de estas cifras, únicamente con el dinero que la empresa tiene disponible, es decir, aquel que no es necesario transformar, sino que ya es totalmente líquido podría honrar todas las deudas que tiene y aun así le quedarían disponibles más de 300.000€. Si bien es cierto, tener tanto nivel de tesorería no significa que la gestión sea óptima. Una empresa con exceso de tesorería implica, en muchos casos, una pérdida de oportunidad de obtener rentabilidades interesantes.

Analizando este problema, lo primero que deberíamos valorar es si el exceso tiene un carácter estructural o si, por el contrario, tiene un carácter temporal y por tanto será absorbido en un futuro. En el caso de Álvaro Moreno SL, vemos como el Activo Corriente está formado casi en su totalidad por la Tesorería y las Existencias, no cuenta con ningún tipo de inversión financiera a corto plazo de gran cuantía ni en ninguna empresa asociada del grupo, por lo que concluimos que la política de activo corriente de la empresa se centra en la posesión de activos líquidos como es la tesorería y de existencias y, por tanto, entendemos que se trata de un problema estructural y no algo meramente temporal.

Para solucionar este enigma que se le plantea a la sociedad para darle salida a ese exceso de activo líquido encontramos varias soluciones, aunque es cierto que las posibilidades son prácticamente infinitas y dependerá de la política a seguir por la empresa y la alta dirección. La primera de ellas, y más aceptada por la mayoría es la liquidación de las deudas con las que cuente la empresa. Las deudas suponen un coste debido a que acarrean unos intereses dependientes de la cuantía y el tiempo de devolución. Es cierto que mantener una línea de crédito puede aportar una serie de ventajas, tanto fiscales como prácticas, en

caso de que sea necesario afrontar algún tipo de imprevisto, aunque, desde el punto de vista contable, podríamos decir que la mejor fuente de financiación es la propio pues no supone ningún tipo de coste relacionado con los intereses de devolución y permiten una mayor flexibilidad para la empresa.

Otra de las soluciones que se podrían plantear es lo que llamamos la distribución de las riquezas. Esta consiste en la distribución de los activos líquidos para que no permanezcan estancados en la sociedad. Este reparto puede tener dos vertientes, la primera de ellas en favor del personal como herramienta de motivación, sin embargo, más adelante profundizaremos en los llamados gastos sociales y en los famosos ERTE que tuvieron lugar durante la pandemia. La otra vertiente consiste en la producida en favor de los socios. Como veremos, en el ejercicio 2020 se opta por esta opción y se produce un reparto de dividendos en favor del socio único por importe de 1.123.456,47€, sin embargo, este se produce con cargo a un remanente que permanecía en la sociedad desde el ejercicio 2.018.

La tercera de las opciones implica la reinversión en el negocio. Álvaro Moreno SL se ha caracterizado por su gran crecimiento, constante y de grandes cifras, durante prácticamente todos sus años desde su fundación. Observando los resultados de los distintos ejercicios, podemos comprobar como este es el primer año en el que su rendimiento a final del año natural de la sociedad se obtienen unos resultados menores a los del año anterior. Con ello queremos decir que Álvaro Moreno ha estado en continua reconversión año tras año y para ello ha sido necesaria una continua reinversión de sus activos disponibles, por ello podemos decir que esta es una opción que ya baraja y aplica la empresa. Si bien es cierto, quizás una política en la que se aumentara la inversión en la amortización de los bienes inmuebles de la sociedad sería interesante al disponer de tanto margen de maniobra. Esta opción la analizaremos próximamente, cuando lleguemos al análisis del Activo No corriente y con ello a los llamados Inmovilizados Materiales.

La siguiente de las soluciones que se plantean es la de aprovechar la posición de ventaja en la que se encuentra la empresa. Al disponer de un elevado activo líquido que le protege las espaldas a la empresa, esta se encuentra en una posición de ventaja a la hora de negociar el precio de los bienes con los proveedores, pues tiene capacidad de adquirir un mayor número de existencias o incluso apostar por apretarle a estos y reducir los precios de compra sin temor a cambiar de proveedores en caso de que no funcionen las negociaciones. Esta práctica puede ser rentable a nivel comercial, uno de los principios básicos de la

negociación es aprovechar las situaciones de ventaja que se presenten y esta es una de ellas. Sin embargo, esto implica una disminución en la liquidez de la compañía, ya que los activos adquiridos, por lógica, son más difíciles de convertir en dinero que el propio dinero. Como veremos más adelante, en el año 2019 se produce un pago anticipado a los proveedores y estos, debido a la pandemia, no pueden cumplir con sus plazos de entrega de bienes apareciendo en el balance del ejercicio 2020 un anticipo a proveedores por valor de 3.856.829,24€.

Finalmente, la última de las soluciones propuestas es la más sencilla, pero a la vez tiene una gran variedad de tonalidades. Hablamos de la inversión en productos financieros y cartera de productos. Cuando decimos que tiene muchas tonalidades nos referimos a que abarca todo tipo de inversiones en las que rentabilidad y riesgo suelen ir de la mano. Distinguimos así inversiones más arriesgadas para los audaces y más estables para los conservadores, siendo lo ideal conformar una cartera en la que vengan recogidos títulos con ambas características. En este punto, al contar la empresa con toda esa tesorería, se plantea como una opción

interesante invertir en una cartera de productos compuesta por algunos títulos conservadores, pero en la que se apueste por ciertos títulos o acciones que puedan llegar a ser más arriesgados de lo común y que presenten una rentabilidad mayor que los ordinarios. Cabe destacar que esta opción no supone una apuesta al azar, esta sería fruto de un profundo análisis de las distintas opciones que se planteen y que más se asemejen a las características que la sociedad esté buscando. Por ello, podemos decir que es una de las opciones planteadas para dar salida al exceso de liquidez.

La siguiente partida con la que nos encontramos en el Activo Corriente son las llamadas **Existencias**, que durante el ejercicio 2019 alcanzan la cifra de 5.597.074,71€ y pasa a ser de 8.903.445€ en el año posterior. La definición según el PGC es la siguiente: “Este conjunto de cuentas y subgrupos está destinado a la contabilización de las materias primas y demás componentes implicados y consumidos en el proceso productivo de la empresa. Así pues aquí se encuentran las cuentas donde contabilizaremos las existencias de materias primas, envases, productos semiterminados y terminados. Distinguimos comerciales, materias primas, otros aprovisionamientos...” En el caso de Álvaro Moreno SL, las existencias que nos encontramos vienen recogidas en dos subpartidas: los comerciales y otros aprovisionamientos.

La primera de ellas, “Comerciales” podríamos definirla como aquellos bienes adquiridos por la empresa y destinados a la venta sin transformación. Vemos

como el importe de esta subpartida en el año prepandemia es de 5.597.074,71€ lo que supone la totalidad de las existencias, implicando esto que no existe ningún tipo de anticipo a los proveedores como en el año siguiente. Álvaro Moreno SL cuenta con un stock disponible para la venta al final del ejercicio por valor de más de cinco millones, lo que hace muy difícil que se produzca la conocida como rotura de stock. Esta se produce cuando al recibir un pedido la empresa no dispone de las materias primas o productos terminados suficientes en los almacenes para satisfacerlo.

Con estas cifras podríamos decir que esta compañía sigue una política de evitar a toda costa que se produzcan estos casos, sin embargo, esto supone un elevado coste para las empresas debido al mantenimiento del stock en los almacenes. Para lograr el nivel óptimo, las empresas suelen llevar a cabo un seguimiento de la demanda y, en función de las previsiones sobre esta y del stock con el que ya cuenta la empresa, realizar compras para hacer frente a todos los potenciales pedidos. Una vez realizada la estimación, en función del carácter conservador que tenga la empresa, comprará mercadería por valor de una cifra más o menos cercana al mínimo calculado. En este caso, vemos como Álvaro Moreno sigue una política conservadora, pues al año siguiente, aunque se reduce esta subpartida por valor de medio millón de euros, proporcionalmente no supone una alteración muy notable.

La siguiente subpartida es el anticipo a los proveedores, estos surgen cuando se paga por adelantado el importe de la totalidad de la mercadería de todo el año, formalizando una obligación de estos con la empresa de abastecerla en el presente y en el futuro. No es casualidad, que esta aparezca en el año 2020, año de la pandemia en el que a muchos proveedores les fue imposible cumplir con sus obligaciones de satisfacer a sus clientes.

La paralización de la economía china causada por la pandemia ha afectado directamente a las cadenas de valor globales y regionales. China es un jugador crucial en la economía global, no sólo por su estatus como productor y exportador de productos de consumo, sino además

como el principal proveedor de insumos intermedios para la industria. Según la UNCTAD, un 20% del comercio global de insumos intermedios proviene de China. Considerando el rol crítico de los proveedores chinos, cualquier disrupción en este país afectará más allá de sus fronteras, como ocurre con los proveedores de Álvaro Moreno SL, estando estos especialmente afectados debido a la gran dependencia que existe en el sector textil de los proveedores asiáticos.

Con todo lo expuesto, a pesar de haberse visto reducida la cuenta de comerciales por más de medio millón de euros, la aparición del anticipo a los proveedores por un importe que sobrepasa los tres millones y medio hace que la partida de existencias se vea elevada.

Para concluir con el Activo corriente cerramos con las partidas *Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar* e *Inversiones financieras a corto plazo*.

La primera de ellas refleja el conjunto de derechos de cobro o créditos a favor de la entidad que tienen su origen en la venta de bienes o prestación de servicios a terceros, procedentes de la actividad principal, así como de otras actividades accesorias ligadas a la principal. Dentro de esta distinguimos en el balance varias subpartidas, los clientes por ventas y prestación de servicios a corto plazo, el personal y otros créditos con la AP. La subpartida de personal refleja los adelantos realizados en favor del personal de la empresa, que apenas alcanza los cinco mil euros y ha permanecido invariable, por lo que no vemos en ella mayor trascendencia. Finalmente nos encontramos con los créditos con las Administraciones Públicas, que recoge las devoluciones que tiene que realizar la administración en favor de la compañía. Como vemos en el balance, esta cifra pasa de los 18.936,74€ en el año 2019 a 1.002,44€ lo que refleja que la Administración Pública se ha puesto al día en el pago de sus deudas con la sociedad, aunque sigue manteniendo una obligación con la compañía.

