



**VNiVERSiDAD
D SALAMANCA**

**Análisis económico y financiero de
Fagor Electrodomésticos S. Coop**

**Grado en Administración y Dirección
de Empresas**

Facultad de Economía y Empresa

VNiVERSiDAD D SALAMANCA

AUTOR/A: Violeta Donaire Martín

TUTOR/A: Beatriz Cuadrado Ballesteros

Salamanca, Julio de 2023.



VNiVERSiDAD
D SALAMANCA

Trabajo Fin de Grado

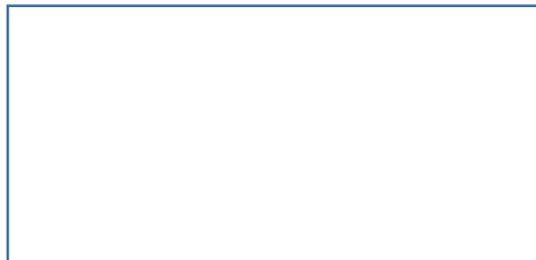
Título: Análisis económico y financiero de Fagor
Electrodomésticos S. Coop

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Facultad de Economía y Empresa

VNiVERSiDAD D SALAMANCA

AUTOR/A: Violeta Donaire Martín



TUTOR/A: Beatriz Cuadrado Ballesteros

Salamanca, Julio de 2023.

ÍNDICE

RESUMEN.....	1
1.INTRODUCCIÓN.....	2
2. HISTORIA DE LA EMPRESA.....	3
3. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	6
3.1. Análisis del entorno general (Análisis PESTEL)	6
3.2. Análisis del entorno específico (Cinco Fuerzas de Porter)	11
4.ANÁLISIS ESTRATÉGICO (DAFO).....	14
5.ANÁLISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN.....	16
6.ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	23
7. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO.....	28
7.1. Análisis de rentabilidad.....	28
7.2. Análisis de riesgo financiero	31
7.2.1. <i>A corto plazo</i>	33
7.2.2. <i>A largo plazo</i>	35
8.CONCLUSIONES.....	36
9.BIBLIOGRAFÍA.....	38
ANEXO 1. BALANCE DE SITUACIÓN (2010-2013)	41
ANEXO 2. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (2010-2013)	43

ÍNDICE TABLAS, GRÁFICOS Y FIGURAS

Tablas

Tabla 5.1: Porcentajes verticales del activo (2010-2013)	19
Tabla 5.2: Porcentajes horizontales del activo (2010-2013)	20
Tabla 5.3: Porcentajes verticales del patrimonio neto y del pasivo (2010-2013)	22
Tabla 5.4: Porcentajes horizontales del patrimonio neto y del pasivo (2010-2013)	23
Tabla 6.1: Porcentajes verticales de la cuenta de pérdidas y ganancias (2010-2013) ...	26
Tabla 6.2: Porcentajes horizontales de la cuenta de pérdidas y ganancias (2010-2013)...	27
Tabla 7.1: Rentabilidades y apalancamiento financiero.....	29
Tabla 7.2: Ratios de endeudamiento.....	32
Tabla 7.3: Ratios de solvencia y fondo de maniobra.....	35
Tabla 7.4: Ratios de garantía y estabilidad.....	36

Gráficos:

Gráfico 5.1: Estructura Económica.....	18
Gráfico 5.2: Fondos Propios de la Empresa.....	21

Figuras:

Figura 3.1: Factores del análisis PESTEL.....	7
Figura 3.2: Cinco fuerzas de Porter.....	14
Figura 4.1: Análisis DAFO.....	15

RESUMEN

El objetivo de este trabajo de fin de grado (TFG) es llevar a cabo un análisis económico-financiero de la empresa Fagor Electrodomésticos Sociedad Cooperativa, perteneciente al sector de electrodomésticos, durante el periodo 2010-2013. Para el estudio se ha utilizado principalmente la información contenida en el balance de situación, en la cuenta de pérdidas y ganancias y en la memoria. Sobre ellos se han realizado diversos cálculos para mostrar la solvencia, liquidez, rentabilidad y endeudamiento de la empresa y así tratar de detectar los problemas que atraviesa dicha empresa y proponer soluciones. Además, se ha llevado a cabo un estudio sobre el recorrido empresarial de la sociedad, así como un análisis del entorno mediante los modelos PESTEL, DAFO y Cinco fuerzas de PORTER para así valorar la posición de la competencia como las variables que afectan a la empresa. Finalmente, Fagor entró en concurso de acreedores en el año 2013 y como consecuencia en liquidación en 2014 debido a la gran inestabilidad financiera en la que estaba inmersa. No consiguieron la financiación necesaria para su reestructuración debido a que como se ha analizado los niveles de endeudamiento han ido aumentando lo que supone que la empresa incrementó su deuda con respecto a sus fondos propios y la solvencia alcanzó unos niveles muy bajos por lo que la sociedad no tenía la capacidad para hacer frente a sus obligaciones ni a corto ni a largo plazo.

1. INTRODUCCIÓN

La realización del siguiente Trabajo de Fin de Grado (TFG) tiene como objetivo el análisis de la situación económica y financiera de la empresa Fagor Electrodomésticos, S. Coop., que ha sido una de las compañías más significativas del Grupo Mondragón, perteneciente al sector del electrodoméstico.

Durante varios años disfrutó de una expansión a nivel internacional a través de la inversión directa en el extranjero, no obstante, a causa de la crisis tuvo que llevar a cabo una serie de procesos de reestructuración, tanto en sus plantas del País Vasco como en sus filiales. En los últimos años, al igual que algunos de sus competidores en el sector de los electrodomésticos redujo considerablemente su negocio especialmente con el comienzo de la crisis llegando a tener unos resultados negativos. En octubre del año 2013 expuso un concurso de acreedores con una elevada deuda superior a los 850 millones de euros (Máiquez, 2013).

Finalmente, en el año 2019, después del fracaso empresarial de su comprador (Grupo Catalán CNA la firma polaca Amica alcanzó un acuerdo de licencia con Fagor para poder vender electrodomésticos de línea blanca bajo la marca Fagor. (Alonso, 2019).

El estudio económico-financiero que se llevará a cabo comprende cuatro años, en concreto desde el año 2010 hasta el 2013, en el que se puede observar que los estados financieros del ejercicio 2012 fueron modificados, porque contenían errores y no mostraban una imagen fiel de la compañía.

La información utilizada para realizar el análisis ha sido, por una parte, las cuentas anuales facilitadas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y, por otra parte, información obtenida principalmente de la página web de la propia empresa. Respecto a las cuentas anuales, se han analizado los balances de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias, que pueden encontrarse en el anexo y acudiendo también a la información presente en la memoria.

Para el estudio se ha realizado, en primer lugar, un análisis del entorno, en el que podemos distinguir entre el entorno general y el específico. Para analizar el general se ha llevado a cabo un análisis Pestel, estudiando los factores externos que influyen en el funcionamiento de una empresa.

Por otro lado, en el caso del entorno específico se ha realizado el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter para determinar la posición de la empresa en el mercado. Además, se ha llevado a cabo también el análisis DAFO para analizar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa y partir de la información que se obtenga, se tomen decisiones sobre la misma.

Tras ello, el trabajo se centra en el análisis económico-financiero, utilizando para ello distintos indicadores.

Primeramente, se ha realizado un análisis vertical, que muestra el peso que tiene cada partida incluida en los estados financieros, para así representar la composición de las estructuras económica y financiera, así como la cuenta de resultados. También se ha realizado un análisis horizontal, que determina la variación interanual de las distintas partidas de los estados financieros. Una vez que se conoce la estructura y evolución de cada elemento patrimonial, se han calculado diferentes ratios para medir la rentabilidad, solvencia, cobertura, endeudamiento y el apalancamiento financiero.

El motivo por el cual se va a efectuar este trabajo ha sido el interés de estudiar tanto financiera como económicamente una gran empresa española de electrodomésticos como fue Fagor y las causas que la llevaron a su liquidación y de esta manera englobar los contenidos aprendidos durante el Grado llevando a cabo el análisis y evaluación de la empresa en un periodo de tiempo determinado.

2. HISTORIA DE LA EMPRESA

Fagor Electrodomésticos, S. Coop. fue una empresa cooperativa española más importante de la Corporación Mondragón (Guipúzcoa, País Vasco), ya que fue la pionera de dicha corporación.

En el año 1955 cinco ex estudiantes de la escuela profesional de Mondragón compraron un taller en Vitoria, el cual tenía la licencia para fabricar aparatos de uso doméstico. Meses después trasladaron la fábrica a Mondragón y es en ese momento en el que nacen los talleres ULGOR, de las iniciales de sus apellidos, que es el origen del grupo Fagor (Gómez, 2019).

Este nace con el propósito de ser una compañía democrática, solidaria y participativa, es decir, que tuviera la competencia de crear empleo y desarrollo social. En un principio fue

un taller que contaba solo con 24 socios trabajadores dedicados principalmente a elaborar estufas y hornillos.

En 1959 se registra la marca Fagor, y es en ese mismo año cuando la empresa se transforma en una cooperativa, fue una de las más dinámicas de la época y colaboró de manera culminante a la creación de otras cooperativas como la de la Escuela Politécnica en 1964. De Fagor fueron derivándose otros productos y actividades relacionados con el mismo sector, así como el de los electromecánicos y componentes electrónicos. Años más tarde aparecieron las primeras lavadoras y es en el año 1975 cuando comienzan con la fabricación del lavavajillas. (Gómez, 2019)

En el 1978 lanza el primer horno microondas y resulta pionera en lanzar la garantía de cinco años en los electrodomésticos. Pero en la década de los años ochenta, la crisis golpea fuertemente al sector, aunque en esa época logró superar el temporal (Gómez, 2013).

En 1986, es decir, treinta años después de la creación de la empresa, Fagor se convierte en el fabricante europeo con la mayor gama de productos del hogar, los cuales destacan por la incorporación de innovaciones tecnológicas exclusivas.

A pesar de estar registrada como Fagor no es hasta 1990 cuando Ulgor pasa a llamarse Fagor. En 1990 junto con la empresa francesa Thomson crea una agrupación europea de interés económico denominada TEMFA, posteriormente Eurodom. (Gómez, 2019)

Entre los años 1995 y 2005 ocurrieron una serie de hechos siendo el principal la internalización de Fagor, realizando la apertura de la planta de electrodomésticos en Mohammedia en Marruecos, un año más tarde adquirió también la empresa argentina Maclean y sus dos plantas productivas, que fueron vendidas por Fagor. Además, durante este periodo se convirtió en el primer fabricante del Estado y sexto del mundo. También se inició una planta productiva de mini electrodomésticos en Shanghái. (Gómez, 2019)

En los primeros años del siglo XXI, Fagor contrató a más de diez mil personas debido al auge del mercado inmobiliario; sin embargo, con la llegada de la crisis de 2008, redujo su plantilla a la mitad. (Gómez, 2019)

En 2013, la compañía presentó un precurso de acreedores iniciando así el proceso de refinanciación de su deuda, la cual ascendía a una cifra superior a 850 millones de euros (Máiquez, 2013).

En el año 2014, la empresa Cata, perteneciente al grupo catalán CNA, logra hacerse con todos los activos de Fagor y se anuncia que se reiniciará la actividad de su planta en Mondragón (Gómez, 2019)

Después de unos años agitados, en 2019 el Grupo Fagor firma un acuerdo con el Grupo Amica, fabricante polaco de electrodomésticos referente en Europa con la comercialización de productos en sesenta países, por el que le cede la licencia para continuar con la venta en el sector de la línea blanca bajo la marca Fagor.

Fagor cuenta con una serie de marcas a nivel nacional e internacional. En cuanto a sus marcas internacionales las más conocidas son Fagor y Brandt, la primera tiene su origen en España y la segunda pertenece a Francia, otra de sus marcas, que ocupa un alto nicho en el mercado es De Dietrich (Teresa, s.f).

A nivel nacional posee dos marcas con un gran asentamiento, Aspes y Edesa, la primera está orientada a un segmento de mercado medio-bajo y Edesa que es una segunda marca de Fagor a partir del año 2006 se orientó hacia la clientela joven. También posee marcas en Francia, Sauter una marca de cocinas y Vedette de lavadoras; en Italia podemos encontrar Ocean también orientada al sector joven y SanGiorgio de lavadoras; y la marca Mastercook en Polonia (Teresa, s.f).

Además de sus marcas, Fagor posee varias compañías filiales entre las que se pueden destacar las siguientes (Teresa, s.f):

- *Edesa, S. Coop.*: Fundada en el año 1941 en Vizcaya, durante muchos años constituyó la empresa líder en el sector del electrodoméstico a nivel nacional. En el año 1989 fue absorbida por Fagor y fue convertida en una compañía filial. En la actualidad es conservada como una segunda marca de Fagor.
- *Extra-Electromenagers, S.A.*: Se encuentra situada en Marruecos desde 1995, fue la primera compañía creada por Fagor para internacionalizar sus productos. Dicha compañía cuenta con alrededor de 200 trabajadores y se dedican al montaje de diferentes electrodomésticos.
- *Geyser GasTech, S.A.*: Se trata de una joint venture que fue fundada en el 1997 entre Fagor y la compañía alemana Vaillant, su fábrica se ubica en Guipúzcoa y tienen una plantilla de 400 empleados los cuales fabrican calentadores de gas.
- *Fagor Hometek, S. Coop.*: Centro de I+D+i situado en Mondragón.

