

SUN ROLLER, S.A.: del liderazgo a la liquidación

Causas, consecuencias y futuro

Beatriz Polo

Tutora: Patricia Crespo

17/06/2014

Trabajo Final de Grado

MEMORIA FINAL DE TFG

Curso 2013–2014

Grado en ADE y GI

60

Índice de la MEMORIA FINAL del TFG

Resumen	6
1. Introducción	7
1.1. Delimitación y justificación del tema	7
1.2. Objetivos y preguntas claves del tema	7
1.3. Hipótesis	7
1.4. Metodología	8
2. Marco teórico (bibliografía y conclusiones extraídas sobre el tema)	11
3. Sun Roller, S.A.: estudio de mercado	14
3.1. La empresa: Sun Roller, S.A.	14
3.1.1. Introducción	14
3.1.2. Descripción	14
3.2. El sector del caravaning	17
3.2.1. Productos y características	17
3.2.2. Tendencias de mercado	18
3.3. Competencia y productos substitutivos	20
3.3.1. Competencia	20
3.3.2. Productos substitutivos	21
3.4. Análisis “DAFO” de Sun Roller, S.A.	21
3.4.1. Fortalezas	21
3.4.2. Debilidades	22
3.4.3. Amenazas	23
3.4.4. Oportunidades	23

4. Análisis económico-financiero Sun Roller, S.A. y competencia	24
4.1. Análisis del balance de situación	24
4.1.1. Activo	24
4.1.2. Pasivo	26
4.1.3. Composición del balance	28
4.1.4. Los tres principios contables	31
4.1.5. Comparación con el sector	32
4.2. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias	34
4.2.1. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias: Sun Roller, S.A.	34
4.2.2. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias: comparativa	36
4.3. Análisis de los ratios	37
4.3.1. Análisis financiero	37
4.3.2. Análisis patrimonial	41
4.3.3. Análisis de rentabilidad y crecimiento	44
5. Puntos fuertes y débiles	48
5.1. Balance de situación	48
5.1.1. Puntos fuertes	48
5.1.2. Puntos débiles	48
5.2. Cuenta de pérdidas y ganancias	49
5.2.1. Puntos fuertes	49
5.2.2. Puntos débiles	49
5.3. Ratios	50
5.3.1. Puntos fuertes	50

5.3.2. Puntos débiles	50
6. Diagrama causa-efecto	53
7. Recomendaciones y cuantificación	54
Conclusiones	57
Valoración y agradecimientos	58
Referencias bibliográficas	59
Anexos	60

Resum

Els objectius i els punts més significatius d'aquest projecte són analitzar els resultats de Sun Roller, S.A. per poder determinar les causes que han portat a l'empresa al seu actual estat de liquidació, realitzar un anàlisi comparatiu amb la competència i proposar mides que haguessin possibilitat la viabilitat de l'empresa. També es realitza un estudi de mercat, ja que la viabilitat d'una empresa d'aquestes característiques passa per una viabilitat econòmico-financera i del mercat en el qual opera. Els resultats suggereixen que amb una millor gestió, l'empresa hagués aconseguit la viabilitat econòmico-financera.

Resumen

Los objetivos y los puntos más significativos de este proyecto son analizar los resultados de Sun Roller, S.A. para poder determinar las causas que han llevado a la empresa a su actual estado de liquidación, realizar un análisis comparativo con la competencia y proponer medidas que hubiesen posibilitado la viabilidad de la empresa. También se realiza un estudio de mercado, ya que la viabilidad de una empresa de estas características pasa por una viabilidad económico-financiera y del mercado en el que opera. Los resultados sugieren que con una mejor gestión, la empresa hubiese conseguido la viabilidad económico-financiera.

Abstract

The goals and the most significant aspects of this project are to analyze Sun Roller's results in order to determine the causes that have led the company to its current state of liquidation, make a comparative analysis with competitors and to propose measures that would have made possible the company's viability. It is also done a market study, as the company's viability of these characteristics goes through an economic and financial viability and market's viability where it operates. The results suggest that with a better management, the company would have achieved the economic and financial viability.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Delimitación y justificación del tema

La finalidad de este TFG es un estudio de las causas y consecuencias que han llevado a la empresa Sun Roller, S.A. del liderazgo a la liquidación. Para ello, se realiza: un análisis económico-financiero del año 2002 al 2011 de la propia empresa, un análisis económico-financiero comparativo con la competencia, así como un estudio cualitativo detallado de la empresa y del mercado en el que se encuentra, ya que la viabilidad de una sociedad de estas características pasa por una viabilidad económico-financiera, así como por una viabilidad del mercado en el que opera.

Para realizar el análisis económico-financiero es necesario analizar en profundidad los balances y las cuentas de resultados de la empresa desde sus mejores años hasta la entrada en crisis de la compañía, así como los estados financieros del sector.

Se han realizado estudios económico-financieros de muchas compañías, pero ninguno de Sun Roller, S.A. en la profundidad que propongo.

Actualmente la empresa se encuentra en liquidación (disuelta desde el 7 de mayo de 2013). Se pretende analizar el porqué de su situación actual, mediante un análisis económico-financiero de los datos disponibles (años 2002 a 2011) con el objetivo de encontrar las causas de su deterioro y proponer medidas que hubieran contribuido a la viabilidad de la empresa.

Mis motivaciones para este TFG son que durante más de 10 años estuve trabajando en esta empresa y el convencimiento de que esta sociedad bien gestionada hubiese podido generar los beneficios suficientes para superar esta crisis, así como para resultar una inversión atractiva para cualquier profesional del sector.

1.2. Objetivos y preguntas clave del tema

Los objetivos que persigue este proyecto son:

1. Analizar los resultados económico-financieros de Sun Roller, S.A. para poder determinar las causas que la han llevado a su actual estado de liquidación, así como las consecuencias que conllevan.
2. Realizar un análisis comparativo con la competencia para discernir de forma clara y concisa los puntos débiles de Sun Roller, S.A. frente a la competencia en cuestión.
3. Proponer medidas que hubiesen posibilitado la viabilidad de Sun Roller, S.A.

Ante estos objetivos, las preguntas son:

1. ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de Sun Roller, S.A. a nivel económico-financiero?
2. ¿Podría haber evitado su situación actual?
3. ¿Cómo ha evolucionado la competencia en este mismo período?

1.3. Hipótesis

Las hipótesis de este trabajo son de tipo causal:

- Si la partida de gastos de personal es superior al 20% de la cuenta de resultados causa una disminución de la rentabilidad de la empresa, ya que el coste de venta se ve aumentado.

Y de tipo relacional:

- Si se produce un aumento de los fondos propios, debe producirse un aumento proporcional de la rentabilidad financiera (ROE).

- Si se produce un aumento del nº de parcelas de un 3,29% entre 2007 y 2012, debe producirse un aumento proporcional de las ventas.

1.4. Metodología

Gran parte de la información recogida para este TFG, tanto cualitativa como cuantitativa, se está elaborando a partir de la información facilitada por la propia sociedad (registros contables y otros documentos internos) y de conversaciones con el equipo directivo, en particular con Alberto Ordeix, director comercial.

También se están usando 2 bases de datos:

1. Base de datos SABI, que recoge información sobre los estados financieros de las empresas que los registran en el registro mercantil.
2. Base de datos AMADEUS, que recoge esa misma información pero para empresas extranjeras. AMADEUS se utilizará para el análisis comparativo con la competencia.

La metodología de análisis será:

- El análisis de los porcentajes de las partidas del balance y de las cuentas de pérdidas y ganancias.
- El análisis financiero, mediante los ratios de liquidez y plazos.
- El análisis patrimonial, mediante los ratios de endeudamiento y gestión del activo.
- El análisis de rentabilidad y crecimiento, mediante los ratios de rentabilidad y crecimiento.

A continuación, se presenta un cuadro resumen con los principales ratios a analizar.

RATIOS	FORMÚLAS
ANÁLISIS FINANCIERO	
Liquidez	
Liquidez	(Activo circulante / Acreedores a c.p.)
Tesorería	[(Realizable + Disponible) / Acreedores a c.p.]
Disponibilidad	(Disponible / Acreedores a c.p.)
Fondo de maniobra / Ventas	Fondo de maniobra / Ventas
Fondo de maniobra / Activo	Fondo de maniobra / Activo
Plazos	
Plazos de existencias	(Existencias / Cons. de explotación) x 365
Plazos de cobro	(Clientes / Ingresos de explotación) x 365
Plazos de pago	(Acreedores comerciales / Cons. de explotación) x 365
Acreedores comerciales / Clientes	Acreedores comerciales / Clientes
ANÁLISIS PATRIMONIAL	
Endeudamiento	
Endeudamiento	(Deudas / Pasivo)
Calidad de la deuda	(Acreedores a c.p. / Deudas)
Capacidad de devolución de la deuda	[(Beneficio + Amortización) / Deuda]
Cobertura de gastos financieros	(BAII / gastos financieros)
Apalancamiento financiero	(Activo / Fondos propios) x (BAI / BAII)

Gestión de Activos	
Rotación del activo	(Ventas / Activo)
Rotación del activo fijo	(Ventas / Activo fijo)
Rotación del activo circulante	(Ventas / Activo circulante)
Rotación de existencias	(Ventas / Existencias)
ANÁLISIS RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO	
Rentabilidad y autofinanciación	
Rentabilidad económica	(BAII / Activo)
Rentabilidad financiera	(Beneficio neto / Fondos propios)
Flujo de caja / Activo	Flujo de caja / Activo
Flujo de caja / Ventas	Flujo de caja / Ventas
Crecimiento medio por empresa	
Evolución ventas	(Vn / Vn-1) x 100
Evolución activos	(An / An-1) x 100
Evolución deudas	(Dn / Dn-1) x 100
Evolución beneficios	(Bn / Bn-1) x 100
ANÁLISIS ECONÓMICA	
Evolución de los valores del PyG	Evolución de los valores del PyG

Se realizará también un estudio de la solvencia mediante el indicador Z. En su libro, el profesor Amat, O., 2002, presenta el indicador Z, calculado a partir de los siguientes ratios:

$$Z = 1,2 \frac{\text{Fondo Maniobra}}{\text{Activo}} + 1,4 \frac{\text{Beneficio retenido o Reservas}}{\text{Activo}} + 3,3 \frac{\text{Beneficio antes impuestos}}{\text{Activo}} + 0,6 \frac{\text{Capitales propios}}{\text{Deudas}} + 1 \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

Según el valor de Z se puede estimar la probabilidad de suspensión de pagos. Así, si Z es mayor que 3 no hay peligro de suspensión. Si Z está entre 1,8 y 3 la situación es dudosa. Si es inferior a 1,8 hay una alta probabilidad de suspender pagos.”

Sobre este indicador también afirma que “recientemente se han hecho estudios similares en España. Uno de ellos permite apreciar la salud económico-financiera de una empresa a partir de la fórmula siguiente:

$$Z = -4,2 + 1,35 \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Deudas a op.}} + 6,5 \frac{\text{Capitales propios}}{\text{Pasivo}} + 7 \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo}} + 5 \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capitales propios}}$$

Cuando el valor de la fórmula anterior es positivo indica que la empresa tiene una alta probabilidad de gozar de buena salud económico-financiera. En cambio, cuando el valor es negativo, existe una elevada probabilidad de que la empresa suspenda pagos o pase por una situación similar. En definitiva, este tipo de modelos, que han de adaptarse a las características de cada momento económico, país y sector, han demostrado con su validez que los ratios

pueden ser usados para predecir la evolución futura de la empresa. Algunas entidades de crédito los usan como un complemento del análisis de sus cuentas anuales.”

Para el estudio de las tendencias del mercado español, se utilizaran datos del Instituto Nacional de Estadística, y para el estudio de la competencia, se utilizaran datos de MSI Bureau d'études.

También se usará como base teórica, el libro Análisis de Estados Financieros de Oriol Amat para el análisis económico-financiero de Sun Roller, S.A. y de la competencia, así como otros estudios y trabajos referenciados en la bibliografía.

2. MARCO TEÓRICO

Uno de los libros base para el análisis económico-financiero es el del profesor Amat, O., 2002. En su libro, Oriol Amat afirma que “el análisis de estados financieros, también conocido como análisis económico-financiero, análisis de balances o análisis contable, es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar medidas adecuadas. De esta forma, desde una perspectiva interna, la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden amenazar su futuro, al mismo tiempo que se saca provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos. Desde una perspectiva externa, estas técnicas también son de gran utilidad para todas aquellas personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa, tales como las que se relacionan en la figura 1.” En el caso que nos ocupa, como ex-empleada de la empresa, posible cliente y/o asesora externa queda justificado el interés por el análisis de SUN ROLLER, S.A.

Figura 1. Principales usuarios del análisis de estados financieros, además de la dirección de la empresa

- Entidades de crédito.
- Accionistas.
- Proveedores.
- Clientes.
- Empleados, comités de empresa y sindicatos.
- Auditores de cuentas.
- Asesores.
- Analistas financieros.
- Administración Pública.
- Competidores.
- Inversores y potenciales compradores de la empresa.

Fuente: Amat (2002)

Platikanova, P., 2005, haciendo un estudio del estado del arte afirma que “el análisis del performance financiero de las empresas es una área de investigación principalmente por dos razones. Primero, para muchos economistas los fundamentos de los balances de situación pueden dar señales de alerta sobre una crisis inminente (por ejemplo Krugman, 1999). Un buen modelo de predicción es el primer paso en finanzas, para distinguir no sólo los procesos dentro de la empresa, sino también las tendencias más generales en el sector y en la economía, en general. Segundo, el análisis económico-financiero de la empresa es la base para cualquier práctica de gestión empresarial. Por ejemplo, investigaciones previas sostienen que los sistemas de contabilidad financiera de alta calidad reducen el coste de la financiación externa (por ejemplo, Bushman and Smith, 2002).”

También afirma que “los ratios financieros se utilizan de forma extensa para diversos propósitos tales como el análisis de insolvencia, la clasificación crediticia, la valoración de acciones y la evaluación de auditorías. El análisis de ratios es una herramienta analítica muy importante que puede aplicarse con poder de predicción en diferentes análisis del performance financiero de una empresa.”

Así como que “el análisis de estados contables se usa extensamente para varias finalidades como el análisis de insolvencia, grado de solvencia estimado, análisis de garantías y evaluación de la auditoría. El análisis de ratios es una herramienta analítica importante, que se puede aplicar con cierto poder de predicción en diferentes análisis del performance financiero de las empresas. Los ratios se han probado en múltiples modelos utilizando datos de empresas de diferentes países.”

Nava Rosillón, M.A., 2009, en su trabajo, afirma que “el análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas. El objetivo de este estudio es analizar la importancia del análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente.”

Y que “sin embargo, las organizaciones son vulnerables a sufrir algún desequilibrio financiero imprevisto, caracterizado por insolvencia y poca liquidez, como producto de políticas financieras poco efectivas o por deficiencias en el desempeño estratégico, administrativo, productivo o financiero; por lo tanto, toda empresa debe conocer su condición económica y financiera para identificar los problemas existentes, variaciones importantes y los factores que los ocasionan, para ello debe disponer de herramientas apropiadas que le permitan detectar los errores y aplicar los correctivos adecuados, predecir el futuro y lograr una planeación más idónea.”

También afirma que “el análisis o diagnóstico financiero constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y para comparar sus resultados con los de otras empresas del mismo ramo que estén bien gerenciadas y que presenten características similares; pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados.

La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial.”

Justifica también su uso en la toma de decisiones: “esta herramienta facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, permite identificar los puntos fuertes y débiles de la organización así como realizar comparaciones con otros negocios, ya que aporta la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera, para lo cual se fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros.

No obstante, el análisis financiero se debe realizar en forma sistemática de manera de determinar la liquidez y solvencia de la empresa, medir su actividad operativa, la eficiencia en la utilización de los activos, su capacidad de endeudamiento y de cancelación de las obligaciones contraídas, sus utilidades, las inversiones requeridas, su rendimiento y rentabilidad.”

En su artículo, Cuervo, A. y Rivero, P., 1986, afirman que “la complejidad creciente de la gestión empresarial exige que ésta sea juzgada a partir del análisis económico-financiero de un sistema de variables, cuya conjunción define el éxito de la empresa y la eficacia de sus dirigentes, al mismo tiempo que informa sobre su futuro y su valor en el mercado.”

También afirman que “la base del análisis económico-financiero está en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, por lo que el mismo se presenta con una triple funcionalidad: a) análisis de la rentabilidad de la empresa; b) estudio de la solvencia de la empresa, es decir, la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras, y c) análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.”

Por otro lado, Krugman, P., 1999, afirma que “En un mundo de alta movilidad de capitales, la amenaza de un ataque especulativo se convierte en una cuestión central de las políticas macroeconómicas. Mientras los modelos de “primera generación” y de “segunda generación” de ataques especulativos tienen considerable relevancia para las crisis financieras particulares de la década de los 90, se necesita un modelo de “tercera generación” para dar sentido al número y la naturaleza de las crisis de los mercados emergentes de 1997-1998. La mayoría de los recientes intentos de producir tal modelo han argumentado que el núcleo del problema radica en el sistema bancario. Este documento esboza otro candidato para el modelo de tercera generación de la crisis, uno que hace hincapié en dos hechos que han sido omitidos en los modelos formales hasta la fecha: el papel de los balances de las empresas para determinar su capacidad para invertir, y los flujos de capital que afectan a la tasa de cambio real.”

Bushman, R.M. y Smith, A.J., 2003, afirman que “la información contable y financiera es el producto de sistemas de contabilidad e información externa rutinariamente auditados que miden y divulgan los datos cuantitativos acerca de la posición financiera y el rendimiento de las

empresas públicas. Balances auditados, cuentas de resultados y el cash-flow, junto con el apoyo a las divulgaciones, forman los cimientos del conjunto de la información específica de la empresa a disposición de los inversores y reguladores. Desarrollar y mantener un régimen sofisticado de divulgación de información financiera no es barato. Los países con mercados de valores más desarrollados dedican recursos sustanciales a la producción y regulación del uso de extensas normas contables y de divulgación que las empresas que cotizan en bolsa deben seguir. Los recursos gastados no son sólo financieros, sino que también incluyen los costos de oportunidad asociados con el despliegue de capital humano con alto nivel de educación, incluyendo contables, abogados, académicos y políticos.”

A raíz de todo lo afirmado por los distintos autores: Amat, O., Platikanova, P., Nava Rosillón, M.A., Cuervo, A. y Rivero, P., Krugman, P., y Bushman, R.M. y Smith, A.J. se puede concluir que el análisis económico-financiero es utilizado por muchas empresas ya que es la base de una buena gestión empresarial, es una herramienta eficaz para la toma de decisiones a corto y largo plazo, en el ámbito económico-financiero, y se utiliza también para la detección de alarmas que prevean graves dificultades y de esta manera poder distinguir no sólo los problemas internos de la empresa, sino también las tendencias del sector y de la economía en general.

El análisis económico-financiero permite evaluar la realidad de la situación y comportamiento de una empresa, más allá de lo puramente contable y de las leyes financieras. La información que se consigue mediante este análisis muestra los puntos fuertes que deben ser consolidados y los puntos débiles que deben ser reconocidos para poder adoptar acciones correctivas.

3. SUN ROLLER, S.A.: ESTUDIO DE MERCADO

En este apartado se trata la empresa Sun Roller, S.A., con una breve introducción y descripción de la misma; el sector del caravaning, con una explicación de los productos y de sus características, así como de las tendencias que sigue el mercado; y la competencia y los productos sustitutivos. Y para finalizar este apartado, se realiza un “DAFO” de la empresa.