En lo referente a las inversiones financieras a corto plazo, distinguimos unos instrumentos del patrimonio por valor de 300,55€. Estos, tal y como recoge el PGC, reflejan cualquier negocio jurídico que evidencia, o refleja, una participación residual en los activos de la empresa que los emite una vez deducidos todos sus pasivos. También nos encontramos con unos activos financieros que alcanzan los 4.112,30€ y que permanecen invariables durante ambos ejercicios.

B) ACTIVO NO CORRIENTE

La primera cuenta con la que nos encontramos es el **Inmovilizado Intangible**. Conforme al PGC “Activos no monetarios sin apariencia física susceptibles de valoración económica, así como los anticipos a cuenta realizados a proveedores de estos inmovilizados” Dentro de las cuentas del siguiente orden encontramos, desarrollo, concesiones administrativas, propiedad industrial, fondo de comercio, derechos de traspaso, aplicaciones informáticas y anticipos para inmovilizados intangibles. En el caso de Álvaro Moreno SL, toda la inversión en el inmovilizado inmaterial o intangible consiste en las llamadas aplicaciones informáticas, importe satisfecho por la propiedad o por el derecho al uso de

programas informáticos, tanto adquiridos a terceros como elaborados por la misma empresa. También se incluyen los gastos en el desarrollo de las páginas web.

En ejercicio 2019, la empresa cuenta con una partida de aplicaciones informáticas reflejada en el balance por 30.789,68€ y un anticipo a estos proveedores de 3.000€. Si acudimos a la memoria vemos como en el ejercicio 2019 existía una Amortización Acumulada de aplicaciones informáticas por un importe de 55.750€ y estos 30.780,68€ son la inversión realizada este mismo año, que decidió no amortizarse y por ello quedan reflejadas por ese importe.

En el ejercicio 2020, año en que tuvo lugar la pandemia y se cerraron todos los puntos de venta físicos, se realizó una potente inversión en el desarrollo de aplicaciones, programas y plataformas de venta online que permitiera seguir dándole salida al stock acumulado en los almacenes. Hablamos de una cifra que alcanza casi los doscientos mil euros, 199.378,07€, lo que supone una inversión cuatro veces superior a la del año anterior. Sobre estas nuevas aplicaciones se realiza una amortización de 38.930,58€, tal y como recoge la memoria, quedando reflejado en el balance un importe de 188.868,31€.

Ejercicio 2020

Elemento	Saldo inicial	+ Aumentos	- Disminuciones	= Saldo final
Desarrollo				
Concesiones				
Pat., Licenc., Marcas o Sim				
Aplic. Informáticas	93.505,20	199.378,07		292.883,27
Otro inmov. intangible	15.000,00			15.000,00
Investigación				

Ejercicio 2019

Elemento	Saldo inicial	+ Aumentos	- Disminuciones	= Saldo final
Desarrollo				
Concesiones				
Pat., Licenc., Marcas o Sim				
Aplic. Informáticas	55.750,00	37.755,20		93.505,20
Otro inmov. intangible	15.000,00			15.000,00
Investigación				

Ilustración 2: Movs. Inmovilizado Intangible

Como veremos más adelante en la cuenta de pérdidas y ganancias, en el año 2020 se produce una bajada en las ventas de más de 10 millones de euros con respecto al ejercicio 2019, una caída que supone una reducción del 20% del

importe. En esta situación, habría que plantearse si, teniendo en cuenta todas las circunstancias del momento y poniendo en contexto el ejercicio 2020, esta inversión para fomentar las ventas online ha supuesto una inversión incoherente por esta bajada o si, por el contrario, ha sido capaz de contener el golpe que la pandemia ha supuesto para los negocios de venta que trabajaban de cara al público y esta bajada hubiera sido mucho mayor de no ser por ella.

Además, tal y como recoge la memoria en su apartado de Aspectos más Relevantes de la auditoría, “Las ventas a través de la tienda online van teniendo cada vez más importancia sobre el total de la facturación del ejercicio. La venta contempla el envío diario a los clientes, cambios y devoluciones, así como el tratamiento informático del proceso completo. Por tanto, hemos considerado el reconocimiento de los ingresos por la venta online como un aspecto relevante de la auditoría.”

Con todo ello, aunque no tenemos la garantía real, podemos decir que esta inversión ha sido más que productiva y ha conseguido frenar la caída de las ventas durante el periodo covid - 19 pues ha sido una política de inversión seguida por todas las grandes empresas tal y como reflejan los estudios anteriormente mencionados.

La siguiente partida con la que nos encontramos en el Activo no Corriente es el **Inmovilizado Material**, según el PGC en este grupo se integran los activos estructurales de la empresa, es decir, aquellos que por sus cualidades y características no son consumidos en el proceso productivo, generalmente representados por bienes inmuebles. Dentro de este grupo nos encontramos con los llamados terrenos y construcciones por un lado y con las instalaciones técnicas y otro inmovilizado material por otro.

Para esclarecer la diferencia, los terrenos son los solares de naturaleza urbana, fincas rústicas, otros terrenos no urbanos, minas y canteras. Como es lógico, en el caso de Álvaro Moreno SL hablamos de solares de naturaleza urbana. Estos permanecen invariables en la empresa de un año a otro y alcanzan la cuantía de 952.577,5€. Además, cabe destacar que de acuerdo con la normativa contable, es necesario diferenciar ambas partidas, pues no está permitido amortizar los terrenos, como sí lo están las construcciones. Al inicio del ejercicio 2019, Álvaro Moreno SL cuenta con unas construcciones por valor de 3.004.288,47€ y se produce un aumento en estas durante el año por un importe que alcanza la cifra de 1.802.736,99€ llegando los terrenos y construcciones al valor de 4.807.025,46€ En este ejercicio se llevan a cabo unas amortizaciones de las construcciones 189.488,59€ aumentando la amortización acumulada hasta los

1.978.137,03€. Del mismo modo, Álvaro Moreno SL cuenta con unas instalaciones técnicas que tienen un valor de 2.575.349,88€. Conforme al PGC “Unidades complejas de uso especializado en el proceso productivo, que comprenden edificios, maquinaria, piezas, elementos especiales...” Durante el ejercicio 2019, se invierte en estas instalaciones hasta duplicar su valor, es decir, se invierten 2.359.616,37€. Si acudimos a la memoria, podemos comprobar cómo estas instalaciones técnicas están desglosadas en una serie de subpartidas como el mobiliario, la maquinaria y demás. En cuanto a la amortización, se produce de la siguiente manera: las instalaciones técnicas en sí se amortizan al 10%, siendo la de este año de 33.698,91€ dejando una amortización acumulada de 331.218,33€. El mobiliario se amortiza a un 12% anual, alcanzando los 107.051,89€ en gastos de amortización en el presente ejercicio y alcanzando su amortización acumulada los 1.167.585,58€. Los equipos y procesadores de información, entendiéndose estos como aquellos programas y equipos necesarios en el proceso de producción, son amortizados al 25% anual, siendo este año su amortización de 141.476,45€, su amortización acumulada es de 402.789,87€. Finalmente nos encontramos con los elementos de transporte que se amortizan a un 16% anual, que se traduce en 4.237,36€ alcanzando su acumulada los 92.913,49€.

En el ejercicio 2020, año en que tuvo lugar la pandemia como tantas veces hemos mencionado, la política de cara al inmovilizado material cambia completamente. En cuanto a los terrenos y construcciones, los primeros permanecen invariables como el año anterior. Sin embargo, las construcciones experimentan un aumento por valor de 669.054,78€ que, a pesar de ser una cifra elevada, es una tercera parte de la inversión que se realizó en el año prepandemia. De esta forma, los terrenos y construcciones alcanzan los 5.476.080,24€. En cuanto a su amortización, esta aumenta visiblemente, 302.994,3€ es el gasto producido en el presente año, es decir, aumenta un 60% la cuota de amortización que se realiza sobre las construcciones. En las instalaciones técnicas se produce el mismo fenómeno, la inversión que se realiza es notablemente menor que el año que lo precede (975.266,78€) y la amortización se ve aumentada: 56.398,4€ en instalaciones técnicas (+67%), 214.116,86€ en mobiliario (+100%), 273.613,54€ (+93%) t 3.335,19€ (es la única partida en la que se reduce la amortización, bien puede ser porque ya se encuentren los elementos amortizados en su totalidad).

CUENTA	AA.CC 2019	AA.CC 2020
CONSTRUCCIONES	1.978.137,03	2.281.131,34
INST. TÉCNICAS	331.218,33	387.616,73
MOBILIARIO	1.167.585,58	1.381.702,44
EQUIPOS PROC. INFOR.	402.789,87	676.403,41
OTRO INM. MAT	1.374,62	1.374,62
ELEM. TRANSP.	92.913,49	96.248,68

Ilustración 3: Amortización Acumulada

Estas cifras destinadas a la amortización se ven aumentadas en una gran cifra en comparación con el año anterior debido a varias razones. La principal de ellas es la elevada inversión llevada a cabo por la compañía, siendo de casi un millón de euros. Un aumento de los bienes que están disponibles para la empresa supone un aumento de los bienes a amortizar y, por tanto, un crecimiento en las cuotas de amortización.

Otra de las consecuencias que explican este aumento es la incertidumbre experimentada por la sociedad durante la pandemia. Debido al futuro incierto que las empresas estaban viviendo en el momento, estas decidieron llevar a cabo una política de aumentar la amortización con el sencillo argumento de invertir en los bienes con los que ya cuenta y que le están funcionando frente a bienes que pueden no desempeñar bien sus funciones y suponer un error el invertir en ellos. Este riesgo implicaría la reducción del dinero disponible por la empresa y el renunciar a otras posibles inversiones. En resumidas cuentas, se apostó por una política de inversión conservadora invirtiendo en los bienes propios.

