



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

PLANIFICACIÓN FINANCIERA. APLICACIÓN A UN CASO REAL: COREN

Alumno: Victoria López Lendínez

Junio, 2015

ÍNDICE

1. Introducción.....	4
2. Descripción general de la empresa.....	6
2.1. Historia	6
2.2. Análisis de la empresa	7
2.3. Competencia.....	9
2.4. Sector en el que opera.....	9
2.5. Análisis DAFO.....	10
2.6. Grado de internacionalización.....	10
3. Descripción económico-financiera de la empresa.....	12
3.1. Ratio de disponibilidad inmediata.....	12
3.2. Ratio de tesorería o liquidez.....	12
3.3. Ratio de solvencia.....	13
3.4. Ratio de garantía.....	14
3.5. Ratio de firmeza o consistencia.....	14
3.6. Ratio de estabilidad.....	15
3.7. Ratio de endeudamiento.....	16
3.8. Porcentaje de endeudamiento.....	16
3.9. Ratio de autonomía o independencia financiera.....	17
3.10. Fondo de Maniobra.....	17
3.11. Ratio de Rentabilidad Económica.....	18
3.12. Ratio de Rentabilidad Financiera.....	18
3.13. Comparación con empresas del mismo sector de actividad.....	19
4. Predicción.....	22
4.1. Previsión sobre la evolución esperada de las ventas.....	22
4.2. Previsión sobre la evolución de la estructura de costes.....	26
5. Planificación financiera.....	30
5.1. Cuenta de Resultados.....	30
5.2. Cuadro de Necesidades Netas del Fondo de Rotación.....	31
5.3. Presupuesto de Capital.....	32
5.4. Balance de Situación.....	33
6. Análisis de sensibilidad en diferentes escenarios.....	35
7. Conclusiones.....	37

8. Anexos.....	38
9. Bibliografía.....	40

1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo se va a realizar un análisis de la planificación financiera de una empresa real, en este caso se trata de la empresa Cooperativas Orensanas S.C.G.

Se comienza con una descripción general de la empresa donde se incluyen los productos que ofrece, quienes son sus clientes y proveedores, sus competidores más directos, sector en el que opera y el grado de internacionalización y diversificación.

Después se va a realizar la elaboración de los ratios con la información que se encuentra en el balance y la cuenta de resultados de Coren, su interpretación y su comparación con sus competidores más directos.

En el apartado 4, se establece una hipótesis sobre la evolución de Coren, analizando las ventas esperadas y la estructura de costes de forma consistente con el pasado reciente de la empresa y con información del entorno económico y el sector en el que opera.

En el punto 5, se van a elaborar los estados financieros previsionales en un horizonte temporal de 4 años, desde 2014 a 2017, presentando una memoria explicativa.

En el apartado 6, se va a llevar a cabo un análisis de sensibilidad en diferentes escenarios, en función de cómo varía el resultado del ejercicio de Coren ante un nivel establecido de ventas.

Finalmente, se van a realizar las conclusiones acerca de lo expuesto en este trabajo.

Abstract

In this project I will do an analysis of the financial planning of a real company, in this case, the company is Cooperatives Orensanas SCG

It begins with an overview of the company, including the products offered, who are their customers and suppliers, its direct competitors, the sector in which it operates and the degree of internationalization and diversification.

Later, I will make the elaboration of the ratios with the information found on the balance and income statement of the Coren, its interpretation and comparison with its direct competitors.

In point 4, I establish hipotesis on the evolution of Coren, analysing the expected sales and cost structure, consistent with the recent past of the company and the information of the economic situation and the industry in which it operates.

In Section 5, I will do the financial statements on a time horizon of three years, from 2014-2017, presenting a memory about the results.

In point 6, I will elaborate a sensitivity analysis on different scenarios, depending on how varied the result of the exercise of Coren with a set level of sales.

Finally, I make conclusions about the discussion in this project.