- *Fagor Brandt*: En el año 2005 Fagor comenzó a ser el único accionista de la empresa francesa Groupe Brandt y comenzó a llamarse Fagor Brandt, posee cinco plantas de producción en Francia y cuenta con otra en Italia. Ha sido la adquisición más importante que ha hecho Fagor hasta el momento.
- *Ekisun S.A.*: Fue creada en el 2004, es una empresa conjunta formada por Fagor, que posee únicamente el 35% y Ecotecnia y se dedica a comercializar paneles solares fotovoltaicos.
- *Shanghai Mini domésticos Cookware Co.Ltd.*: Joint venture de Fagor en Shanghái con la empresa Shanghai Vacuum Flash dedicada desde el año 2001 a la fabricación de ollas a presión.

Fagor cuenta con una serie de productos que se engloban principalmente en una gran gama de electrodomésticos, muebles de cocina, calentadores, vitrocerámicas, radiadores eléctricos y aires acondicionados.

Fagor cuenta con distribuidores alrededor de Europa, entre ellos podemos destacar España, Portugal, Francia, República Checa y Eslovaquia

3.ANÁLISIS DEL ENTORNO

El concepto de entorno se refiere a todo aquello que es ajeno a la empresa como organización (Mintzberg,1984). El entorno de la empresa está formado por todos los factores externos que influyen sobre sus decisiones y resultados. Se trata de investigar acerca de todas aquellas variables que definen el marco contextual en el que la empresa va a desarrollar su actividad. Se trata de variables externas a la empresa que la misma no tiene capacidad para determinarlas, sin embargo, su análisis permite identificar las influencias positivas o negativas y por lo tanto decidir la respuesta más adecuada para las mismas. (Guerras Martín y Navas López, 2008)

En primer lugar, se va a realizar el análisis del entorno general en el que Fagor desarrolla su trabajo, para ello se utilizará como herramienta el análisis PESTEL. Por otro lado, para estudiar el entorno específico se va a seguir el modelo de las cinco fuerzas de Porter.

3.1. Análisis del entorno general

El análisis PESTEL tiene como objetivo identificar las variables que tienen un impacto significativo en la actividad de la empresa, centrándose en seis dimensiones: dimensión política, económica, sociocultural, tecnológica, ecológica y legal. Con este análisis se

pueden determinar tanto las oportunidades como amenazas que tiene la empresa. (Guerras Martín y Navas López, 2008). Estos factores están recogidos en la Figura 3.1 y serán desarrollados a continuación.

Se centra en los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que pueden afectar a todas las empresas de un entorno por igual. Se va a realizar enfocándose en el entorno referido a España ya que es el mercado principal de la empresa Fagor. Dicho análisis va a estar centrado a los años comprendidos entre 2010 y 2013

Figura 3.1: Factores del análisis PESTEL



Fuente: Elaboración Propia

-Factor político

Durante los años del análisis (2010-2013) hubo una gran inestabilidad política en España. Gobernó el PSOE hasta finales del año 2011 en el que se celebraron elecciones adelantadas por decisión del presidente que concluyeron con el Partido Popular como vencedor.

En enero de 2009 presentó el Plan E formado por más de cien medidas de política económica que se basaba principalmente en medidas de apoyo a las familias y empresas, fomento del empleo, medidas financieras y económicas.

En el año 2010 Zapatero expuso su plan de ajuste ya que estaba presionado por la comunidad internacional que principalmente consistió en el recorte del gasto público y una reforma laboral.

Estos planes llevados expuestos en 2009 y 2010 tuvieron una buena y mala repercusión sobre Fagor ya que en el año 2009 registró unas pérdidas de 19,9 millones de euros debido fundamentalmente a la caída de las ventas, pero logró una evolución positiva del EBITDAR, que aumentó en un 10% respecto al año anterior gracias a la prioridad otorgada a la rentabilidad y a la mejora de costes. Además, pudo llevar a cabo un acuerdo para reestructurar su deuda y logró reducir 179 millones de euros de los créditos bancarios, por lo que esto mejoró sus previsiones del Plan Estratégico 2009-2012 que fue revisado en 2008 para llevar a cabo su adaptación ante la situación de crisis (El Correo, 2010).

Por último, tras la victoria del PP en 2011, las primeras medidas que se llevaron a cabo fueron la reforma laboral de 2012, que tuvo como consecuencias despidos más baratos, mayores facilidades para cambiar jornadas, turnos, funciones y salarios, posibilitó los despidos colectivos en las administraciones públicas e incentivó la contratación indefinida entre otros aspectos. Además, se llevaron a cabo medidas como los recortes en el sector público, como disminución de empresas públicas o recortes en el gasto en sanidad y la educación. (RTVE.es,2020)

-Económico

El hecho más relevante fue la gran crisis financiera internacional desatada en el año 2008, originaria en Estados Unidos, y que llegó a España con el colapso de la burbuja inmobiliaria.

Esta Gran Recesión afectó a la mayoría de los países del mundo, principalmente a los más desarrollados. En el caso de España, las consecuencias fueron desastrosas, provocando un aumento del desempleo histórico, un decrecimiento continuo del PIB y una inflación que llegó también a máximos históricos.

En cuanto al aumento del desempleo Fagor el 17 de octubre de 2008 anunció la reducción de su plantilla en 150 trabajadores por la crisis. (Frías, 2008)

En relación con el decrecimiento continuo del PIB, podemos decir que Fagor sufrió una gran caída de sus beneficios, ganó solo 121.000 euros frente a los 13,4 millones del año 2007, además las ventas cayeron un 8,55% (CincoDías, 2009).

Dado que la burbuja inmobiliaria estalló en España, la crisis de 2008 afectó de manera muy negativa al sector de los electrodomésticos, ya que se encuentra especialmente ligado al sector de la construcción. Según Alberto Zapatero, director general patronal de la Asociación Nacional de Fabricantes e Importadores de Electrodomésticos, en el año 2006 se comercializaron alrededor de diez millones de electrodomésticos en España y en 2013 apenas superaban los cinco millones, la recesión había reducido este mercado a la mitad de su tamaño, este momento coincide con el precurso de acreedores de Fagor.

Fue en 2014 cuando comenzó a mejorar la situación, ligado a la recuperación económica del país, y a la recuperación del sector inmobiliario. Según los datos de la Asociación Nacional de Fabricantes e Importadores de Electrodomésticos las ventas de electrodomésticos se incrementaron hasta un 8,06% (El Mundo, 2014)

-Sociocultural

Los factores socioculturales tienen una gran relación con los factores económicos ya que, debido a la crisis económica del 2008, el poder adquisitivo de los consumidores se redujo considerablemente, por lo que centraron sus compras en productos de primera necesidad, alargando la vida útil de los electrodomésticos, o comprando productos de coste bajo y de marca blanca. Según la Asociación Nacional de Fabricantes e Importadores de Electrodomésticos, los consumidores han optado en la mayoría de los casos por arreglar lo que se estropea o incluso aguantar el mayor tiempo posible antes de sustituir dichos electrodomésticos. La caída de la compraventa de viviendas arrastró consigo a empresas y sectores enteros especialmente los de equipamiento doméstico (El Mundo, 2014).

-Tecnológico

En materia tecnológica se va a utilizar como indicador el gasto público en i+D ya que muestra el nivel de desarrollo que puede alcanzar un país, es decir, se espera que los países que mayor porcentaje de recursos destinen a I+D sean los que generen un mayor desarrollo tecnológico como puede ser el caso de Alemania principalmente (Cotec, 2021). España actualmente continúa por debajo de la media de la Unión Europea con respecto al PIB en inversión en I+D. En el año 2008 esta distancia se redujo alcanzando su mínimo

histórico debido a la crisis económica sin embargo a partir de 2009 volvió a presenciarse un periodo de convergencia con Europa en este sentido (Cotec, 2021).

En relación con Fagor, estos hechos, afectan negativamente a la empresa, ya que si la inversión en i+D es reducida, esto supondrá que no haya ayudas para las empresas que necesiten continuar innovando en materia tecnológica como puede ser el caso de los electrodomésticos en el caso de esta sociedad.

-Ecológico

Se puede hablar sobre la eficiencia energética ya que es la principal palanca de desarrollo de este sector, la mayoría de los fabricantes apuestan cada vez más por “todo al verde” y aplican políticas medioambientales para reducir el impacto de sus productos, su huella de carbono en la fabricación y en el transporte.

-La eficiencia energética, sostenibilidad y respeto fundamental son elementos clave a la hora de fabricar los artículos. Además, se aseguran de cumplir con toda la normativa aplicable en cuanto a gestión de recursos, señala Daniel Serrano, responsable del departamento de I+D de Cecotec (Revistaprotiendas, 2020).

-Todos los aspectos de sostenibilidad ambiental y eficiencia energética en los electrodomésticos que fabrican y comercializan son de gran importancia para CNA Group, además de ser temas de responsabilidad social, también son argumentos de venta de sus productos, reseña Pedro Cuerda, Marketing Manager del grupo (Revistaprotiendas, 2020).

En lo referido a la gestión de los residuos de los aparatos eléctricos, las cifras demuestran que España cada vez es más eficiente. Durante el ejercicio de 2019 el volumen total de RAEE recogidos por los SCRAP alcanzó un total de 293.341 toneladas, es decir, un 12% con respecto a 2018”, detalló Andreu Vilà, director de General Ecotic (Revistaprotiendas, 2020).

Además, Fagor ha dedicado recursos y esfuerzos para incentivar el desarrollo de metodologías aplicables durante todo el proceso de diseño para así intentar reducir los impactos ambientales durante el ciclo de vida de sus productos. Fagor cuenta con el certificador nº1 de Ecodiseño otorgado por AENOR, ya que fue la primera firma en adquirir de forma voluntaria los compromisos de responsabilidad bajo la Norma UNE 150301 de Ecodiseño (Alimarket, 2012).

-Legal

Fagor ofrece una garantía comercial como fabricante de forma adicional e independiente a los derechos que tienen los consumidores frente al vendedor derivados del contrato compraventa del electrodoméstico. Estos derechos se encuentran regulados en el título V del Real Decreto Legislativo 1/2007 de 16 de noviembre y que son independientes y compatibles con los otorgados en la presente garantía comercial. Esto puede hacer que gane clientes, ya que está ofreciendo un plus adicional por lo tanto el cliente recibiría dos garantías.

La restricción de uso de ciertas sustancias nocivas para la elaboración de piezas y electrodomésticos, establecida por el Real Decreto 219/2013 de 22 de marzo, sobre las restricciones a la utilización de determinadas sustancias peligrosas en aparatos eléctricos y electrónicos (Real Decreto 219/2013 de 22 de marzo), influye a Fagor ya que esta empresa fabrica grandes electrodomésticos como lavadoras, horno, etc., y estos están incluidos en los aparatos a los cuales afectan las restricciones.

El deber de los fabricantes de pagar los transportes, recogidas y procedimientos de los residuos, establecido por el Real Decreto 110/2015, de 20 de febrero, sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (Real Decreto 110/2015, de 20 de febrero), esto pudiera afectar negativamente a Fagor ya que son las empresas las tienen que pagar todos los gastos.

3.2. Análisis del entorno específico

El modelo de PORTER (1982) conocido como el modelo de las cinco fuerzas, constituye una metodología de análisis estándar para investigar acerca de estas oportunidades y amenazas. Según Porter, el grado de atractivo de la industria viene determinado por la acción de cinco fuerzas competitivas básicas, que, en su conjunto, definen la posibilidad de obtención de rentas superiores. (Guerras Martín y Navas López, 2008: 177)

Como su propio nombre indica, se trata de cinco elementos que se deben tener en cuenta a la hora de tomar decisiones. Todos ellos se comentan a continuación y vienen resumidos en la Figura 3.2.

1. Poder de negociación de los clientes

En general, las grandes empresas de electrodomésticos, como es el caso de Fagor, no venden al consumidor final, sino que comercializan con los minoristas como pueden ser

Media Markt, Carrefour o El Corte Inglés, que son los que venden a los usuarios particulares. Por lo tanto, esta situación hace que exista un menor número de clientes para las empresas de electrodomésticos. En consecuencia, esto ofrece un cierto grado de poder a los clientes, porque realizan grandes compras. Además, los productos en este sector continúan siendo muy homogéneos y este es otro factor que les concede un cierto poder negociador a los minoristas, porque si una gran empresa no accede a sus demandas podrían cambiar a otra empresa ya que los costes de cambio de marca no son muy altos. Por lo tanto, el poder de negociación de los clientes de Fagor es muy alto.