Finalmente, para concluir con el activo no corriente hablamos de **Inversiones financieras a largo plazo**. Según el PGC “Inversiones financieras a largo plazo no relacionadas con partes vinculadas, cualquiera que sea su forma de instrumentación, incluidos los intereses devengados, con vencimiento superior a un año o sin vencimiento cuando la empresa no tenga intención de venderlos en el plazo inferior a un año” Dentro de esta partida distinguimos los instrumentos de patrimonio y otros activos financieros, como ya explicamos en el caso del activo corriente. En la siguiente tabla que se adjunta se muestran los valores que representan estas inversiones financieras y su alteración de un año a otro.

	CLASES							
	Instrum. Patrimonio		Valores repr. Deuda		Créd. Deriv. Y otros		Total	
CATEGORÍAS	Ej. N	Ej. N-1	Ej. N	Ej. N-1	Ej. N	Ej. N-1	Ej. N	Ej. N-1
Act. VR. Con cambios en PYG	10.000,00	10.000,00			601.198,02	567.638,63	611.198,02	577.638,63
- Mant. Para negociar								
- Otros	10.000,00	10.000,00			601.198,02	567.638,63	611.198,02	577.638,63
Total	10.000,00	10.000,00			601.198,02	567.638,63	611.198,02	577.638,63 ¹

Ilustración 4: Inversiones Financieras a largo plazo

Como podemos ver, los instrumentos del patrimonio alcanzan la cifra de 10.000€ y permanecen invariables de un ejercicio a otro. Sin embargo, los créditos derivados experimentan un crecimiento del 5,81% interanual mientras que no existe ningún tipo de título mantenido para la venta. Este cuadro refleja claramente la política financiera y de inversión de la compañía Álvaro Moreno SL seguida durante estos últimos años.

C) PASIVO NO CORRIENTE

Las **Deudas a largo plazo** son las contraídas con terceros en calidad de préstamos y créditos recibidos con vencimiento superior a un año. Esta a su vez se divide en varias subpartidas, nosotros nos centraremos en las llamadas “Deudas con entidades de créditos” que son las únicas con las que cuenta la empresa.

Tal y como recoge el balance, el importe de estas en el ejercicio 2019 es de 14.285,82€ una cantidad ínfima en comparación con los resultados de la empresa, la liquidez y el resto de los activos con capacidad más que suficiente para liquidarla. Con esto, podemos decir que Álvaro Moreno SL ha sido una empresa autosuficiente que no ha necesitado de la financiación externa para mantener su producción y seguir creciendo. Esto es una ventaja más que apreciable pues permite a la empresa tener un margen de maniobra amplísimo y no tener la preocupación por devolver esos préstamos y créditos, traducándose esto en una situación óptima de solvencia extrema para la empresa.

Sin embargo, durante el ejercicio 2020, aparece en el balance una deuda financiera a largo plazo por valor de 3.768.081,91€, no es necesario hacer

cálculos de comparación en términos porcentuales, de no tener prácticamente deuda a largo plazo y ser una empresa con un margen de maniobra absoluto o total, la empresa adquirió una deuda con entidades financieras por valor superior a los tres millones y medio.

La primera de las anotaciones es sobre un préstamo por valor de 3 millones de euros otorgado por el BBVA con un plazo de devolución de 48 meses, es decir, de 4 años.

La siguiente de las anotaciones hace referencia a un préstamo concedido por CAJA RURAL DEL SUR, por el importe de un millón y medio de euros, con garantía personal y con 4 años de plazo igual que el anterior. Por último, nos encontramos con el último préstamo a largo plazo concedido por el Banco Santander por el importe de 1.2 millones de euros, con garantía personal y a cuatro años. En este caso, el dinero tiene su origen en los Fondos ICO COVID-19. Para ayudar a las empresas que han visto afectada su actividad por el coronavirus, el Gobierno español dispuso un plan de avales del ICO para empresas de hasta 100.000 millones avalados al 80% por el estado.

Más adelante, en los siguientes apartados, analizaremos en términos de ratios lo que supone este aumento de la deuda financiera a largo plazo y cómo afecta esta a la empresa, su gestión y solvencia de cara al futuro.

D) PASIVO CORRIENTE

Dentro del Pasivo Corriente nos encontramos con partidas como provisiones a corto plazo, deudas con empresas del grupo y asociados a corto plazo, periodificaciones a corto plazo... En este caso, Álvaro Moreno SL cuenta con un pasivo corriente formado por las deudas a corto plazo y los acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.

Las **Deudas a Corto Plazo** son, como recoge el PGC, “Las contraídas con terceros por préstamos recibidos y otros débitos no incluidos en otras cuentas de este subgrupo, con vencimiento no superior a un año.” Además, el PGC, al igual que ocurre con el pasivo no corriente, divide esta cuenta en varias subpartidas. Las deudas a corto plazo de Álvaro Moreno SL pueden dividirse en deudas con entidades de crédito en su mayor parte y en otros pasivos financieros.

Las deudas con entidades de crédito a corto plazo son similares a las recogidas en el pasivo no corriente solo que con un vencimiento inferior a un año. Estas pasan de tener un importe por valor de 94.726,28€ en el ejercicio 2019 a 5.723.376,19€ en el año siguiente. Como vemos, en la cuenta otros pasivos financieros ocurren el proceso inverso, de tener un importe de 5.124.068,54€ en

el ejercicio prepandemia, pasa a tener un valor de 5.723.376,19€ en el ejercicio 2020. Esto puede deberse a una renegociación de la deuda o a una simple reclasificación de esta correctamente en el balance.

CATEGORÍAS	CLASES							
	Deudas con ent. Crédito		Oblig. Y otros val. Negoc.		Derivados y otros		Total	
	Ej. N	Ej. N-1	Ej. N	Ej. N-1	Ej. N	Ej. N-1	Ej. N	Ej. N-1
Débitos y partid. A pagar	3.768.081,91	14.285,82					3.768.081,91	14.285,82
Pas. VR con cambios en PYG								
- Mant. Para negociar								
- Otros								
Derivados de cobertura								
Total	3.768.081,91	14.285,82					3.768.081,91	14.285,82

Ilustración 5: Deudas a corto plazo

Los **Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar** son los instrumentos financieros y cuentas que tengan su origen en el tráfico de la empresa, así como las cuentas con las administraciones públicas. Por ello, dentro de esta partida encontramos numerosas subpartidas:

- Proveedores, según PGC, “Deudas con suministradores de mercancías y de los demás bienes” En el ejercicio 2019 tienen un importe negativo de -601.216,92€ lo que implicaría que existe un anticipo a los proveedores, pero en lugar de reflejarse en el activo se recoge como menor pasivo. En el ejercicio 2020, este importe no solo pasa a ser positivo, sino que aumenta hasta la cifra de 2.479.476,35€ Entre los motivos de este aumento están los ya mencionados referentes a la incapacidad de estos de cumplir con los plazos de sus entregas.
- Acreedores Varios, según PGC “Deudas con suministradores de servicios que no tienen la condición estricta de proveedores” Durante el ejercicio del año 2019, esta partida alcanza los 2.752.732,07€ y aumenta hasta los 2.938.259,80€ al año siguiente. Un aumento considerable pero que se mantiene dentro de la normalidad. Esta partida es fruto de las diferentes deudas que la empresa contrae durante los distintos ejercicios y que va acumulando en el pasivo
- Personal, remuneraciones pendientes de pago, según el PGC “Débitos que tiene la empresa con el personal por conceptos salariales o

indemnizaciones” De los 715.571,85€ que la empresa tenía como deuda con su personal, en el año posterior esta se reduce a los 276.877,90€ lo que supone liquidar una tercera parte de la deuda que poseía con sus trabajadores. Esto puede estar relacionado con la situación provocada por la pandemia y la preferencia de los pagos al personal frente a otro tipo de deudas.

- d) Pasivo por Impuesto Corriente, según el PGC “Es la cantidad que satisface la empresa como consecuencia de las liquidaciones fiscales del Impuesto sobre Beneficio relativas a un ejercicio” Esta disminuye de los 982.940,20€ en el ejercicio 2019 a los 574.723,26€ en el ejercicio 2020, fruto de la obtención de unos números peores en cuanto a nivel de explotación y resultados. Más adelante analizaremos más a fondo el impuesto en cuestión.
- e) Otras deudas con las administraciones públicas, según el PGC, recogen las deudas que la empresa tiene con las A.P. por motivos fiscales entre otros. En el caso de Álvaro Moreno SL, pasa de ser de 2.164.720,47€ a 1.363.114,57€ de un año a otro. Si acudimos a la memoria, esta refleja con claridad el origen de estos fondos.

	2020	2019
Saldo deudores		
Hacienda Publica deudora por IVA	0,00	17.855,46
Hacienda Publica deudora por IMP.SOC.	719,78	719,78
Hacienda Publica Portugal por IVA (OPERAC Interiores)	282,66	282,66
Hacienda Publica Iva Soportado	0,00	78,84
Total	1.002,44	18.936,74
Saldo acreedores		
Hacienda Publica acreedora por IRPF y Alquileres	48.146,52	82.016,87
Hacienda pública por IVA	1.118.252,70	1.722.905,78
Hacienda pública por IVA Vizcaya	176,72	
Hacienda Pública por IS	574.723,26	982.940,20

Ilustración 6: Deudas con la AP

Como podemos observar, la mayor parte de la deuda con la Hacienda Tributaria procede del IVA repercutido, que ha disminuido de un año a otro debido a la reducción en el número de ventas. Igualmente, el Impuesto sobre sociedades también tiene un gran peso en esta partida, que también como ya hemos visto, disminuye de un ejercicio a otro. Finalmente, se incluyen las rentas y alquileres que se ven reducidos a la mitad.

- f) Anticipo de clientes, con un importe de 17.617,32€ en 2019, en el ejercicio 2020 pasaa ser de 51.633,28€. Se trata de los anticipos aportados por los clientes a la empresay que esta tiene la obligación de devolver en un periodo inferior a un año. El aumentoo disminución de esta partida probablemente no tenga una explicación concreta y fluctúe mucho durante los años ya que dependerá de la política de cobro de la sociedad con los clientes y esta puede variar, especialmente durante la pandemia en la que se le da un mayor margen para el cumplimiento del pago a los compradores.

E) PATRIMONIO NETO

Según el PGC PYME RD 1515/2007, el patrimonio neto constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las aportaciones realizadas, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por sus socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos, así como los resultados acumulados u otras variaciones que le afecten.