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Cooperativas Orensanas SCG (Coren) es una cooperativa de segundo grado, cooperativa de cooperativas, cuya actividad se encuentra principalmente en Galicia. Se dedica a la fabricación y comercialización de distintos productos cárnicos y de volatería.

2.1. Historia

Según la página oficial de Coren (abril de 2015), Eulogio Gómez Franqueira, en 1959, es nombrado gerente de la Unión Territorial de Cooperativas Orensanas (UTECO). Éste comenzó un proceso de saneamiento de la empresa, constituyendo en 1962 UTECO, la Cooperativa Provincial Ganadera. Dicha cooperativa compraba a una empresa estadounidense llamada SWIFT pollos de un día y piensos para alimentarlos.

En 1964, UTECO comienza la construcción de su primera fábrica de piensos en Ourense. Un año más tarde, ésta rompe su pacto con SWIFT y emprende una Cooperativa dedicada a la producción de huevos.

A finales de los años 60, dicha cooperativa pone en marcha el primer matadero avícola y la primera planta de incubación en Galicia. También se prepara para una nueva actividad dedicada al vacuno y crea una red comercial propia.

En los años 70, se construye una nueva planta clasificadora de huevos y la central lechera. Extiende su actividad al sector del porcino, creando una cooperativa provincial de criadores de ganado porcino, adquiriendo unos años más tarde el complejo de Frigolouro.

En 1980, UTECO se convierte en Cooperativas Orensanas SCL, pero un año más tarde se constituye la Cooperativa Agrícola Gallega S.C.G.

En 1985, se construye la segunda fábrica de piensos y Manuel Gómez-Franqueira Álvarez es nombrado director general del Grupo Coren.

En los años 90, se constituye Lourinho Conservas de Carne Limitada, empresa con la que Coren desembarca en Portugal. Frigsa se integra en el Grupo Coren y se constituye Coren Argentina. Coren inicia la construcción de su primera Planta de Cogeneración y se inaugura Novafrigsa y el Centro Tecnológico de Incubación (CTI). En 1990, Coren abre comercio en Rumania.

Según el diario digital de La Región (mayo de 2015), la planta de cogeneración de Coren se usa para reciclar los residuos ganaderos generando abono y energía térmica y eléctrica.

En 2002, Coren se implanta en Lisboa y un año más tarde inaugura la Planta de Alimentación Animal de Coren, iniciando la exportación de porcino fresco a Reino Unido. En 2006, se inaugura el Centro de Procesado Avícola (CPA).

En 2012, lanza la gama Selecta de cerdo criado de modo tradicional y alimentado con castañas y un año más tarde se inauguran los secaderos de jamones de Novafrigsa y el lanzamiento comercial de los jamones Selecta.



2.2. Análisis de la empresa

Coren ofrece una gran variedad de productos:

CÁRNICOS:

- Aves: Pollo, pavo, pollo corral, coquelet, pato, pollo ecológico,...
- Vacuno: Vacuno mayor, ternera gallega.
- Porcino: Cerdo blanco, selecta (cerdo alimentado con castañas).
- Elaborados frescos: Hamburguesas, salchichas, empanados, carnes picadas, adobados, barbacoa.

CHARCUTERÍA:

- Jamones.
- Curados.
- Cocidos.

PLATOS PREPARADOS:

- Refrigerados: Tortillas.
- Temperatura ambiente: Albóndigas, legumbres, callos, magros, microondables, tradicionales, chopped, salchichas Frankfurt, pates,...

ESPECIALIDADES NAVIDEÑAS:

- Rellenos: Estrella de navidad, rotis, etiqueta negra,...

Coren no posee proveedores, ésta se ocupa de toda la cadena productiva, desde la incubación hasta la distribución. Las cooperativas que lo forman se ocupan de criar a los animales para que después se lleven a los distintos mataderos para ser sacrificados. Los mataderos son:

- Para aves: GALSA
- Para cerdo: FRIGOLOURO
- Para vacuno: NOVAFRIGSA

Después de pasar por el matadero son llevados a las salas de despiece donde se empaquetan y se preparan para ser distribuidos a los distintos supermercados. Al poseer fábricas de piensos, no necesitan proveedores para alimentar a los animales.