3.1. La empresa: Sun Roller, S.A.

A continuación se presenta la empresa a través de una introducción y una descripción de la misma.

3.1.1 Introducción

Sun Roller ha sido uno de los líderes del sector del caravaning en España. Tiene presencia en toda Europa, vía venta directa o vía su red de distribuidores, siendo sus principales mercados Francia y España.

La tipología de clientes se divide en:

- **Tour operadores**
- **Distribuidores**
- **Campings**

Tras unos años de gran crecimiento (en volumen de ventas, no tanto en márgenes de beneficios), desde el 2006 hasta la actualidad la rentabilidad de la sociedad se ha visto comprometida por una serie de factores:

- **Propios de la sociedad:** sobredimensionamiento de estructura; baja eficiencia; escasa flexibilidad en la producción; fabricación para stock (acumulación del mismo); descoordinación entre departamentos; falta de orientación a cliente; descenso acusado en las ventas sin una reducción proporcional en los costes.
- **Características del mercado:** fuerte estacionalidad del mercado, obligación de compaginar periodos de producción extrema con periodos de falta de actividad; aumento de la competencia, instalación en el sur de Francia de otros operadores en un mercado (“mobil-homes”) donde la proximidad al cliente es clave; caída general de la demanda; búsqueda de productos personalizados.
- **Situación económica general:** caída del consumo en los sectores de ocio y automoción; restricciones de créditos por parte de los bancos.

3.1.2 Descripción

La sociedad, fundada el 8 de octubre de 1973 por la familia Ordeix, tenía como principal actividad el diseño, producción y comercialización de “mobil-homes” (módulos) y caravanas para su venta directa o vía una red de distribuidores por toda Europa.

Ante la falta de rentabilidad de la fabricación y venta de caravanas, la dirección de Sun Roller tomó en 2009 la decisión de prescindir de dicha línea de negocio, centrando sus esfuerzos en la producción y venta de “mobil-homes”.

En la actualidad, la plantilla está formada por 113 empleados:

- a) 80 directamente relacionados con producción.
- b) 33 de estructura.

La entrada de Adria Mobil (grupo industrial esloveno) se produjo en el año 2007 tras la compra del 60% de las acciones en posesión de 3i. Después de varias ampliaciones de capital suscritas en su totalidad por Adria, el accionariado de Sun Roller, S.A. ha pasado a estar constituido íntegramente por Adria Mobil.

La compañía cuenta en el momento actual con un centro de trabajo, coincidente con el domicilio social, en calle Llevant, 24 – Polígono Industrial Pla de Fogars – 08495 Fogars de la Selva, a pie de autopista AP7, salida 10.

Dicho centro de trabajo, aglutina tanto las actividades productivas como las de administración y dirección.

Las instalaciones productivas constan de una nave donde se ubican dos líneas de producción, una dedicada a la producción de “mobil-homes” y la otra a la producción de caravanas. Se dispone de un espacio adicional para reparaciones y servicios post-venta, así como para el desarrollo de nuevos productos y configuraciones.

El sector de producción de alojamientos para camping-caravaning (o directamente caravaning) se caracteriza por un fuerte carácter estacional de las ventas que obliga a disminuir la producción durante los meses de verano. Esta característica se ve especialmente acentuada en la producción de “mobil-homes”, siendo algo menor en la producción de caravanas.

Añadido a lo anterior, desde el año 2005 el descenso general de ventas ha provocado que la producción necesaria durante julio, agosto y septiembre-octubre se haya venido reduciendo de manera muy importante. Esta tendencia se aceleró en el año 2009 y provocó la necesidad de paro total de la producción durante estos meses al no haber pedidos que la justificasen y no poder producir contra stock a causa de los problemas de tesorería agravados por el corte de las líneas de crédito a corto plazo con las que contaba la empresa.

Sun Roller es uno de los líderes del sector. Tiene presencia en toda Europa, vía venta directa o vía su red de distribuidores, siendo sus principales mercados España y Francia.

Sun Roller fabricó y comercializó hasta 2009 las siguientes tres líneas de productos:

- Autocaravanas: Era una línea de negocio, desapareció al principio del año 2009.
- Caravanas: Esta línea de negocios también desapareció en 2009.
- “Mobil-homes”.

Sun Roller oferta un elevado número de modelos de “mobil-home” que renueva año a año con diferentes tamaños y distribución dentro de 4 gamas con diferentes niveles de equipamiento y acabados, Platinum (gama alta, 7 modelos), Habitat (gama media-alta, 4 modelos), Evasión (gama media-baja, 11 modelos) y Young (gama económica, 2 modelos).

Pese a este amplio catálogo de modelos, el sistema de producción utilizado, que prioriza la creación de un stock que cubra la demanda prevista, limita la posibilidad de crear un modelo adaptado al 100% a los requerimientos del cliente.

La demanda se divide en tres subsectores principales:

- a) Tour operadores: compran módulos de gama media-baja para instalarlos en parcelas que tienen alquiladas por largas temporadas en campings localizados, principalmente en el sur de Europa (sur de Francia, Italia y España).
- b) Campings: compran módulos que ofertan a sus clientes como complemento a la acampada tradicional. En general, este cliente oferta un producto de mayor calidad que el tour operador por lo que adquiere módulos de gama media-alta.
- c) Distribuidores: compran módulos de gama alta, principalmente para clientes particulares.

El período de producción de Sun Roller, S.A. se inicia en septiembre-octubre y termina entre abril y mayo. El período de venta es a partir de diciembre a marzo para la entrega a “tour

operadores”, y de febrero a mayo-junio las entregas a clientes privados (campings y distribuidores).

De julio a la primera quincena de octubre, las ventas son prácticamente inexistentes, limitándose a piezas de repuesto.

La compañía inicia su ciclo de funcionamiento real con la preparación de un Plan Maestro, un presupuesto interno y documento de planificación, que incluye los productos que serán fabricados durante los siguientes 9 o 10 meses. Se basa en las previsiones de ventas elaboradas por el departamento comercial tanto mediante peticiones en firme como aplicando impresiones recabadas en diversas Ferias europeas del sector, que tienen lugar en septiembre y octubre, y en sus contactos con operadores turísticos en Europa.

A partir de dicho informe se establece el plan de producción y se estima la necesidad de medios humanos y medios materiales necesarios para todo el proceso.

El Plan Maestro es revisado periódicamente.

La construcción y el envío de una casa móvil dura alrededor de 8 semanas, de modo que desde el comienzo hasta el momento en que el módulo está instalado en su destino final (incluido el tiempo de transporte que es especialmente complicado) no va a tardar más de 10 semanas.

Actualmente la plantilla es de 113 personas con contrato indefinido.

Cuadro 1. Distribución personal

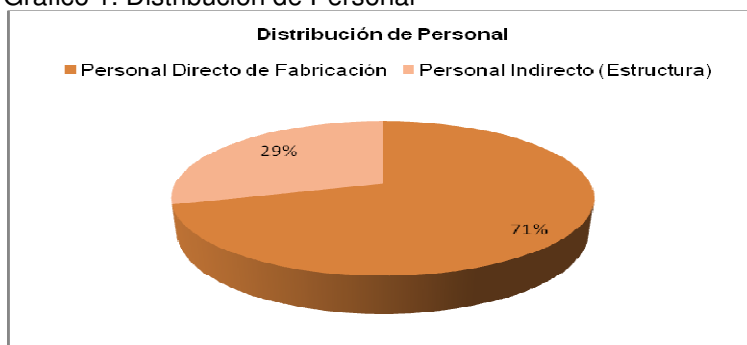
DISTRIBUCIÓN PERSONAL		
Personal Directo de Fabricación	80	70,80%
Personal Indirecto (Estructura)	33	29,20%
TOTAL	113	100,00%

Fte.: Sun Roller, S.A.

Llama la atención el peso del personal de estructura que supone prácticamente un tercio del total.

La antigüedad media de la plantilla es de 11,97 años, aunque el periodo de expansión por el que pasó la empresa hasta el año 2005 que conllevó un gran número de contrataciones, hace que el nº de empleados con menos de 8 años de antigüedad sea elevado.

Gráfico 1. Distribución de Personal



Fte: Sun Roller, S.A.

3.2. El sector del caravaning

A continuación, se detallan los productos y sus características, así como las tendencias de mercado para ubicar la empresa dentro de su sector.

3.2.1 Productos y características

El caravaning (o camping-caravaning), ofrece la posibilidad de viajar cómodamente con toda la familia, disfrutar de la independencia y la libertad lejos de la multitud mediante el uso de residencias móviles instaladas en camping o áreas preparadas para la acampada.

Esta actividad de ocio está fuertemente implantada en Europa, lo que ha propiciado la creación de una industria en torno al desarrollo y comercialización de los productos relacionados con el caravaning, siendo los principales:

- **Caravanas:** remolques sin motor, acondicionados para ser habitables.
- **“Mobil-homes”:** módulos habitables fijos que se transportan e instalan en una parcela de tierra, ya sea propiedad privada o de acampada. En Europa, son muy populares entre los operadores turísticos, que crean campings de alquiler por días o semanas.
- **Autocaravanas:** vehículos adaptados para su habitabilidad.

En España, ha pasado por una importante fase de expansión desde principios de 2000 a 2006, con tasas de crecimiento superiores a las de los restantes países europeos.

La crisis de consumo actual, ha ralentizado dicha expansión, si bien el sector del camping es uno de los menos afectados dentro de los relacionados con el ocio manteniéndose en niveles de actividad muy similares a los del año 2009.

Dependiendo del producto, el sector sigue pautas de comportamiento muy diferenciadas. Sun Roller comercializa “mobil-homes”, dejó de comercializar las caravanas en 2009.

“Mobil-homes”

Los “mobil-homes” se caracterizan por:

- Fuerte estacionalidad de las ventas que obliga a concentrar la producción y la actividad comercial en los meses de octubre a mayo.
- Alto coste de transporte de “mobil-homes” (aprox. 1.500 € por módulo sobre un precio medio en torno a 12.000 €) que obliga a la cercanía entre el productor y el lugar de instalación.
- La tendencia actual, en un mercado más competido, es la de ofrecer, a partir de una plataforma base, al cliente un producto que puede configurar según sus necesidades. Esto implica cambiar los sistemas de producción, trabajando bajo pedido y eliminando la necesidad de mantener un stock permanente.
- La demanda se divide en tres subsectores principales:
 - a) **Tour operadores:** compran módulos de gama media-baja para instalarlos en parcelas que tienen alquiladas por largas temporadas en campings localizados, principalmente en el sur de Europa (sur de Francia, Italia y España).
 - b) **Campings:** compran módulos que ofertan a sus clientes como complemento a la acampada tradicional. En general, este cliente oferta un producto de mayor calidad que el tour operador por lo que adquiere módulos de gama media-alta.
 - c) **Particulares:** compran módulos de gama alta, principalmente a través de distribuidores.

Caravanas

Las caravanas se caracterizan por:

- Fuerte estacionalidad de la venta, aunque no tan acusada como en el caso de los módulos.
- Coste de transporte moderado. No resulta imprescindible la cercanía entre producción y destino.
- La demanda está compuesta mayoritariamente por clientes privados. La mayor exposición de estos a las dificultades económicas provocó un acusado descenso en el número de unidades vendidas que hizo poco rentable la producción, lo que llevó a Sun Roller a prescindir de esta línea de producto.

3.2.2 Tendencias de mercado

Atendiendo a las características del mercado de “mobil-homes” los mercados objetivos de Sun Roller son Francia y España, y dentro de España la región de Cataluña.

España

España cuenta en 2012 con 750 campings y más de 151.000 parcelas. Este número se ha ido incrementando de manera constante en los últimos años, pese a la crisis generalizada del sector turístico.

Cataluña y en especial Gerona (mercado objetivo de Sun Roller) es la zona de España con mayor número de instalaciones (más de un tercio de parcelas y más de un 40% de pernoctaciones). Su potencial turístico, su tradición campista así como su cercanía a Francia hace que reciba un gran número de visitantes de fuera de España (especialmente procedentes de los Países Bajos y Francia), como se puede apreciar bajo estas líneas en las Tablas 1 y 2.

Tabla 1. Evolución del Nº de Campings

Nº De Campings	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total España	710	731	741	736	738	750
Cataluña	182	180	181	182	185	187
Gerona	73	73	73	72	73	72
Barcelona	38	38	39	40	41	42
Lérida	33	32	32	33	33	33
Tarragona	38	37	37	37	38	40
Costa Brava	53	54	52	52	53	52
Costa Dorada	38	37	37	37	30	31

Fte: Instituto Nacional de Estadística (INE)

Tabla 2. Evolución del Nº de Parcelas

Nº De Parcelas	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total España	145.088	146.714	148.587	148.168	148.447	151.546
Cataluña	53.293	53.453	52.512	53.647	53.987	54.140
Gerona	23.726	24.090	23.419	23.369	23.176	22.903
Barcelona	9.506	9.485	9.402	10.052	10.384	10.498
Lérida	4.587	4.530	4.706	4.812	4.982	4.925
Tarragona	15.474	15.348	14.985	15.414	15.445	15.814
Costa Brava	21.446	21.771	21.081	21.013	20.808	20.500
Costa Dorada	15.474	15.348	14.985	15.414	13.791	14.091

Fte: Instituto Nacional de Estadística (INE)

El sector del camping o campismo se ha comportado de forma bastante estable a lo largo de la actual crisis económica general, con un leve descenso respecto al año 2007 en números de

visitantes (-8,41%) y un levísimo aumento respecto a las pernoctaciones (+0,01%), como se puede apreciar en las Tablas 3 y 4.

Tabla 3. Evolución del Nº de Viajeros

Nº De Viajeros	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total España	6.457.106	6.262.326	6.179.614	6.115.062	6.149.279	5.913.803
Cataluña	2.668.816	2.577.741	2.924.486	2.442.770	2.422.440	2.336.013
Gerona	1.106.904	1.048.600	1.475.780	1.007.008	1.017.045	966.145
Barcelona	762.699	760.113	709.954	642.452	559.927	547.530
Lérida	178.348	152.977	154.888	146.086	153.455	157.742
Tarragona	620.865	616.051	583.864	647.224	692.013	664.596
Costa Brava	977.075	921.584	880.765	880.806	894.234	853.103
Costa Dorada	620.865	616.051	583.864	647.224	625.973	600.767

Fte: Instituto Nacional de Estadística (INE)

Tabla 4. Evolución del Nº de Pernoctaciones

Nº De Pernoctaciones	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total España	31.334.732	31.070.450	30.519.283	30.809.194	31.669.967	31.338.613
Cataluña	14.093.794	13.859.427	13.322.540	13.424.556	14.214.754	14.279.438
Gerona	7.169.039	7.239.507	6.781.150	6.711.236	7.129.187	7.333.286
Barcelona	2.734.188	2.570.314	2.489.582	2.533.683	2.308.819	2.384.128
Lérida	548.431	492.585	515.183	502.496	572.760	517.395
Tarragona	3.642.136	3.557.021	3.536.625	3.677.141	4.203.988	4.044.629
Costa Brava	6.748.907	6.842.045	6.395.204	6.329.569	6.764.990	6.976.209
Costa Dorada	3.642.136	3.557.021	3.536.625	3.677.141	3.790.263	3.624.566

Fte: Instituto Nacional de Estadística (INE)

Se puede concluir que el mercado español de camping, lejos de verse amenazado ha resistido muy bien los peores años de la crisis y debería volver a crecer de manera moderada a partir del año 2014 y, especialmente 2015.

Francia

Francia es el primer país de Europa por su capacidad de recepción turística en terrenos de camping con 8.600 campings y 930.000 parcelas. El número de parcelas ocupadas por los "mobil-homes" y los bungalows destinados al alquiler es del orden de 220.000 unidades.

Un fenómeno nuevo se amplía en Francia desde hace algunos años: los grupos financieros, los capitales de inversión se interesan por el camping y compran terrenos, en general dos veces y media mayor que la media.

Hoy en día estos grupos poseen más de 200 campings y totalizan más de 51.000 parcelas. Estos grupos son: Village-Center/Promeo, Sibliu, RNC, Franceloc, Campéole,...

Este proceso de concentración y entradas de capitales financieros dan idea de la vitalidad del sector en Francia y la confianza que, dichos grupos tienen en su evolución a corto y medio plazo.

Esta confianza se ve refrendada por la evolución durante el año 2012 de las pernoctaciones en campings que ha experimentado un crecimiento superior al 4% sobre el año anterior.

Este incremento ha sido especialmente fuerte en las provincias del sur, donde Sun Roller tiene su mercado objetivo y también entre los campings con bungalows y "mobil-homes" (+6,2%).

Para el año 2013 la Fédération Nationale de l'Hôtellerie de Plein Air (FNHPA) prevé mantener, incluso aumentando ligeramente, la tendencia de 2012 creciendo a ritmos de 6-7%.

3.3. Competencia y productos substitutivos

A continuación se realiza un análisis de la competencia y de los productos substitutivos existentes en el mercado.

3.3.1 Competencia

Los principales competidores son franceses: IRM (Idéale Résidence Mobile), O'hara, Louisiane, Trigano, y también destaca una empresa británica Willerby. A continuación se describen.

IRM

Sociedad fundada en 1992, es el 1er constructor francés de mobil-homes, líder de ventas en Francia y Europa, con más de 8.000 mobil-homes vendidos cada año, posee una cuota del mercado de casi 40%. En el año 2007, se unió al Grupo Bénéteau líder mundial de los fabricantes de veleros.

O'hara

Sociedad fundada en 1994, es el 1er constructor de mobil-homes ecológicos y es filial del Grupo Bénéteau. Vende más de 4.000 mobil-homes cada año, posee una cuota de mercado de casi el 20%.

Louisiane

Sociedad fundada en 1998, es uno de los líderes del mercado en mobil-homes. Vende unos 2.000 mobil-homes cada año, lo que representa una cuota de mercado de casi un 10%.

Louisiane es el competidor más similar a Sun Roller por volumen de ventas y cuota de mercado.

En cada una de las sociedades mencionadas, al igual que en Sun Roller, los productos se segmentan en mobil-homes para profesionales (campings) y para particulares con sus gamas residenciales.

Los canales de ventas de todos estos fabricantes de mobil-homes son los mismos que los de Sun Roller:

- Venta directa: mediante representantes comerciales para la venta a campings y tour operadores.
- Venta indirecta: mediante sus redes de distribuidores.

Trigano

Entre los competidores franceses también se encuentra Trigano, con sólo un 4% de su negocio dedicado a los mobil-homes y bungalows.

Sociedad fundada en 1945, se posiciona como el principal fabricante de equipos de recreo en Europa, incorporando la fabricación de mobil-homes y bungalows a sus áreas de actividad en 1998.

El Grupo Trigano ofrece las siguientes líneas de productos:

- Accesorios
- Autocaravanas
- Caravanas
- Mobil-homes y bungalows

Las ventas de mobil-homes y bungalows representan sólo un 4% de su actividad, como se puede observar en la Tabla 5.

Tabla 5. % Negocio del grupo Trigano, por gama de producto

Gama de Producto	% Total
Vehículos de Recreo :	78%
- Autocaravanas	65%
- Caravanas	9%
- Mobil homes y bungalows	4%
Accesorios	22%
Total	100%

Fte: MSI Bureau d'études

Willerby

Sociedad fundada en 1946, es el 1er constructor europeo y mundial de mobil-homes. El 94% de su mercado se localiza en Reino Unido y el 6% restante en el oeste de Europa, como se puede apreciar en la Tabla 6.