2.Poder de negociación de los proveedores

Las materias primas adquiridas por las empresas de electrodomésticos son materiales comunes como pintura, metales, plásticos, etc., por lo tanto, los costes para cambiar de proveedor son bajos. Además, el mercado de electrodomésticos se encuentra muy concentrado, esto supone que los proveedores dependen de unos pocos clientes. Asimismo, existe la posibilidad de integración hacia atrás pudiendo integrar ciertas actividades que contratan fuera en su cadena de producción. Por lo tanto, el poder de negociación de los proveedores es muy bajo.

3.Amenaza de entrada de nuevos competidores

El riesgo de que entren nuevos competidores es bastante bajo ya que para introducirse en este sector se necesita una gran inversión para poder adquirir la tecnología y maquinaria suficiente para la fabricación. Además, las principales marcas poseen una posición en el mercado que han ido obteniendo a lo largo de los años. Concretamente, podemos decir que existen fuertes barreras de entrada:

- Los fabricantes actuales cuentan con una imagen de marca consolidada.
- Las barreras asociadas al liderazgo de costes, esta barrera tiene mucha importancia ya que el cliente busca un precio bajo debido a que tiene una amplia variedad de electrodomésticos para elegir dentro del mercado.
- La necesidad de recursos financieros es una de las grandes barreras para la entrada de los nuevos competidores ya que en la fabricación de electrodomésticos es necesaria una gran inversión para así poder comprar la maquinaria y tecnología precisa para la producción.

- La necesidad de cambios tecnológicos constante, ya que la innovación en este sector es cada vez mayor, aplicando así nuevas formas de producción que reduzcan los costes y de esta manera poder ser más competitivos.

4.Amenaza de productos sustitutivos

En el caso de Fagor no existen muchos productos sustitutivos, pero pueden considerarse una amenaza en el sector de los electrodomésticos, productos como el robot de cocina ya que puede freír, cortar, cocinar, calentar, etc., y no se necesitan tantos aparatos, o incluso el cepillo que en este caso sustituye a las aspiradoras convencionales ya que sirve para lo mismo y es más barato.

5.Rivalidad entre competidores actuales

Con respecto a los posibles competidores de Fagor, se pueden citar, entre las empresas más relevantes a Samsung, BSH (Balay, Bosch, Siemens) y LG (Uriondo, 2019)

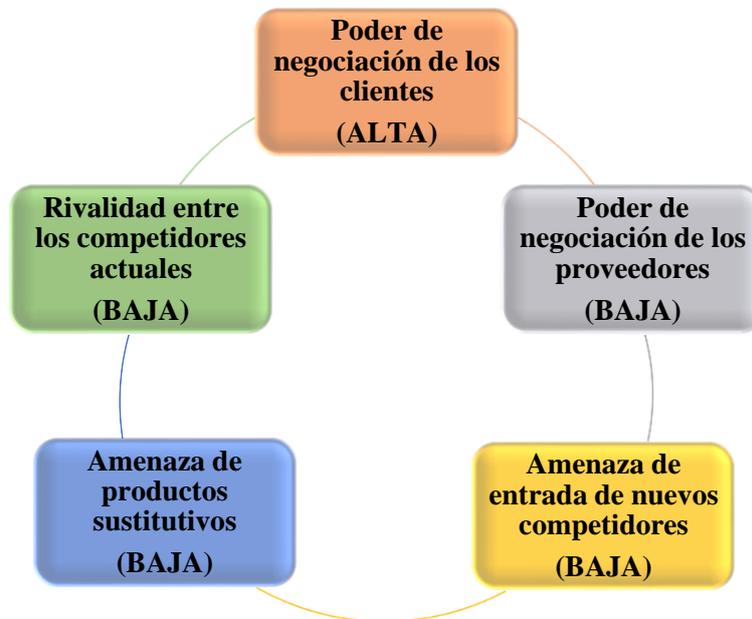
- **Samsung:** Es un conglomerado de empresas multinacionales con sede en Seúl, es un líder reconocido internacionalmente en el sector tecnológico y una de las primera marcas top a escala mundial
- **BSH:** Es una compañía fundada en el año 1967 como joint venture y pertenece al 100% al Grupo Bosch desde el año 2015. Se trata de uno de los principales fabricantes de electrodomésticos de línea blanca en España. Cuenta con 39 fábricas en todo el mundo, 63.000 empleados y con 15,9 mil millones de euros de facturación, además de ser el N.º 1 en Europa. (Datos a marzo, 2023)
- **LG:** Se trata de un conglomerado multinacional coreano fundado en 1947. En el año 2019, se convirtió en la empresa número uno en venta de electrodomésticos.

Con relación a la rivalidad existente entre los competidores se puede decir que al ser un sector con un alto grado de concentración supone que haya un número reducido de empresas que reúnen la mayor parte de la cuota de mercado. Por lo tanto, una mayor concentración supone una menor rivalidad. Sin embargo, esto no quiere decir que no exista. De hecho, en el sector de los electrodomésticos se puede decir que la rivalidad es relativamente alta, ya que existen factores que provocan dicha rivalidad:

- La diferenciación del producto es un factor que provoca una alta rivalidad entre los fabricantes de electrodomésticos porque estos intentan que el suyo sea mejor y se diferencie del resto para así tener una expectativa de mejor rentabilidad.

- Con la introducción de las compras online las barreras de movilidad son apenas existentes ya que los fabricantes pueden fabricar y vender su producto a cualquiera y por lo tanto con unas barreras casi inexistentes aumenta la rivalidad entre estos.
- Los costes fijos de los fabricantes de electrodomésticos son elevados, ya que es necesaria una maquinaria especial y muy costosa, por lo tanto, los costes fijos altos suponen una mayor rivalidad entre los competidores.
- Los costes de cambio para el cliente, en este sector los clientes no tienen ninguna dificultad en cambiar de proveedor ya que los precios suelen ser muy parecidos entre fabricantes y en ocasiones aplican las mismas tecnologías por lo tanto al existir un bajo coste de cambio existe una gran rivalidad entre los competidores.

Figura 3.2: Cinco fuerzas de Porter.

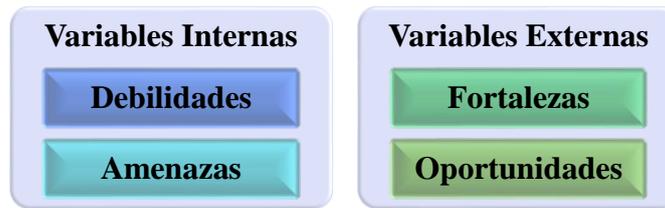


Fuente: Elaboración Propia

4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO (DAFO)

El modelo DAFO consiste en identificar los factores tanto internos como externos que se derivan del entorno en el que actúa la empresa. Dentro de los factores internos se encuentran las fortalezas y debilidades con las que cuenta la organización. Por otro lado, dentro de los factores externos están las oportunidades y amenazas que la empresa se puede encontrar en su entorno (Guerras Martín y Navas López, 2008:219). Estos factores aparecen en la figura número 4.1 que se puede observar.

Figura 4.1: Análisis DAFO.



Fuente: Elaboración Propia

-Debilidades

- Gran dependencia del sector de los electrodomésticos y del de construcción.
- No disponer de venta a través de internet.
- Poca presencia en grandes países.
- Elevado poder de negociación de los distribuidores.

-Amenazas

- Productos de marca blanca con calidad similar a menor precio.
- Situación de crisis en el sector inmobiliario.
- Consumidores muy informados y por lo tanto más exigentes.
- Consumidores que priorizan el precio a características de protección del medio ambiente.
- Riesgo de una subida de precios en las materias primas.
- Escasez de microprocesadores o algunos tipos de conductores (Sío, 2021)

- Fortalezas

- Se trata de una marca muy conocida y con reputación en el mercado.
- Dispone de una página web con un amplio catálogo de sus productos y otro tipo de información muy relevante.
- Gran variedad de productos.
- Servicio de atención al cliente a través de la página web y mediante teléfono.
- Tiene en cuenta su impacto medioambiental e incorpora procesos y componentes en la fabricación de electrodomésticos (ecodiseño).
- Posesión de una unidad de innovación Hometek (centro de I+D+i).

- Según la directora de marketing de Fagor es líder en varias categorías como línea de encastre, hornos pirolíticos, encimeras de inducción o lavadoras de ocho kilos de capacidad (Ipmark, 2012).

- Oportunidades

- Mayor uso de redes sociales como estrategia de marketing.
- Los clientes cada vez están más preocupados por el tema medioambiental y por lo tanto demandan productos más respetuosos con el medio ambiente.
- Comercialización de productos en otros países.
- Posibilidad de llevar a cabo la venta on-line.
- Según Emma Ganzarain, directora de marketing, un estudio demuestra que el 97% de sus clientes están muy satisfechos con su servicio (Ipmark, 2012).

5. ANÁLISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN.

Para el análisis del balance en el que se encuentra recogido el patrimonio de la empresa, se van a llevar a cabo los análisis verticales y horizontales tanto de las partidas del activo como del patrimonio neto y pasivo, además se comentarán cada una de esas partidas y la repercusión que tienen sobre estas tres masas patrimoniales y se realizarán una serie de gráficos para comparar el peso que tienen cada una de ellas.

Se han tomado como referencia cuatro años para realizar el análisis de la empresa, comprendidos entre el 2010 y el 2013 utilizando las cuentas del 2012 antes y después de las recomendaciones de la auditoría. Los porcentajes verticales y horizontales se pueden observar en las tablas de la 5.1 a la 5.4.

El **análisis vertical** permite comprobar el peso relativo que una partida o masa patrimonial tiene respecto de otra de nivel superior al que pertenece dentro de un determinado estado contable (Archel et al., 2008).

El **análisis horizontal** permite comparar el valor de cada elemento con el correspondiente a un año que se toma como referencia o base (Archel et al., 2008). En este análisis, se ha tomado como referencia el año inmediatamente anterior a excepción del año 2012* en el que se ha tomado como base el año 2012. En este caso es importante realizar esta comparación entre 2012 y 2012* ya que en ese año se llevaron a cabo las recomendaciones de la auditoría, porque en las cuentas anuales de Fagor a 31 de

diciembre del 2012 se encontraron tres salvedades, las cuales fueron resueltas por Fagor y es por ello las diferencias existentes entre el 2012 y el 2012*.

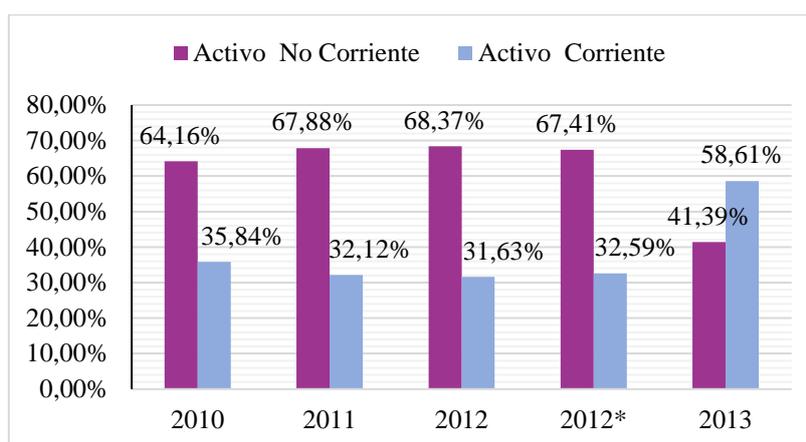
La primera salvedad fue porque la Sociedad adquirió a una sociedad asociada el derecho de sublicenciar a terceros la marca Fagor en determinados mercados y en productos de línea blanca 29,5 millones y tras la valoración el importe sería menor al valor neto contable registrado, pero no les era posible cuantificar dicho ajuste, por lo que Fagor para superar dicha salvedad registro una provisión de 20 millones de euros por lo que dicho valor quedó registrado por un importe neto de 9,5 millones.

La segunda salvedad por limitación al alcance; Fagor disponía de una participación mayoritaria en el subgrupo Fagor France a través de un holding cuyo coste de registro era de 130 millones de euros, este subgrupo incurrió en pérdidas significativa que lo descapitalizaron, pero los administradores no registraron un deterioro del coste de la participación, basándose en el valor recuperable de la misma. Aunque se consideró que deberían haberse tomado estimaciones más prudentes, lo que hubiera supuesto registrar un deterioro de valor de dicha participación. Respecto a esta salvedad los administradores entendieron que una serie de acuerdos y medidas que se concretaron posibilitarían que se pudiera soportar de una manera más adecuada la no existencia de un deterioro significativo del fondo de comercio que alcanza unos 50 millones de euros.

Respecto a la tercera salvedad, que hace referencia a que la Sociedad mantenía a 31 de diciembre de 2012 unos créditos fiscales activados en ejercicios anteriores al 2009 por un valor de 24 millones de euros se dieron de baja por 6 millones de euros en el 2012, pero se consideró que el deterioro registrado era insuficiente, por lo que el objetivo de Fagor para superar dicha salvedad fue dar de baja los créditos fiscales procedentes del subgrupo Fagor France por 17 millones de euros.

En el gráfico 5.1 se observa la distribución de la estructura económica de la empresa. Se puede observar que el activo no corriente en los años 2010, 2011 y 2012 es casi el doble que el activo corriente, aunque en el año 2013 la situación cambia, pasando a ser mayor el activo corriente. Para conocer los motivos de esta situación y evolución, en la Tabla 5.1 se pueden ver las distintas partidas que constituyen el activo y su porcentaje con respecto al total.