Coren tiene una gran cantidad de clientes, dedicándose en gran medida a la venta al por mayor. Sus clientes son desde supermercados, como Alcampo, Carrefour, Día, El Corte Inglés, a pequeños distribuidores para que puedan ser encontrados en pequeños comercios. También posee tiendas propias y establecimientos de comida rápida, llamados Coren Grill.

2.3. Competencia

La competencia de Coren puede ser mirada desde distintos puntos de referencia, ya que tiene muchos productos.

Si lo vemos como una cooperativa agroalimentaria, según la página web, www.avicultura.com (abril de 2015), se encuentra a la cabeza de España, siendo la segunda Grupo AN, cuyas actividades son el aceite de oliva, avícola, piensos, porcino, hortalizas,...

Si nos centramos en aves, según el diario agrodigital (abril de 2015), Coren ocupa el tercer lugar, siendo el más fuerte el Grupo SADA, y en segundo puesto Vall Companys.

Centrándonos en Porcino y Vacuno, su principal competidor era Campofrío, pero según el diario la voz de Galicia (abril de 2015), tras su problema con la fábrica de Burgos, Coren le surtirá con 120 toneladas de carne mensualmente.

2.4. Sector en el que opera

Coren opera en el sector agroalimentario, dedicándose a la producción y cría de animales y a su posterior transformación para la venta.

Según los Códigos CNAE 2009, Coren se clasifica según el Código Primario: 1013 (Elaboración de productos cárnicos y de volatería) y según los Códigos Secundarios: 0147 (Avicultura) y 0150 (Producción agrícola combinada con la producción ganadera).

2.5. Análisis DAFO

Fortalezas:

- Para Coren es fundamental apostar por la I+D+i, por ello, posee tres centros tecnológicos. Dedicar el 2% de su facturación a la actividades de I+D+i, la cual desarrollan unas 60 personas.
- Coren posee un gran número de estrategias bien diseñadas, que abarcan la integración, diversificación, internacionalización e innovación.

Debilidades:

- Coren tiene unos costes unitarios mayores a los de la competencia, ya que su apuesta por la calidad de los productos incrementa el nivel de gastos. Debido a la situación económica por la que atraviesa España, esto es una debilidad, ya que los clientes buscan menores precios.

Amenazas:

- Los precios de los competidores son menores que los de Coren, y como se ha mencionado anteriormente, los clientes se fijan más en el precio que en la calidad.

Oportunidades:

- A pesar de atravesar una época de crisis, la gente no deja de buscar los productos más saludables para su alimentación. El producto de Coren es visto por el consumidor como un producto de calidad y también es más barato que otros productos alimenticios, esto hace que sea una gran oportunidad de mantener incluso aumentar sus ventas respecto a sus competidores.

2.6. Grado de internacionalización / diversificación

Según la página oficial de Coren, ésta sigue una internacionalización tanto de filiales y plantas de producción como exportaciones. Coren se encuentra presente en Francia, Bélgica, Reino Unido, Polonia, Alemania, Italia, Holanda, Rumanía, Portugal, Venezuela, Brasil, Argentina, Chile, Perú, México, Guatemala, Angola, Benín, Congo, Sudáfrica, Rusia, Japón, Hong Kong y Vietnam, tanto como exportación, produciendo en España, como con filiales presentes en Argentina, Rumania, Reino Unido y Portugal.

Coren comenzó su internacionalización a través de filiales y plantas de producción en 1990 con Lourinho Conservas de Carne Limitada en Portugal. En 1995 se crea Coren Argentina y cuatro años más tarde abre comercio en Rumania. En 2002 construye en

Lisboa una planta y un centro de distribución y en 2005 inicia la exportación a Reino Unido de porcino fresco.

A través de la exportación, se encuentra presente en muchos países de Europa, América, África y Asia.