Tabla 6. % Negocio de Willerby, por destino

Destino	% Total
Reino Unido	94%
Oeste de Europa	6%
Total	100%

Fte: MSI Bureau d'études

3.3.2 Productos substitutivos

Los productos substitutivos a los mobil-homes y bungalows son:

A nivel de campings

Son las casas en los árboles y las casas rurales que se han puesto muy de moda en los últimos años, así como los hoteles, autocaravanas, caravanas y tiendas de campaña.

A nivel de particulares

Son las casas y los pisos.

3.4. Análisis “DAFO” de Sun Roller, S.A.

A continuación se detallan las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de Sun Roller, S.A.

3.4.1 Fortalezas

- Sun Roller es uno de los líderes tradicionales del mercado de caravanas y “mobil-homes” en España, compitiendo con las principales marcas europeas. Cuenta a su favor con una gran imagen de marca, tanto por conocimiento como por calidad reconocida.

- Instalaciones: la sociedad cuenta con una factoría para la producción de mobil-homes y caravanas equipada con maquinaria moderna que hace innecesarias grandes inversiones a corto/medio plazo. Esta factoría, al igual que la parcela en que se encuentra son propiedad de Sun Roller.
- La localización de Sun Roller en la Costa Brava y a pie de la autopista AP7 (principal vía de comunicación entre España y Francia) es perfecta, inmersa en uno de los principales mercados europeos (Cataluña y sur de Francia), le otorga una gran ventaja competitiva en un sector, mobil-homes, en el que la cercanía al lugar de emplazamiento del producto es fundamental.

Pese a esta ventaja debida a su localización, Sun Roller ha visto aumentar su competencia desde el año 2008 con la instalación de dos factorías en el sur de Francia compitiendo ambas en el mismo espacio de mercado. Esto, junto con una política comercial errática, ha supuesto un golpe para los ingresos de la Compañía y la pérdida de ciertos clientes.

3.4.2 Debilidades

Comercial

- La estrategia comercial de Sun Roller se ha basado en la oferta cerrada de un amplio catálogo de modelos a un número reducido de clientes (80% de las ventas a 26 clientes, mayormente touroperadores).
- La coyuntura del mercado en los años 2000 a 2006 ha permitido cierta pasividad en la relación con los clientes, estimándose innecesario por parte de la dirección una mayor cercanía al mismo.
- La mala evolución de los resultados de la Sociedad ha puesto de relieve la ineficacia de esta estrategia en un mercado diferente y la necesidad de un cambio de orientación comercial en la línea de negocio de las caravanas, debido a que la venta de caravanas había caído de forma drástica en los últimos años convirtiéndose en un producto deficitario para la empresa, se tuvo que prescindir de esta línea de negocio.

Producción

Sun Roller creció de manera espectacular en el periodo de expansión del sector pasando de una facturación de 20mm. € en 1998 a 60mm. € en 2003. Dicho crecimiento se hizo de manera imperfecta, sobredimensionando la sociedad tanto a nivel de personal de producción como de estructura.

- La empresa no ha sabido reaccionar para reducir su tamaño y adecuarlo a la evolución del mercado.
- Mercado marcadamente estacional en mobil-homes que provoca:
 - Si la compañía trabaja contra almacén, elevados stocks a veces sin salida fácil.
 - Si la compañía trabaja contra pedido, que durante algunos meses del año la actividad sea prácticamente nula y en otros sea muy elevada.
- El sistema de producción carece, de controles de calidad adecuados. Esto implica una falta de eficiencia en la producción que se resolvería con la implantación de controles de calidad en cada uno de los pasos de la línea de producción.
- En la situación actual de mercado más restringido, más competido y con menores ingresos, una estructura de personal sobredimensionada, un sistema de producción rígido e inadecuado y una falta de eficiencia sitúan a la empresa en una situación de falta de competitividad en costes y amenazan la misma supervivencia de la sociedad.

3.4.3 Amenazas

Comercial

Se han producido dos circunstancias principales que están ejerciendo una influencia negativa sobre los resultados de Sun Roller:

- **Cambios en el modelo de mercado:** el mercado reclama un modelo más personalizado a cada cliente, en el que se le permita decidir la apariencia final del mismo. Igualmente se tiende a un producto de inferior gama.
- **Incremento de la competencia:** empresas del mismo sector han instalado factorías en el sur de Francia lo que ha tenido un efecto negativo en la venta de “mobil-homes”, producto en el que Sun Roller ejercía una posición cercana al monopolio en su zona de influencia.

3.4.4 Oportunidades

El decreto 183/2010, de 23 de noviembre, de establecimiento de alojamiento turístico, es una gran oportunidad con la aprobación de hasta un 50% de las plazas de camping con mobil-homes en lugar del 30% aprobado hasta entonces.

DAFO resumido

<p>Debilidades <i>Comercial</i> Estrategia comercial Pasividad con los clientes Mala evolución de los resultados <i>Producción</i> No saber reducir tamaño Mercado estacional Carencia de controles de calidad</p>	<p>Fortalezas Líder en España Instalaciones Localización</p>
<p>Amenazas <i>Comercial</i> Cambios en el modelo de mercado Incremento competencia</p>	<p>Oportunidad Decreto 183/2010</p>

4. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO SUN ROLLER, S.A. Y COMPETENCIA

En este apartado, se realiza el análisis económico-financiero de Sun Roller, S.A. y de la competencia, mediante el análisis del balance de situación, el análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias y el análisis de los ratios.

4.1. Análisis del balance de situación

A continuación se procede al análisis del balance de situación, analizando el activo, el pasivo, la composición del balance, los tres principios contables de Sun Roller, S.A., y se realiza una comparación con el sector.

4.1.1 Activo

A continuación, se puede ver la evolución del activo de la empresa Sun Roller, S.A., en la tabla 7, aunque los años analizados han sido del 2002 al 2011, se han seleccionado los años más relevantes para el estudio:

- 2002 que es al año con el mejor resultado del ejercicio, a pesar de que en 2003, el importe de las ventas fue superior.
- 2006, que es el primer año con un resultado de ejercicio con pérdidas millonarias.
- 2010, que es el año en que el resultado del ejercicio fueron pérdidas superiores al 50% sobre el importe neto de la cifra de ventas.

Tabla 7. Evolución del activo de Sun Roller, S.A.

ACTIVO	2002	2006	2010
Inmovilizado	3.605.323	7.415.234	4.048.223
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	<i>105.360</i>	<i>198.300</i>	<i>11.551</i>
<i>Inmovilizado material</i>	<i>2.319.095</i>	<i>4.158.385</i>	<i>3.469.571</i>
<i>Otros activos fijos</i>	<i>1.180.868</i>	<i>3.058.549</i>	<i>567.101</i>
Activo circulante	27.163.972	24.753.907	4.112.180
<i>Existencias</i>	<i>13.423.444</i>	<i>9.952.714</i>	<i>2.497.784</i>
<i>Deudores</i>	<i>11.549.633</i>	<i>12.444.208</i>	<i>1.587.112</i>
<i>Otros activos líquidos</i>	<i>244.362</i>	<i>2.010.237</i>	<i>9.131</i>
Tesorería	1.946.533	346.748	18.153
Total activo	30.769.295	32.169.141	8.160.403

Fte. SABI, datos en euros.

Para poder analizar la evolución del activo de la empresa, es necesario calcular los porcentajes de los diferentes grupos patrimoniales en relación con el total del activo, ya que con los valores absolutos no se puede comparar con el sector. Esta técnica, conocida como análisis vertical, permitirá más adelante obtener las primeras conclusiones a partir de unos principios orientativos de tipo general.

El activo fijo o inmovilizado está formado por el conjunto del inmovilizado inmaterial, material y otros activos fijos. Por otra parte, las existencias, los deudores, los otros activos líquidos y la tesorería constituyen el activo circulante. Estos porcentajes para analizar la evolución de la

empresa, se han obtenido directamente del balance de situación de la empresa, y se pueden observar en la tabla 8.

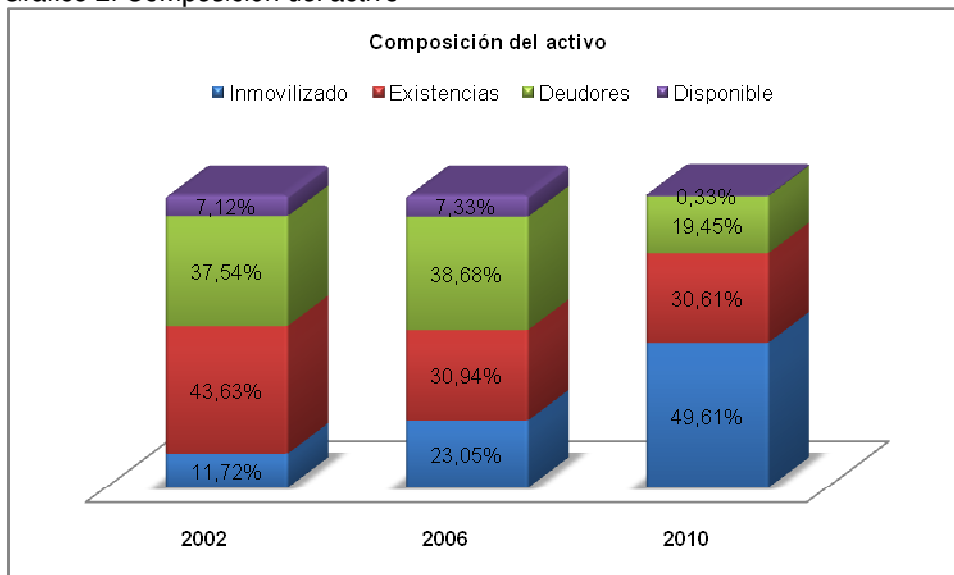
Tabla 8. Evolución de la composición del activo de Sun Roller en %

	2002	2006	2010
Inmovilizado	11,72%	23,05%	49,61%
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	0,34%	0,62%	0,14%
<i>Inmovilizado material</i>	7,54%	12,93%	42,52%
<i>Otros activos fijos</i>	3,84%	9,51%	6,95%
Activo circulante	88,28%	76,95%	50,39%
<i>Existencias</i>	43,63%	30,94%	30,61%
<i>Deudores</i>	37,54%	38,68%	19,45%
<i>Otros activos líquidos</i>	0,79%	6,25%	0,11%
Tesorería	6,33%	1,08%	0,22%
Total activo	100,00%	100,00%	100,00%

Fte. SABI, elaboración propia

A continuación, se adjunta el gráfico 2 para ver más claramente la composición del activo durante los años estudiados, para ello se agrupará el inmovilizado inmaterial y material, y otros activo fijos, bajo el concepto de inmovilizado, así como otros activos líquidos y tesorería, bajo el concepto de disponible. Y se tomarán los porcentajes de inmovilizado, de existencias, deudores y disponible.

Gráfico 2. Composición del activo



Fte. SABI, elaboración propia

Inmovilizado:

Entre los años 2002 y 2010, se observa que el inmovilizado ha aumentado su peso de forma sustancial dentro del global del activo, pasando de un 11,72% en el año 2002 a un 49,61% en el año 2010.

Este aumento del inmovilizado se debe principalmente al aumento del inmovilizado material que se situaba en un tímido 7,54% en el año 2002 y en el año 2010 se situaba en un 42,52%,

aunque también hubo un ligero aumento de otros activos fijos, pasando de un 3,84% en el año 2002 a un 6,95% en el año 2010.

Activo circulante:

Contraria y lógicamente, el activo circulante, formado por las existencias, deudores y disponible, ha disminuido su peso dentro del conjunto del activo a lo largo de los años estudiados, aunque en el año 2010 aún sigue presentando una pequeña pero mayor importancia respecto al activo fijo. Concretamente ha disminuido de un 88,28% en el año 2002 a un 50,39% en el año 2010.

En primer lugar se ve que las existencias representan la masa patrimonial más importante del activo circulante y ocupa una parte destacada en el total del activo, aunque se han ido reduciendo desde el año 2002, a pesar de que en el año 2010 aún representan una parte importante y significativa dentro del conjunto del activo (concretamente un 30,61%). Esto significa que Sun Roller, S.A. fabrica unas cantidades muy elevadas para tener stock, con la acumulación del mismo. Un porcentaje tan elevado de existencias tiene que ver con una mala gestión de sus activos.

Por otro lado, los deudores han disminuido de un 37,54% en el año 2002 a un 19,45% en el año 2010, este menor peso dentro del conjunto del activo se debe principalmente a la drástica disminución de la cartera de clientes, causada por la caída del consumo en los sectores de ocio y automoción y las restricciones de créditos por parte de los bancos.

Finalmente, la masa patrimonial disponible formada por la tesorería y otros activos líquidos ha disminuido drásticamente en el último año del estudio, pasando de un 7,12% en 2002 y 7,33% en 2006 a ocupar sólo un 0,33% del total del activo en 2010. Este bajísimo porcentaje de efectivo podría ocasionar problemas para poder atender los pagos.

4.1.2 Pasivo

Seguidamente se presenta la evolución del pasivo de la empresa Sun Roller, S.A., en la tabla 9, al igual que con el activo, aunque los años analizados han sido del 2002 al 2011, se han seleccionado los años más relevantes para el estudio:

- 2002 que es al año con el mejor resultado del ejercicio, a pesar de que en 2003, el importe de las ventas fue superior.
- 2006, que es el primer año con un resultado de ejercicio con pérdidas millonarias.
- 2010, que es el año en que el resultado del ejercicio fueron pérdidas superiores al 50% sobre el importe neto de la cifra de ventas.

Tabla 9. Evolución del pasivo de Sun Roller, S.A.

PASIVO	2002	2006	2010
Fondos propios	6.273.763	887.783	-12.981.025
Capital suscrito	390.951	390.951	236.794
Otros fondos propios	5.882.812	496.832	-13.217.819
Pasivo fijo	3.023.230	6.903.419	4.470.244
<i>Acreeedores a L.P.</i>	<i>3.023.230</i>	<i>6.903.419</i>	<i>4.384.123</i>
<i>Otros pasivos fijos</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>86.121</i>
<i>Provisiones</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>86.121</i>
Pasivo líquido	21.472.302	24.377.939	16.671.185
<i>Deudas financieras</i>	<i>7.376.293</i>	<i>11.910.798</i>	<i>2.343.460</i>
<i>Acreeedores comerciales</i>	<i>12.971.103</i>	<i>10.991.723</i>	<i>2.988.541</i>
<i>Otros pasivos líquidos</i>	<i>1.124.906</i>	<i>1.475.418</i>	<i>11.339.184</i>
Total pasivo	30.769.295	32.169.141	8.160.403

Fte.: SABI, datos en euros.

Tal y como se ha comentado con el activo, para llegar a cualquier conclusión hay que calcular los porcentajes de los elementos que componen el pasivo (ver tabla 10). Por lo que se calculará el peso que tiene el pasivo no exigible o fondos propios, el pasivo fijo y el pasivo líquido dentro del conjunto del pasivo.

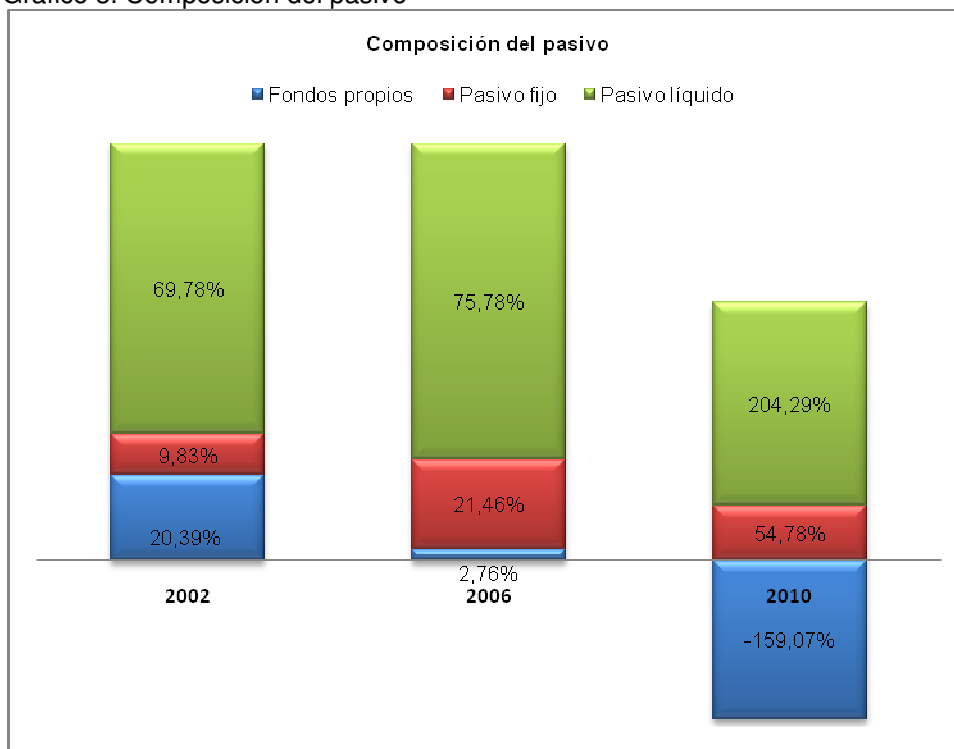
Tabla 10. Evolución de la composición del pasivo de Sun Roller en %

	2002	2006	2010
Fondos propios	20,39%	2,76%	-159,07%
Capital suscrito	1,27%	1,22%	2,90%
Otros fondos propios	19,12%	1,54%	-161,98%
Pasivo fijo	9,83%	21,46%	54,78%
<i>Acreeedores a L.P.</i>	<i>9,83%</i>	<i>21,46%</i>	<i>53,72%</i>
<i>Otros pasivos fijos</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>	<i>1,06%</i>
<i>Provisiones</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,00%</i>	<i>1,06%</i>
Pasivo líquido	69,78%	75,78%	204,29%
<i>Deudas financieras</i>	<i>23,97%</i>	<i>37,03%</i>	<i>28,72%</i>
<i>Acreeedores comerciales</i>	<i>42,16%</i>	<i>34,17%</i>	<i>36,62%</i>
<i>Otros pasivos líquidos</i>	<i>3,66%</i>	<i>4,59%</i>	<i>138,95%</i>
Total pasivo	100,00%	100,00%	100,00%

Fte.: SABI, elaboración propia

A continuación, se adjunta el gráfico 3 para ver más claramente la composición del pasivo durante los años estudiados, para ello se agrupará el capital suscrito y otros fondos propios, bajo el concepto de fondos propios, y acreedores a largo plazo, otros pasivos fijos y provisiones, bajo el concepto de pasivo fijo, así como deudas financieras, acreedores comerciales y otros pasivos líquidos, bajo el concepto de pasivo líquido. Y se tomarán los porcentajes de inmovilizado, de fondos propios, pasivo fijo y pasivo líquido.

Gráfico 3. Composición del pasivo



Fte.: SABI, elaboración propia

Pasivo no exigible:

El pasivo no exigible, también llamado recursos/fondos/capitales propios, lo forman todos los pasivos que no se consideran deudas. En el caso de Sun Roller, S.A., el volumen total de unidades monetarias de los fondos propios ha disminuido de manera constante entre 2002 y 2010, decreciendo del 20,39% en 2002 hasta -159,07% en 2010, debido a las pérdidas que venía sufriendo la empresa desde el año 2004. Este rango de porcentajes significa que en principio la empresa no está suficientemente capitalizada y su endeudamiento es excesivo.

Pasivo exigible:

El pasivo exigible está compuesto por el pasivo fijo (deudas con plazo de vencimiento superior a doce meses) y el pasivo líquido (deudas con un plazo de vencimiento inferior a doce meses). Contrariamente al pasivo no exigible, durante el período estudiado el total del pasivo exigible ha oscilado entre 79,61% en 2002 y un elevadísimo 259,07% en 2010.