Gráfico 5.1: Estructura económica.



Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de Fagor

En primer lugar, la partida que tiene un mayor peso es la de “inversiones en empresas del grupo y asociadas” que supone alrededor de un 40-50% de su activo entre 2010 y 2012. Esto se debe a que Fagor durante esos años adquirió grandes porcentajes de capital de sus empresas de grupo y asociadas, mediante la creación de filiales, consolidando sociedades dependientes a sus cuentas anuales consolidadas o adquiriendo otras empresas de grupo. El resto de las partidas tienen valores menos significativos a excepción del año 2013 que como se puede observar cambian en gran medida las cifras esto es debido a que en ese año la empresa solicitó un precurso de acreedores. La disminución de esta partida fue consecuencia de que la mayoría de las empresas de grupo y asociadas presentaron suspensión de pagos o concurso voluntario por lo que dichas inversiones se reclasificaron y pasaron al epígrafe de “Instrumentos de Patrimonio”.

En lo referido al activo corriente, este supone entre un 31% y un 36% del activo total. En primer lugar, las existencias no son una partida muy significativa ya que su valor oscila entre el 7% y el 10%, en cambio los deudores comerciales tienen una gran importancia, ya que suponen entre el 18% y 40%. Esto puede deberse a que la empresa vende mayoritariamente a intermediarios, no al consumidor final, por lo que se suelen conceder aplazamientos de cobro al adquirir grandes volúmenes de productos que suponen sumas muy elevadas en factura.

Finalmente, la tesorería tiene un peso relativamente insignificante en la estructura económica de Fagor, solo supone entre el 0,23% y el 0,72%, esto podría afectar negativamente a la empresa si las deudas que vencen de manera inmediata son elevadas

en comparación con la tesorería disponible. Este análisis se realizará más adelante con diversas ratios de liquidez y solvencia.

Tabla 5.1: Porcentajes verticales del activo (2010-2013)

	2010	%	2011	%	2012	%	2012 ⁺	%	2013	%
ACTIVO	988.398	100,00%	936.305	100,00%	943.907	100,00%	928.350	100,00%	129.607	100,00%
ACTIVO NO CORRIENTE	634.118	64,16%	635.541	67,88%	645.357	68,37%	625.757	67,41%	53.648	41,39%
Inmovilizado intangible	43.419	4,39%	55.725	5,95%	85.565	9,06%	65.565	7,06%	1.713	1,32%
Inmovilizado material	103.150	10,44%	84.164	8,99%	55.602	5,89%	55.602	5,99%	18.202	14,04%
Inversiones inmobiliarias		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Inversiones en empresas del grupo y asoci	413.829	41,87%	414.489	44,27%	429.256	45,48%	444.656	47,90%	18.905	14,59%
Inversiones financieras a l/p	34.411	3,48%	48.554	5,19%	48.325	5,12%	48.325	5,21%	14.533	11,21%
Activos por impuesto diferido	39.309	3,98%	32.609	3,48%	26.609	2,82%	11.609	1,25%	295	0,23%
ACTIVO CORRIENTE	354.280	35,84%	300.764	32,19%	298.550	31,63%	302.593	32,59%	75.959	58,61%
Existencias	90.420	9,15%	83.952	8,97%	67.185	7,12%	67.185	7,24%	12.798	9,87%
Deudores comerciales y otras cuentas a c	207.116	21,00%	165.484	18,00%	192.206	20,00%	196.249	21,00%	51.794	40,00%
Inversiones en empresas del grupo y asoci	39.865	4,03%	24.858	2,65%	11.731	1,24%	11.731	1,26%	5.741	4,43%
Inversiones financieras a c/p	14.546	1,47%	19.660	2,10%	24.872	2,64%	24.872	2,68%	2.032	1,57%
Periodificaciones a c/p	73	0,007%	33	0,004%	22	0,002%	22	0,002%	13	0,01%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2.260	0,23%	6.777	0,72%	2.534	0,27%	2.534	0,27%	3.581	2,76%
TOTAL	988.398	100,00%	936.305	100,00%	943.907	100,00%	928.350	100,00%	129.607	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de Fagor

En lo referido a los porcentajes horizontales del activo podemos decir, que la caída del activo no corriente del 91,43%, que predominó y se mantuvo más o menos constante durante los años 2010-2012, fue debida principalmente a la reducción de un 67,26 % del inmovilizado intangible, ya que al cierre del ejercicio 2011, Fagor vendió dos naves industriales a una sociedad perteneciente a la Corporación Mondragón cuyo importe de venta fue abonado al contado y destinado a amortizar deuda con entidades financieras.

En el 2012 también vendió una nave logística a la sociedad SIGMA 9 Vitoria S.L cuyo importe fue destinado a reducir la deuda con las entidades financieras y además constituyó un depósito en una cuenta bloqueada en el banco BBVA como garantía de pago a los gastos financieros. En cuanto al inmovilizado intangible podemos observar un aumento en los años 2011 y 2012 y seguido de una reducción del 97,39% en el 2013. El aumento fue debido a que la empresa incurrió en proyectos de desarrollo de línea blanca concretamente nuevos productos de lavado, cocción y frío, además del desarrollo de productos relacionados con muebles, mini domésticos, domótica, confort y aplicaciones informáticas. Además, en el año 2012, aparte de seguir incrementando proyectos de desarrollo, adquirió a una empresa asociada los derechos de sublicenciar a terceros la marca Fagor.

En lo referido a las inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo se puede señalar que no tiene un aumento muy importante entre el 2011 y el 2012, ya que es de un 3,40%, sin embargo, disminuyen en un 95,75% en el 2013, esto es debido a las presentaciones de declaración de preconcursos o concursos que las filiales de Fagor realizaron durante ese año.

Las inversiones financieras a largo plazo experimentan un aumento del 41,10% en el año 2011 debido por una parte a la participación de Fagor en el patrimonio de Caja Laboral clasificados como activos disponibles para la venta, esta aportación generó unos retornos capitalizados por un importe de 735 millones de euros y, por otra parte, a las pequeñas y numerosas participaciones principalmente en cooperativas de la corporación Mondragón. A partir de este año disminuyeron en el 2012, que solo se redujeron un 0,47% como consecuencia de que la participación en Caja Laboral no generó retornos durante este ejercicio. Finalmente, en el 2013 disminuyeron en un 70% lo cual fue debido a que no generó retornos en este ejercicio la participación y además la sociedad vendió parte de su aportación en Caja Laboral y no se devengaron intereses por la inversión mantenida en Caja Laboral en 2012.

Tabla 5.2: Porcentajes horizontales del activo (2010-2013)

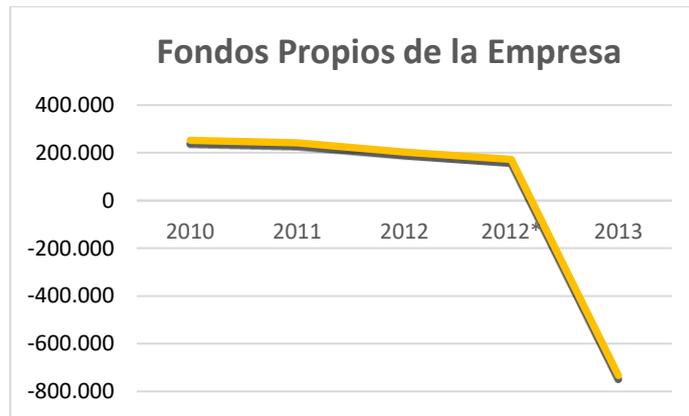
	2011	%	2012	%	2012*	%	2013	%
ACTIVO	936.305	94,77%	943.907	100,81%	928.350	98,35%	129.607	13,96%
ACTIVO NO CORRIENTE	635.541	100,22%	645.357	101,54%	625.757	96,96%	53.648	8,57%
Inmovilizado intangible	55.725	128,34%	85.565	153,55%	65.565	76,63%	1.713	2,61%
Inmovilizado material	84.164	81,59%	55.602	66,06%	55.602	100,00%	18.202	32,74%
Inversiones inmobiliarias		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Inversiones en empresas del grupo	414.489	100,16%	429.256	103,56%	444.656	103,59%	18.905	4,25%
Inversiones financieras a l/p	48.554	141,10%	48.325	99,53%	48.325	100,00%	14.533	30,07%
Activos por impuesto diferido	32.609	82,96%	26.609	81,60%	11.609	43,63%	295	2,54%
ACTIVO CORRIENTE	300.764	84,89%	298.550	99,26%	302.593	101,35%	75.959	25,10%
Existencias	83.952	92,85%	67.185	80,03%	67.185	100,00%	12.798	19,05%
Deudores comerciales y otras cuentas	165.484	79,90%	192.206	116,15%	196.249	102,10%	51.794	26,39%
Inversiones en empresas del grupo	24.858	62,36%	11.731	47,19%	11.731	100,00%	5.741	48,94%
Inversiones financieras a c/p	19.660	1,99%	24.872	2,66%	24.872	2,64%	2.032	0,22%
Periodificaciones a c/p	33	45,21%	22	66,67%	22	100,00%	13	59,09%
Efectivo y otros activos líquidos e	6.777	299,87%	2.534	37,39%	2.534	100,00%	3.581	141,32%
TOTAL	936.305	94,77%	943.907	100,81%	928.350	98,35%	129.607	13,96%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de Fagor

Una vez analizado el activo de la empresa, se pasa a analizar la estructura financiera de la misma formada por el patrimonio neto y el pasivo. Los porcentajes verticales pertenecientes a estas masas patrimoniales están recogidos en la Tabla 5.3. En primer lugar, la partida más significativa es la de fondos propios, aunque sufre cambios

importantes en el periodo analizado. En el gráfico 5.2 podemos observar cómo estos fondos se han ido reduciendo a lo largo de esos cuatro años, pasando de un 25,93% en 2010, es decir, contaban con unos fondos positivos a -552,81% en el año 2013, en el que contaban con un porcentaje de fondos propios negativos, esto indica el indicio de quiebra de una empresa ya que no contaban con medios suficientes para financiarse y hacer frente ante las deudas con terceros, esto fue así ya que la empresa entró en concurso de acreedores en 2013 y en liquidación en 2014.

Gráfico 5.2: Fondos propios de la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de Fagor

En lo referido al pasivo no corriente es la partida que tiene un mayor peso dentro de las fuentes de financiación de la empresa en 2010, ya que representaba un 42,19% del total del pasivo y patrimonio neto. Sin embargo, esto cambia en los siguientes años, pues el pasivo corriente pasa a tener una mayor importancia relativa.

Dentro del exigible a largo plazo, la partida más importante es la de deudas a largo plazo que varía entre el 17,17% y el 22,90% en los años 2010 a 2012. Dentro del exigible a corto plazo, la partida con un mayor peso es la de acreedores comerciales que suponía entre el 14,70% y el 17,94% esto puede deberse a que la principal forma de pago del sector de los electrodomésticos normalmente es a plazos. Seguida de esta, la partida más importante es la de deudas a corto plazo suponiendo entre el 12,60% y 16,68%.

Tabla 5.3: Porcentajes verticales del patrimonio neto y del pasivo (2010-2013)

	2010	%	2011	%	2012	%	2012*	%	2013	%
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	988.398	100,00%	936.305	100,00%	943.907	100,00%	928.350	100,00%	132.663	100,00%
PATRIMONIO NETO	256.309	25,93%	241.483	25,79%	203.552	21,56%	172.595	18,59%	- 733.369	-552,81%
FONDOS PROPIOS	252.379	25,53%	233.931	24,98%	67.116	20,61%	163.567	17,62%	- 734.458	-533,81%
AJUSTES POR CAMBIOS DE VALOR	3.882	0,39%	1.478	0,61%	1.321	0,65%	1.321	0,77%	1.089	-0,15%
SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS RECIBIDOS	48	0,005%	6.074	2,60%	7.707	3,96%	7.707	4,71%	-	0,00%
PASIVO NO CORRIENTE	417.001	42,19%	309.644	33,07%	351.418	37,23%	366.818	39,51%	96.274	72,57%
Deudas con características especiales a l/p	59.843	6,05%	59.843	6,39%	59.843	6,34%	59.843	6,45%	59.843	45,11%
Provisiones a l/p	16.159	1,63%	16.142	1,72%	19.244	2,04%	19.244	2,07%	-	0,00%
Deudas a l/p	226.344	22,90%	160.765	17,17%	196.905	20,86%	196.905	21,21%	-	0,00%
Deudas con empresas del grupo, asociadas a l/p y socios	112.656	11,40%	70.234	7,50%	72.584	7,69%	87.984	9,48%	36.136	27,24%
Pasivos por impuesto diferido	1.999	0,2%	2.660	0,28%	2.842	0,30%	2.842	0,31%	295	0,22%
PASIVO CORRIENTE	315.088	31,88%	385.178	41,14%	388.937	41,21%	388.937	41,90%	769.758	580,24%
Contribución Obligatoria para Fines de Interés Público	25	0,003%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Provisiones a c/p	5.731	0,58%	4.015	0,43%	3.938	0,42%	3.938	0,42%	2.657	2,00%
Deudas a c/p	124.493	12,60%	150.705	16,10%	154.856	16,41%	154.856	16,68%	500.619	377,36%
Deudas con empresas del grupo, asociadas a c/p y socios	19.697	1,99%	92.794	9,91%	60.816	6,44%	60.816	6,55%	56.831	42,84%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	165.142	16,71%	137.664	14,70%	169.327	17,94%	169.327	18,24%	209.651	158,03%
Periodificaciones a c/p		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL	988.398	100,00%	936.305	100,00%	943.907	100,00%	928.350	100,00%	132.663	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de Fagor

En cuanto a los porcentajes horizontales del patrimonio neto y del pasivo que se encuentran en la Tabla 5.4, podemos observar que, los fondos propios han ido reduciéndose progresivamente, entre el 7,31% y el 16,85% hasta el año 2013 en el que los fondos fueron negativos, esta bajada se debe principalmente a las reducciones sufridas por el capital suscrito, las reservas y el resultado del ejercicio que ha sido negativo desde el año 2011.