Los productos exportados se basan en el porcino y su internacionalización se centra principalmente en el mercado del porcino en Reino Unido.



Fuente: Pagina Web de Coren. www.coren.es

En 2007 obtiene la certificación de Freedom Food, otorgado por la RSPCA, por ser la primera empresa en producción de pollo en Europa y ser la primera empresa en España en cumplir los estándares del bienestar animal.

Coren sigue una diversificación relacionada, ya que todas sus actividades están centradas en la alimentación (avícola, vacuno y porcino), aunque también tiene una diversificación no relacionada con actividades de innovación y mejora de la calidad.

3. DESCRIPCIÓN ECONOMICO FINANCIERA DE LA EMPRESA

En este apartado se estudia la evolución de la situación económico-financiera de Coren, a través de la elaboración de ratios con la información contenida en los balances y las cuentas de resultados en el periodo 2009-2013 obtenidos de la base de datos SABI.

También vamos a realizar una comparación con la situación económica financiera de sus principales competidores.

3.1. Ratio de disponibilidad inmediata.

Este ratio expresa la capacidad inmediata de una empresa para hacer frente a sus deudas. Su fórmula sería:

$$\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, su valor debe ser en torno a 0,30.

	2013	2012	2011	2010	2009
Disponibilidad Inmediata	0.04	0.05	0,03	0,07	0,05

Como podemos observar, este valor se ha mantenido prácticamente constante, estando en 2009 en 0.05 y en 2013 en 0.04. En 2007, el valor de dicho ratio alcanza su punto más alto, 0.07, pero al año siguiente disminuye a 0.03. Este valor en todo el periodo es demasiado bajo con respecto al valor adecuado, lo que significa que Coren podría presentar ciertos problemas de disponibilidad, por lo que puede ser peligroso para hacer frente a los pagos.

3.2. Ratio de tesorería

Este ratio se define como la relación entre el activo financiero y el exigible a corto plazo. El activo financiero estaría formado por el disponible y el realizable. Mide la capacidad de una empresa para hacer frente a sus pagos a corto plazo. Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, este ratio se considera el más representativo de la situación financiera de la empresa

siendo su valor una información orientativa, ya que se considera un valor estático. Su fórmula matemática es:

$$\frac{\text{Activo financiero (disponible + realizable cierto)}}{\text{Pasivo corriente}}$$

El valor debe ser próximo a la unidad.

	2013	2012	2011	2010	2009
Tesorería	0.86	0.85	0.84	0.89	0.85

El valor de este ratio se mantiene casi constante en este periodo de tiempo. Su valor más alto lo alcanza en 2010 y en 2011 alcanza su valor más bajo, pero siempre en torno a 0.85, por lo que se podría decir que se aproxima a la unidad, significando que Coren no tendría problema de insuficiencia de recursos para hacer frente a los pagos.

3.3. Ratio de solvencia Técnica.

Este ratio mide la relación que existe entre el activo corriente y el pasivo corriente, siendo considerado como el más representativo de la liquidez de la empresa. Su fórmula es:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, su valor depende de la velocidad con que se realicen las cuentas a cobrar y sean exigibles los saldos a pagar, pero habitualmente debe ser igual o superior a la unidad.

	2013	2012	2011	2010	2009
Solvencia	1.08	1.06	1.05	1.09	1.07

Como podemos observar el valor se encuentra por encima de la unidad en todo el periodo estudiando, manteniéndose constante en dicho periodo, por lo que Coren no

presentaría problemas de liquidez siendo, como veremos más adelante, su fondo de maniobra positivo.

3.4. Ratio de garantía

Es el ratio conocido como el que mide la distancia a la quiebra. Representa la garantía que ofrece la empresa a sus acreedores, y se obtiene por relación entre el activo total y las deudas exigibles totales tanto a corto plazo como a largo. Su fórmula es:

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, su valor deber ser superior a la unidad, generalmente en torno a dos. Si el valor está ligeramente por encima de la unidad significa que la sociedad está demasiado vinculada a sus acreedores, con el peligro de acercarse a una situación de quiebra.