El pasivo líquido representa la mayor parte del pasivo exigible y es la partida más importante del pasivo. Éste se ve aumentado de forma significativa en el año 2010 (204,29%), ya que aumentan considerablemente las deudas con entidades de crédito.

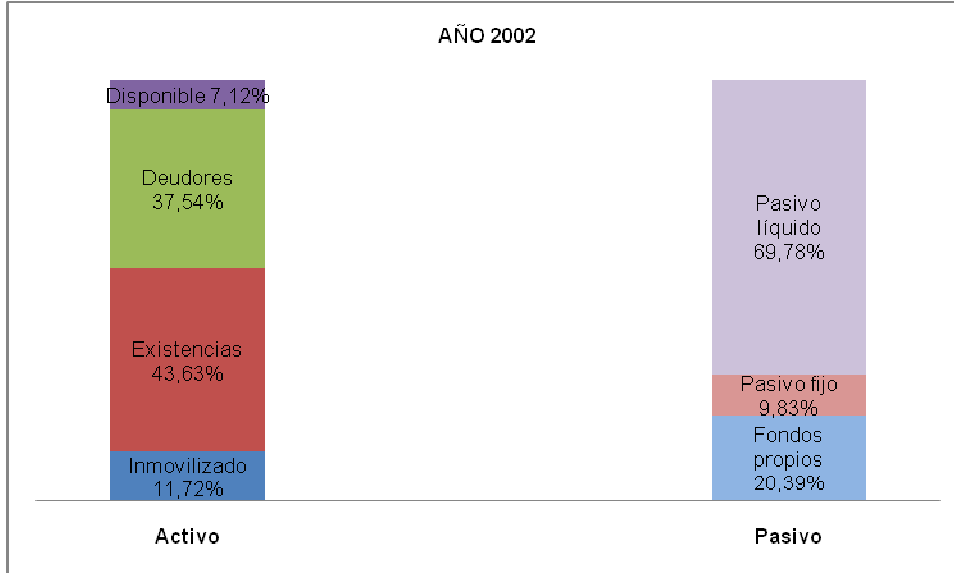
Por otro lado, el pasivo fijo también ha aumentado significativamente de un 9,83% en 2002 a un 54,78% en 2010.

4.3.1 Composición del Balance

Análisis estático: A partir de los porcentajes calculados de los elementos del activo y del pasivo se puede elaborar la gráfica del balance. Éste no proporciona información nueva, pero nos ayudará a obtener una visión más clara de la distribución del balance de situación y más

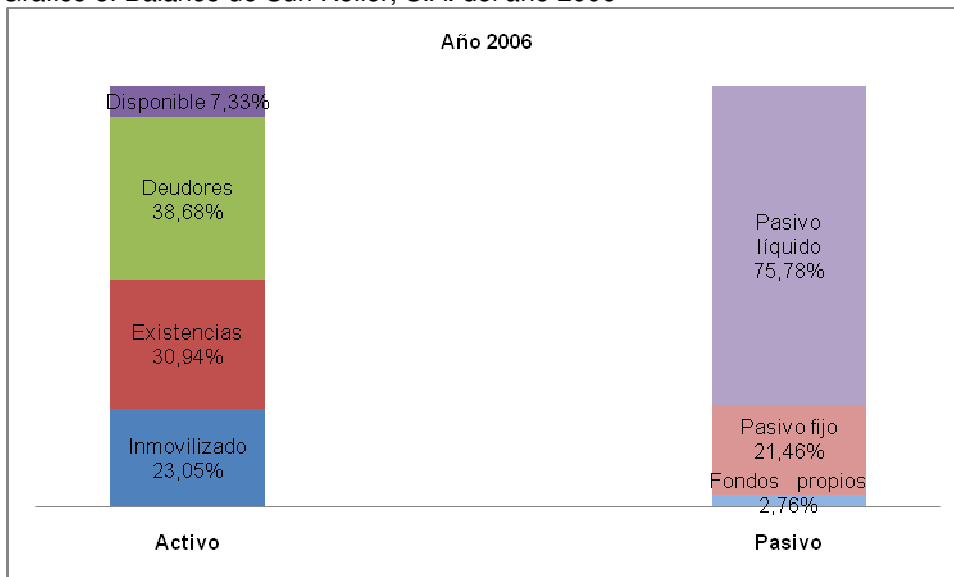
adelante nos servirá para analizar el balance a partir de los tres principios generales contables. Por lo que en primer lugar veremos el análisis del balance de cada uno de los años estudiados en los gráficos 4, 5 y 6.

Gráfico 4. Balance de Sun Roller, S.A. del año 2002



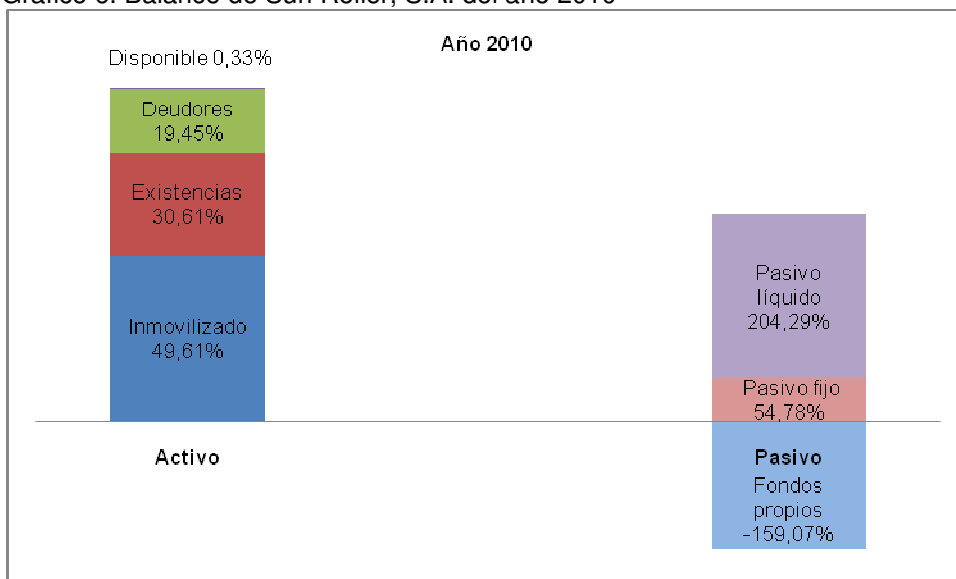
Fte.: SABI, elaboración propia

Gráfico 5. Balance de Sun Roller, S.A. del año 2006



Fte.: SABI, elaboración propia

Gráfico 6. Balance de Sun Roller, S.A. del año 2010

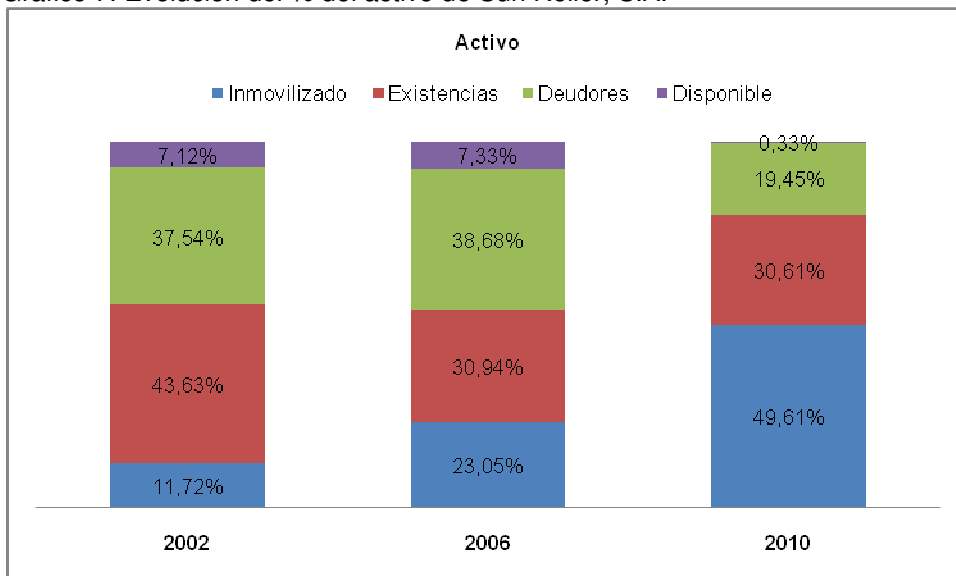


Fte.: SABI, elaboración propia

A primera vista, se observa que la composición del balance ha variado enormemente a lo largo del período estudiado. Se verá más claramente en el análisis dinámico.

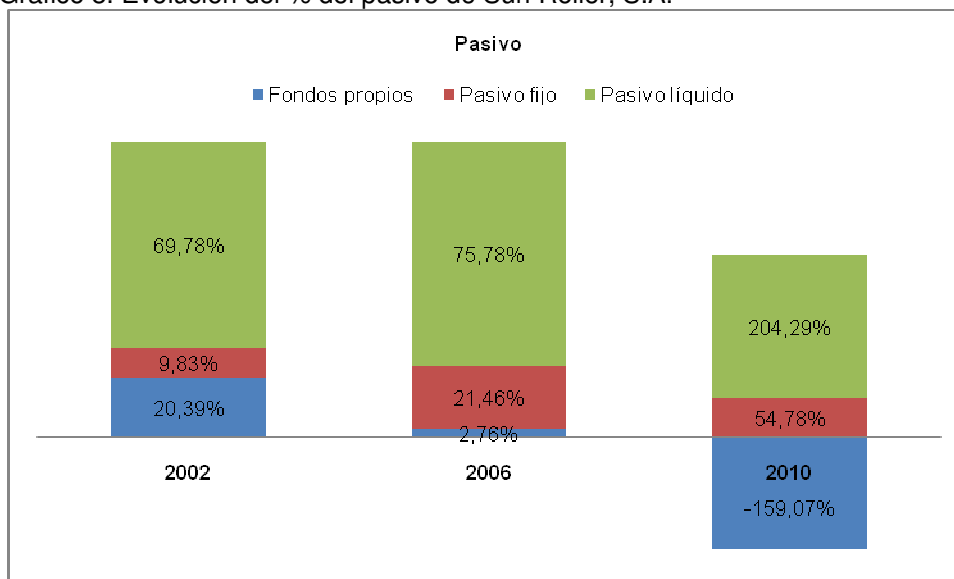
Análisis dinámico: Con este análisis se puede comprobar la evolución de los diferentes grupos patrimoniales a lo largo del tiempo, se puede observar dicha evolución en los gráficos 7 y 8. Se llama análisis dinámico porque trata más de un balance.

Gráfico 7. Evolución del % del activo de Sun Roller, S.A.



Fte.: SABI, elaboración propia

Gráfico 8. Evolución del % del pasivo de Sun Roller, S.A.



Fte.: SABI, elaboración propia

Como se ha dicho anteriormente, se puede apreciar el aumento del peso del inmovilizado pasando de representar un 11,72% en 2002 a un 49,61% en 2010, casi la mitad del conjunto del activo, y que el disponible representa una parte muy poco importante pasando de un 7,12% en 2002 a ser casi nulo en 2010 con un 0,33%. Por otro lado, la parte más destacada del pasivo está formada por el pasivo líquido con unos porcentajes elevados y que han ido aumentando de un 69,78% en 2002 a un 204,29% en 2010.

En definitiva, viendo los gráficos de composición del balance durante los años estudiados se puede decir que la estructura del balance de situación de la empresa Sun Roller, S.A. ha experimentado cambios importantes durante el período estudiado, que afectan básicamente a los fondos propios y al disponible.

4.1.4 Los tres principios contables

Una vez realizado el análisis vertical (obtención de los porcentajes) de los diferentes grupos patrimoniales del balance de situación, podemos obtener las primeras conclusiones y analizar si los porcentajes que presenta la empresa son los más adecuados según los tres principios contables generales.

Estos principios son principios "ideales" teniendo en cuenta todos los sectores económicos. Para tener una información más fiel se tiene que comparar con el sector.

Activo circulante tiene que ser superior y si puede ser casi el doble, que el exigible a corto plazo

En primer lugar hay que analizar los posibles problemas de liquidez de la empresa. Para que una empresa no presente problemas de liquidez y pueda atender sus pagos el activo circulante debe ser superior, y si puede ser casi el doble, que el exigible a corto plazo. Concretamente, se ve que la empresa Sun Roller, S.A. no presenta problemas de liquidez en 2002, siendo el activo circulante superior que el exigible a corto plazo, sin llegar a ser el doble, en 2006 se aprecia que el activo circulante y el exigible a corto plazo son casi idénticos, es decir que el

fondo de maniobra es nulo, por lo que la empresa corre el riesgo de que si hay retraso en el cobro de alguna partida de su activo circulante, no va a ser capaz de hacer frente a sus compromisos de pago. En 2010 se ve que el activo circulante es un poco más de cuatro veces inferior que el exigible a corto plazo, es decir que el fondo de maniobra es negativo, por lo que la empresa podría estar en suspensión de pagos, ya que no sería capaz de atender a sus obligaciones de pago en el corto plazo.

	2002	2006	2010
Activo circulante	27.163.972	24.753.907	4.112.180
Pasivo líquido	21.472.302	24.377.939	16.671.185

Datos en euros

El realizable más el disponible tienen que igualar aproximadamente el exigible a corto plazo

En segundo lugar, el realizable más el disponible tienen que igualar aproximadamente el exigible a corto plazo. Este principio es un matiz del anterior, ya que podría ser que una empresa tuviese un activo circulante muy elevado pero debido a la gran cantidad de existencias y, por lo tanto, no tuviese suficiente efectivo para atender a los pagos. Si se observa la empresa Sun Roller, S.A., se ve que el realizable más el disponible suman mucho menos que el exigible a corto plazo. Por lo que la empresa tendría problemas para atender los pagos.

	2002	2006	2010
Realizable + disponible	13.740.528	14.801.193	1.614.396
Pasivo líquido	21.472.302	24.377.939	16.671.185

Datos en euros

Los capitales propios tienen que representar entre el 40% y el 50% del total del pasivo

En tercer lugar, los capitales propios tienen que representar entre el 40% y el 50% del total del pasivo, ya que de esta manera se considera que la empresa está suficientemente capitalizada y su endeudamiento no es excesivo. En el caso de la empresa Sun Roller, S.A. se puede observar como la parte no exigible del pasivo o lo que es lo mismo, los capitales propios ningún año han estado entre el 40% y el 50%, y han ido disminuyendo con el paso de los años de representar un 20,39% en 2002, 2,76% en 2006, a -159,07% en 2010. Por lo que la empresa no estaría suficientemente capitalizada y estaría excesivamente endeudada.

	2002	2006	2010
Fondos propios	20,39%	2,76%	-159,07%

De todas maneras, necesitamos datos del sector para poder dar conclusiones rotundas.

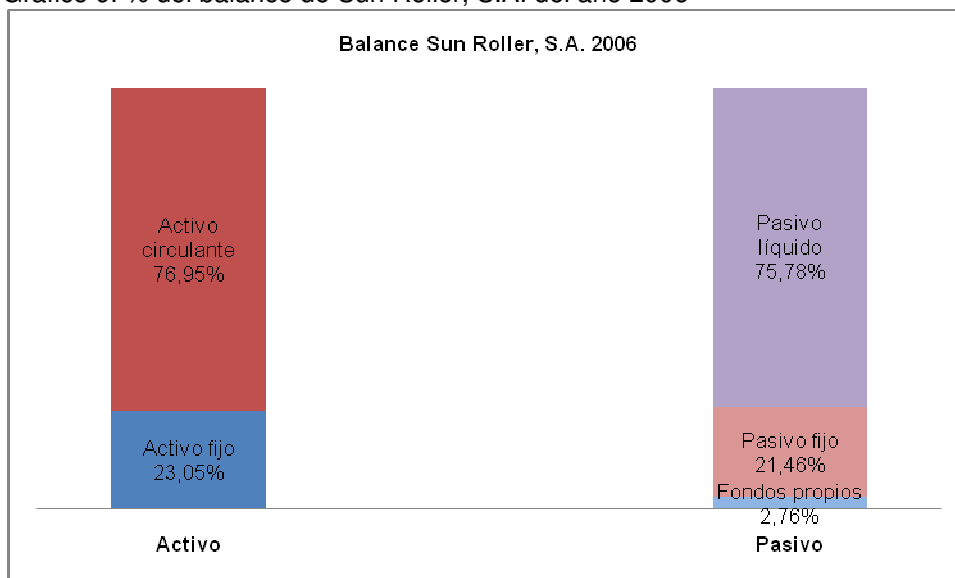
4.3.5 Comparación con el sector

A continuación se compara la composición del balance de la empresa Sun Roller, S.A. con el de su sector. En representación del sector, se ha seleccionado la empresa Louisiane, ya que por volumen de negocio es la más similar a Sun Roller, S.A. En el apartado 3.3.1 se detalla la información.

Debido a que no se tienen datos de Louisiane para el año 2002, la comparativa del sector se realizará para 2006 y 2010.

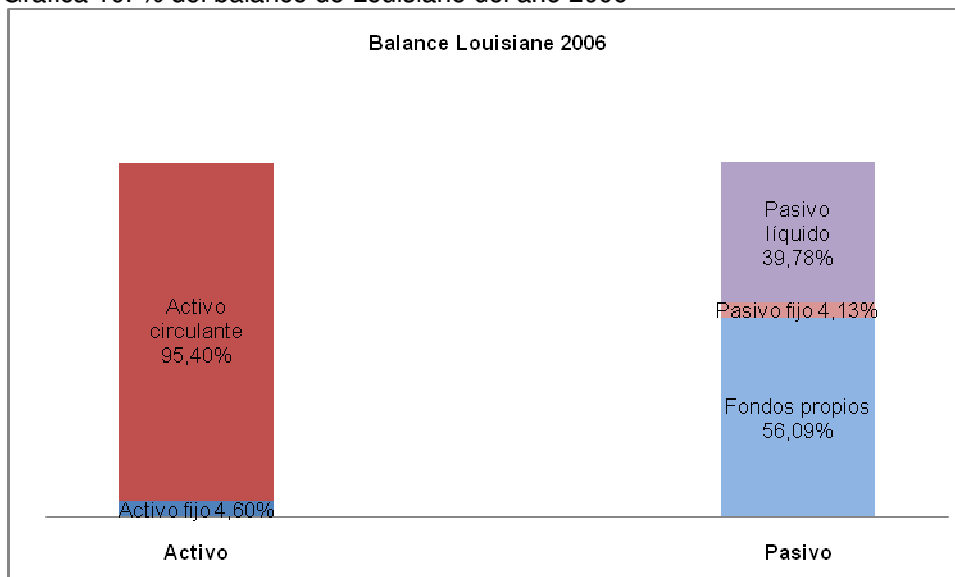
El activo fijo y el pasivo fijo presentan un peso bastante más importante en el balance de situación de Sun Roller, S.A. en comparación con el de Louisiane. Se observa que el fondo de maniobra de la empresa Sun Roller, S.A. es de 1,17%, mientras que el de Louisiane es de 55,62%, en 2006, tal y como se muestra en los gráficos 9 y 10.