En lo referido al pasivo no corriente, este disminuyó en el 2011 un 25,75% debido a la reducción de las deudas a largo plazo y de las deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo, esto fue consecuencia de que Fagor vendió naves industriales durante este periodo y destino el importe de la venta en amortizar las deudas con entidades financieras.

En el año 2012 aumentó un 13,49% ya que aumentaron tanto las provisiones, como las deudas a largo plazo y las deudas con empresas de grupo y asociadas a largo plazo, aunque esta última aumentó en menor medida. Las provisiones integradas por provisiones para garantías, de aparatos eléctricos y electrónicos y otras provisiones, aumentaron principalmente por el incremento de las de aparatos electrónicos y eléctricos.

Finalmente, en el año 2013 el pasivo no corriente disminuyó en un 73,75% ya que las provisiones y las deudas a largo plazo se encontraban a 0 y las deudas con empresas de grupo y asociadas a largo plazo disminuyeron en un 58,93%, porque la mayoría de las empresas asociadas solicitaron concurso de acreedores.

El pasivo corriente es el único elemento de la estructura financiera de Fagor que ha aumentado durante todo el periodo 2010-2013 aunque en el año 2012 solo tuvo un crecimiento de 0,98%. Esta variación se puede observar en la tabla 4.4 que es principalmente debida al incremento de deudas a corto plazo y acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.

Tabla 5.4: Porcentajes horizontales del patrimonio neto y del pasivo (2010-2013)

	2011	%	2012	%	2012*	%	2013	%
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	936.305	94,73%	943.907	100,81%	928.350	98,35%	132.663	14,29%
PATRIMONIO NETO	241.483	94,22%	203.552	84,29%	172.595	84,79%	- 733.369	-424,91%
FONDOS PROPIOS	233.931	92,69%	67.116	83,15%	163.567	84,09%	- 734.458	-449,03%
AJUSTES POR CAMBIOS DE VALOR	1.478	38,07%	1.321	89,38%	1.321	100,00%	1.089	82,44%
SUBVENCIONES, DONACIONES Y	6.074	12654,17%	7.707	126,89%	7.707	100,00%	-	0,00%
PASIVO NO CORRIENTE	309.644	74,25%	351.418	113,49%	366.818	104,38%	96.274	26,25%
Deudas con características especiales	59.843	100,00%	59.843	100,00%	59.843	100,00%	59.843	100,00%
Provisiones a l/p	16.142	99,89%	19.244	119,22%	19.244	100,00%	-	0,00%
Deudas a l/p	160.765	71,03%	196.905	122,48%	196.905	100,00%	-	0,00%
Deudas con empresas del grupo, asoci	70.234	62,34%	72.584	103,35%	87.984	121,22%	36.136	41,07%
Pasivos por impuesto diferido	2.660	133,07%	2.842	106,84%	2.842	100,00%	295	10,38%
PASIVO CORRIENTE	385.178	122,24%	388.937	100,98%	388.937	100,00%	769.758	197,91%
Contribución Obligatoria para Fines de Interés Públi		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Provisiones a c/p	4.015	70,06%	3.938	98,08%	3.938	100,00%	2.657	67,47%
Deudas a c/p	150.705	121,05%	154.856	102,75%	154.856	100,00%	500.619	323,28%
Deudas con empresas del grupo, asoci	92.794	471,11%	60.816	65,54%	60.816	100,00%	56.831	93,45%
Acreedores comerciales y otras cuenta	137.664	83,36%	169.327	123,00%	169.327	100,00%	209.651	123,81%
Periodificaciones a c/p		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL	936.305	94,73%	943.907	100,81%	928.350	98,35%	132.663	14,29%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de Fagor

6. ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Los porcentajes verticales recogidos en la Tabla 6.1 se han calculado dividiendo cada partida con respecto al importe neto de la cifra de negocios y los porcentajes horizontales recogidos en la Tabla 6.2 son el cociente entre el saldo de un ejercicio entre el saldo de la misma partida del ejercicio anterior.

El importe de la cifra de negocios, que es la suma de los ingresos por venta de bienes y por prestación de servicios, disminuye durante los tres años, un 16,36% en el 2011, un 4,21% en 2012, pero es en el 2013 cuando la caída es más fuerte, ya que es de casi el 40%. Esta reducción proviene principalmente de que fue ese año en el que Fagor entró en concurso de acreedores y por lo tanto sus ventas cayeron.

Cabe destacar que, de las ventas totales en el 2011 y 2012, el 70% aproximadamente y el 65% en 2013 corresponde a Línea Blanca y el resto a otras actividades (confort, mueble, etc.).

La partida que mayor parte de estos ingresos consume y por lo tanto tiene una mayor importancia es la de aprovisionamientos ya que es en la que se encuentran todas las compras realizadas por Fagor para la fabricación de sus productos. Esta se sitúa entre el 69,99% y el 98,90% de las ventas totales, en cambio se redujeron en un 11,82% en el año 2011, un 3,78% en 2012 y un 16,93% en el año 2013, debido a la reducción en las compras o consumo de mercadería, materias primas y otros aprovisionamientos.

En lo referido al gasto de personal también es una partida que tiene cierta importancia ya que supone entre el 18,27% y el 27,44%, aunque su importe se redujo tanto en 2011, 2012 como en 2013. Esto se debe a que la empresa ha ido reduciendo su plantilla, tanto su personal directo como su personal indirecto. Al disminuir la plantilla, también se reducen las contribuciones o cargas sociales de la sociedad.

En cuanto al resultado de explotación, en el año 2011 se incrementó en un 153,38% con respecto al año anterior, esto puede deberse principalmente al aumento de la partida "Otros resultados" que a su vez está formada por otros gastos e ingresos, dentro de los ingresos se llevaron a cabo una serie de reconversiones de resultados tanto con Edesa, S. Coop., con el Grupo Fagor, una reconversión de la División Hogar, la reversión de Ecolec y la regularización de saldos, las cuales aumentaron en gran proporción dicha partida. Sin embargo, en los años posteriores Fagor experimentó reducciones en el resultado de explotación, incluso llegando a ser negativo, lo cual pudo deberse a la disminución del importe neto de la cifra de negocios, ya que esta no cubría todos los gastos.

Durante el periodo 2010-2012, los ingresos financieros que representan entre el 1,58% y 1,97% del importe neto de la cifra de negocios fueron superados por los gastos financieros, ya que estos tienen un peso entre 3,74% y el 6,26%. Sin embargo, en el año 2013 aunque ambas partidas aumentaron, los ingresos financieros que suponían un 23,17% superaron a los gastos financieros con un -21,37%.

El gran aumento de estos ingresos se debe principalmente al aumento de valores negociables y otros instrumentos financieros en terceros, a pesar de que los ingresos por participaciones en instrumentos de patrimonio tanto en empresas de grupo como con

terceros disminuyeran, y en el caso de los gastos financieros el aumento se debe a la subida de las deudas por terceros a más del doble.

Finalmente, el resultado del ejercicio que está compuesto por la suma del resultado de explotación y el resultado financiero menos el impuesto sobre el beneficio solo ha sido positivo en el año 2010 y con un porcentaje muy bajo, 0,05%, en los años siguientes experimentó variaciones negativas hasta llegar a -328,50% en el año 2013 cuyas pérdidas aumentaron a 898.420 miles de euros, fue ese mismo año en el que entró en precurso de acreedores.

Se puede observar en la tabla 6.2 dos porcentajes muy elevados en primer lugar la variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación ya que en el año 2012 aumenta en un 2.748,92% esto es debido a que en el año 2011 son de -372 y en el año 2012 tienen un valor de -10.598 se debe a que en el 2012 la empresa todavía contaba con menos recursos que en 2011 ya que al ser negativa la variación significa que la Sociedad tiene menos existencias al final del año de las que tenía al inicio.

Por otro lado el deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado que aumenta en un 1.020.100% y esto se debe al aumento de la partida “Resultados por enajenaciones y otros” ya que aumenta de 4 en el 2010 a 41.163 en 2011, esto es debido a la venta de dos naves por un importe de 55 millones de euros , además se realizó una suscripción de un contrato de arrendamiento operativo de las naves con una cuota de 7 millones de euros al año con opción a compra a la finalización del plazo y como la venta fue considerada en firme la Sociedad registró una plusvalía por el importe de 41.163 en dicho epígrafe.

Tabla 6.1: Porcentajes verticales de la cuenta de pérdidas y ganancias (2010-2013)

	2011	2012	2012*	2013
Importe neto de la cifra de negocios	83,64%	95,79%	100,00%	62,26%
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	-5,79%	2848,92%	100,00%	37,88%
Trabajos realizados por la empresa para su activo	97,56%	83,46%	100,00%	50,51%
Aprovisionamientos	88,18%	96,22%	100,00%	83,07%
Otros ingresos de explotación	96,44%	108,36%	100,00%	79,46%
Gastos de personal	92,81%	92,63%	100,00%	87,14%
Otros gastos de explotación	95,88%	98,01%	100,00%	217,01%
Amortización del inmovilizado	106,25%	114,35%	100,00%	101,04%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00%	96,89%	100,00%	88,24%
Excesos de provisiones	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	1020200,00%	-21,64%	326,53%	330,75%
Otros resultados	343,00%	248,15%	106,52%	-14,58%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	253,38%	14,73%	-310,73%	3044,13%
Ingresos financieros	104,04%	95,33%	100,00%	737,03%
Gastos financieros	140,10%	94,27%	100,00%	215,91%
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Diferencias de cambio	-8,08%	-600,00%	100,00%	-1,63%
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	-14685,71%	160,65%	100,00%	8048,76%
Dotación a la Contribución Obligatoria para Fines de Interés Público	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
RESULTADO FINANCIERO	235,60%	101,68%	100,00%	2139,71%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	984,62%	-840,91%	178,03%	2439,59%
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	-1727,94%	619,96%	217,00%	1564,73%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-1727,94%	619,96%	217,00%	1564,73%
EXCEDENTE LA COOPERATIVA	-1922,52%	619,96%	217,00%	1564,73%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de Fagor

Tabla 6.2: Porcentajes horizontales de la cuenta de pérdidas y ganancias (2010-2013)

	2010	2011	2012	2012*	2013
Importe neto de la cifra de negocios	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	1,17%	-0,08%	-2,41%	-2,41%	-1,47%
Trabajos realizados por la empresa para su activo	2,44%	2,84%	2,48%	2,48%	2,01%
Aprovisionamientos	-69,99%	-73,79%	-74,12%	-74,12%	-98,90%
Otros ingresos de explotación	7,42%	8,56%	9,68%	9,68%	12,36%
Gastos de personal	-18,27%	-20,27%	-19,60%	-19,60%	-27,44%
Otros gastos de explotación	-18,74%	-21,48%	-21,98%	-21,98%	-76,60%
Amortización del inmovilizado	-3,65%	-4,64%	-5,54%	-5,54%	-8,99%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00%	0,25%	0,26%	0,26%	0,36%
Excesos de provisiones	0,18%	0,00%	0,00%	0,00%	2,69%
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,001%	8,90%	-2,01%	-6,56%	-34,87%
Otros resultados	1,33%	5,45%	14,12%	15,04%	-3,52%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1,90%	5,75%	0,88%	-2,75%	-134,37%
Ingresos financieros	1,58%	1,97%	1,96%	1,96%	23,17%
Gastos financieros	-3,74%	-6,26%	-6,16%	-6,16%	-21,37%
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,21%
Diferencias de cambio	0,30%	-0,03%	0,18%	0,18%	-0,005%
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,005%	-0,90%	-1,50%	-1,50%	-194,41%
Dotación a la Contribución Obligatoria para Fines de Interés Público	0,00%	0,00%	-0,01%	-0,01%	0,00%
RESULTADO FINANCIERO	-1,85%	-5,22%	-5,54%	-5,54%	-190,40%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	0,05%	0,56%	-4,66%	-8,29%	-324,77%
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	0,05%	-0,93%	-6,02%	-13,07%	-328,50%
RESULTADO DEL EJERCICIO	0,05%	-0,93%	-6,02%	-13,07%	-328,50%
EXCEDENTE LA COOPERATIVA	0,04%	-0,93%	-6,02%	-13,07%	-328,50%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de Fagor

7. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO.