La primera cuenta con la que nos encontramos son los **Fondos Propios**, aportaciones de los socios al capital, así como los beneficios generados y no distribuidos que forman parte de las reservas y los ajustes por cambios de valor. Formada por el Capital, la prima de emisión, las reservas, los resultados de los ejercicios y otros instrumentos del Patrimonio Neto. Álvaro Moreno SL cuenta con unos fondos propios en el ejercicio 2019 de 12.559.025,62€ que ascienden a 13.461.633,89€ en el ejercicio 2020, este se encuentra dividido en una serie de subpartidas

La primera que aparece en el balance es el llamado Capital, entendiéndose éste como las aportaciones de los socios en el momento de su constitución que aparecen escrituradas y revistan de forma mercantil. Estas pueden ser monetarias o no, pero es necesaria su cuantificación en dinero. El capital social de esta empresa ha permanecido invariable durante los distintos años, siendo el importe de esta de 10.000€ con lo que no hay mucho que comentar sobre esto.

La siguiente de las partidas de los fondos propios son las Reservas, formadas por los beneficios obtenidos por la empresa y no repartidos, con el objetivo de prevenir posibles gastos en el futuro. El importe de las reservas de Álvaro Moreno SL en el ejercicio 2019 es de 677.181,93€. Las reservas a su vez pueden clasificarse en legales y estatutarias, otras, reservas de revalorización y reservas de capitalización.

Según el art. 274.1 de la Ley de Sociedades de Capital, el porcentaje que se debe destinar a las reservas legales en la aplicación del resultado es el 10% del beneficio del ejercicio hasta que la reserva alcance, al menos, el 20% del capital social, de ahí que esta cuenta sea de 2.000€ todos los años, el 20% del capital social, y ello explicaría también el motivo por el que no quieren aumentar el capital social de la empresa.

Otras reservas hacen referencia a las llamadas coloquialmente Reservas voluntarias y son aquellas constituidas por la empresa libremente y no en cumplimiento de unos mínimos legales o estatutarios. Álvaro Moreno SL cuenta con unas reservas voluntarias en el ejercicio 2019 de 675.181,93€, una cuantía considerable teniendo en cuenta que las legales suponen únicamente 2.000€ como hemos mencionado anteriormente. Durante el ejercicio 2020, esta cifra se ve reducida a 433.968,88€, esto puede deberse a la necesidad experimentada por la empresa durante el año COVID de dinero sin necesidad de solicitarlo al banco y acarrear los gastos que eso implica. En términos porcentuales supone una bajada del 35% en el nivel de reservas lo que hace evidente la gravedad de la situación experimentada por las empresas durante el cierre total y confinamiento.

La última de las reservas que vemos en el balance son las Reservas de Capitalización, importe del beneficio retenido en la entidad por un período mínimo de 5 años de acuerdo con lo establecido en el artículo 25 de la Ley 27/2015, del Impuesto sobre Sociedades, por el que si se cumplen los requisitos exigidos en el mismo los contribuyentes tendrán derecho a una reducción en la Base Imponible de su ejercicio. En concreto la reducción será del 10 por ciento del importe del incremento de sus fondos propios. Analizando el balance y comparándolo con la memoria vemos cómo aparece un error de registro. Según el balance, en el ejercicio 2019 no existía ninguna reserva de capitalización y en el año 2020 surge una de 649.816,52€. Sin embargo, tal y como recoge la memoria, en el año 2019 fueron destinados 408.601,47€ € a estas reservas y en el año posterior 276.715,92€.

En el ejercicio 2020 las reservas pasan a ser de 1.085.783,40€. Lo más probable es que parte de las reservas voluntarias hayan sido reclasificadas y destinadas a las reservas de capitalización con el objetivo de obtener los beneficios fiscales correspondientes.

DISTRIBUCIÓN A

	Haber
Reserva legal	
Reservas especiales	408.601,47
Reservas voluntarias	
Dividendos a pagar	
Compensación de pérdidas	
Remanente y otros	3.593125,59
Total	4.001.727,06

Ilustración 7: Reservas ejercicio 2020.

DISTRIBUCIÓN A

	Haber
Reserva legal	
Reservas especiales	276.715,92
Reservas voluntarias	1.860.460,25
Dividendos a pagar	
Compensación de pérdidas	
Remanente y otros	
Total	2.137.176,17

Ilustración 8: Reservas ejercicio 2019

Finalmente, llegamos a los **Resultados del ejercicio y Resultado de ejercicios anteriores**. El primero de ellos es el resultado obtenido en el periodo actual, fruto del cálculo de la cuenta de pérdidas y ganancias Constituyen los fondos que son distribuidos en las reservas de las que hemos hablado anteriormente. En el ejercicio 2019, la empresa obtuvo un resultado del ejercicio de 4.001.727,06€, si bien es cierto que es una cifra bastante buena, la empresa venía de obtener en el ejercicio 2018 unos resultados de 5.567.496€. Es el primer año en la vida de la empresa en el que se obtienen unos resultados inferiores a los obtenidos en el ejercicio anterior. Esta disminución supone en términos porcentuales una caída del 40%. En el ejercicio 2020 se obtienen unos resultados de 2.137.176,17€ lo que implica una prolongación de la disminución de los resultados que comenzó en el ejercicio 2019. En términos porcentuales, supone una disminución del 47%.

En el siguiente apartado analizaremos la cuenta de pérdidas y ganancias y veremos de donde se obtienen estos resultados, cuáles son los importes totales de las ventas, los costes de aprovisionamiento, los impuestos pagados...

En cuanto a los resultados de ejercicios anteriores, según el PGC “resultados, positivos o negativos, de ejercicios anteriores pendientes de aplicación” En el periodo 2019, Álvaro Moreno SL contaba con unos resultados de ejercicios anteriores de 7.870.116,63€, mientras que en el año 2020 la cuantía pendiente de aplicación paso a ser de 10.228.674,32€.

Finalmente, mencionar un apunte que aparece en la memoria referente a un reparto de dividendos. El día 19 de mayo de 202, se celebró una junta en la cual se decidió repartir dividendos con cargo a remanente procedente del resultado del ejercicio económico 2018 al socio único por importe de 1.123.456,47€. El remanente es una partida que recoge los fondos obtenidos de los resultados que no se sabe muy bien donde destinarlos y, hasta su posterior decisión, se

mantienen en una cuenta llamada remanente. Por ello, cuando dice un reparto de dividendos con cargo a remanente significa que los fondos tienen su origen en esta partida. En el ejercicio 2019 ya no existía ningún importe en la cuenta remanente por lo que se habrá procedido a reclasificar los fondos tras el reparto.

5. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

En este apartado veremos la cuenta de pérdidas y ganancias. Como ya dijimos, los datos son extraídos del depósito del Registro en el que se encuentran las cuentas anuales, por ende, la cuenta de pérdidas y ganancias. Como ocurre con el balance, los ejercicios que aparecen en la cuenta de pérdidas y ganancias son los referentes al año 2019 y al año 2020, con las peculiaridades ya mencionadas de que el ejercicio abarca desde marzo hasta febrero del año posterior.

Como ya sabemos, la cuenta de pérdidas y ganancias refleja y desglosa el resultado del ejercicio de la empresa. Podemos dividirla en dos partes, las llamadas “Operaciones Continuas” y las “Operaciones Interrumpidas”. En el caso de Álvaro Moreno SL, la empresa no cuenta con operaciones interrumpidas por lo que nos centraremos únicamente en las operaciones continuadas. Esta, a su vez, puede dividirse en varios apartados en forma de resultados, a destacar: resultado de explotación, resultado financiero, resultado antes de impuestos (que no es más que la suma de los dos anteriores) y el resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas. Al no existir operaciones interrumpidas, este último tendrá un importe similar al resultado del ejercicio.

A. RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

La primera de las partidas que nos encontramos es el **Importe neto de la cifra de negocios**, este se encuentra formado por las ventas y por la prestación de servicios. En este caso, al tratarse de una empresa textil orientada a la venta de ropa y otros, la totalidad del importe corresponde a las ventas.

Álvaro Moreno SL, alcanzó en el ejercicio 2019 la cifra de ventas de 53.287.124,41€. Se trata de un importe bastante elevado que luego, analizando las ratios, veremos cómo influye en la rotación. El sector textil en España en el año 2019 se encuentra en pleno auge, las nuevas tecnologías favorecen de forma notoria las ventas y los canales de distribución cada vez se encuentran más asentados. Las empresas experimentan un crecimiento constante fruto de la estabilidad económica que se vive, sin embargo, en el año 2020, de la mano de la pandemia, el sector textil y en general el tejido empresarial de todos los países entra en una gran crisis. En el ejercicio de este año, la compañía mercantil Álvaro

Moreno SL alcanza un nivel de ventas por valor de 41.279.295,88€, es decir, de un año a otro las ventas han caído en un 22,53%, lo que supone una quinta parte de la cifra del año anterior. Esta caída refleja claramente la gravedad de la situación vivida durante el año de la pandemia.

El sector textil en España, a cierre del ejercicio 2020 experimentó una caída del 41% de su cifra de ventas, se cerraron 14.800 puntos de venta y más de 20.000 perdieron su empleo. Comparando nuestras cifras con las del sector, vemos como esta caída, aunque elevada en cuantía y en porcentaje, no es tan grande como la experimentada por la gran mayoría de empresas durante este año y especialmente dentro del sector textil, siendo este uno de los más afectados al haber sido cerrados totalmente al no ser considerada actividad esencial. Si bien es cierto, como ya hemos perfilado anteriormente, Álvaro Moreno realizó una potente inversión en su departamento de ventas online, desarrollando aplicaciones informáticas y mejorando la plataforma online. Esto hizo que, aun cuando se cerraron los puntos de venta, Álvaro Moreno pudiera seguir desarrollando en menor nivel su actividad corriente para, como dice la expresión, “salvar los muebles” y de esta manera poder mantenerse al corriente con el pago de las deudas, los proveedores y seguir ofreciendo productos a los clientes, manteniendo así su principal fuente de ingresos.