Gráfico 9. % del balance de Sun Roller, S.A. del año 2006



Fte.: SABI, elaboración propia

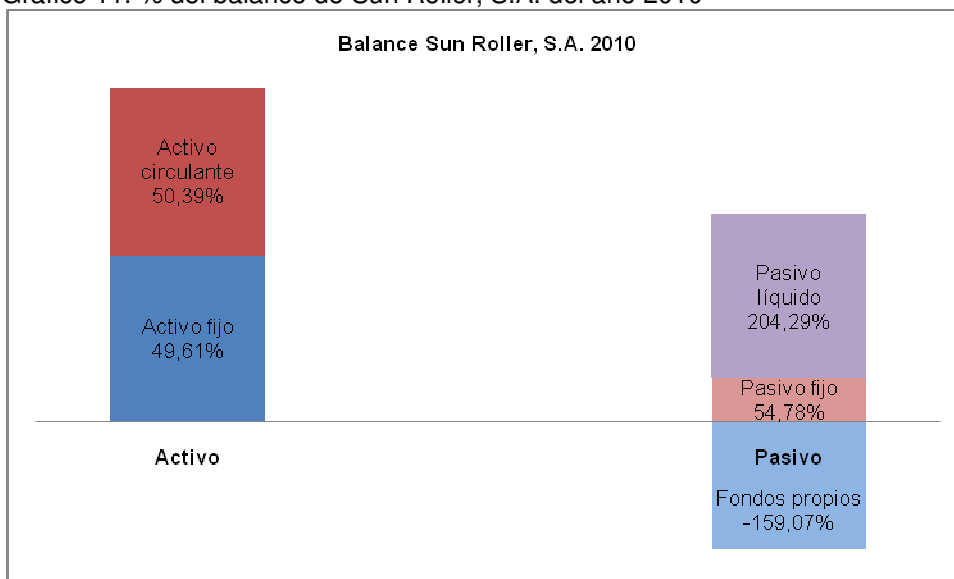
Gráfica 10. % del balance de Louisiane del año 2006



Fte.: SABI, elaboración propia

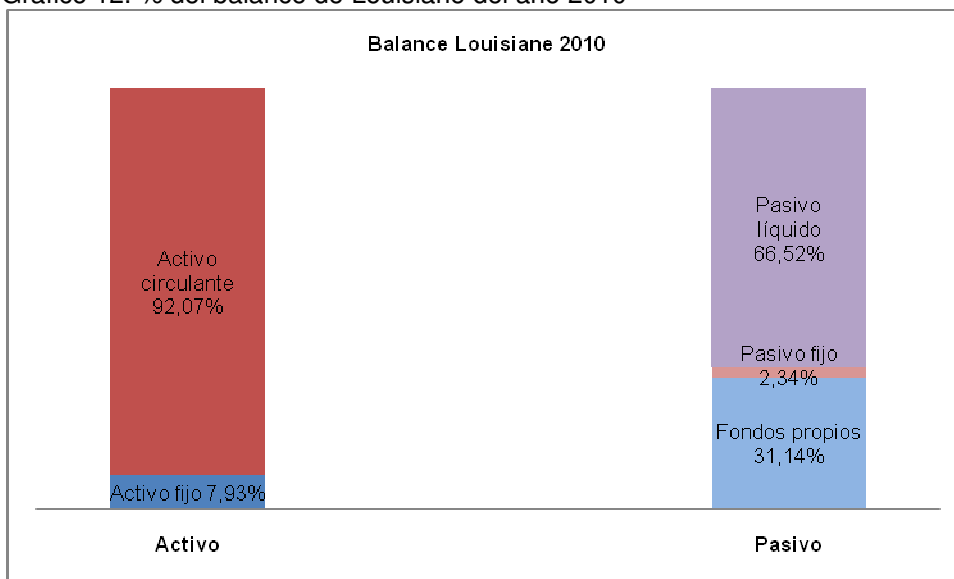
En el año 2010, al igual que en el año 2006, el activo fijo y el pasivo fijo presentan un peso bastante más importante en el balance de situación de Sun Roller, S.A. en comparación con el de Louisiane. Se observa que el fondo de maniobra de la empresa Sun Roller, S.A. es negativo, -153,9%, mientras que el de Louisiane es de 25,55%, tal y como se muestra en los gráficos 11 y 12.

Gráfico 11. % del balance de Sun Roller, S.A. del año 2010



Fte.: SABI, elaboración propia

Gráfico 12. % del balance de Louisiane del año 2010



Fte.: SABI, elaboración propia

4.2. Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias

A continuación se procede al análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias, se analiza la empresa Sun Roller, S.A., y se realiza una comparativa con el sector.

4.2.1 Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias: Sun Roller, S.A.

La tabla 11 refleja la evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias de Sun Roller, S.A. con sus respectivos porcentajes sobre el total del importe neto de la cifra de ventas. Lo más destacado es la evolución desfavorable de la empresa, que queda reflejada por la gran disminución del resultado del ejercicio, pasando de beneficios por importe de 789.921€, en el

ejercicio 2002, a pérdidas millonarias en los ejercicios 2006 y 2010, siendo éstas, por importes de -4.987.451€ y -5.799.481€ respectivamente. Hay que destacar que en el año 2006, el resultado de la explotación ya era negativo.

Cabe destacar que en los tres años analizados en profundidad (2002, 2006 y 2010), los resultados financieros han sido negativos en los tres ejercicios.

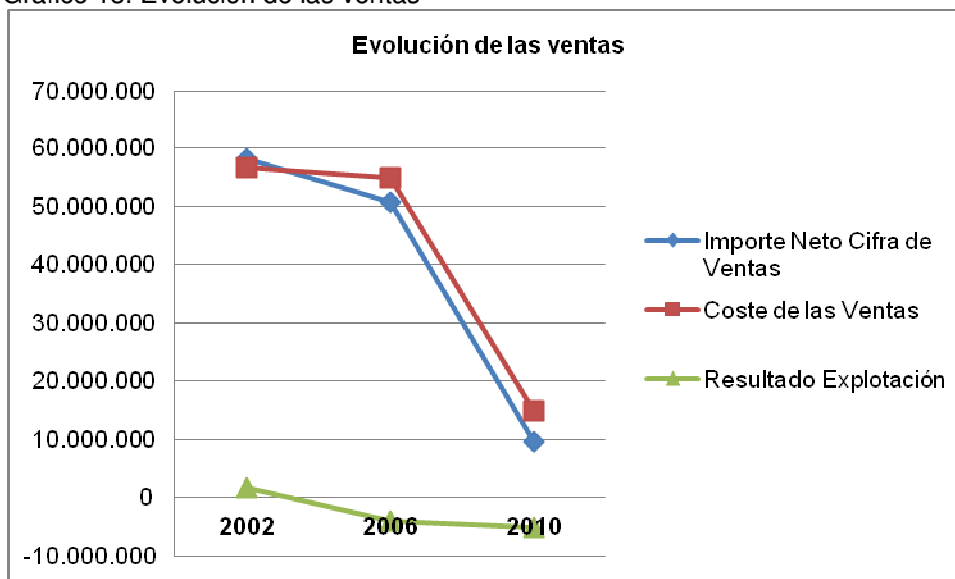
Tabla 11. Evolución cuenta de pérdidas y ganancias

	2002	%	2006	%	2010	%
Importe Neto Cifra de Ventas	58.171.430	100,00%	50.750.397	100,00%	9.695.693	100,00%
Coste de la Ventas	56.585.559	97,27%	54.819.140	108,0%	14.891.925	153,59%
Resultado Explotación	1.585.871	2,73%	-4.068.743	-8,02%	-5.196.232	-53,59%
Ingresos Financieros	87.840	0,15%	176.743	0,35%	0	0,00%
Gastos Financieros	584.117	1,00%	1.143.763	2,25%	577.299	5,95%
<i>Resultado Financiero</i>	<i>-496.277</i>	<i>-0,85%</i>	<i>-967.020</i>	<i>-1,91%</i>	<i>-577.299</i>	<i>-5,95%</i>
Result. Ordinarios antes de Impuestos	1.089.594	1,87%	-5.035.763	-9,92%	-5.773.531	-59,55%
Impuestos sobre Sociedades	219.975	0,38%	-36.043	-0,07%	25.951	0,27%
<i>Resultado Actividades Ordinarias</i>	<i>869.619</i>	<i>1,49%</i>	<i>-4.999.720</i>	<i>-9,85%</i>	<i>-5.799.481</i>	<i>-59,82%</i>
Ingresos Extraordinarios	44.008	0,08%	30.000	0,06%	n.d.	
Gastos Extraordinarios	123.706	0,21%	17.731	0,03%	n.d.	
<i>Resultados Actividades Extraordinarias</i>	<i>-79.698</i>	<i>-0,14%</i>	<i>12.269</i>	<i>0,02%</i>	<i>n.d.</i>	
Resultado del Ejercicio	789.921	1,36%	-4.987.451	-9,83%	-5.799.481	-59,82%
Materiales	40.417.545	69,48%	37.171.341	73,24%	6.853.556	70,69%
Gastos de Personal	6.296.824	10,82%	7.685.641	15,14%	6.183.523	63,78%
Dotaciones para Amortiz. De Inmovil.	346.431	0,60%	447.723	0,88%	383.926	3,96%
Gastos Financieros y Gastos Asimilados	566.981	0,97%	1.130.275	2,23%	576.236	5,94%
Cash Flow	1.136.352	1,95%	-4.539.728	-8,95%	-5.415.555	-55,86%
Valor Agregado	8.220.132	14,13%	4.240.145	8,35%	1.370.155	14,13%
EBIT	1.585.871	2,73%	-4.068.743	-8,02%	-5.196.232	-53,59%
EBITDA	1.932.302	3,32%	-3.621.020	-7,13%	-4.812.306	-49,63%

Fte.: SABI, elaboración propia, datos en euros y porcentajes

Por otro lado, tal y como se observa en el gráfico 13, cabe destacar fuerte caída de las ventas, sobretudo del ejercicio 2006 al 2010, así como que los costes de las ventas en 2006 ya eran superiores a las ventas, con el consiguiente resultado de explotación negativo.

Gráfico 13. Evolución de las ventas



Fte.: SABI, elaboración propia

4.2.2 Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias: comparativa

Al igual que se ha hecho en la comparativa de los balances de situación, a continuación se compara la composición de la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa Sun Roller, S.A. con el de su sector. En representación del sector, se ha seleccionado la empresa Louisiane, ya que tal y como se comentó anteriormente, por volumen de negocio es la más similar a Sun Roller, S.A.

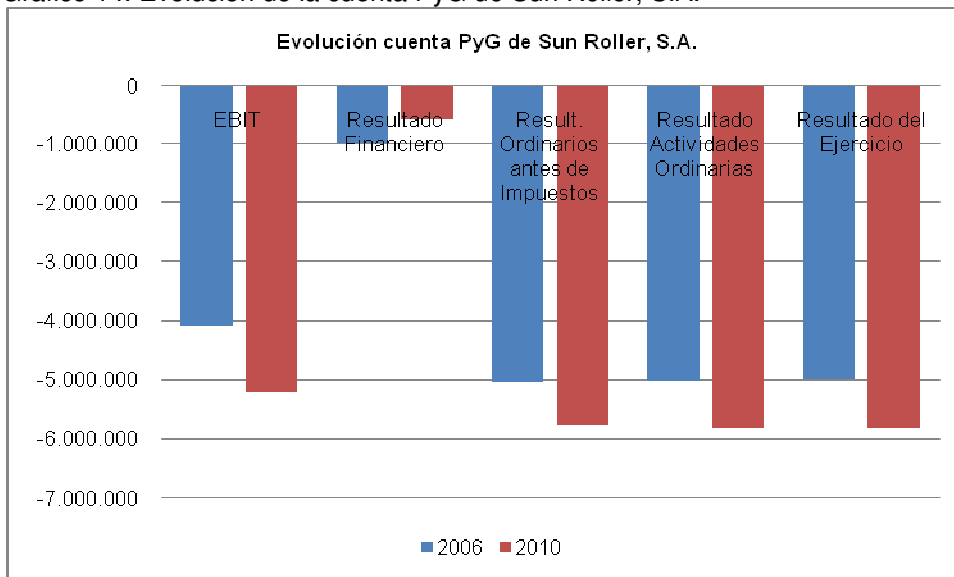
Debido a que no se tienen datos de Louisiane para el año 2002, la comparativa del sector se realizará para 2006 y 2010.

En el gráfico 14, se observa que todos los resultados obtenidos en la cuenta de pérdidas y ganancias de Sun Roller, S.A. son negativos. El único resultado que mejora un poco, pero que sigue siendo negativo en el año 2010, es el resultado financiero, mientras que el resto de resultados empeoran con el paso de los años.

En el gráfico 15, se observa que todos los resultados obtenidos en la cuenta de pérdidas y ganancias de Louisiane son positivos, excepto los resultados financieros que son negativos aunque en menor medida que en el caso de Sun Roller. En el caso de Louisiane todos los resultados sufren una fuerte caída entre los años 2006 y 2010, al igual que los resultados de Sun Roller, S.A., aunque se mantienen positivos, excepto los resultados financieros como ya se ha comentado.

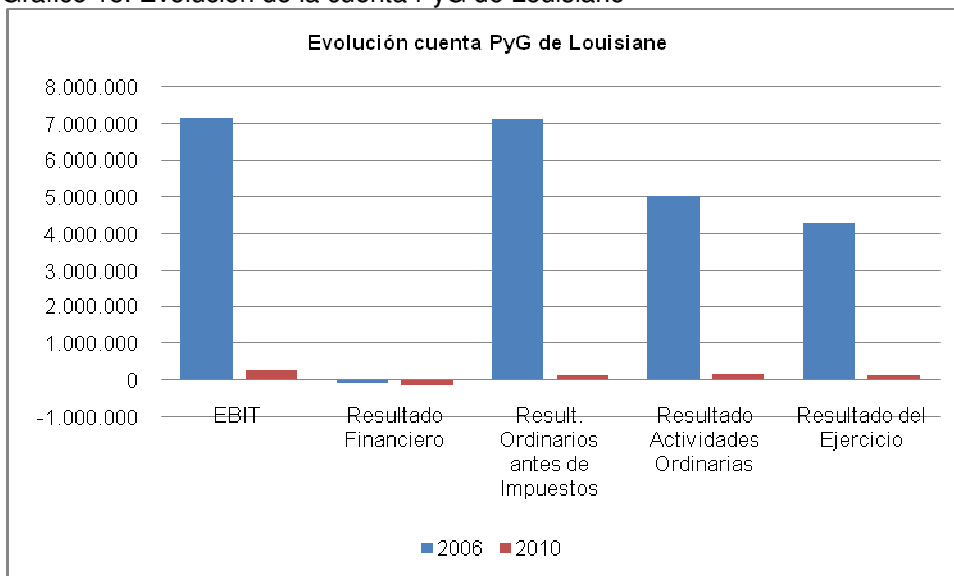
Por otro lado, se puede observar que mirando los valores absolutos, la caída de los resultados de Louisiane ha sido marcadamente más acentuada que la de Sun Roller. Quizás cabría destacar que al estar la situación económico-financiera de Sun Roller, S.A. maltrecha, esta tendencia se incrementó con la llegada de la crisis mundial, así como con la crisis sufrida en el sector del ocio, quedándose sin capacidad para superarlas.

Gráfico 14. Evolución de la cuenta PyG de Sun Roller, S.A.



Fte.: SABI, elaboración propia

Gráfico 15. Evolución de la cuenta PyG de Louisiane



Fte.: SABI, elaboración propia

4.3. Análisis de los ratios

A continuación se procede al análisis de los ratios, mediante los diversos ratios de análisis financiero, patrimonial y de rentabilidad y crecimiento.

4.3.1 Análisis financiero

En el análisis financiero de los ratios, se va a analizar conjuntamente a Sun Roller, S.A. y a Louisiane, como en todas las comparativas hechas tanto de los balances de situación como de las cuentas de pérdidas y ganancias, el análisis comparativo entre las dos sociedades se

realizará para los ejercicios del 2006 y del 2010, que son los años disponibles para las dos empresas. Este análisis se dividirá en ratios de liquidez y plazos, así como el indicador Z.

Liquidez

- Ratio de liquidez: Es igual al activo circulante dividido por los acreedores a corto plazo.

Para que las empresas no tengan problemas de liquidez el valor ideal del ratio de liquidez ha de ser próximo a 2, aproximadamente, o entre 1,5 y 2, aunque siempre hay que comparar con el sector. En caso de que este ratio sea menor que 1,5 indica que la empresa puede tener mayor probabilidad de hacer suspensión de pagos.

Se observa en la tabla 12 que el ratio de liquidez de Sun Roller, S.A. es de 1,02, en 2006, y de 0,25, en 2010, por lo que se puede deducir que en 2006 ya se podía prever una posible suspensión de pagos que se confirma con el ratio del año 2010. En el caso de Louisiane, en 2006, el ratio de liquidez era de 2,40, lo cual no hacía prever ninguna suspensión de pago, pero este ratio disminuyó de forma considerable en el año 2010, en el que se situó en 1,38, indicando ya cierto peligro de suspensión de pagos. En comparación con Sun Roller, S.A., la bajada del ratio de liquidez sufrida por Louisiane fue más fuerte.

Tabla 12. Ratios de liquidez

Sun Roller	2006	2010
Liquidez (Activo circulante/ Acreedores a c.p.)	1,02	0,25
Louisiane	2006	2010
Liquidez (Activo circulante/ Acreedores a c.p.)	2,40	1,38

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de tesorería: Es igual al realizable más el disponible dividido por los acreedores a corto plazo.

Para no tener problemas de liquidez el valor ideal de este ratio ha de ser 1, aproximadamente, aunque siempre hay que comparar con el sector. Si es menor de 1, la empresa puede hacer suspensión de pagos por no tener los activos circulantes suficientes para atender los pagos.

Se observa en la tabla 13 que el ratio de tesorería de Sun Roller, S.A. es de 0,59, en 2006, y de 0,10, en 2010, por lo que al igual que con el ratio de liquidez se puede deducir que en 2006 ya se podía prever una posible suspensión de pagos que se confirma con el ratio del año 2010. En el caso de Louisiane, en 2006, el ratio de tesorería era de 0,89, lo cual a diferencia del ratio de liquidez de ese mismo año, hacía prever una posible suspensión de pago, y este ratio disminuyó en el año 2010, en el que se situó en 0,60. Al revés de lo sucedido con el ratio de liquidez, la bajada del ratio de tesorería sufrida por Sun Roller, S.A., fue superior a la sufrida por Louisiane.

Tabla 13. Ratios de tesorería

Sun Roller	2006	2010
Tesorería (Realizable + Disponible / Acreedores a c.p.)	0,59	0,10
Louisiane	2006	2010
Tesorería (Realizable + Disponible / Acreedores a c.p.)	0,89	0,60

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de disponibilidad: Es igual al disponible dividido por los acreedores a corto plazo.

Se podría indicar para este ratio el valor medio óptimo de 0,3, aunque siempre se tiene que comparar con el sector. Se puede indicar que si el valor del ratio es bajo se pueden tener problemas para atender los pagos.

Se observa en la tabla 14 que el ratio de disponibilidad de Sun Roller, S.A. es de 0,08, en 2006, y de 0,00, en 2010, por lo que al igual que con los dos ratios anteriores se puede deducir que en 2006 ya se podía prever una suspensión de pagos que se confirma con el ratio del año 2010. En el caso de Louisiane, en 2006, el ratio de tesorería era de 0,21, lo cual al igual que el ratio de disponibilidad, hacía prever una posible suspensión de pago, y este ratio disminuyó en el año 2010, en el que se situó en 0,11.

Tabla 14. Ratios de disponibilidad

Sun Roller	2006	2010
Disponibilidad (Disponible / Acreedores a c.p.)	0,08	0,00
Louisiane	2006	2010
Disponibilidad (Disponible / Acreedores a c.p.)	0,21	0,11

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de fondo de maniobra: Es igual al fondo de maniobra (activos circulantes menos deudas a corto plazo) por el activo total.