7.1. Análisis de rentabilidad

La rentabilidad es una magnitud relativa que se identifica de manera genérica con el cociente entre el beneficio e inversión. En función de los tipos de beneficio e inversión que se utilicen, se diferencian la rentabilidad económica y financiera (González Pascual, 2011).

La **rentabilidad económica** relaciona las inversiones realizadas por la empresa en forma de activo con la tasa de remuneración por dichas inversiones. Por lo que esta rentabilidad no tiene en cuenta la estructura financiera, de modo que el resultado que se utiliza para su cálculo es el de explotación, tal y como se puede observar en la fórmula:

$$\text{Rentabilidad Económica (ROA)} = \frac{\text{BAII}}{\text{AT Medio del periodo}}$$

Los resultados se recogen en la tabla 7.1, en la que se puede observar que es positiva hasta el 2012. Aunque no es gran medida, en el año 2011 esta rentabilidad se incrementa con respecto a 2010, lo cual puede deberse al aumento del resultado de explotación por encima del incremento de los activos. Una rentabilidad económica positiva sugiere que los activos se están usando de forma eficiente.

El año 2013, la rentabilidad es negativa, esto puede deberse a la caída del resultado de explotación, principalmente por la disminución del importe neto de la cifra de negocios y otros ingresos de explotación, el aumento de otros gastos de explotación y otros resultados los cuales pasaron de predominar los ingresos por las reconversiones y reinversiones a predominar los gastos por “otros gastos”.

En lo referido al activo total, este se mantiene más o menos constante durante los años 2010 a 2012*, a excepción del año 2013 que se reduce en un 86,04% esto se debe a que todas las partidas se han reducido a más de la mitad con respecto al año 2012*. Una rentabilidad económica negativa indica que la sociedad no está consiguiendo el rendimiento de alguno de sus activos y que además estos generarán pérdidas, por lo tanto, la empresa debe reestructurarse, reducir gastos o incluso abandonar la actividad habitual, que es lo que hizo Fagor.

Tabla 7.1: Rentabilidades y Apalancamiento Financiero

	2010	2011	2012	2012*	2013
Rentabilidad Económica	0,0105	0,0282	0,0041	-0,0130	-2,7701
Rentabilidad Financiera	0,0009	-0,0177	-0,1300	-0,3327	1,2251
Apalancamiento Financiero	-0,0097	-0,0458	-0,1341	-0,3197	3,9951

La **rentabilidad financiera** muestra una magnitud relativa que depende de la estructura financiera, esa dependencia está reflejada tanto en el beneficio como en las inversiones que se utilizan para su cálculo. Por lo tanto, en este caso se utiliza el resultado del ejercicio, tal y como se muestra en la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad Financiera (ROE)} = \frac{\text{Resultado ejercicio}}{\text{PN Medio del periodo}}$$

Los resultados de la rentabilidad financiera también se encuentran en la tabla 7.1. La rentabilidad financiera solo es positiva en el año 2010, con un valor muy bajo y en el año 2013. Una rentabilidad financiera negativa se debe a las pérdidas que se generan durante el ejercicio, que vienen representadas en un resultado negativo en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Se puede observar en la tabla 7.1 que el cambio más importante de los valores tanto de la rentabilidad económica como de la financiera se produce entre el 2012 y el 2012*. En lo referido a la rentabilidad económica es un cambio brusco ya que dicha rentabilidad pasa de ser positiva a ser negativa.

En cuanto al denominador de esta rentabilidad que es el activo total medio no varía significativamente entre el 2012 y el 2012* ya que pasa de 943.907 a 928.350 tal y como se puede observar en el Anexo 1. El cambio se produce en el BAI o resultado de explotación ya que pasa de ser positivo en 2012 con un valor 3.885 a ser negativo en 2012* con una cifra de -12.072. Este decrecimiento se debe a las partidas de “Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado” con sus respectivos apartados y la partida de “Otros resultados” ya que el resto de las partidas tienen las mismas cifras en ambos años.

En lo referido a la de deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado está formada a su vez por beneficios y pérdidas por el inmovilizado. En el caso de los beneficios estos son iguales tanto para el 2012 como para el 2012*; la diferencia está en las pérdidas especialmente en las pérdidas por inmovilizado intangible, esto es debido

que la sociedad adquirió el derecho de sublicenciar la marca Fagor y la valoración de este derecho consideró ciertos aspectos que podrían suponer mayores valores y al cierre del ejercicio 2012. Dicha Sociedad procedió a realizar una estimación más prudente del valor del derecho a sublicenciar procediendo a registrar un deterioro según su mejor estimación de 14.400 miles de euros (2012) con un cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias y en 2013 la Sociedad procedió a corregir adicionalmente dicho valor procediendo a registrar un deterioro de 34.400 miles de euros con cargo a reservas. Finalmente, la diferencia de la partida de "Otros resultados" se encuentra en que la Reversión de resultado con Edesa, S. Coop en el 2012 fue de 3.455 y en 2012* fue de 7.498.

En cuanto a la rentabilidad financiera a pesar de ser negativa en 2012 con un valor de -0,13 a -0,33 en 2012* por lo que se vuelve incluso más negativa. En este caso el patrimonio neto medio varía en una proporción un poco más significativa que el activo total en el caso de la rentabilidad económica, en el año 2012 la empresa tiene un patrimonio neto medio de 203.552 y en el 2012* el valor es de 172.592, pero sigue predominando el mayor cambio en el resultado del ejercicio, ya que en el 2012 era de -26.460 y en el 2012* la cifra ascendía en negativo a -57.417.

Esta diferencia se debe principalmente al resultado antes de impuestos, ya que es la resta del resultado de explotación que, tal y como se acaba de explicar, es diferente, y el resultado financiero, el cual es igual en ambos periodos y por otro lado también es diferente la cifra del impuesto sobre beneficios que tal y como se puede observar en el Anexo 2. En el periodo 2012 la cifra es de 6.009 y en el caso del 2012* asciende a 21.009 este aumento se debe a la reversión de créditos fiscales que en caso del 2012 es de 6.000 y en el 2012* es de 21.000

El **apalancamiento financiero** presenta la relación entre la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera, de la siguiente manera:

$$AF = ROE - ROA$$

Se puede apreciar en la tabla 7.1 que el apalancamiento financiero es negativo durante todo el periodo, ya que la rentabilidad económica ha sido superior a la financiera, a excepción del 2013. Un apalancamiento financiero negativo indica que la rentabilidad económica no es suficiente para cubrir el coste de la deuda (es decir, del uso de fondos ajenos), por lo que la empresa deberá acudir a la remuneración de los aportantes de fondos propios (patrimonio neto), que es la rentabilidad financiera, para poder hacer frente al

coste de endeudamiento. Para resolver esta situación Fagor podría aumentar su rentabilidad financiera aumentando el volumen de sus ventas, es decir, aumentar los márgenes de beneficios o también reduciendo sus activos.

7.2. Análisis de riesgo financiero

El riesgo financiero se relaciona con la capacidad o probabilidad de que la empresa sea capaz de hacer frente a sus obligaciones de pago que conforman su endeudamiento (Archel et al., 2008). Para conocer el grado de endeudamiento de la empresa analizado, se utilizan distintas ratios, que relacionan el pasivo exigible (fondos ajenos) con el patrimonio neto (fondos propios), tal como sigue:

$$\text{Ratio de endeudamiento total: REnd} = \frac{\text{PC} + \text{PNC}}{\text{PN}}$$

$$\text{Ratio de endeudamiento a corto plazo: REnd c/p} = \frac{\text{PC}}{\text{PN}}$$

$$\text{Ratio de endeudamiento a largo plazo: REnd l/p} = \frac{\text{PNC}}{\text{PN}}$$

Estos indicadores, representan el grado de autonomía financiera de la empresa o su dependencia de los acreedores (González Pascual, 2011).

Los resultados vienen recogidos en la tabla 7.2. Se puede observar que la ratio de endeudamiento total ha ido aumentando a lo largo del periodo, pasando del 2,86 en el año 2010 al 4,38 en el 2012. Esto indica que las deudas se han incrementado en relación con los fondos propios, esto ya se había observado anteriormente cuando se realizaron los porcentajes verticales y horizontales de la estructura financiera de la empresa, ya que los fondos propios se fueron reduciendo de manera progresiva durante el periodo hasta llegar a un valor negativo.

En el caso del pasivo no corriente también se redujo durante los años 2010 a 2013 principalmente por la disminución de las deudas a largo plazo y las deudas con empresa de grupo y asociadas a largo plazo.

En lo referido al pasivo corriente este fue el único que aumentó durante el periodo debido al aumento de las deudas a corto plazo y de los aumentos de la partida de acreedores comerciales y otras cuentas a pagar. El aumento del endeudamiento implica una pérdida para la sociedad ya que sus gastos financieros se incrementan, además también supone un mayor riesgo que hace que dicha empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones.

Si se observa la ratio de endeudamiento tanto a largo como a corto plazo, se puede ver que Fagor, está más endeudada a corto plazo que a largo plazo, tanto en 2011 como en 2012, lo cual es debido a que durante ese periodo la empresa utilizó principalmente financiación de sus acreedores comerciales. Si la empresa hubiera tenido una ratio de endeudamiento a largo plazo mayor que a corto plazo hubiera sido mejor ya que así, dicha empresa dispondría de una mayor flexibilidad para poder cubrir las deudas a su vencimiento. Los resultados se encuentran recogidos en la tabla 7.2

Como se puede observar en la tabla 7.2 los cambios más importantes en el endeudamiento total, a corto plazo y a largo plazo se encuentran entre el año 2012 y 2012*. En lo referido a la ratio de endeudamiento total en el año 2012 el numerador que es el pasivo total tiene una cifra de 740.355 y el denominador que es el patrimonio neto es de 203.552 y en el 2012* aumenta el numerador a 755.755 y disminuye el denominador a 172.595 lo que hace que aumente dicha ratio.

Lo que hace que aumente el numerador es el pasivo no corriente ya que pasa de 351.418 en el 2012 a 366.818 en el 2012*, debido a un aumento en la partida de deudas con empresas del grupo, asociadas a largo plazo y socios.

En cuanto a la diferencia del patrimonio neto, esta se encuentra en los fondos propios y para una mayor profundidad en el excedente de la cooperativa ya que en el periodo 2012 son de -26.460 y en el 2012* -57.417 tal y como se puede observar en el Anexo 1.

El cambio de el denominador es el mismo para las tres ratios, en el caso de la ratio de endeudamiento a corto plazo el numerador, es decir, el pasivo corriente es igual en el 2012 y en el 2012* por lo que la diferencia se encuentra en el patrimonio neto que hemos comentado en la ratio de endeudamiento total. En el caso de la ratio de endeudamiento a largo plazo, la diferencia en el denominador es la misma que en las ratios anteriores y en el numerador, que es el pasivo no corriente, la diferencia se encuentra en la partida de deudas con empresas del grupo, asociadas a largo plazo y social tal y como hemos observado en la ratio de endeudamiento total.

Tabla 7.2: Ratios de endeudamiento

	2010	2011	2012	2012*	2013
R. Endeudamiento total	2,8563	2,8773	3,6372	4,3788	-1,1809
R. Endeudamiento c/p	1,2293	1,5951	1,9108	2,2535	-1,0496
R. Endeudamiento l/p	1,6269	1,2823	1,7264	2,1253	-0,1313

7.2.1. *Riesgo financiero a corto plazo*

El endeudamiento no es algo negativo para una empresa, todo lo contrario, puede ser beneficioso si se utiliza adecuadamente como forma de incrementar la rentabilidad financiera por encima de la económica. Sin embargo, ya observamos anteriormente que este apalancamiento era negativo, lo que sugiere que la empresa tiene problemas con el uso del endeudamiento. Para realizar un análisis más profundo, se calcularán diversos indicadores que comparan las obligaciones financieras (pasivo) con los recursos económicos disponibles para hacerles frente (activo).

El análisis se centrará primero en el corto plazo. Para ello se va a analizar la solvencia de la empresa utilizando tres indicadores, la ratio de disponibilidad, liquidez y solvencia (González Pascual, 2011), cuyos resultados se encuentran recogidos en la tabla 7.3.

La **ratio de disponibilidad** muestra la capacidad y seguridad de la empresa para hacer frente a los pagos que vencen en un periodo muy corto, con los recursos más líquidos, es decir, con el efectivo. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de disponibilidad: RD} = \frac{\text{Tesorería}}{\text{PC Inmediato}}$$

En este caso, no se dispone del dato del pasivo corriente que vence de manera inmediata, por lo que se ha utilizado el valor de acreedores comerciales y otras cuentas a pagar. En la tabla 7.3 se puede observar que la empresa no tiene capacidad, es decir, el efectivo para cubrir los compromisos vencidos en el muy corto plazo, ya que en el periodo comprendido del 2010 al 2013 las magnitudes de esta ratio se encuentran por debajo de la unidad. Excepto en 2011, en el resto de los años se puede decir que con el efectivo disponible solo se podría cubrir menos del 2% de las deudas del corto plazo.