La siguiente partida de la cuenta de pérdidas y ganancias son los **Aprovisionamientos**, dividiéndose estos en consumo de mercaderías, consumo de materias primas y trabajos realizados por otras empresas. Estos, en su totalidad, se reducen de los 25.635.297,36€ de gastos del ejercicio 2019 a los 20.546.645€ del ejercicio 2020. Una bajada de más de 5 millones de euros, proporcionales en términos relativos con la caída de 10 millones en la cifra de ventas. Una reducción que viene explicada por la disminución de la producción de la empresa por motivos de demanda y logística.

En las tres subpartidas se experimenta una reducción de su importe de gastos. En la primera de ellas, consumo de mercaderías, se produce la caída más notable en términos absolutos, de los cerca de 22 millones de euros en gastos se pasa a los 17 millones en el ejercicio 2020. En cuanto al consumo de mercaderías, aunque en términos absolutos no supone una gran bajada, en términos relativos, la bajada supone cerca del 50%, del millón y medio de euros a 800.000€. Finalmente, en los trabajos realizados por la empresa, estos son facturados a la otra empresa de la cual es socio al 100% y son los únicos que aumentan.

	2020	2019
Acreedores con empresas del grupo	2.890.058,18	2.381.295,10
Álvaro Moreno Logística S.L.U.	2.890.058,18	2.381.295,10

Ilustración 9: Actividades con empresas del grupo

A continuación, la siguiente partida notoria y con interés en analizar son los **Gastos en personal**. Estos están formados por los sueldos y salarios y los gastos sociales, es decir, la seguridad social. Durante el año prepandemia, la empresa contaba con un número medio de empleados fijos de 115,29 y no fijos de 308,88, es decir, una cantidad de 424 empleados entre fijos y no fijos redondeando hacia arriba. Esto se traducía en unos gastos que alcanzaban los 10.777.317,49€ en sueldos y salarios y los cerca de dos millones y medio de gastos por seguridad social correspondiente a estos. En el año posterior, Álvaro Moreno SL, pasó a tener 103,28 trabajadores medios fijos y 194,46 no fijos, es decir, 299, siendo los gastos asimilados a estos de 4.958.182,75€ en salarios y 1.514.799,31€ en seguridad social, es decir, una reducción de casi la mitad en gastos de personal. Si accedemos a la memoria, esta nos muestra cómo la sociedad ha estado incurso en un Expediente de Regulación de Empleo Temporal (ERTE) desde el 14.03.2020 hasta el 30.04.2021. Dicho ERTE ha afectado a 500 trabajadores de un total de 534. Con esto se explica la reducción de los gastos de personal que cesan en el trabajo y es el estado el encargado de satisfacer las indemnizaciones, haciendo que estos gastos no sean incurridos en la empresa. Como hemos mencionado anteriormente, el sector textil en España se vio gravemente afectado por la crisis sanitaria y fue uno de los más afectados en cuantos personal se refiere, al no considerarse una actividad esencial y reducir su producción a los mínimos para no incurrir en pérdidas. Hay que destacar que los gastos de personal son equivalentes a más del 20% de las ventas totales que tienen lugar en el ejercicio, la segunda de las partidas más elevadas por debajo de los aprovisionamientos.

La siguiente de las partidas es la referente a los gastos en **Amortización del Inmovilizado**, esta, aunque en términos absolutos no implica una importante cuantía sobre la cifra de ventas, siendo estos gastos equivalentes al 1% de las ventas, en términos relativos experimentan una subida de casi el 50%, de los 482.918,72€ del ejercicio 2019 se pasa a los 900.000€ en el ejercicio 2020. Este aumento puede deberse a diversas razones como ya vimos en análisis anteriores, a destacar, la política conservadora, la incertidumbre experimentada por la pandemia...

Hay que destacar que hemos analizado las partidas que son más importantes o tienen un factor diferencial en cuanto a cambios experimentados durante la pandemia. Si bien es cierto, hay partidas que en términos absolutos suponen una cifra elevada, como es el caso de otros gastos de explotación, sin embargo, estos no experimentan un cambio sustancial de un año a otro y por ello no hemos entrado a analizarlo.

Con todo lo expuesto, obtenemos un Resultado de Explotación de 5.325.042,98€ en el ejercicio 2019 que, siendo una cifra elevada en comparación con otros años, como ya hemos dicho más veces, es el primer año en el que se experimenta una reducción respecto al año anterior. En el año 2020 el Resultado de Explotación se ve reducido al, prácticamente, la mitad, concretamente a los 2.400.784,76€. Esto supone una caída del 55% respecto al año anterior, lo que evidencia la gravedad del contexto económico.

Pese a haberse visto reducido en gran parte, Álvaro Moreno SL, ha conseguido mantener la empresa con un resultado positivo a pesar de todas las adversidades. La estrategia seguida por esta compañía fue la de mantener la producción, aunque sea a mínimos y bajo ningún concepto cerrar. De esta manera, aunque una apuesta arriesgada, la empresa ha conseguido obtener unos resultados de explotación que aseguren el mantenimiento de ciertos mínimos que establezca a la empresa y la consigan mantener a flote. Hablamos del pago de deudas a corto plazo, pago a proveedores, dar salida a los productos... situaciones que son necesarias y que, con el paso del tiempo, puede volverse en contra de la empresa si lo deja pasar.

B. RESULTADO FINANCIERO

El resultado financiero, como su nombre indica, se obtiene de las distintas operaciones financieras llevadas a cabo por la empresa de forma ajena a la explotación, es decir, a su actividad principal. Este se obtiene, en resumidas cuentas, sumando los distintos ingresos financieros y restándole los gastos de su misma naturaleza. A este resultado, se le aplican una serie de variaciones como las diferencias de cambio y variación en valor razonable de instrumentos financieros, entre otras, y se obtiene el Resultado Financiero.

En el caso de Álvaro Moreno SL, la empresa cuenta con unos **ingresos financieros** en el ejercicio 2019 de 191.984,25€, disminuyendo estos a 145.548,29€ en el 2020. En términos de **gastos financieros**, la sociedad contaba en el 2019 con 341.603,04€ y en el ejercicio 2020 con 271.836€. Como podemos ver, ambas partidas experimentan una tendencia decreciente durante el

año de la pandemia, probablemente por la reducción en el número de operaciones durante este periodo. Aunque, ninguna de ellas podemos decir que sean considerables o influyentes en gran parte sobre el resultado final.

La siguiente partida que nos encontramos son las llamadas **Diferencias de cambio**,

EJERCICIO 2020	Saldo inicial	Aumentos	Disminuciones	Saldo final
Diferencias de conversión		85.443,97	110.225,97	-24.782,00
EJERCICIO 2019	Saldo inicial	Aumentos	Disminuciones	Saldo final
Diferencias de conversión		465.226,91	27.824,53	437.402,38

Ilustración 10: Diferencias de cambio

Realmente, no consideramos estas cifras como cuantiosas en ningún aspecto, pero sí es cierto que son los datos referentes a las operaciones financieras de la empresa, por lo que hemos creído conveniente detallarlas un poco y analizar qué porcentaje sobre el nivel del resultado final es relativo a las operaciones financieras. En el caso de Álvaro Moreno SL, está claro que no sigue ningún tipo de política financiera y el resultado del ejercicio es fruto del resultado de explotación prácticamente en su totalidad.

Al finalizar los respectivos ejercicios, Álvaro Moreno SL, obtuvo unos resultados financieros que alcanzaban los 311.114,67€ en el periodo 2020 y un resultado negativo de -174.400,79€ en el 2019. Siendo estas cifras bastante esclarecedoras de lo ya mencionado anteriormente sobre que Álvaro Moreno SL no sigue una política financiera.

C. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

Una vez que hemos calculado los resultados financieros y de explotación, llegamos al Resultado antes de impuestos (en adelante RAIT). Este, se obtiene de la suma de los anteriormente descritos. En el ejercicio 2019, Álvaro Moreno obtuvo un RAIT de 5.150.642,19€. Cabe destacar que, el resultado de explotación supone la totalidad del resultado del ejercicio, pues este año la empresa obtuvo unos resultados financieros negativos.

Sin embargo, en el ejercicio 2020, este porcentaje se vio alterado, con un RAIT de 2.711.899,43€, el resultado de explotación ya no supone la totalidad de este, aunque es cierto que supone el 90%. El resultado financiero pasa de ser negativo en el anterior ejercicio a suponer más del 10% del resultado antes de impuestos. Este aumento es fruto de la subida de los resultados financieros principalmente por las diferencias de cambio ya explicadas anteriormente.

Una vez obtenido estos resultados, será necesario aplicar el tipo impositivo y restarle el impuesto sobre beneficios correspondiente para obtener el Resultado del ejercicio final.

D. RESULTADO DEL EJERCICIO

Como ya hemos mencionado otras veces, Álvaro Moreno no cuenta con operaciones interrumpidas, lo que supone que la totalidad de las operaciones continuadas reflejarán el resultado del ejercicio final sin que sea necesario su cálculo.

En el ejercicio 2019, Álvaro Moreno obtuvo unos resultados antes de impuestos por valor de 5.150.642,19€, a los que le son correspondientes un impuesto sobre el beneficio de 982.940,20€, obteniéndose así el resultado del ejercicio que asciende a 4.001.727,06€.

Tal y como recoge la memoria, la empresa se aplicó unas deducciones fiscales en el periodo 2019 que alcanzaron los 62.776,80€ por los siguientes motivos: actividades de innovación tecnológica, contratación de trabajadores con discapacidad en un grado igual o superior al 33% e inferior al 65%, contratación de trabajadores con un grado de discapacidad superior al 65% y deducciones en concepto de donaciones.

En el ejercicio 2020, los resultados antes de impuestos, como se recogen en el apartado anterior, son de 2.711.899,43€, y por tanto, le corresponden un impuesto sobre el beneficio de 574.723,26€, dándonos un resultado del ejercicio con valor de 2.137.176,17€.