El valor adecuado, en general, aunque siempre se tiene que comparar con el sector, de este ratio oscila entre 0,5 y 1, para conseguir que el fondo de maniobra sea suficiente para ofrecer seguridad de que se podrán atender las deudas a corto plazo.

Se observa en la tabla 15 que el ratio de fondo de maniobra de Sun Roller, S.A. es de 0,35, en 2006, y de 0,13, en 2010, por lo que se puede deducir que en 2006 ya se podía prever una posible suspensión de pagos que se confirma con el ratio del año 2010. En el caso de Louisiane, en 2006, el ratio de fondo de maniobra era de 0,56, lo cual no hacía prever aún ninguna suspensión de pago, pero este ratio disminuyó ligeramente en el año 2010, en el que se situó en 0,48, indicando ya un ligero peligro de suspensión de pagos. En comparación con Louisiane, el ratio de fondo de maniobra de Sun Roller, S.A. baja fuertemente.

Tabla 15. Ratios de fondo de maniobra

Sun Roller	2006	2010
Fondo de maniobra / Activo total	0,35	0,13
Louisiane	2006	2010
Fondo de maniobra / Activo total	0,56	0,48

Fte.: SABI, elaboración propia

Plazos

- Ratio de plazo de cobro: Indica el número medio de días que se tarda en cobrar de los clientes. Se calcula dividiendo los clientes por los ingresos de explotación y multiplicando por 365.

Cuanto menor sea este ratio indica que se cobra antes de los clientes, lo cual es deseable para cualquier empresa.

En la tabla 16, se observa que Sun Roller tardaba una media de 89 días en cobrar de sus clientes, en 2006, y que consiguió reducirlos a 58 días en 2010, mientras que a diferencia de Sun Roller, Louisiane tardaba 44 días, en 2006 y pasó a 70 días, en 2010. Por lo que en 2006 Louisiane cobraba bastante antes que Sun Roller, pero esa tendencia se invirtió en 2010, pasando Sun Roller a cobrar un poco antes que Louisiane.

Tabla 16. Ratios de plazo de cobro

Sun Roller	2006	2010
Plazos de cobro (Clientes / Ingresos de explotación) x 365	89	58
Louisiane	2006	2010
Plazos de cobro (Clientes / Ingresos de explotación) x 365	44	70

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de plazo de pago: Indica el número medio de días que se tarda en pagar a los proveedores. Se calcula dividiendo los acreedores comerciales por el resultado de explotación y multiplicando por 365.

Cuanto mayor es el valor de este ratio implica que se tarda más en pagar a los proveedores, con lo que estos proporcionan más financiación y, por tanto, es positivo.

En la tabla 17, se observa que Sun Roller tardaba, tanto en 2006 como en 2010, una media de 73 días en pagar a sus proveedores, mientras que Louisiane tardaba 55 días, en 2006 y pasó a 48 días, en 2010. Por lo que tanto en 2006 como en 2010 Louisiane pagaba bastante antes que Sun Roller.

Tabla 17. Ratios de plazo de pago

Sun Roller	2006	2010
Plazos de pago (Acreedores com. / Cons. d'explot.) x 365	73	73
Louisiane	2006	2010
Plazos de pago (Acreedores com. / Cons. d'explot.) x 365	55	48

Fte.: SABI, elaboración propia

Si se observan las tablas 16 y 17 de manera conjunta, se puede concluir que:

- Sun Roller financiaba a sus clientes, en 2006, ya que pagaba a 73 días y cobraba a 89 días, por lo que tenía que pagar 16 días antes de lo que tardaba en cobrar, esa tendencia se invirtió en 2010, cuando pasó a cobrar en 58 días y seguía pagando a 73 días, por lo que en este caso tenía una ventaja ya que cobraba 15 días antes de tener que pagar.

- En el caso de Louisiane, esta tendencia era a la inversa, en 2006 cobraba a 44 días y pagaba a 55 días, cobrando 11 días antes de tener que pagar y en 2010 cobraba a 70 días y tenía que pagar a 48 días, lo que supone 22 días de financiación a sus clientes.

Indicador Z

En la tabla 18, se observa que según lo afirmado por Oriol Amat, en su libro "Análisis de Estados Financieros", tanto en el año 2006 como en el año 2010, al ser los valores del indicador Z negativos, la empresa Sun Roller, S.A. tenía una elevada probabilidad de suspender pagos, mientras que en el caso de Louisiane, según el valor del indicador Z del año 2006, la empresa gozaba de buena salud económico-financiera, pero en el año 2010 esta

tendencia cambió y la empresa obtuvo un valor negativo en el indicador Z, señal de que existían probabilidades de suspensión de pagos.

Tabla 18. Indicador Z

Sun Roller	2006	2010
Indicador Z	-31,82	-16,95
Louisiane	2006	2010
Indicador Z	6,27	-0,14

Fte.: SABI, elaboración propia

4.3.2 Análisis patrimonial

Endeudamiento

- Ratio de endeudamiento: Es igual al total de las deudas dividido por el pasivo.

El valor óptimo de este ratio se sitúa entre 0,4 y 0,6. En caso de ser superior a 0,6 indica que el volumen de deuda es excesivo y la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros o, lo que es lo mismo, se está descapitalizando.

En la tabla 19, se observa que en el año 2006, el volumen de la deuda de Sun Roller ya era excesivo con un ratio de 0,97 y que en el año 2010 era desorbitado con un ratio de 2,59, mientras que Louisiane tenía un valor óptimo en el año 2006 con un ratio de 0,44 y que en el año 2010 el valor dejó de ser óptimo con un ratio de 0,69 que suponía un volumen de deuda algo excesivo, aunque sin llegar a los extremos de Sun Roller.

Tabla 19. Ratios de endeudamiento

Sun Roller	2006	2010
Endeudamiento (Deudas / Pasivo)	0,97	2,59
Louisiane	2006	2010
Endeudamiento (Deudas / Pasivo)	0,44	0,69

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de calidad de la deuda: Se calcula dividiendo los acreedores a corto plazo por las deudas.

Cuanto menor sea el valor de este ratio, significa que la deuda es de mejor calidad en lo que al plazo se refiere.

En la tabla 20, se observa que tanto en el año 2006 como en el año 2010, la deuda de Sun Roller es de mejor calidad que la deuda de Louisiane. La tendencia que sigue la deuda para ambas empresas es la de empeorar, el ratio de la calidad de la deuda de Sun Roller pasa de un ratio de 0,78 en el año 2006 a un ratio de 0,79 en el año 2010, el empeoramiento de la deuda es más fuerte en el caso de Louisiane, que pasó de un ratio de 0,91 en el año 2006 a un ratio de 0,97 en 2010.

Tabla 20. Ratios de calidad de la deuda

Sun Roller	2006	2010
Calidad de la deuda (Acreedores a c.p. / Deudas)	0,78	0,79
Louisiane	2006	2010
Calidad de la deuda (Acreedores a c.p. / Deudas)	0,91	0,97

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de capacidad de devolución de la deuda: Se calcula dividiendo el beneficio neto más las amortizaciones por la deuda.

Cuanto mayor sea el valor de este ratio más capacidad se tendrá para poder devolver la deuda.

En la tabla 21, se puede observar que tanto en el año 2006 como en el año 2010, la empresa Sun Roller no tenía capacidad para hacer frente a la devolución de su deuda, ya que el ratio del año 2006 era de -0,24 y en el año 2010 empeoró, situándose en -0,80. En el caso de Louisiane, al no tener deuda en el año 2006, no se puede calcular la capacidad de devolución de la deuda, mientras que en el año 2010 con deuda, este ratio con un valor de 0,04 es muy bajo, pero confirma que algo de capacidad tiene.

Tabla 21. Ratios de capacidad de devolución de la deuda

Sun Roller	2006	2010
Capacidad de devolución de la deuda ($B^g + \text{Amort.} / \text{Deuda}$)	-0,24	-0,80
Louisiane	2006	2010
Capacidad de devolución de la deuda ($B^g + \text{Amort.} / \text{Deuda}$)	#¡DIV/0!	0,04

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de cobertura de gastos financieros: Se calcula dividiendo el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) por los gastos financieros.

Para este ratio, lo ideal es que sea lo más alto posible y, por descontado, mayor que 1 para no tener pérdidas.

En la tabla 22, se puede observar que tanto en el año 2006 como en el año 2010, la empresa Sun Roller con valores negativos en el ratio de cobertura de gastos financieros, -3,56, en el año 2006 y empeoró en el año 2010, con un -9,00, tenía pérdidas y éstas pérdidas fueron aumentando con el paso de los años. En el caso de Louisiane, en 2006, tenía un ratio de cobertura de gastos financieros con un valor elevadísimo de 91,52, este valor disminuyó drásticamente para situarse en 1,91, aunque seguía situándose por encima de 1, por lo que Louisiane a diferencia de Sun Roller no tenía pérdidas.

Tabla 22. Ratios de cobertura de gastos financieros

Sun Roller	2006	2010
Cobertura de gastos financieros (BAII / gastos financieros)	-3,56	-9,00
Louisiane	2006	2010
Cobertura de gastos financieros (BAII / gastos financieros)	91,52	1,91

Fte.: SABI, elaboración propia

Gestión del activo

- Ratio de rotación del activo fijo: Se obtiene dividiendo las ventas por el activo fijo.

Cuanto mayor sea el valor de este ratio quiere decir que se generan más ventas con el activo fijo.

En la tabla 23, se observa que tanto en el año 2006 como en el 2010, Louisiane generaba muchas más ventas que Sun Roller con el activo fijo, así como que la capacidad de generar más ventas se ve drásticamente menguada en el caso de las dos empresas.

Tabla 23. Ratios de rotación del activo fijo

Sun Roller	2006	2010
Rotación del activo fijo (Ventas / Activo fijo)	6,84	2,40
Louisiane	2006	2010
Rotación del activo fijo (Ventas / Activo fijo)	48,56	22,05

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de rotación del activo circulante: Para hallar su valor se dividen las ventas por el activo circulante.

Cuanto mayor sea el valor de este ratio quiere decir que se generan más ventas con el activo circulante.

En la tabla 24, se observa que en el año 2006, Louisiane generaba más ventas que Sun Roller con el activo circulante. En el caso de Sun Roller, se observa que en el año 2010 aumentó su capacidad de generar ventas con el activo circulante, mientras que ese mismo año la capacidad de Louisiane disminuyó.

Tabla 24. Ratios de rotación del activo circulante

Sun Roller	2006	2010
Rotación del activo circulante (Ventas / Activo circulante)	2,05	2,36
Louisiane	2006	2010
Rotación del activo circulante (Ventas / Activo circulante)	2,34	1,90

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de rotación de existencias: Se obtiene dividiendo las ventas por el valor de las existencias.

Cuanto mayor sea la rotación de las existencias, significa que se generan más ventas con menos inversión, en este caso en existencias.

En la tabla 25, se observa que en el año 2006, la rotación de existencias es mayor para la empresa Sun Roller que para Louisiane, por lo que Sun Roller generaba más ventas con menos inversión en stock que Louisiane. En el año 2010, se observa que esta tendencia se invirtió, Sun Roller disminuyó su capacidad de generar más ventas con inversión en stock, mientras que Louisiane aumentó, por lo que en 2010 su capacidad de generación de más ventas con menos inversión en stock era mayor que la de Sun Roller.

Tabla 25. Ratios de rotación de existencias

Sun Roller	2006	2010
Rotación de existencias (Ventas / Existencias)	5,10	3,88
Louisiane	2006	2010
Rotación de existencias (Ventas / Existencias)	3,96	4,63

Fte.: SABI, elaboración propia

4.3.3 Análisis de rentabilidad y crecimiento

Rentabilidad y autofinanciación

- Ratio de rentabilidad económica o rendimiento (ROI, del inglés return on investments): Se obtiene dividiendo el BAI (beneficio antes de intereses e impuestos) por el activo.

Cuanto más elevado sea el rendimiento mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo.

En la tabla 26, se observa que ya en el año 2006, el ratio de rentabilidad económica de Sun Roller era negativo con un valor de -0,13 empeorando en el año 2010 con un valor de -0,64, este ratio negativo significa que la empresa Sun Roller ya perdía dinero en el año 2006, y perdió aún más dinero en el año 2010. En el caso de Louisiane, a la inversa que en el caso de Sun Roller, los valores de los ratios de rentabilidad son positivos. En el año 2006, la productividad que obtuvo de su activo fue buena con un ratio de 0,38, pero con el paso de los años, en 2010, Louisiane perdió rentabilidad de su activo, con un valor de 0,01.

Tabla 26. Ratios de rentabilidad económica o rendimiento (ROI)

Sun Roller	2006	2010
Rentabilidad económica (BAI / Actiu)	-0,13	-0,64
Louisiane	2006	2010
Rentabilidad económica (BAI / Actiu)	0,38	0,01

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de rentabilidad financiera (ROE, del inglés return on equity): Se obtiene dividiendo el beneficio neto por los fondos propios.

Cuanto mayor sea el ratio de rentabilidad financiera, mejor será esta.

En la tabla 27, se observa que en el año 2006, el ratio de rentabilidad financiera de Sun Roller era negativo con un valor de -5,62, el resultado del año 2010 debería haber sido igualmente negativo, pero al tener unos fondos propios negativos, así como el beneficio neto negativo, el valor del ratio de rentabilidad financiera, salía positivo. Estos valores negativos son el resultado de pérdidas. En el caso de Louisiane, los valores de este ratio son positivos en ambos años, aunque con una bajada importante del año 2006 al año 2010, siendo esos de 0,40 y 0,02 respectivamente.

Tabla 27. Ratios de rentabilidad financiera (ROE)

Sun Roller	2006	2010
Rentabilidad financiera (Beneficio neto / Fondos propios)	-5,62	0,45
Louisiane	2006	2010
Rentabilidad financiera (Beneficio neto / Fondos propios)	0,40	0,02

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de autofinanciación generada sobre el activo: Se obtiene dividiendo el flujo de caja por el activo.

Cuanto mayor sea el ratio de autofinanciación generada sobre el activo, será indicador de una situación más favorable.

En la tabla 28, se observa que en el año 2006, el ratio de autofinanciación generada sobre el activo de Sun Roller era negativo con un valor de -0,14, este valor empeoró en el año 2010 con un valor de -0,66, indicando que la empresa no tenía capacidad para generar recursos líquidos a partir de sus activos. En el caso de Louisiane, los valores de este ratio son positivos en ambos años, aunque con una bajada pronunciada del año 2006 al año 2010, siendo esos de 0,24 y 0,02 respectivamente.

Tabla 28. Ratios de autofinanciación generada sobre el activo

Sun Roller	2006	2010
Flujo de caja / Activo	-0,09	-0,56
Louisiane	2006	2010
Flujo de caja / Activo	0,11	0,01

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de autofinanciación generada sobre las ventas: Se obtiene dividiendo el flujo de caja por las ventas.

Al igual que con el ratio anterior, cuanto mayor sea el ratio de autofinanciación generada sobre las ventas, será indicador de una situación más favorable.

En la tabla 29, se observa que en el año 2006, el ratio de autofinanciación generada sobre las ventas de Sun Roller era negativo con un valor de -0,09, este valor empeoró en el año 2010 con un valor de -0,56, indicando que la empresa no tenía capacidad para convertir en recursos líquidos los recursos generados por la realización de su actividad. En el caso de Louisiane, los valores de este ratio son positivos en ambos años, aunque con una bajada importante del año 2006 al año 2010, siendo esos de 0,11 y 0,01 respectivamente.

Tabla 29. Ratios de autofinanciación generada sobre las ventas

Sun Roller	2006	2010
Flujo de caja / Ventas	-0,09	-0,56
Louisiane	2006	2010
Flujo de caja / Ventas	0,11	0,01

Fte.: SABI, elaboración propia

Crecimiento medio empresas

En este apartado de crecimiento medio de las empresas, se analizará la evolución de Sun Roller y comparará Sun Roller con Louisiane, pero no se podrá analizar la evolución de Louisiane al no disponer de los datos de la empresa del año 2005.

- Ratio de evolución de las ventas: Se obtiene dividiendo las ventas del año que se desee analizar por las del año anterior y se multiplica por 100.

Este ratio tiene que al menos ser igual a 100, cuanto mayor sea, mayor aumento de las ventas. Si por el contrario es menor de 100, indica una bajada de las ventas.

En la tabla 30, se observa que en el año 2006, las ventas de Sun Roller bajaron un 11,71% respecto al año 2005, y con el ratio del año 2010 se confirma la tendencia a la baja de las ventas de la empresa con una bajada del 66,94% respecto a las ventas del año 2009. En el caso de Louisiane, las ventas del año 2010 fueron superiores a las del 2009 en un 41,17%. Las tendencias de las ventas de las dos empresas siguieron caminos opuestos, las de Sun Roller no cesaron de bajar, y las de Louisiane experimentaron un aumento significativo.

Tabla 30. Ratios de evolución de las ventas

Sun Roller	2006	2010
Evolución ventas (Vn / Vn-1) x100	88,29	33,06
Louisiane	2006	2010
Evolución ventas (Vn / Vn-1) x100	n.d	141,17

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de evolución de los activos: Se obtiene dividiendo los activos del año que se desee analizar por los del año anterior y se multiplica por 100.

En la tabla 31, se observa que en el año 2006, los activos de Sun Roller bajaron un 22,64% respecto al año 2005, y con el ratio del año 2010 se confirma la tendencia a la baja de los activos de la empresa con una bajada del 65,12% respecto a los activos del año 2009. En el caso de Louisiane, sus activos del año 2010 fueron superiores a los del 2009 en un 2,46%. Las tendencias de los activos de las dos empresas siguieron caminos opuestos, los activos de Sun Roller no cesaron de bajar, y los de Louisiane experimentaron un ligero aumento.

Tabla 31. Ratios de evolución de los activos

Sun Roller	2006	2010
Evolución activos (An/ An-1) x100	77,36	34,88
Louisiane	2006	2010
Evolución activos (An/ An-1) x100	n.d	102,46

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de evolución de las deudas: Se obtiene dividiendo las deudas del año que se desee analizar por las del año anterior y se multiplica por 100.

En la tabla 32, se observa que en el año 2006, las deudas de Sun Roller bajaron un 12,40% respecto al año 2005, y con el ratio del año 2010 se confirma la tendencia a la baja de las deudas de la empresa con una bajada del 17,69% respecto a las deudas del año 2009. En el caso de Louisiane, las deudas del año 2010 fueron inferiores a las del 2009 en un 6,14%. Las

tendencias de las deudas de las dos empresas siguieron el mismo camino, las deudas de ambas empresas descendían.

Tabla 32. Ratios de evolución de las deudas

Sun Roller	2006	2010
Evolución deudas (Dn/ Dn-1) x100	87,60	82,31
Louisiane	2006	2010
Evolución deudas (Dn/ Dn-1) x100	n.d	93,86

Fte.: SABI, elaboración propia

- Ratio de evolución de los beneficios: Se obtiene dividiendo los beneficios del año que se desee analizar por los del año anterior y se multiplica por 100.

Los resultados que se observan de Sun Roller en ambos años, en la tabla 33, son ficticios, ya que hubo pérdidas en lugar de beneficios, tanto en el año 2006 como en el año anterior y en el año 2010 como en el 2009. En el caso de Louisiane, los beneficios del año 2010 fueron superiores a los del 2009, pasando de pérdidas -1.856.480€ en 2009 a 145.379€ de beneficio en 2010. Las tendencias de los beneficios de las dos empresas siguieron caminos opuestos, los beneficios de Sun Roller no cesaron de bajar, y los de Louisiane experimentaron un fuerte aumento de pérdidas millonarias a beneficio.