Sin embargo, en el corto plazo también se pueden utilizar otros activos que, aunque no son completamente líquidos, pueden convertirse en liquidez de forma relativamente sencilla, por ejemplo, los deudores comerciales. Concretamente, la **ratio de liquidez** indica la capacidad de la empresa para afrontar las deudas que vencen en un corto plazo con los recursos que puedan convertirse fácilmente en liquidez. Por lo que se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Ratio de liquidez: RL} = \frac{\text{AC-Existencias}}{\text{PC}}$$

Los resultados también se encuentran recogidos en la tabla 7.3. Se puede observar que la ratio de liquidez también se encuentra por debajo de la unidad durante el periodo. Aunque

en 2010 el valor era cercano a 1 (0,83), se produce una caída importante a medida que pasan los años, llegando a 0,08 en 2013. Este valor tan bajo indica que la empresa no puede devolver las deudas corrientes con los recursos disponibles a corto plazo, presentando un grave problema de liquidez.

La única magnitud que no se incluye en la ratio anterior son las existencias, puesto que son los elementos que más tardan en convertirse en efectivo. Sin embargo, también podría conseguirse liquidez a través de ellos en el corto plazo. Así, la **ratio de solvencia** indica la relación entre todos los recursos disponibles a corto plazo (el activo corriente) y las deudas a corto plazo (pasivo corriente). Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de solvencia: } RS = \frac{AC}{PC}$$

En la tabla 7.3 se observa que la empresa presenta una ratio de solvencia superior a la unidad en 2010, indicando que el activo corriente es suficiente para cubrir el pasivo corriente. Sin embargo, esta situación cambia a partir de 2011, presentando valores inferiores a la unidad. El dato más preocupante se puede observar en 2013, con un valor de 0,099, indicando que con los activos corrientes solo se podría cubrir el 9,9% de las deudas a corto plazo; y el resto, tendrían que cubrirse con inmovilizados y activos permanentes. Esta situación muestra un grave problema de inestabilidad financiera, que también puede representarse a través del conocido **fondo de rotación** o **fondo de maniobra**, que se calcula restando el activo y pasivo corriente (González Pascual, 2011).

$$\text{Fondo de maniobra: } FM = AC - PC$$

Los resultados de la tabla 7.3 vuelven a sugerir lo mismo que la ratio de solvencia: el fondo de maniobra es positivo en 2010, pero la situación es muy peligrosa a partir de 2011, llegando a un fondo de rotación muy negativo en 2013.

En conclusión, se puede observar que finalmente la empresa no dispone de liquidez a corto plazo, lo cual es un grave problema ya que como muestran las ratios Fagor no tenía recursos suficientes para asumir sus deudas esto generó una gran inestabilidad financiera la cual desembocó en un concurso de acreedores con una gran deuda y finalmente en la liquidación de esta.

Tabla 7.3: Ratios de solvencia y fondo de maniobra

	2010	2011	2012	2012*	2013
R. Disponibilidad	0,0137	0,0492	0,0150	0,0150	0,0171
R. Liquidez	0,8374	0,5629	0,5949	0,6053	0,0821
R. Solvencia	1,1244	0,7808	0,7676	0,7780	0,0987
Fondo de maniobra	39.192	- 84.414	- 90.387	- 86.344	- 693.799

7.2.2. Riesgo financiero a largo plazo

El riesgo financiero a largo plazo hace referencia a la capacidad de la empresa para afrontar todas sus obligaciones (González Pascual, 2011). Para su análisis se utilizan los ratios de garantía y estabilidad.

La **ratio de garantía** indica la capacidad de la empresa para hacer frente a la financiación ajena total, es decir, cuantas unidades monetarias de inversión se necesitan para una unidad monetaria de financiación ajena. Puede calcularse de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de garantía: } RG = \frac{AT}{PC+PNC}$$

La **ratio de estabilidad** muestra en qué medida el inmovilizado está financiado con recursos financieros a largo plazo, y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de estabilidad: } RE = \frac{ANC}{PN+PNC}$$

Los resultados están recogidos en la tabla 7.4, en la cual se puede observar que la ratio de garantía es superior a la unidad entre 2010 y 2012, indicando que la empresa tiene capacidad para hacer frente a sus compromisos de pago y cumplir con sus obligaciones mediante la liquidación de todos los activos.

Sin embargo, en 2013 esta ratio es menor que la unidad, indicando que la empresa se encuentra en una situación de quiebra técnica. Este resultado sugiere que la empresa presenta graves problemas financieros, ya que no sería capaz de cubrir todos los compromisos de pago que tiene ni liquidando todos sus activos, incluidos los más permanentes. El pasivo exigible (PC + PNC) solo puede ser superior al activo total cuando el patrimonio neto es negativo; y el patrimonio neto es negativo únicamente cuando las pérdidas que aparecen en el resultado del ejercicio son tan elevadas que “consumen” el resto de las partidas del patrimonio neto, como el capital social, las reservas, etc.

Por otra parte, la ratio de estabilidad tiene un valor inferior a la unidad en 2010, lo cual concuerda con los resultados obtenidos para el fondo de maniobra y para la ratio de solvencia, es decir, existe una correspondencia entre la estructura económica y financiera de la empresa, que permitiría cubrir las obligaciones de pago a medida que van venciendo. Sin embargo, a partir de 2011 la ratio de estabilidad se vuelve superior a la unidad (al igual que la ratio de solvencia era menor a 1 y el fondo de rotación era negativo).

Esto indica que las deudas de corto plazo están siendo financiadas por activos permanentes, pudiendo llegar a una situación en la que no se disponga de recursos suficientes para cubrir las deudas que vencen inmediatamente. En 2013, el valor de la ratio es incluso negativo, debido a que el PN es negativo, indicando que la empresa se encuentra en una situación de quiebra técnica.

Tabla 7.4: Ratios de garantía y estabilidad

	2010	2011	2012	2012*	2013
R. Garantía	1,350	1,348	1,275	1,228	0,153
R. Estabilidad	0,9418	1,1532	1,1629	1,1601	-0,0890

8.CONCLUSIONES

El objetivo de este TFG ha sido llevar a cabo un análisis económico y financiero de la empresa Fagor Electrodomésticos S. Coop, que se dedicaba a la elaboración y comercialización de electrodomésticos, era una de las sociedades más importante del Grupo Mondragón dedicada al sector del electrodoméstico principalmente en España.

Tras haber realizado el análisis de los estados financieros se va a llevar a cabo una interpretación de los resultados y a llegar a determinadas conclusiones:

En cuanto a su estructura económica esta va cambiando a lo largo del periodo, pasando a ser mayor el activo corriente que el activo no corriente por la disminución de la partida “inversiones en empresas del grupo y asociadas” ya que dichas empresas presentaron concursos voluntarios por la situación de insolvencia de la Sociedad además esta disminución también se debe a la venta de inmovilizado intangible para amortizar y reducir deuda con entidades financieras.

En lo referido a la estructura financiera, se ha podido observar cómo la empresa pasaba de tener unos fondos positivos a fondos negativos, lo cual era una señal de quiebra, lo cual se verificó en 2014 con la liquidación de la empresa.

Al igual que en la estructura económica la partida con un mayor peso son el patrimonio neto y el pasivo no corriente, sin embargo, esta situación cambia durante el periodo pasando a tener una mayor importancia el pasivo corriente ya que aumentaron las deudas a corto plazo para así poder financiarse y seguir compitiendo y avanzando en un mercado difícil, derivado de la crisis inmobiliaria del 2008.

También podemos ver indicios del concurso de acreedores en la caída del importe de su cifra de negocio ya que se fue reduciendo progresivamente, pero en el año 2013 cayeron en un gran porcentaje lo cual se debió a la caída de sus ventas, esta reducción del importe neto de la cifra de negocios también supuso la reducción del resultado de explotación que paso a ser negativo, debido a que esta no podía cubrir todos los costes.

Se observa que tanto la rentabilidad económica como financiera son muy bajas incluso llegando a ser negativa lo que supone que la Sociedad no consigue que sus activos tengan rendimiento y además se generen pérdidas lo cual lleva a una situación de quiebra tal y como es el caso de Fagor, asimismo estos valores muestran un apalancamiento financiero negativo lo cual vuelve a confirmar que ni la rentabilidad económica puede cubrir las deudas ni la financiera puede hacer frente a los costes de endeudamiento.

En lo referido al endeudamiento este va aumentando de manera progresiva durante el periodo lo cual confirma que la empresa ha ido incrementando sus deudas en conforme a sus fondos propios los cuales llegaron a alcanzar valores negativos, el aumento de esta ratio vuelve a constatar la pérdida para la empresa y que esta no pueda afrontar sus obligaciones.

En cuanto a la solvencia, se observa a través de las ratios del riesgo financiero a corto plazo que la Sociedad no tenía la capacidad, es decir, el efectivo para cubrir los compromisos que vencían en un plazo muy corto, tampoco podía devolver las deudas corrientes a corto plazo lo cual derivó en un grave problema de liquidez y se vuelve a constatar que Fagor no disponía de recursos suficientes para asumir sus deudas.

En relación con la garantía y estabilidad de la Sociedad, esta presentaba graves problemas financieros porque no era capaz de cubrir todos los compromisos de pago ni liquidando todos sus activos incluyendo los más permanentes y que las deudas a corto plazo estaban siendo financiadas por activos permanentes lo cual podía llevar a la situación de no disponer de recursos para cubrir las deudas inmediatas, esto desembocó en una situación de quiebra técnica

Finalmente se ha podido observar que Fagor no fue capaz de afrontar sus deudas cada vez mayores y aumentó considerablemente sus pérdidas lo cual generó una gran inestabilidad financiera y entró en un precurso de acreedores porque no podía llevar a cabo la reestructuración ya que necesitaba una gran financiación para hacer frente a una considerable deuda inmediata y finalmente entró en concurso de acreedores y posterior liquidación ya que la Corporación Mondragón así como Fondos de inversión, entidades financieras y empresas del sector pusieron fin a un periodo de negociación, esto fue así porque no contaron con la financiación suficiente para poder sufragar la actividad productiva de Fagor así como proteger los intereses de socios, empleados y acreedores.

9. BIBLIOGRAFÍA

Alimarket Electro (30 de enero, 2012). Fagor apuesta por la sostenibilidad con su ecodiseño. *Alimarket.es*. <https://www.alimarket.es/electro/noticia/85365/fagor-apuesta-por-la-sostenibilidad-con-su-ecodisenio>

Alonso, J.M. (5 de septiembre, 2019). ¿Resurge Fagor de sus cenizas? La marca regresa al mercado español a finales de año. *El Confidencial*. https://www.elconfidencial.com/espana/pais-vasco/2019-09-05/fagor-electrodomesticos-regresa-mercado-espana-finales-ano-acuerdo-grupo-polaco-amica_2212799/

Archel Domench, P., Lazarraga Dallo, F. y Sánchez Alegría, S. (2008). *Estados Contables. Elaboración, análisis e interpretación*. Editorial: Ediciones Pirámide.

CincoDías. (30 de abril, 2009). Fagor sufre un desplome de sus beneficios por la crisis económica. *CincoDías*.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2009/04/30/empresas/1241098785_850215.html

Cotec (2021) Evolución de la I+D. *Cotec*. <https://cotec.es/observacion/evolucion-de-la-i-d/6a8f4654-459b-c0ab-1385ec0070e2e939#:~:text=Seg%C3%BAAn%20los%20%C3%BAltimos%20datos%20publicados,95%25%20m%C3%A1s%20en%20t%C3%A9rminos%20nominales>

El Correo. (1 de mayo, 2010) Fagor Electrodomésticos cerró 2009 con unas pérdidas de 19,9 millones. *El Correo*. <https://www.elcorreo.com/vizcaya/v/20100501/economia/fagor-electrodomesticos-cerro-2009-20100501.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>

El Mundo (19 de abril, 2014) La venta de electrodomésticos marca el fin de la crisis del consumo. *El Mundo*.

<https://www.elmundo.es/economia/2014/04/19/535100b1268e3e912f8b4572.html>

Frías, J. (18 de octubre, 2008) Fagor Electrodomésticos reducirá su plantilla en 150 trabajadores por la crisis. *El Diario Vasco*.

<https://www.diariovasco.com/20081018/economia/fagor-electrodomesticos-reducira-plantilla-20081018.html>

Gómez, I. (17 de octubre, 2013). Un pequeño taller de Gasteiz vio nacer Fagor Electrodomésticos en 1956. *Eitb.eus*.

<https://www.eitb.eus/es/noticias/economia/detalle/1682190/historia-fagor-electrodomesticos--nacio-1956-vitoriagasteiz/>

González Pascual, J. (2011). *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera. Fundamentos teóricos y aplicaciones*. 4ª Edición. Editorial: Pirámide.