Como ocurre en el ejercicio 2019, en este periodo también se aplican unos incentivos fiscales por los mismos motivos, pero con diferente cuantía. En este caso, los incentivos ascienden a 52.898,78€

	2020	2019
RESULTADO CONTABLE DEL EJERCICIO	2.711.899,43	5.150.642,19
DIFERENCIA PERMANENTE	75.304,65	104.726,98
DIFERENCIA TEMPORARIAS		
BASE IMPONIBLE PREVIA	2.787.204,08	5.255.369,17
RESERVA DE CAPITALIZACION	-276.715,92	-408.601,47
BASE IMPONIBLE PREVIA	2.510.488,16	4.846.767,70
TIPO IMPOSITIVO 25%	627.622,04	1.211.691,93
CUOTA INTEGRAL	627.622,04	1.211.691,93
DEDUCCION CREACION EMPLEO MINUSVALIDO	-21.288,12	-12360,00
DEDUCCION POR I+D (INNOVACION TECNOLÓGICA)	-20.531,39	-43329,80
DEDUCCION POR DONATIVOS	-11.079,27	-7.087,00
CUOTA	574.723,26	1.148.915,13
PAGOS A CUENTA ESTATAL	0,00	162.887,80
PAGOS A CUENTA DFV	0,00	3.087,13
ACREEDOR/ (DEUDOR) POR IMPUESTO SOCIEDADES	574.723,26	982.940,20

Ilustración 11: Impuesto de Sociedades

6. RATIOS

Por último, pero no menos importante, hablamos de las ratios. Estos, como ya hemos mencionado varias veces, sirven para realizar un análisis estático de la empresa sobre las distintas políticas seguidas por esta en el ejercicio.

Dentro de las ratios existen innumerables tipos, nosotros nos hemos centrado en los cuatro tipos más determinantes a la hora de analizar una empresa: ratios de liquidez, ratios de actividad, ratios de endeudamiento y ratios de rentabilidad.

Hay que destacar que las ratios tienen unas horquillas de resultados que son los considerados óptimos para el buen funcionamiento de la empresa, sin embargo, estas horquillas establecidas tienen un carácter general y no es específico para ningún sector ni empresa. Si bien es cierto, al tratarse de horquillas de un carácter general y siendo Álvaro Moreno una empresa del sector del comercio al por menor de prendas de vestir, le resultan aplicables estas, pues no podríamos catalogar la sociedad Álvaro Moreno ni su sector de tener un carácter específico e irregular frente al resto.

A. RATIOS DE SOLVENCIA O LIQUIDEZ

Los ratios de liquidez, como su nombre indica, reflejan los distintos niveles de liquidez con los que cuenta la empresa en las distintas partidas, así como a nivel global. Entendemos por liquidez empresarial a la capacidad que tienen estas para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo sin necesidad de acudir a préstamos ni financiación externa.

El primero de los ratios de liquidez que vemos es el Ratio de Liquidez General, este se obtiene de la división del activo corriente entre el pasivo corriente y sirve para analizar la liquidez general o global de la empresa, sin entrar en detalles de partidas concretas. Si el resultado es mayor que uno, significa que la entidad podrá hacer frente a sus deudas con la cantidad de dinero líquido que tienen en ese momento; si el resultado es menos de uno, significa que la entidad no tiene liquidez suficiente para hacer frente a esas deudas. En el caso de Álvaro Moreno SL, en el ejercicio 2019 obtiene un resultado de 1,551 mientras que en el ejercicio 2020 el resultado del ratio pasa a ser de 1,736. Como podemos ver, la sociedad es bastante solvente, llegando a casi duplicar la cifra de liquidez mínima en el año 2020. Al tratarse de una empresa orientada al comercio al por menor de prendas de vestir (como sale en el CNAE), es decir a la venta de ropa a los clientes, esto implica el manejo de una gran cantidad de tesorería como ya analizamos en el balance anterior y de ahí el gran resultado obtenido en los ratios de tesorería.

En cuanto a la comparación con el sector, los resultados medios oscilan un poco por encima de la unidad, es decir, entre el 1,2 y el 1,4. Por ello, podemos decir que Álvaro Moreno SL, ha obtenido unos resultados favorables y algo por encima del sector.

El siguiente de los ratios es más restrictivo que el anterior. Se trata del ratio de Prueba Ácida, llamado así porque se realiza el mismo cálculo que en el ratio anterior, pero restándole al activo corriente aquellos bienes que no son tan líquidos, los inventarios. En el ejercicio 2019 la empresa obtiene unos resultados en este ratio de 1,053 y en el ejercicio 2020 el resultado es de 1,073. Los resultados óptimos para este ratio oscilan entre 0,6 y 0,8 siendo aceptados, en algunos casos, hasta el 0,5. Álvaro Moreno SL, de nuevo, obtiene unos resultados más que satisfactorios al superar el umbral necesario para esta prueba ácida llegando casi a duplicarlo. Esto refleja de manera inequívoca el gran nivel de liquidez que maneja la sociedad, siendo esta real y no dependiendo de las existencias como en muchos casos ocurre.

En este caso, en el sector encontramos unos valores medios que se rondan el 0,8. Como ya hemos visto, la sociedad supera esta cifra demostrando de nuevo que cuenta con una liquidez más que suficiente.

A continuación, nos encontramos con otra prueba llamada Prueba Defensiva, se trata de un ratio en el que únicamente se tiene en cuenta la tesorería y los bancos, es decir, los bienes con liquidez total, sin contar con las existencias como el ratio anterior ni con otros bienes que no sean los ya mencionados. Es todavía más restrictivo que la prueba anterior. En este caso, la sociedad obtiene unos resultados que superan la unidad siendo de 1,03 y 1,066 en los ejercicios 2019 y 2020 respectivamente. Como podemos observar, se sigue superando el umbral óptimo de liquidez general incluso en esta prueba. El umbral óptimo en esta prueba es de 0,4. Álvaro Moreno SL lo duplica dejando constancia de su gran nivel de tesorería. Al obtener un resultado muy similar a la prueba anterior podemos deducir que no existen muchos activos corrientes más allá de las existencias y la tesorería, pues de ser así, el resultado entre estas dos pruebas no sería tan similar.

Esta prueba varía mucho en función del tamaño de la empresa. Si cogemos los valores medios del sector vemos como esta cifra media de encuentra entre el 0,5 y el 0,6. Esto se debe a que cuanto mayor es el tamaño de la sociedad, mayor dificultad encontrará esta para mantener un nivel alto de liquidez. In embargo, a pesar de que Álvaro Moreno es una sociedad grande, cuenta con unos valores promedio muy satisfactorios.

Finalmente, hablamos de uno de los ratios más comunes y utilizados en el análisis de las empresas en general, el Fondo de Maniobra. Este, como su nombre indica, nos sirve para deducir cuál es el activo con el que la empresa puede trabajar, pues una parte del activo total debe ir destinada a cumplimentar el pago de las deudas y el resto sería nuestro fondo de maniobra. Se calcula restando al activo corriente el pasivo corriente o circular. De esta manera, la empresa puede averiguar qué cantidad del activo puede destinar a cualquier tipo de inversión sin que exista peligro de impago de las deudas por insuficiencia de recursos. Es un ratio poco común en su cálculo pues no se emplea ninguna división, sino que la fórmula utilizada es una resta, de ahí que no se obtenga un número comparable con el resto del sector, pues dependerá del tamaño de cada empresa. Álvaro Moreno obtuvo un fondo de maniobra por valor de 6.204.230,12€ en el ejercicio 2019, siendo este un resultado más que favorable al ser una tercera parte del activo corriente, es decir, una gran proporción que le permite mucha maniobrabilidad sin peligro y diversificar mucho las inversiones de las empresas e incluso

apostar, en un porcentaje, por ciertos recursos con riesgo sin que la pérdida de ese dinero suponga un gran golpe para la compañía. En el ejercicio 2020 esta cifra aumentó hasta los 9.883.324,40€, siendo el margen de maniobra todavía mayor, sin embargo, como ya hemos analizado en el balance, este aumento del activo corriente se debe a la aparición de un anticipo de proveedores por un importe que supera los 3 millones de euros, lo que realmente no aporta un gran margen de maniobra pues no se dispone de ese dinero realmente, aunque es cierto que se posee ese derecho.

Como ya hemos mencionado, es imposible hacer una comparación de este último ratio con el resto del sector pues dependerá mucho del tamaño de la empresa. Si bien es cierto, podemos afirmar que se trata de un resultado favorable al ser positivo y bastante elevado en comparación con el resto de las cifras que conforman las partidas de la empresa.

Antes de pasar a otro tipo de ratios, cabe destacar que existen numerosos ratios de liquidez y cada uno de ellos aporta un dato muy concreto. Hemos intentado coger los más utilizados y útiles a la hora de analizar la empresa, así como aquellos que son más aplicables a esta empresa por su tamaño, contexto en el que se encontraba en el análisis, sector y muchas más variables.

A continuación, los ratios que procedemos a analizar son los llamados ratios de actividad, que, aunque menos comunes que los ya analizados, igualmente prácticos y que transmiten igualmente gran cantidad de información.

B. RATIOS DE ACTIVIDAD

Los ratios de actividad son empleados para medir la efectividad de los activos de la empresa. Para ello, se acude a las existencias, los clientes, los proveedores... Este ratio se emplea muy a menudo para comparar empresas del sector y averiguar las ventajas competitivas de estas. Todos ellos van encaminados a averiguar la eficiencia de una compañía a la hora de gestionar sus activos.

Como ya hemos mencionado, la utilidad de estos reside en comparar empresas del mismo sector y, lo normal, es que casi todas ofrezcan resultados similares. En caso de que no fuera así, entonces tendríamos que saber por qué una compañía está obteniendo resultados mucho mejores o peores dentro de los ratios de actividad.

El primero que nos encontramos es el de **Rotación de Activos Totales**. Este ratio se emplea para averiguar el nivel de rotación de ventas sobre el activo total, de ahí su cálculo, Importe neto de la cifra de negocios, que, en el caso de

Álvaro Moreno SL, son las ventas en su totalidad, entre los activos totales. De esta manera, se obtiene cuán efectiva es la empresa en la aplicación de sus activos. Álvaro Moreno SL, ha obtenido una rotación de ventas sobre activo de 2,23 y 1,346 en los ejercicios 2019 y 2020 respectivamente. Con estos resultados, podemos afirmar que los activos de la sociedad tienen, al menos, una rotación igual o superior a 1, lo que simboliza el año completo. Si realizamos los cálculos oportunos, los activos de la empresa en el ejercicio 2019 se emplearon más de dos veces en el ejercicio del año, concretamente 2,23 lo que se traduce en su uso cada 161 días. En el caso del ejercicio 2020, esta rotación se ve reducida hasta 1,346 lo que implica una reducción de la eficiencia de los activos ya que se tienen que emplear en mayor cantidad para la obtención del nivel de ventas. Dentro del sector en el que se encuentra nuestra sociedad, los valores medios rondan entre 1,5 y 1,8. Esto quiere decir que, durante el primero de los ejercicios analizados, los valores superan la media del sector con creces, lo que clarifica el gran funcionamiento de los activos de la compañía mercantil. Sin embargo, este valor medio se ve reducido hasta prácticamente la mitad, lo que hace que se encuentre por debajo de la media del sector en cuanto a eficacia de los activos se refiere.