Tabla 33. Ratios de evolución de los beneficios

Sun Roller	2006	2010
Evolución beneficios (Bn/ Bn-1) x 100	2.436,65	280,85
Louisiane	2006	2010
Evolución beneficios (Bn/ Bn-1) x 100	n.d	-7,83

Fte.: SABI, elaboración propia

5. PUNTOS FUERTES Y DÉBILES

En este apartado se detallan los puntos fuertes y débiles de la empresa Sun Roller en relación con la competencia, en este caso Louisiane.

5.1. Balance de situación

A continuación se explican los puntos fuertes y débiles encontrados en la comparativa del balance de situación.

5.1.1 Puntos fuertes

Sun Roller, S.A. consiguió bajar el peso de las existencias en sus balances, ya que en el año 2002, estas representaban un 43,63% del total del activo, disminuyendo a un 30,94%, en el año 2006, y un 30,61%, en el año 2010, lo que supone un decrecimiento del año 2002 al 2010 de un 13,02%, con la consiguiente disminución de los gastos de almacenaje. Louisiane también consiguió bajar sus existencias, estas representaban un 56,40%, en el año 2006, y un 37,76%, en el año 2010, lo que supone un decrecimiento de un 18,64%, mayor que el de Sun Roller, pero tanto en el año 2006 como en el año 2010, sus existencias representan un porcentaje mayor que las de Sun Roller, por lo que un porcentaje tan elevado de existencias significaría que Louisiane tendría una gestión de sus activos peor que Sun Roller.

Los deudores de Sun Roller disminuyeron drásticamente de representar un 37,54%, en el año 2002 pasaron a representar un 19,45% en el año 2010, es mejor que el saldo de clientes disminuya, ya que representa menos deuda. Por el contrario los deudores de Louisiane aumentaron, pasando de representar un 27,27% en el año 2006 a un 32,92% en el año 2010. Este hecho dejaría entrever que Sun Roller sufrió una drástica disminución de su cartera de clientes, y sin embargo Louisiane vio crecer su cartera de clientes, por lo que sería un falso punto fuerte.

5.1.2 Puntos débiles

La masa patrimonial disponible formada por la tesorería y otros activos líquidos de Sun Roller, S.A. disminuyó drásticamente, pasando de representar un 7,12% del total del activo en el año 2002, un 7,33% en el año 2006, para seguir disminuyendo hasta representar únicamente un 0,33% del total del activo, en el año 2010, sin embargo el disponible de Louisiane aumentó su peso dentro del activo, pasando de representar un 11,73%, en el año 2006, a un 21,56%, en el año 2010. Con este dato se podría entrever que debido al bajísimo porcentaje de efectivo Sun Roller podría tener problemas para atender los pagos.

Sun Roller, S.A. se fue descapitalizando, sus fondos propios bajaron drásticamente, de representar un 20,39% del pasivo en el año 2002, disminuyó representando sólo un 2,76% en el año 2006, y en el año 2010 los fondos propios eran negativos representando un -159,07%, lo que supone un decrecimiento de los fondos propios de un 179,46%. Mientras que los fondos propios de Louisiane también descendieron, pero se mantuvieron positivos, representando un 56,09% en 2006 y un 31,14%, en 2010.

El pasivo líquido que incluye todas las deudas a corto plazo (deudas financieras, acreedores comerciales y otros pasivos líquidos) de Sun Roller ha sido muy elevado durante todos los ejercicios estudiados, además de ir en aumento, representando un 69,78%, en el año 2002, un 75,78%, en el año 2006, y un elevadísimo 204,29% en el año 2010. En el caso de Louisiane, el porcentaje que representaba el pasivo líquido en el año 2006 era de un 39,78%, la tendencia

que sufrió el pasivo líquido de Louisiane también fue a la alza, pasando a representar un 66,52%, en el año 2010, pero siempre se mantuvo por debajo de Sun Roller. Ambas empresas aumentaron sus deudas con entidades de crédito, pero Sun Roller mucho más que Louisiane. Esto es muy malo, ya que es mejor tener deuda a largo plazo que a corto plazo.

5.2. Cuenta de pérdidas y ganancias

A continuación se explican los puntos fuertes y débiles encontrados en la comparativa de la cuenta de pérdidas y ganancias.

5.2.1 Puntos fuertes

Analizando la cuenta de pérdidas y ganancias de los tres años estudiados en profundidad (2002, 2006 y 2010), no se aprecia ningún punto fuerte.

5.2.2 Puntos débiles

La caída de los valores absolutos del EBIT, de los resultados ordinarios antes de impuestos, de los resultados de las actividades ordinarias y de los resultados de los ejercicios de Sun Roller ha sido marcadamente menos acentuada que la de Louisiane. Los resultados negativos de Sun Roller, de los ejercicios 2006 y 2010, vienen arrastrados desde el resultado de la explotación. Quizás al estar la situación económico-financiera de Sun Roller, S.A. maltrecha, esta tendencia se incrementó con la llegada de la crisis mundial, así como con la crisis sufrida en el sector del ocio, quedándose sin capacidad para superarlas.

Las ventas de Sun Roller disminuyeron bastante, del año 2002 al 2006 un 12,76%, y del año 2006 al 2010 sufrieron una drástica disminución de un 80,90%, mientras que las ventas de Louisiane también disminuyeron pero de manera más moderada del año 2006 al 2010 un 15,67%, lo que representa un 65,23% menos que las de Sun Roller.

El resultado de explotación de Sun Roller descendió representando, en el año 2002, un 2,73% de la cuenta de pérdidas y ganancias, mientras que los años 2006 (-8,02%) y 2010 (-53,59%) el resultado fue negativo, ya que los costes de las ventas eran superiores al importe neto de la cifra de ventas. Por otro lado, el resultado de explotación de Louisiane, a pesar de descender, representando un 16,82% de la cuenta de pérdidas y ganancias, en el año 2006, paso a representar en el año 2010 un 0,82%, el resultado de explotación de Louisiane seguía siendo positivo, a pesar de haber sufrido una gran disminución.

Los gastos financieros de Sun Roller aumentaron, representando en el año 2002, un 1% de la cuenta de pérdidas y ganancias, en 2006 un 2,25%, y en 2010 un 5,95%, más del doble que en el año 2006. Los gastos financieros de Louisiane también aumentaron pasando de representar un 0,18%, en el año 2006, a un 0,43%, en el año 2010. Aunque el porcentaje de Louisiane también se ha duplicado, es un porcentaje muy inferior al de Sun Roller.

Los gastos de personal en valores absolutos se mantuvieron más o menos estables, aunque en términos de porcentajes aumentaron su peso en la cuenta de pérdidas y ganancias, pasando de representar un 10,82% en el año 2002, un 15,14% en el año 2006 y un elevadísimo 63,78% en el año 2010, este hecho refleja el sobredimensionamiento de la estructura de la empresa, manteniendo los gastos de personal, a pesar de la drástica disminución de las ventas, la empresa no supo reducir estos gastos adaptando su estructura a las nuevas cifras de ventas

para poder hacer frente a la crisis. En el caso de Louisiane, sucede lo mismo, aunque con unos porcentajes más reducidos, en el año 2006, los gastos de personal de Louisiane representaban un 15,05% y en el año 2010 un 18,87%.

5.3. Ratios

A continuación se explican los puntos fuertes y débiles encontrados en la comparativa de los ratios.

5.3.1 Puntos fuertes

El ratio de plazo de cobro, Sun Roller tardaba una media de 89 días en cobrar de sus clientes en el año 2006 y consiguió reducir este ratio a 58 días en el año 2010, sin embargo Louisiane tuvo la tendencia inversa, por eso, debido al aumento de las ventas, tenía una partida de clientes superior, y cobraba a 44 días en 2006, y en el año 2010 el ratio de plazo de cobro de Louisiane pasó a ser de 70 días, tardando más que Sun Roller en cobrar de sus clientes.

El ratio de plazo de pago, tanto en el año 2006 como en el año 2010, Sun Roller tardaba una media de 73 días en pagar a sus proveedores, mientras que Louisiane pagaba a 55 días en el año 2006 y pasó a pagar a 48 días en el año 2010, por lo que Louisiane pagaba a sus proveedores antes que Sun Roller.

El ratio de calidad de la deuda de Sun Roller tanto del año 2006 (0,78) como del año 2010 (0,79) indica que la deuda de Sun Roller es de mejor calidad que la de Louisiane que tiene un ratio más elevado tanto en el año 2006 (0,91) como en el año 2010 (0,97), a pesar de tener este ratio más elevado que Sun Roller, Louisiane es más solvente. Por lo que este ratio sería otro falso punto fuerte.

5.3.2 Puntos débiles

En referencia a los ratios de liquidez:

El ratio de liquidez de Sun Roller tanto del año 2006 (1,02) como del año 2010 (0,25) hace prever una posible suspensión de pagos ambos años, por el contrario, el ratio de liquidez de Louisiane del año 2006 (2,40) no hace prever ninguna suspensión de pagos, aunque este ratio disminuyo de forma considerable hasta situarse en 1,38, en el año 2010.

El ratio de tesorería de Sun Roller tanto del año 2006 (0,59) como del año 2010 (0,10) hace prever una posible suspensión de pagos ambos años, al igual que el ratio de tesorería de Louisiane tanto del año 2006 (0,89) como del año 2010 (0,60), aunque la disminución de este ratio es superior para Sun Roller que para Louisiane.

El ratio de fondo de maniobra de Sun Roller tanto del año 2006 (0,35) como del año 2010 (0,13) hace prever una posible suspensión de pagos ambos años, por el contrario, el ratio de fondo de maniobra de Louisiane del año 2006 (0,56) no hace prever ninguna suspensión de pagos, aunque este ratio disminuyo ligeramente en el año 2010 (0,48). En comparación con Louisiane, el ratio de fondo de maniobra de Sun Roller baja fuertemente.

El indicador Z de Sun Roller es negativo, lo que indica una elevada probabilidad de suspensión de pagos, tanto en el año 2006 (-31,82) como en el año 2010 (-16,95), mientras que Louisiane con un resultado positivo (6,27) gozaba de buena salud económico-financiera en el año 2006,

pero sin embargo su resultado para el año 2010 fue negativo (-0,14), dando señales de que existían probabilidades de suspensión de pagos.

En referencia a los ratios de endeudamiento:

El ratio de endeudamiento de Sun Roller tanto del año 2006 (0,97) como del año 2010 (2,59) indican un volumen de deuda excesivo en 2006 y que pasa a ser desorbitado en 2010, sin embargo Louisiane tenía un valor óptimo en el año 2006 (0,44) y en el año 2010 (0,69) este valor dejó de ser óptimo, suponiendo un volumen de deuda algo excesivo, aunque sin llegar a los extremos de Sun Roller.

El ratio de capacidad de devolución de la deuda de Sun Roller tanto del año 2006 (-0,24) como del año 2010 (-0,80) eran negativos por lo que Sun Roller no tenía capacidad para hacer frente a la devolución de la deuda. En el caso de Louisiane, al no tener deuda en el año 2006, no tenía que devolverla y en el año 2010 con un ratio de 0,04 indica que tiene capacidad para devolver su deuda.

El ratio de cobertura de gastos financieros de Sun Roller con valores negativos tanto en el año 2006 como en el año 2010 indica que la empresa tiene pérdidas, sin embargo los valores de Louisiane son positivos y mayores que 1, por lo que a diferencia de Sun Roller, Louisiane no tenía pérdidas.

En referencia a los ratios de gestión de activos:

El ratio de rotación del activo fijo de Sun Roller tanto del año 2006 (6,84) como del año 2010 (2,40) indica que Sun Roller generaba menos ventas con el activo que Louisiane con unos ratios de 48,56, en el año 2006, y de 22,05, en el año 2010.

En referencia a los ratios de rentabilidad y crecimiento:

El ratio de rentabilidad económica o rendimiento (ROI) de Sun Roller tanto del año 2006 (-0,13) como del año 2010 (-0,64) era negativo, ya que Sun Roller perdía dinero, por el contrario tanto en el año 2006 como en el año 2010, el ROI de Louisiane era positivo, ya que Louisiane ganaba dinero.

El ratio de rentabilidad financiera (ROE) de Sun Roller indica pérdidas, por el contrario el ROE de Louisiane indica ganancias.

El ratio de autofinanciación generada sobre el activo tanto del año 2006 (-0,14) como del año 2010 (-0,66) era negativo, indicando que la empresa no tenía capacidad para generar recursos líquidos a partir de sus activos, por el contrario tanto en el año 2006 como en el año 2010 el ratio de Louisiane era positivo, por lo que Louisiane sí que tenía capacidad para generar recursos líquidos a partir de sus activos.

El ratio de autofinanciación generada sobre las ventas tanto del año 2006 (-0,09) como del año 2010 (-0,56) era negativo, indicando que la empresa no tenía capacidad para convertir en recursos líquidos los recursos generados por la realización de su actividad, por el contrario tanto en el año 2006 como en el año 2010 el ratio de Louisiane era positivo, por lo que Louisiane sí que tenía capacidad para convertir en recursos líquidos los recursos generados por la realización de su actividad.

El ratio de evolución de las ventas de Sun Roller tanto del año 2006 (88,29) como del año 2010 (33,06) indica una bajada de las ventas, por el contrario las ventas de Louisiane aumentaron.

El ratio de evolución de los activos de Sun Roller tanto del año 2006 (77,36) como del año 2010 (34,88) indica una bajada de los activos, por el contrario los activos de Louisiane aumentaron.

En conclusión, se pueden resumir los puntos fuertes / débiles de Sun Roller en la tabla 34.

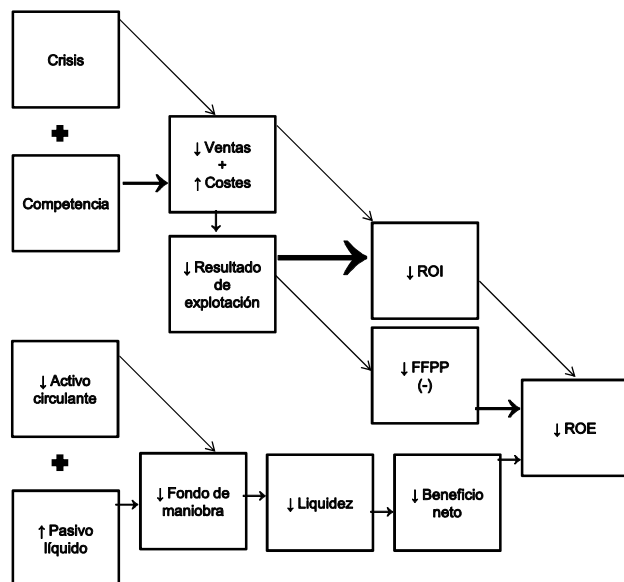
Tabla 34. Puntos fuertes y puntos débiles

	Puntos fuertes	Puntos débiles
Balance de situación	↓ Existencias <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px auto; width: fit-content;">↓ Deudores (cartera de clientes)</div>	↓ Disponible (tesorería y otros activos líquidos) ↓ Fondos propios ↑ Pasivo líquido (deudas a corto plazo)
Cuenta de pérdidas y ganancias	Caída de los valores absolutos del EBIT, de los resultados ordinarios antes de impuestos, de los resultados de las actividades ordinarias y de los resultados de los ejercicios de Sun Roller, menos acentuada que la de Louisiane.	↓ Ventas ↓ Resultado de explotación ↑ Gastos financieros ↑ % Gastos personal
Ratios	↓ Plazo de cobro Plazo de pago estable <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px auto; width: fit-content;">Calidad de la deuda</div>	Liquidez Tesorería Fondo de maniobra Indicador Z Endeudamiento Capacidad de devolución de la deuda Cobertura de gastos financieros Rotación del activo fijo Rentabilidad económica (ROI): negativa Rentabilidad financiera (ROE): negativa Autofinanciación generada sobre activo: negativa Autofinanciación generada sobre ventas: negativa ↓ Evolución de las ventas ↓ Evolución de los activos

Fte.: Elaboración propia

6. DIAGRAMA CAUSA-EFECTO

A continuación, para resumir los factores, causas y consecuencias que han llevado a la empresa Sun Roller, S.A. del liderazgo a la liquidación, se ha elaborado un diagrama causa-efecto para tener una visión gráfica de todo ello.



7. RECOMENDACIONES

Después de analizar los puntos fuertes y débiles, en este apartado se realiza un cuadro con las recomendaciones y la comparativa con Louisiane. Las recomendaciones propuestas son:

- Aumento de los fondos propios: Tomando como referencia la mejor evolución de la empresa competidora: Louisiane donde los fondos propios representan el 31,14% del balance de situación, los fondos propios de Sun Roller pasan a representar un 31%, en lugar de -159,07%. Como consecuencia se incrementa la tesorería en la misma cantidad.
- Reconversión de la deuda: Se pasan las deudas de corto plazo a largo plazo, para facilitar la solvencia y liquidez de la empresa Sun Roller, ya que es mejor tener deudas a largo plazo que a corto plazo.
- Reducción de los gastos de personal: Tomando como referencia la mejor evolución de la empresa competidora: Louisiane donde los gastos de personal representan el 18,87% de la cuenta de pérdidas y ganancias, los gastos de personal de Sun Roller pasan a representar un 22,52%, en lugar de un 63,78%.

ANÁLISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN

	2010	↑ FFPP	CP → LP	↓ Gastos MO	Louisiane
Inmovilizado	4.048.224	4.048.223	4.048.224	4.048.224	1.631.820
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	11.552	11.551	11.552	11.551	63.199
<i>Inmovilizado material</i>	3.469.571	3.469.571	3.469.571	3.469.571	411.855
<i>Otros activos fijos</i>	567.101	567.101	567.101	567.101	1.156.766
Activo circulante	4.112.180	4.112.180	4.112.180	8.112.180	18.951.507
<i>Existencias</i>	2.497.784	2.497.784	2.497.784	2.497.784	7.772.413
<i>Deudores</i>	1.587.112	1.587.112	1.587.112	1.587.112	6.776.371
<i>Otros activos líquidos</i>	9.131	9.131	9.131	9.131	1.445.333
Tesorería	18.153	22.499.178	18.153	4.018.153	2.957.390
Total activo	8.160.404	30.641.429	8.160.404	12.160.404	20.583.325

	2010	↑ FFPP	CP → LP	↓ Gastos MO	Louisiane
Fondos propios	-12.981.025	9.500.000	-12.981.025	-8.981.025	6.409.859
Capital suscrito	236.794	236.794	236.794	236.794	1.590.000
Otros fondos propios	-13.217.819	9.263.206	-13.217.819	-9.217.819	4.819.859
Pasivo fijo	4.470.244	4.470.244	6.813.704	4.470.244	481.794
<i>Acreedores a L.P.</i>	4.384.123	4.384.123	6.727.583	4.384.123	0
<i>Otros pasivos fijos</i>	86.121	86.121	86.121	86.121	481.794
<i>Provisiones</i>	86.121	86.121	86.121	86.121	481.794
Pasivo líquido	16.671.185	16.671.185	14.327.725	16.671.185	13.691.673
<i>Deudas financieras</i>	2.343.460	2.343.460	0	2.343.460	6.913.934
<i>Acreedores comerciales</i>	2.988.541	2.988.541	2.988.541	2.988.541	4.664.595
<i>Otros pasivos líquidos</i>	11.339.184	11.339.184	11.339.184	11.339.184	2.113.144
Total pasivo	8.160.404	30.641.429	8.160.404	12.160.404	20.583.325

ANÁLISIS ECONÓMICO: Evolución de los valores de PyG

	2010	↑ FFPP	CP → LP	↓ Gastos MO	Louisiane
Importe Neto Cifra de Ventas	9.695.693	9.695.693	9.695.693	9.695.693	35.982.109
Coste de la Venta	14.891.925	14.891.925	14.891.925	10.891.925	35.685.836
Resultado Explotación	-5.196.232	-5.196.232	-5.196.232	-1.196.232	296.273
Ingresos Financieros	0	0	0	0	21.143
Gastos Financieros	577.299	577.299	577.299	577.299	155.077
<i>Resultado Financiero</i>	<i>-577.299</i>	<i>-577.299</i>	<i>-577.299</i>	<i>-577.299</i>	<i>-133.934</i>
Result. Ordinarios antes de Impuestos	-5.773.531	-5.773.531	-5.773.531	-1.773.531	162.339
Impuestos sobre Sociedades	25.951	25.951	25.951	25.951	-9.240
<i>Resultado Actividades Ordinarias</i>	<i>-5.799.481</i>	<i>-5.799.481</i>	<i>-5.799.481</i>	<i>-1.747.580</i>	<i>171.579</i>
Ingresos Extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	20.024
Gastos Extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	46.223
<i>Resultados Actividades Extraordinarias</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>-26.199</i>
Resultado del Ejercicio	-5.799.481	-5.799.481	-5.799.481	-1.747.580	145.379
Materiales	6.853.556	6.853.556	6.853.556	6.853.556	18.759.686
Gastos de Personal	6.183.523	6.183.523	6.183.523	2.183.523	6.789.802
Dotaciones para Amortiz. De Inmovil.	383.926	383.926	383.926	383.926	164.805
Gastos Financieros y Gastos Asimilados	576.236	576.236	576.236	576.236	154.949

ANÁLISIS FINANCIERA**Liquidez**

	2010	↑ FFPP	CP → LP	↓ Gastos MO	Louisiane
Liquidez (AC/ Acreedores a c.p.)	0,25	0,25	0,29	0,49	1,38
Indicador Z	-16,95	-6,23	-16,89	-8,38	-0,14

ANÁLISIS PATRIMONIAL**Endeudamiento**

	2010	↑ FFPP	CP → LP	↓ Gastos MO	Louisiane
Endeudamiento (Deudas / Pasivo)	2,59	0,69	2,59	1,74	0,69

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO**Rentabilidad y autofinanciación**

	2010	↑ FFPP	CP → LP	↓ Gastos MO	Louisiane
Rentabilidad financiera (B ^º neto / FFPP)	0,45	-0,61	0,45	0,19	0,02

CONCLUSIONES

Tras haberse realizado el estudio de mercado en el que opera Sun Roller y el análisis económico-financiero de la empresa.

Las conclusiones son que:

- A nivel del mercado:

Hay un nicho de mercado que a pesar de la crisis se ha mantenido bastante estable e incluso ha crecido, ya que en España ha habido un aumento del número de campings, así como de las parcelas para la instalación de mobil homes, debido en parte al decreto 183/2010, de 23 de noviembre, de establecimiento de alojamiento turístico, es una gran oportunidad con la aprobación de hasta un 50% de las plazas de camping con mobil homes en lugar del 30% aprobado hasta entonces.

- A nivel económico-financiero:

Se ha visto como Sun Roller venía acumulando pérdidas desde el año 2004 y que a partir del año 2006 estas pérdidas empezaron a ser millonarias, quizás debido al deterioro que venía arrastrando de todos estos años es difícil una recomendación que pudiera salvar la empresa de su liquidación.

Por un lado, la empresa tenía que haber hecho una reestructuración de su personal en cuanto disminuyeron las ventas, ya que mantener el mismo número de empleados cuando la fabricación y venta de mobil homes se ha reducido un 83%, no es muy viable. Con esta recomendación el coste de la venta hubiese disminuido, aumentando el resultado de explotación.

Por otro lado, un aumento considerable de los fondos propios, así como una reconversión de la deuda de corto plazo a largo plazo, hubiesen mejorado la liquidez y solvencia de la empresa, así como su endeudamiento y rentabilidad financiera, y la hubiesen dotado de una mejor salud económico-financiera.

La empresa debería haber hecho una mezcla de las tres recomendaciones e intentarlo, aunque para que los resultados hubiesen sido óptimos, hubiese tenido que tomar estas medidas en cuanto empezaron las pérdidas, en lugar de ir arrastrándolas año tras año.

Para finalizar, recordar que cuando se está gestionando una empresa es vital utilizar el análisis económico-financiero para detectar los puntos fuertes y débiles de las empresas, y de esta manera, poder aportar las medidas correctivas adecuadas al inicio de cada problema para poder solventarlo en la mayor brevedad y con más facilidad.

AGRADECIMIENTOS

Agradecer los consejos y el seguimiento constante del proyecto de mi tutora de proyecto Patricia Crespo Sogas.

También agradecer en los inicios del proyecto al equipo directivo de Sun Roller, S.A., en particular a Alberto Ordeix, que me atendió y me ofreció sus conocimientos del mercado, así como respuestas a todas las dudas que fueron surgiendo en el transcurso de la elaboración de este proyecto.

Por último agradecer a toda mi familia y amigos, el haberme apoyado y el haber entendido mi dedicación a mi proyecto en todo momento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMAT, Oriol. *Análisis de Estados Financieros*. 7ª ed. Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S.A, 2002. 419 p. ISBN 84-8088-734-6

BUSHMAN, R.M. y SMITH, A.J., Transparency, Financial Accounting Information, and Corporate Governance. *FRBNY Economic Policy Review*, 2003, pp. 65-87.

CUERVO, A.; RIVERO, P. El análisis económico-financiero de la empresa. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 1986, vol. XVI, núm. 49, pp. 15-33.

KRUGMAN, P. Balance Sheets, the Transfer Problem, and Financial Crises. *International Tax and Public Finance*, 1999, vol. 6, pp. 459-472.

NAVA ROSILLÓN, M.A. Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 2009, vol. 14, núm. 48, pp. 606-628.

PLATIKANOVA, P. El análisis económico-financiero: Estado del arte. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 2005, vol. 2, p. 95-120.

BALANCE DE SITUACIÓN SUN ROLLER, S.A.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2011
Inmovilizado	3.605.323	6.948.154	7.744.215	8.029.605	7.415.234	5.766.000	4.955.000	4.048.223	3.666.287
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	<i>105.360</i>	<i>92.410</i>	<i>191.716</i>	<i>176.588</i>	<i>198.300</i>	<i>159.000</i>	<i>104.000</i>	<i>11.551</i>	<i>7.820</i>
<i>Inmovilizado material</i>	<i>2.319.095</i>	<i>3.074.876</i>	<i>3.571.631</i>	<i>3.873.353</i>	<i>4.158.385</i>	<i>3.955.000</i>	<i>4.009.000</i>	<i>3.469.571</i>	<i>3.183.840</i>
<i>Otros activos fijos</i>	<i>1.180.868</i>	<i>3.780.868</i>	<i>3.980.868</i>	<i>3.979.664</i>	<i>3.058.549</i>	<i>1.652.000</i>	<i>842.000</i>	<i>567.101</i>	<i>474.627</i>
Activo circulante	27.163.972	29.690.313	24.310.524	33.553.428	24.753.907	21.273.000	18.440.000	4.112.180	3.914.387
<i>Existencias</i>	<i>13.423.444</i>	<i>13.429.074</i>	<i>11.370.143</i>	<i>15.778.820</i>	<i>9.952.714</i>	<i>9.083.000</i>	<i>7.193.000</i>	<i>2.497.784</i>	<i>2.361.927</i>
<i>Deudores</i>	<i>11.549.633</i>	<i>14.240.396</i>	<i>12.617.362</i>	<i>17.245.202</i>	<i>12.444.208</i>	<i>12.059.000</i>	<i>9.649.000</i>	<i>1.587.112</i>	<i>1.459.283</i>
<i>Otros activos líquidos</i>	<i>2.190.895</i>	<i>2.020.843</i>	<i>323.019</i>	<i>529.406</i>	<i>2.356.985</i>	<i>131.000</i>	<i>1.598.000</i>	<i>27.284</i>	<i>93.177</i>
Tesorería	1.946.533	1.835.959	127.170	351.130	346.748	131.000	88.000	18.153	93.027
Total activo	30.769.295	36.638.467	32.054.739	41.583.033	32.169.141	27.039.000	23.395.000	8.160.403	7.580.674

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2011
Fondos propios	6.273.763	6.096.206	6.079.919	5.875.234	887.783	-2.713.000	-2.289.000	-12.981.025	-9.760.088
Capital suscrito	390.951	390.951	390.951	390.951	390.951	1.172.000	237.000	236.794	236.794
Otros fondos propios	5.882.812	5.705.255	5.688.968	5.484.283	496.832	-3.885.000	-2.526.000	-13.217.819	-9.996.882
Pasivo fijo	3.023.230	4.786.781	4.408.245	3.151.014	6.903.419	6.397.000	4.007.000	4.470.244	4.033.437
<i>Acreeedores a L.P.</i>	<i>3.023.230</i>	<i>4.786.781</i>	<i>4.408.245</i>	<i>3.151.014</i>	<i>6.903.419</i>	<i>5.896.000</i>	<i>4.007.000</i>	<i>4.384.123</i>	<i>4.033.437</i>
<i>Otros pasivos fijos</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>501.000</i>	<i>n.d</i>	<i>86.121</i>	<i>n.d</i>
<i>Provisiones</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>501.000</i>	<i>n.d</i>	<i>86.121</i>	<i>n.d</i>
Pasivo líquido	21.472.302	25.755.480	21.566.575	32.556.785	24.377.939	23.355.000	21.677.000	16.671.185	13.307.325
<i>Deudas financieras</i>	<i>7.376.293</i>	<i>8.530.423</i>	<i>10.108.811</i>	<i>16.147.424</i>	<i>11.910.798</i>	<i>10.881.000</i>	<i>8.993.000</i>	<i>2.343.460</i>	<i>2.596.129</i>
<i>Acreeedores comerciales</i>	<i>12.971.103</i>	<i>16.003.895</i>	<i>10.367.108</i>	<i>14.584.081</i>	<i>10.991.723</i>	<i>7.036.000</i>	<i>4.339.000</i>	<i>2.988.541</i>	<i>2.506.227</i>
<i>Otros pasivos líquidos</i>	<i>1.124.906</i>	<i>1.221.162</i>	<i>1.090.656</i>	<i>1.825.280</i>	<i>1.475.418</i>	<i>5.438.000</i>	<i>8.345.000</i>	<i>11.339.184</i>	<i>8.204.969</i>
Total pasivo	30.769.295	36.638.467	32.054.739	41.583.033	32.169.141	27.039.000	23.395.000	8.160.403	7.580.674

BALANCE DE SITUACIÓN LOUISIANE

	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Inmovilizado	878.663	692.473	566.827	1.631.820	2.485.391	1.685.334
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	<i>75.239</i>	<i>61.304</i>	<i>66.525</i>	<i>63.199</i>	<i>71.815</i>	<i>67.948</i>
<i>Inmovilizado material</i>	<i>797.926</i>	<i>626.603</i>	<i>489.405</i>	<i>411.855</i>	<i>349.466</i>	<i>309.846</i>
<i>Otros activos fijos</i>	<i>5.498</i>	<i>4.566</i>	<i>10.897</i>	<i>1.156.766</i>	<i>2.064.130</i>	<i>1.307.540</i>
Activo circulante	18.223.773	21.619.284	19.522.403	18.951.507	23.316.498	19.863.514
<i>Existencias</i>	<i>10.773.731</i>	<i>10.544.334</i>	<i>8.725.415</i>	<i>7.772.413</i>	<i>8.640.968</i>	<i>9.629.868</i>
<i>Deudores</i>	<i>5.209.639</i>	<i>8.567.205</i>	<i>6.691.378</i>	<i>6.776.371</i>	<i>9.496.785</i>	<i>5.927.841</i>
<i>Otros activos líquidos</i>	<i>1.562.030</i>	<i>1.226.409</i>	<i>2.094.956</i>	<i>1.445.333</i>	<i>2.009.923</i>	<i>2.129.679</i>
Tesorería	678.373	1.281.336	2.010.654	2.957.390	3.168.822	2.176.126
Total activo	19.102.436	22.311.756	20.089.230	20.583.325	25.801.887	21.548.847

	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Fondos propios	10.714.420	6.844.714	4.988.235	6.409.859	6.747.302	5.334.081
Capital suscrito	300.000	300.000	300.000	1.590.000	1.590.000	1.590.000
Otros fondos propios	10.414.420	6.544.714	4.688.235	4.819.859	5.157.302	3.744.081
Pasivo fijo	789.513	387.885	488.312	481.794	484.540	4.772.127
<i>Acreedores a L.P.</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>2.979.000</i>
<i>Otros pasivos fijos</i>	<i>789.513</i>	<i>387.885</i>	<i>488.312</i>	<i>481.794</i>	<i>484.540</i>	<i>1.793.127</i>
<i>Provisiones</i>	<i>789.513</i>	<i>387.885</i>	<i>488.312</i>	<i>481.794</i>	<i>484.540</i>	<i>493.589</i>
Pasivo líquido	7.598.503	15.079.156	14.612.683	13.691.673	18.570.046	11.442.634
<i>Deudas financieras</i>	<i>0</i>	<i>7.092.492</i>	<i>7.014.646</i>	<i>6.913.934</i>	<i>9.846.510</i>	<i>4.972.948</i>
<i>Acreedores comerciales</i>	<i>5.352.699</i>	<i>5.718.844</i>	<i>3.293.725</i>	<i>4.664.595</i>	<i>6.084.937</i>	<i>4.405.669</i>
<i>Otros pasivos líquidos</i>	<i>2.245.804</i>	<i>2.267.820</i>	<i>4.304.312</i>	<i>2.113.144</i>	<i>2.638.599</i>	<i>2.064.017</i>
Total pasivo	19.102.436	22.311.756	20.089.230	20.583.325	25.801.887	21.548.847

CUENTA PyG SUN ROLLER, S.A.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2011
Importe Neto Cifra de Ventas	58.171.430	64.002.543	52.376.989	57.496.704	50.750.397	42.602.000	29.641.000	9.695.693	13.722.756
Coste de la Venta	56.585.559	63.439.220	51.547.389	56.831.427	54.819.140	47.717.000	30.835.000	10.891.925	15.447.733
Resultado Explotación	1.585.871	563.323	829.600	665.277	-4.068.743	-5.115.000	-1.194.000	-5.196.232	-1.724.977
Ingresos Financieros	87.840	110.210	102.055	70.912	176.743	417.000	52.000	0	13.722.756
Gastos Financieros	584.117	882.465	1.002.609	1.008.359	1.143.763	1.222.000	965.000	577.299	365.421
<i>Resultado Financiero</i>	<i>-496.277</i>	<i>-772.255</i>	<i>-900.554</i>	<i>-937.447</i>	<i>-967.020</i>	<i>-805.000</i>	<i>-913.000</i>	<i>-577.299</i>	<i>2.069.754</i>
Result. Ordinarios antes de Impuestos	1.089.594	-208.932	-70.954	-272.170	-5.035.763	-5.920.000	-2.107.000	-5.773.531	344.776
Impuestos sobre Sociedades	219.975	-271.922	-168.959	-11.122	-36.043	-57.000	-42.000	25.951	93.574
<i>Resultado Actividades Ordinarias</i>	<i>869.619</i>	<i>62.990</i>	<i>98.005</i>	<i>-261.048</i>	<i>-4.999.720</i>	<i>-5.863.000</i>	<i>-2.065.000</i>	<i>-5.799.481</i>	<i>251.202</i>
Ingresos Extraordinarios	44.008	14.916	13.025	56.363	30.000	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gastos Extraordinarios	123.706	2.989	127.317	0	17.731	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Resultados Actividades Extraordinarias</i>	<i>-79.698</i>	<i>11.927</i>	<i>-114.292</i>	<i>56.363</i>	<i>12.269</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
Resultado del Ejercicio	789.921	74.917	-16.287	-204.685	-4.987.451	-5.863.000	-2.065.000	-5.799.481	251.202
Materiales	40.417.545	44.185.694	36.734.105	40.142.779	37.171.341	31.511.000	19.198.000	6.853.556	8.727.974
Gastos de Personal	6.296.824	7.878.723	6.429.434	7.149.795	7.685.641	7.244.000	7.180.000	2.183.523	4.301.279
Dotaciones para Amortiz. De Inmovil.	346.431	354.005	376.398	406.449	447.723	456.000	438.000	383.926	314.875
Gastos Financieros y Gastos Asimilados	566.981	719.369	697.961	1.005.227	1.130.275	1.219.000	957.000	576.236	363.764
Cash Flow	1.136.352	428.922	360.111	201.764	-4.539.728	-5.407.000	-1.627.000	-5.415.555	566.077
Valor Agregado	8.220.132	8.755.092	7.318.547	8.345.664	4.240.145	2.999.000	6.468.000	1.370.155	5.324.694
EBIT	1.585.871	563.323	829.600	665.277	-4.068.743	-5.115.000	-1.194.000	-5.196.232	-1.724.977
EBITDA	1.932.302	917.328	1.205.998	1.071.726	-3.621.020	-4.659.000	-756.000	-4.812.306	-1.410.102

CUENTA PyG LOUISIANE

	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Importe Neto Cifra de Ventas	42.668.028	27.850.690	25.379.788	35.982.109	39.895.627	38.153.956
Coste de la Venta	35.489.491	27.434.093	27.811.000	35.685.836	39.083.051	39.174.401
Resultado Explotación	7.178.537	416.597	-2.431.212	296.273	812.576	-1.020.445
Ingresos Financieros	31.202	8.582	38.238	21.143	11.432	19.780
Gastos Financieros	78.437	254.464	360.724	155.077	273.518	266.739
<i>Resultado Financiero</i>	<i>-47.235</i>	<i>-245.882</i>	<i>-322.486</i>	<i>-133.934</i>	<i>-262.086</i>	<i>-246.959</i>
Result. Ordinarios antes de Impuestos	7.131.302	170.715	-2.753.698	162.339	550.490	-1.267.404
Impuestos sobre Sociedades	2.076.823	8.808	-939.222	-9.240	55.628	-588.178
<i>Resultado Actividades Ordinarias</i>	<i>5.054.479</i>	<i>161.907</i>	<i>-1.814.476</i>	<i>171.579</i>	<i>494.862</i>	<i>-679.226</i>
Ingresos Extraordinarios	19.671	422	13.036	20.024	7.908	165.187
Gastos Extraordinarios	764.655	53.581	55.043	46.223	161.172	876.232
<i>Resultados Actividades Extraordinarias</i>	<i>-744.984</i>	<i>-53.159</i>	<i>-42.007</i>	<i>-26.199</i>	<i>-153.264</i>	<i>-711.045</i>
Resultado del Ejercicio	4.309.496	108.748	-1.856.480	145.379	341.598	-1.390.271
Materiales	20.019.847	15.890.792	13.259.174	18.759.686	21.806.571	21.963.898
Gastos de Personal	6.423.162	5.796.423	6.863.577	6.789.802	7.426.872	7.859.594
Dotaciones para Amortiz. De Inmovil.	265.199	139.566	154.499	164.805	122.167	148.179
Gastos Financieros y Gastos Asimilados	78.434	254.464	360.724	154.949	272.995	266.617
Cash Flow	4.574.695	248.314	-1.701.981	310.184	463.765	-1.242.092
Valor Agregado	13.153.114	6.308.009	4.583.098	7.245.695	8.219.260	6.295.941
EBIT	7.178.537	416.597	-2.431.212	296.273	812.576	-1.020.445
EBITDA	7.443.736	556.163	-2.276.713	461.078	934.743	-872.266