Guerras Martín, L.A., y Navas López, J.E. (2009). *La dirección estratégica de la empresa: teoría y aplicaciones*. Editorial: Civitas

Ipmark (13 de abril, 2012) Comprometidos con la calidad y el servicio. *IPMARK. Información de valor sobre marketing, publicidad, comunicación y tendencias digitales*.

Máiquez, M. (03 de noviembre, 2013) Fagor: las claves de una crisis más allá del cooperativismo. *20minutos*. <https://www.20minutos.es/noticia/1965865/0/fagor/cierre/claves/>

Revistaprotiendas (01 de junio, 2020) Eficiencia y sostenibilidad en el sector de los electrodomésticos: El sector lo apuesta todo al verde. *Revistaprotiendas*. <https://revistaprotiendas.com/pdf/PT%2079%202-min.pdf>

RTVE.es. (21 de mayo, 2020) Así fue la reforma laboral 2012 aprobada por Rajoy. *RTVE.es*. <https://www.rtve.es/noticias/20200521/claves-reforma-laboral-despido-mas-barato-nuevas-bonificaciones/502961.shtml#:~:text=La%20reforma%20implanta%20un%20despido,espec%C3%ADfico%20para%20pymes%20y%20emprendedores.>

Sío Dopeso, M. (26 de octubre, 2021). La crisis de los microchips llega hasta la cocina: ya faltan electrodomésticos. *La Voz de Galicia*. https://www.lavozdegalicia.es/noticia/galicia-economica/2021/10/21/crisis-microchips-llega-cocina-faltan-electrodomesticos/0003_202110G21P31991.htm

Teresa. (s.f). Fagor, la historia de la empresa de Mondragón líder en electrodomésticos. *A SU SERVICIO.NET*. <https://www.asuservicio.net/fagor/fagor-la-historia-de-la-empresa-de-mondragon-que-conquisto-el-mundo-de-los-electrodomesticos/>

Uriondo, M.Á. (1 de abril, 2019). Samsung, BSH y LG dominan con mano de hierro el electrodoméstico en España. *El Español*. [https://www.elespanol.com/invertia/empresas/20190401/samsung-bsh-lg-dominan-hierro-electrodomestico-espana/387711274_0.html#:~:text=Samsung%2C%20BSH%20\(Balay%2C%20Bosch,d e%20los%20electrodom%C3%A9sticos%20en%20Espa%C3%B1a](https://www.elespanol.com/invertia/empresas/20190401/samsung-bsh-lg-dominan-hierro-electrodomestico-espana/387711274_0.html#:~:text=Samsung%2C%20BSH%20(Balay%2C%20Bosch,d e%20los%20electrodom%C3%A9sticos%20en%20Espa%C3%B1a)

Real Decreto 110/2015, de 20 de febrero, sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos. Boletín Oficial del Estado, *núm. 45*, de 21 de febrero de 2015, páginas 14211 a 14312. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2015-1762>

Real Decreto 219/2013, de 22 de marzo, sobre restricciones a la utilización de determinadas sustancias peligrosas en aparatos eléctricos y electrónicos. Boletín Oficial del Estado, *núm.71*, de 23 de marzo de 2013, páginas 22935 a 22954. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-3210>

ANEXO 1 BALANCE DE SITUACIÓN (2010-2013)

BALANCE					
	2010	2011	2012	2012*	2013
ACTIVO	988.398	936.305	943.907	928.350	132.663
ACTIVO NO CORRIENTE	634.118	635.541	645.357	625.757	56.704
Inmovilizado intangible	43.419	55.725	85.565	65.565	1.713
Desarrollo	31.010	36.713	37.216	37.216	539
Patentes, licencias, marcas y similares			29.500	9.500	
Aplicaciones informáticas	12.409	19.012	18.849	18.849	1.174
Inmovilizado material	103.150	84.164	55.602	55.602	18.202
Terrenos y construcciones	35.016	20.551	1.102	1.102	642
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	66.907	62.716	53.384	53.384	17.418
Inmovilizado en curso y anticipos	1.227	897	1.116	1.116	142
Inversiones inmobiliarias					3.056
Terrenos y construcciones					3.056
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a l/p	413.829	414.489	429.256	444.656	18.905
Instrumentos de patrimonio	265.548	263.085	265.934	281.334	6.972
Créditos a empresas del grupo y asociadas	148.281	151.404	163.322	163.322	11.933
Inversiones financieras a l/p	34.411	48.554	48.325	48.325	14.533
Instrumentos de patrimonio	32.790	33.610	33.699	33.699	12.710
Créditos a terceros	393	13.270	13.270	13.270	393
Derivados	820	197	10	10	
Otros activos financieros	408	1.477	1.346	1.346	1.430
Activos por impuesto diferido	39.309	32.609	26.609	11.609	295
ACTIVO CORRIENTE	354.280	300.764	298.550	302.593	75.959
Existencias	90.420	83.952	67.185	67.185	12.798
Comerciales	27.158	18.382	13.412	13.412	2.904
Materias primas y otros aprovisionamientos	32.347	35.093	33.246	33.246	5.917
Productos en curso	4.785	4.610	3.892	3.892	687
Productos terminados	24.214	24.358	14.854	14.854	2.551
Anticipos a proveedores	1.916	1.509	1.781	1.781	739
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	207.116	165.484	192.206	196.249	51.794
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	132.111	89.215	82.971	82.971	37.952
Clientes, empresas del grupo y asociadas	59.373	58.279	90.388	90.388	6.129
Deudores varios	9.909	12.012	4.307	8.350	3.758
Personal	1.558	4.205	2.067	2.067	89
Otros créditos con las Administraciones Públicas	4.131	1.767	12.473	12.473	3.845
Socios por desembolsos no exigidos	34	6			21
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a c/p	39.865	24.858	11.731	11.731	5.741
Créditos a empresas	39.777	24.801	11.724	11.724	5.734
Otros activos financieros					
Créditos a socios	88	57	7	7	7
Inversiones financieras a c/p	14.546	19.660	24.872	24.872	2.032
Créditos a terceros	13.259	19.605	19.651	19.651	197
Derivados					22
Otros activos financieros	1.287	55	5.221	5.221	1.813
Periodificaciones a c/p	73	33	22	22	13
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2.260	6.777	2.534	2.534	3.581
Tesorería	2.260	6.777	2.534	2.534	3.581
Otros activos líquidos equivalentes					
TOTAL	988.398	936.305	943.907	928.350	132.663

ANEXO 1. BALANCE DE SITUACIÓN (2010-2013) (continuación)

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	988.398	936.305	943.907	928.350	132.663
PATRIMONIO NETO	256.309	241.483	203.552	172.595	- 733.369
FONDOS PROPIOS	252.379	233.931	194.524	163.567	- 734.458
Capital	82.216	74.295	68.116	68.116	59.957
Capital suscrito cooperativo	82.216	74.295	68.116	68.116	59.957
Reservas	44.941	38.904	31.282	31.282	27.929
Fondo de reserva obligatorio	35.493	35.550	34.699	34.699	25.838
Otras reservas	9.448	3.354	- 3.417	- 3.417	2.091
Resultados negativos de ejercicios anteriores			- 3.414	- 3.414	- 48.924
Aportaciones financieras subordinadas	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000
Excedente de la cooperativa	222	- 4.268	- 26.460	- 57.417	- 898.420
AJUSTES POR CAMBIOS DE VALOR	3.882	1.478	1.321	1.321	1.089
Activos financieros disponibles para la venta	5.570	6.305	6.305	6.305	1.089
Operaciones de cobertura	- 1.688	- 4.827	- 4.984	- 4.984	
SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS REC	48	6.074	7.707	7.707	-
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	48	6.074	7.707	7.707	
PASIVO NO CORRIENTE	417.001	309.644	351.418	366.818	96.274
Deudas con características especiales a l/p	59.843	59.843	59.843	59.843	59.843
Provisiones a l/p	16.159	16.142	19.244	19.244	-
Otras provisiones	16.159	16.142	19.244	19.244	
Deudas a l/p	226.344	160.765	196.905	196.905	-
Deudas con entidades de crédito	162.602	105.154	89.633	89.633	
Derivados	1.991	4.122	4.336	4.336	
Otros pasivos financieros	61.751	51.489	102.936	102.936	
Deudas con empresas del grupo, asociadas a l/p y socios	112.656	70.234	72.584	87.984	36.136
Pasivos por impuesto diferido	1.999	2.660	2.842	2.842	295
PASIVO CORRIENTE	315.088	385.178	388.937	388.937	769.758
Contribución Obligatoria para Fines de Interés Público	25				
Provisiones a c/p	5.731	4.015	3.938	3.938	2.657
Deudas a c/p	124.493	150.705	154.856	154.856	500.619
Deudas con entidades de crédito	87.836	110.273	119.155	119.155	248.033
Derivados					3.438
Otros pasivos financieros	36.657	40.432	35.701	35.701	249.148
Deudas con empresas del grupo, asociadas a c/p y socio	19.697	92.794	60.816	60.816	56.831
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	165.142	137.664	169.327	169.327	209.651
Proveedores	62.500	56.184	68.622	68.622	104.742
Proveedores, empresas del grupo y asociadas	63.016	29.010	56.464	56.464	53.805
Acreedores varios	24.277	24.618	16.066	16.066	13.978
Personal	4.066	3.704	3.182	3.182	5.958
Otras deudas con las Administraciones Públicas	11.133	23.957	24.850	24.850	31.168
Anticipos de clientes	150	191	143	143	
Periodificaciones a c/p					
TOTAL	988.398	936.305	943.907	928.350	132.663

ANEXO 2: CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (2010-2013)

CUENTA DE PYG					
	2010	2011	2012	2012*	2013
Importe neto de la cifra de negocios	548.294	458.613	439.303	439.303	273.491
Ventas	523.495	434.038	415.630	415.630	249.611
Prestación de servicios	24.799	24.575	23.673	23.673	23.880
Variación de existencias de productos terminados y en c	6.430	- 372	- 10.598	- 10.598	- 4.015
Trabajos realizados por la empresa para su activo	13.372	13.046	10.888	10.888	5.499
Aprovisionamientos	- 383.753	- 338.398	- 325.601	- 325.601	- 270.486
Consumo de mercaderías	- 156.927	- 141.247	- 130.074	- 130.074	- 82.621
Consumo de materias primas y otras materias consumibles	- 203.737	- 178.548	- 176.151	- 176.151	- 121.473
Trabajos realizados por otras empresas	- 21.184	- 20.528	- 20.069	- 20.069	- 15.821
Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisiona	- 1.905	1.925	693	693	- 50.571
Otros ingresos de explotación	40.696	39.248	42.530	42.530	33.794
Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	37.975	35.609	40.536	40.536	33.472
Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejer	2.721	3.639	1.994	1.994	322
Gastos de personal	- 100.164	- 92.958	- 86.107	- 86.107	- 75.036
Sueldos, salarios y asimilados	- 69.617	- 63.834	- 59.489	- 59.489	- 51.850
Cargas sociales	- 30.547	- 29.124	- 26.618	- 26.618	- 23.186
Otros gastos de explotación	- 102.734	- 98.502	- 96.537	- 96.537	- 209.495
Servicios exteriores	- 99.957	- 87.085	- 88.169	- 88.169	- 81.867
Tributos	- 701	- 987	- 773	- 773	- 445
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones	161	- 6.418	- 5.211	- 5.211	- 127.139
Otros gastos de gestión corriente	- 2.237	- 4.012	- 2.384	- 2.384	- 44
Amortización del inmovilizado	- 20.029	- 21.281	- 24.335	- 24.335	- 24.588
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras		1.158	1.122	1.122	990
Excesos de provisiones	1.000				7.351
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	4	40.808	- 8.829	- 28.829	- 95.353
Deterioros y pérdidas		- 355		- 34.400	- 98.672
Resultados por enajenaciones y otros	4	41.163	- 8.829	5.571	3.319
Otros resultados	7.290	25.005	62.049	66.092	- 9.639
Otros gastos e ingresos	7.290	25.005	62.049	66.092	- 9.639
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	10.406	26.367	3.885	- 12.072	- 367.487
Ingresos financieros	8.670	9.020	8.599	8.599	63.377
Gastos financieros	- 20.492	- 28.710	- 27.064	- 27.064	- 58.434
Variación de valor razonable en instrumentos financiero	- 12				6.051
Diferencias de cambio	1.647	- 133	798	798	- 13
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumento	28	- 4.112	- 6.606	- 6.606	- 531.701
Dotación a la Contribución Obligatoria para Fines de Interés Público			- 63	- 63	
RESULTADO FINANCIERO	- 10.159	- 23.935	- 24.336	- 24.336	- 520.720
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	247	2.432	- 20.451	- 36.408	- 888.207
<i>Impuestos sobre beneficios</i>		- 6.700	- 6.009	- 21.009	- 10.213
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE C	247	- 4.268	- 26.460	- 57.417	- 898.420
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos					
RESULTADO DEL EJERCICIO	247	- 4.268	- 26.460	- 57.417	- 898.420
Dotación a la Contribución Obligatoria para Fines de Interés	- 25				
EXCEDENTE LA COOPERATIVA	222	- 4.268	- 26.460	- 57.417	- 898.420