	2013	2012	2011	2010	2009
Garantía	1.38	1.37	1.37	1.44	1.47

Como podemos observar, este valor ha disminuido en el periodo 2009-2013, pasando de 1.47 a 1.38, pero esta disminución no es significativa, por lo que su valor está siendo superior a la unidad en este tiempo, pero cada vez se está aproximando a la unidad. En este momento no presentaría graves problemas de quiebras, pero si sigue disminuyendo podría presentarlos.

3.5. Ratio de firmeza o consistencia

Mediante este ratio recogemos el grado de seguridad que la sociedad ofrece frente a sus acreedores a largo plazo, es la relación entre los activos no corrientes de la empresa y las deudas a l/p de la misma. Se calcula:

$$\frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Pasivo No Corriente}}$$

Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, el valor adecuado suele ser próximo a dos.

	2013	2012	2011	2010	2009
Firmeza	3.17	3.53	3.28	3.38	3.78

Este valor está por encima de tres, por lo que el activo inmovilizado de Coren está financiado por sus recursos propios y sus deudas a largo plazo, ya que el activo es mayor que el pasivo. Desde 2009 a 2013 se produce una disminución de 0.61, lo cual no es significativo para Coren, pero en 2009 se encontraba próximo a cuatro y en 2011 se produce una disminución del valor situándose en torno a tres, en 2012 aumenta a 3.53, pero en el último año disminuye a 3.17, siendo el valor más bajo en el periodo estudiado. Lo que quiere decir que el pasivo no corriente cada vez financia en mayor medida al inmovilizado.

3.6. Ratio de estabilidad

Es el complementario del ratio de Solvencia. Se compara la proporción existente entre el Activo no corriente y los recursos permanentes (Patrimonio Neto y Pasivo No Corriente). Su fórmula es:

$$\frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Recursos Permanentes}}$$

Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, su valor debe ser menor que la unidad, para que ninguna parte del activo fijo este financiado con pasivo a corto plazo.

	2013	2012	2011	2010	2009
Estabilidad	0.87	0.90	0.91	0.87	0.90

Como podemos ver en el periodo 2009-2013 el valor de este ratio es de 0.9 aproximadamente, siendo menor a la unidad, lo que significa que Coren no financia ninguna parte del activo fijo con pasivo no corriente.

3.7. Ratio de endeudamiento

Este ratio mide la relación existente entre el pasivo exigible (pasivo corriente y pasivo no corriente) y el patrimonio neto. Se calcula:

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, su valor deber ser inferior a la unidad, sino la empresa estaría en manos de sus acreedores.

	2013	2012	2011	2010	2009
Endeudamiento	2.62	2.73	2.69	2.27	2.14

Como podemos ver, el valor de este ratio es superior a la unidad en todo el periodo estudiado, con un valor por encima de dos, pasando de 2.14 en 2009 a 2.62 en 2013, lo que se interpreta con que Coren presente deudas con sus acreedores y por tanto da por perdida la autonomía financiera. Este valor ha aumentado desde 2009 a 2012, pero en el último año ha disminuido,

3.8. Porcentaje de Endeudamiento

Este porcentaje mide el nivel de endeudamiento de una empresa a través de la relación porcentual que existe entre el total del pasivo exigible respecto al total del pasivo y patrimonio neto. Se calcularía:

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Pasivo total} + \text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

	2013	2012	2011	2010	2009
Porcentaje de Endeudamiento	72%	73%	73%	69%	68%

Como podemos ver el endeudamiento de Coren es elevado, estando cerca del 70% en todo el periodo, por lo que para su financiación precisa de recursos ajenos. Este valor ha aumentado desde 2009 a 2013 en un 5%, lo que significaría que cada vez posee más deudas.

3.9. Ratio de autonomía o independencia financiera

Este ratio es el inverso al ratio de endeudamiento, se calcularía:

$$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Pasivo Total}}$$

Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, su valor debe ser superior a la unidad.