El ratio que acabamos de analizar es muy general y podemos descomponerlo en dos, la rotación de los activos corrientes y la de los activos no corrientes, para ser más precisos a la hora de analizar la efectividad.

El primero de ellos, la **Rotación de activos fijos**, como ya hemos indicado, mide la efectividad de los activos no corrientes y su influencia en el nivel de ventas. Álvaro Moreno SL, obtuvo unos niveles de rotación de sus activos fijos en el ejercicio 2019 de 8,36, lo que denota la gran efectividad de sus activos. Esto implica que estos se encuentran contenidos en las ventas más de 8 veces y por tanto rotan ese número de veces al año, sacándole un nivel de rentabilidad a estos abrumador. En el ejercicio 2020, el nivel se redujo al nivel de rotación de 5,62 que, a pesar de ser una cifra menor que la del ejercicio anterior, se trata de un resultado muy favorable que nos muestra la gran rentabilidad de los activos fijos de la sociedad Álvaro Moreno. Generalmente, el sector cuenta con unos niveles de rotación elevados ya que suelen tener un nivel de ventas elevado y no suele haber un gran valor en las partidas de inmovilizado, más allá de las necesarias. En resumen, en este sector, las empresas no se caracterizan por tener un nivel de inmovilizado muy elevado, mentiras que si se pudieran caracterizar por tener un nivel de ventas elevado, lo que supone que se eleve el nivel de rotación fijo mostrándonos la gran rentabilidad de estos bienes.

El segundo de ellos es la Rotación de Activos Circulantes. En el ejercicio 2019 Álvaro Moreno SL obtuvo una rotación de activos circulante por valor de 3,05, siendo este un valor de nuevo muy favorable, pues al tener tanto nivel de activo corriente, es difícil obtener un buen nivel de rotación por su gran tamaño, sin embargo, la empresa ha sido capaz de obtener un muy buen resultado en lo que a activo circulante se refiere. Esta rotación supone que en las ventas se contienen los activos circulantes en más de tres veces. En el ejercicio 2020, la sociedad obtuvo un resultado en el mismo ratio de 1,77. Esta cifra se vio reducida casi a la mitad por el aumento del activo corriente de la mano del anticipo a proveedores. Este aumento, sin embargo, no favoreció a las ventas, al contrario, estas se vieron reducidas y de ahí el menor nivel de rotación de los activos circulantes en el ejercicio 2020. En resumidas cuentas, el activo circulante ha visto reducida su eficiencia a prácticamente la mitad de un año a otro.

El siguiente ratio que procedemos a analizar es la **Rotación de la tesorería**. Como ocurre con la prueba ácida y la prueba defensiva en este caso nos encontramos con una especie de rotación del activo circulante más restrictivo, es decir, solo tenemos en cuenta la tesorería a la hora de analizar la rotación. La sociedad obtuvo unos resultados de 4,6 y 2,68 en los ejercicios 2019 y 2020. Esto supone un resultado muy favorable en el primero de los ejercicios analizados, pues la tesorería queda contenida más de 4 veces en las ventas. Sin embargo, aunque sigue siendo un buen resultado, pues es superior a dos, es decir, se emplea dos veces al año la tesorería para obtener ese nivel de ventas, nos centramos más en la bajada que ha tenido lugar en casi la mitad. Esto se debe a que las ventas se vieron reducidas en más de diez millones de un ejercicio a otro y si las cifras de tesorería se mantienen, para un nivel menor de ventas implica que la rentabilidad de estas ha tenido que verse reducida.

En este caso, la media del sector se encuentra en 1,8 y 2. Son cifras muy elevadas, pero hay que tener en cuenta que en este tipo de sectores que trabajan de cara al público de forma tan directa, suele haber muchas transacciones y el dinero se suele manejar en cash. Si bien es cierto, el auge del pago electrónico a través de las tarjetas está haciendo que el nivel de cash que las empresas manejen sea menor y que por tanto baje este nivel medio.

Por último, aunque no menos importante hablamos del **Pago medio a proveedores**. Este ratio recoge, como su nombre indica, el tiempo medio que tarda la empresa en cubrir sus deudas con los proveedores. Tal y como aparece en la memoria, en el ejercicio 2019 hablamos de 11,04 días de media en pagar a los proveedores. Esta cifra, aunque es muy relativa en función del sector en el que

nos encontremos, en el que opera Álvaro Moreno SL, que es el del comercio al por menor de prendas de vestir, podemos afirmar que se encuentra por encima de la media, lo que se traduce en ser una empresa muy solvente de cara a los proveedores, que le permite negociar al alza al tener esta cifra como garantía frente a nuevos proveedores. En el ejercicio 2020, la cifra se reduce a los 9,73, siendo esto algo muy ventajoso para la empresa, tanto para su gestión como para la negociación y la imagen de cara al público. Hay que destacar que en la ley 15/2010 de 6 de julio de 2010 se recogen una serie de medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales realizadas entre empresas que será de 60 días en régimen general. Por lo que podemos afirmar que se cumplen sobradamente los límites impuestos en esta ley.

C. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

En este subapartado procedemos a analizar los llamados ratios de endeudamiento. Estos ratios tienen como objetivo determinar la relación entre las dos formas de financiación que existen, es decir, entre la financiación a través de los recursos propios y la financiación a través de los recursos ajenos. En otras palabras, es un cociente matemático que representa el porcentaje total de la deuda que tiene un negocio con relación a sus recursos propios.

Dentro de esta relación, podemos distinguir a su vez las deudas que conforman el pasivo corriente y aquellas que conforman el no corriente, es decir, aquellas que permanecen en la empresa por un periodo superior al año. Así, de esta manera, calcularemos ambas variables. El primero de los ratios es el **Ratio de Endeudamiento general**, llamado así porque no hace distinción entre las deudas a corto y largo plazo. Este se calcula sumando los pasivos corrientes y no corrientes y dividiendo esta cifra resultante entre el patrimonio neto. En el ejercicio 2019, la empresa obtuvo unos resultados en este ratio de 0,896, lo que supone una cifra muy elevada, esto quiere decir que lo que está indicando es cuántos euros de financiación ajena tiene la empresa por cada euro de financiación propia. En el ejercicio 2020, esta cifra aumenta hasta 1,2727, es decir, en términos porcentuales a más del 100%. Como ya analizamos anteriormente en el balance, la empresa en ningún momento realiza aportaciones de capital y mantiene la cifra del capital social en los 10.000€, una política muy peculiar pero que, al existir únicamente un socio, se trata de una decisión personal que no se lleva a consenso en ninguna situación.

El ratio de endeudamiento suele variar mucho en función de la política de cada empresa. Generalmente, en este sector esta cifra media suele oscilar entre el 0,5 y el 0,7. Aunque hay que destacar que debido a la peculiaridad que ya hemos

analizado sobre la falta de aumentos de capital de esta sociedad, es normal que el ratio de endeudamiento sea mayor que la media de las empresas que conforman el sector.

El siguiente de los ratios es el mismo que acabamos de analizar, pero con las deudas a corto plazo, el nombre que recibe es el de **Ratio de endeudamiento a corto plazo**. En el caso de Álvaro Moreno SL, los resultados obtenidos en este ratio fueron de 0,895 y 0,99 en los ejercicios 2019 y 2020 respectivamente. Como podemos observar, son cifras bastante similares a las del ratio general, esto se debe a que, en esta empresa, la mayor parte del pasivo se encuentra concentrado en el pasivo corriente, siendo el no corriente bastante inferior al resto. Aunque es cierto que en el ejercicio 2019 la cifra es prácticamente la misma, en el 2020 hay cierta variación debido a la existencia de una nueva deuda financiera a largo plazo por un valor de casi cuatro millones, como ya vimos en el balance, que ajusta y equilibra un poco las cifras respecto al ratio de endeudamiento general.

Por último, hablamos del **Ratio de endeudamiento a largo plazo**. Álvaro Moreno SL, obtuvo unos resultados en este ratio por valor de 0,0011 y 0,28 en los ejercicios 2019 y 2020. Como ya hemos dicho en el análisis del ratio anterior, esta empresa apenas cuenta con deudas a largo plazo y la totalidad del pasivo se concentra en el corriente. Como podemos observar, y tal como ocurre con el ratio anterior, las cifras varían en gran cantidad debido a la aparición de la deuda financiera que ya hemos mencionado.

Hay que destacar que existen muchísimos más ratios para analizar el endeudamiento de una empresa, pero hemos empleado estos porque creemos que son los que mejor explican la alteración experimentada en el pasivo de la empresa y que más intuitivos son a la hora de interpretarlos.

D. RATIOS DE RENTABILIDAD

Los ratios de rentabilidad miden la capacidad de la empresa para generar rendimientos y retornos, es decir, estos indicadores nos permiten medir los beneficios obtenidos por la empresa en relación con el volumen de inversión realizado para su obtención. Dentro de estos, diferenciamos aquellos que determinan la rentabilidad de la empresa en conjunto, aquellos que analizan la rentabilidad de las ventas, del capital y del capital propio.

El primero de ellos es el **Ratio de rentabilidad general**, este determina, como hemos indicado, la rentabilidad de la empresa en su conjunto, es decir, incluyendo todos los elementos que la conforman. Nos indica el beneficio

generado por la estructura económica de la empresa (sus activos). Sólo tiene en cuenta los resultados de explotación, sin considerar intereses e impuestos, que están vinculados a la estructura financiera, no a la económica. El indicador también recibe el nombre de ROA (Return on Assets en inglés), o rentabilidad del activo. Este se calcula dividiendo el margen bruto, es decir, las ventas menos los costes en los que se incurren en ella, entre el patrimonio neto de la empresa. Álvaro Moreno SL, ha obtenido unos resultados en estos ratios de 6,28 y 4,59 en los años 2019 y 2020. Respecto a los resultados obtenidos, en el primero de los años, se obtiene un resultado muy beneficioso para la empresa, reflejando la gran importancia del factor ventas en esta compañía. Esta cifra implica que las ventas generan una rentabilidad expresada en tantas veces por uno. Sin embargo, esta se ve reducida en el año 2020, siendo la causa de esto la disminución en el importe de ventas, reduciendo así la rentabilidad de estas en la sociedad. Aunque es cierto que los costes implícitos en las ventas también se ven reducidos, esta reducción no es suficiente como para contrarrestar la bajada de la cifra de ventas.

El siguiente ratio de rentabilidad que nos encontramos es el de **Rentabilidad del capital**, reflejando este la rentabilidad del capital con el que cuenta la empresa. Para su cálculo se procede a dividir el beneficio neto entre los recursos propios. En este caso, la compañía obtiene en los años 2019 y 2020 unos resultados de 7,75 y 2,20. El resultado obtenido en el ejercicio 2019 muestra la elevada rentabilidad de los fondos propios con los que cuenta la empresa, esto se debe a que, como ya hemos dicho varias veces, Álvaro Moreno SL no lleva a cabo una política de aumentos de capital ni de elevar las reservas más allá de las exigidas en los estatutos y en la ley, como ya analizamos en el balance. Sin embargo, en el ejercicio 2020, se produce un fenómeno por el que las reservas de la empresa se ven aumentadas hasta prácticamente el doble, este suceso ya quedó analizado en el apartado de reservas del patrimonio neto. Este suceso hace que los fondos propios, frente a unos resultados que se vieron reducidos debido a la pandemia, aumentaran, lo que implica que, proporcionalmente, la rentabilidad de estos se vea fuertemente reducida, de ahí que el ratio se haya visto reducido hasta más de una tercera parte respecto a su ejercicio anterior. Destacar que, aunque esta cifra se haya visto reducida, Álvaro Moreno SL no cuenta con unos fondos propios elevados, mientras que, si lo hace respecto a sus ventas, por lo que los resultados obtenidos en esta ratio, aunque se vean reducidos, siguen siendo una cifra más que satisfactoria para la empresa, pues los fondos propios están generando una rentabilidad superior al doble de su importe, siendo de hasta más de siete veces en el año anterior.

A continuación, analizando la rentabilidad de Álvaro Moreno SL, veremos el **Ratio de rentabilidad del capital propio**, este es el resultado de dividir el capital social de la empresa entre el beneficio neto. Es muy parecido al ratio anterior, solo que en este caso no se introduce dentro de la fórmula las reservas de la sociedad, sino únicamente el capital totalmente desembolsado por los socios y que quedan reflejados en el balance. Como ya sabemos, el capital social de esta empresa ha permanecido constante prácticamente desde su fundación, siendo el importe de este de 10.000€. Al tratarse de una sociedad limitada en la que el único socio es Álvaro Moreno, las decisiones de ampliar capital son tomadas de forma singular por esta persona. Esta ha decidido llevar a cabo una política de actuación de no incrementar el capital social. Esta práctica implica una serie de ventajas, como la reducción del mínimo a aportar vía reserva legal (10% del capital social) aunque también genera unos riesgos para la compañía. En cualquier caso, se trata de una decisión unilateral del socio único y, en este caso, el capital social es únicamente de 10.000€, por ello, con unos márgenes netos que superan los cinco millones en 2019 y los dos millones en 2020, es de esperar que se obtengan en este ratio unas cifras desorbitadas. En el ejercicio 2019, el resultado de este ratio fue de 532,50 mientras que en el ejercicio 2020 esta cifra se redujo a los 240,07. Al tratarse de situaciones excepcionales, no podemos realizar comparaciones con el resto del sector, únicamente podemos interpretar los números y destacar la elevada rentabilidad del capital social de la empresa, aunque desglosando este resultado y explicando la peculiar cifra.

Finalmente, hablamos del **Ratio de rentabilidad de las ventas**, reflejando este la rentabilidad del factor ventas dentro de la empresa. En el ejercicio 2019, la empresa obtuvo un resultado en este ratio que alcanzaba la cifra de 1,48, esto implicaba que por cada venta se obtenía una rentabilidad de la unidad más casi media de esta. En el ejercicio 2020, a pesar de las reducciones de las cifras de ventas, este ratio permanece casi constante elevándose solo en una centésima hasta el 1,49. Con esto podemos afirmar que las ventas cuentan con una rentabilidad estable y que, a pesar de las disminuciones generadas por la pandemia, se consiguió mantener el ratio de la rentabilidad de estas al reducirse de manera proporcional los gastos implícitos en estas.

A modo de conclusión, y resumiendo un poco los distintos ratios analizados, podemos afirmar que Álvaro Moreno SL, es una empresa caracterizada por su elevada liquidez, fruto de una elevada tesorería que le hace ser una empresa muy solvente de cara a las deudas y los acreedores. Su política de actividad se centra en una elevada rotación de stock, que se traduce en una alta rentabilidad de los activos, pues se encuentran en continuo funcionamiento e

integrados en la cifra de ventas en varias ocasiones, es decir, se emplean a fondo los activos disponibles para la empresa. En cuanto al endeudamiento, podemos afirmar que se encuentra en la media de su sector al moverse sus ratios dentro de las horquillas preestablecidas, no cuenta con una elevada cifra de endeudamiento, aunque es cierto que la cifra es relevante y hay que tenerla en cuenta. Finalmente, para concluir, sobre la rentabilidad podemos decir que los fondos propios tienen una elevada rentabilidad debido a su política de no ampliar capital y que las ventas tienen también buena cifra de rentabilidad, siendo esta última el mejor reflejo de la realidad.

Como ya hemos dicho en numerosas ocasiones, los ratios analizados son solo unos pocos de los cientos que existen para determinar las políticas, rentabilidad y cualquier variable a analizar de la empresa. Sin embargo, creemos que los seleccionados son aquellos que mejor reflejan la realidad de Álvaro Moreno SL y que nos ayudan a entender el funcionamiento de la empresa.

6. CONCLUSIÓN

Como conclusión, y una vez realizado los análisis pertinentes, podemos realizar varias afirmaciones sobre Álvaro Moreno SL, su contabilidad y la política de empresa llevada a cabo durante el periodo que engloba la pandemia sanitaria provocada por el Covid-19, ejercicios 2019 y 2020.

Como ya hemos visto, se trata de una empresa orientada al comercio al por menor de prendas de vestir y, por tanto, queda englobada dentro de un subsector dentro del sector textil. Este, aunque muy amplio, se caracteriza por una gran rotación de stock, un gran manejo de la tesorería y una destacada importancia del factor ventas, pues es su principal y, prácticamente única fuente de ingresos, más allá de posibles inversiones financieras y rentas de alquileres. Álvaro Moreno SL en concreto cumple muchas de estas características, aunque, si bien es cierto que son la mayoría de ellas, en algunos casos se desprende del régimen general del sector.

La primera de las características del sector que hemos mencionado es la gran rotación de stock. Tal y como hemos visto en el reciente apartado de los ratios, hemos podido comprobar como las ventas de esta compañía suponen un factor esencial, así como su principal fuente de ingresos. Álvaro Moreno SL, no sigue una política de inversiones financieras ni obtiene ningún ingreso por el alquiler y arrendamiento de terrenos, por ello, esto acentúa más la importancia de estas. En este caso, la sociedad va de la mano con su sector y cumple las características generales que siguen el resto de las empresas que desempeñan sus funciones dentro de este.

La segunda de las características es el gran manejo de la tesorería. Como hemos mencionado en los párrafos anteriores, las ventas adquieren una importancia más que notable en este sector, y esta característica implica un gran manejo de tesorería. Se podría decir que son dos cualidades del sector casi directamente proporcionales. El gran número de ventas, y muchas de ellas de forma presencial, implica que la compañía maneje elevadas cifras de cash, es decir, un elevado número de tesorería. SL, cuenta con una tesorería que, como ya explicamos en el balance, es capaz de cumplimentar el pago de prácticamente la totalidad de la deuda con la que cuenta la empresa. Aunque es cierto que esta característica es común dentro de las empresas que operan en el sector, Álvaro Moreno SL, la tiene acentuada más de lo normal por lo que se separa un poco de la media siendo esta separación por arriba.

Aunque es cierto que podríamos describir algunas características más del sector, las dos anteriormente mencionadas son las más destacadas y la que mejor explican la política y funcionamiento de las empresas que lo conforman. Algunas de las empresas más destacadas del sector son INDITEX, MANGO, DESIGUAL... Aunque estas son las empresas más destacadas, no son competidores directos con Álvaro Moreno SL, debido a su elevado volumen de negocios, aunque esto no quiere decir que no compitan en ciertos puntos concretos de algunas localidades. Las empresas con las que Álvaro Moreno SL compite de forma más directa, tanto por tener un volumen de negocios similar como por trabajar con materiales, diseños y estilos similares, son SILBON, SCALPERS, SCOTTA 1985 y algunas más.

Finalmente, como característica diferenciadora del resto de empresas, podemos destacar la política de financiación y recursos propios. Como ya destacamos en la introducción, Álvaro Moreno SL, es una sociedad unipersonal, lo que le permite llevar a cabo una política personalista sin necesidad de poner de acuerdo con los socios. Tal es así, que las decisiones de financiación recaen sobre el socio único Álvaro Moreno Ojeda, y no es más que la de no depender de los recursos ajenos para poder ofrecer productos a un precio más competitivo que el resto de las marcas similares. De ahí que los resultados obtenidos en los distintos ejercicios estén reinvertidos en la sociedad y no se destinen a realizar ampliaciones de capital, por ello la empresa cuenta con un capital social de únicamente 10.000€, una cifra muy llamativa debido a la elevada cifra de negocios con la que cuenta la compañía, algo desde luego poco usual pero que, por lo que los números reflejan, le está funcionando a Álvaro Moreno SL.