	2013	2012	2011	2010	2009
Autonomía Financiera	0.28	0.27	0.27	0.31	0.32

Este valor está por debajo de la unidad en todo el periodo, lo que significa que Coren no tiene autonomía financiera, disminuyendo cada vez más, como he comentado anteriormente.

3.10. Fondo de Maniobra

El fondo de Maniobra representa la diferencia entre el Activo corriente y el Pasivo Corriente.

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Si se obtienen valores positivos, la empresa no tendrá problemas para hacer frente a sus deudas a corto plazo con su Activo. Si el fondo de maniobra es negativo, dependerá del periodo medio de maduración, si tiene valor negativo o positivo. Para que no existan problemas para hacer frente a sus deudas debe de existir relación directa entre el fondo de maniobra y el periodo medio de maduración.

	2013	2012	2011	2010	2009
Fondo de Maniobra	14.425.213 €	11.990.866 €	11.464.088 €	16.390.438 €	12.743.582 €

Como vemos, Coren no presentaría problemas para hacer frente a sus deudas a corto plazo con su activo, pero si podemos observar que este valor ha aumentado en el periodo estudiado, pasando de casi trece millones a catorce millones de euros.

3.11. Ratio de Rentabilidad Económica

El ratio de Rentabilidad Económica mide la relación entre el Beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total de una empresa.

$$\frac{BAIT}{Activo\ Total}$$

Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, mientras mayor sea este resultado, mejor.

	2013	2012	2011	2010	2009
Rentabilidad Económica	0.22 %	0.38 %	-0.96 %	0.84 %	1.13 %

Como podemos ver, el porcentaje es bastante bajo en este periodo, llegando a ser negativo en el año 2011, pero en el año 2012 alcanza un valor de 0.38 % pero disminuye al año siguiente un 0.16 %, lo que significa que el activo de Coren es poco productivo. El valor más elevado lo ha obtenido en 2009, desde entonces, el valor ha ido disminuyendo hasta 0.22 % en 2013.

3.12. Ratio de Rentabilidad Financiera

El ratio de Rentabilidad Financiera mide la rentabilidad que obtienen los socios. Mide la relación entre el resultado antes de impuestos y el Patrimonio Neto. Se calcula:

$$\frac{BAT}{Patrimonio\ Neto}$$

Según el libro “Plan general de contabilidad y análisis de Estados Contables” de Salvador Sánchez, mientras más altos y positivos sean los resultados, mejor para los accionistas.

	2013	2012	2011	2010	2009
Rentabilidad Financiera	0.81 %	1.42 %	-3.55 %	2.77 %	3.56 %

Como vemos, el porcentaje es bastante bajo. Aun así, en 2009 el valor estaba cerca del 3.56%, a los dos años alcanza un valor negativo del -3.55%, pero en 2012 vuelvo a llegar al 1.42%, debido al elevado endeudamiento de la empresa y por tanto, los elevados intereses. En 2013 disminuye a un 0.81 % por lo que se podría concluir que los accionistas de Coren reciben poca rentabilidad.

3.13. Comparación con empresas del mismo sector de actividad.

En este apartado vamos a llevar a cabo una comparación de los ratios de la empresa Coren con sus competidores más directos como son: Campofrío, Procavi y Grupo Sada.

COREN	2013	2012	2011	2010	2009
DISPONIBILIDAD INMEDIATA	0,04	0,05	0,03	0,07	0,05
TESORERIA	0,86	0,85	0,84	0,89	0,85
SOLVENCIA TECNICA	1,08	1,06	1,05	1,09	1,07
GARANTIA	1,38	1,37	1,37	1,44	1,47
FIRMEZA	3,17	3,53	3,28	3,38	3,78
ESTABILIDAD	0,87	0,90	0,91	0,87	0,90
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	2,62	2,73	2,69	2,27	2,14
%DE ENDEUDAMIENTO	0,72	0,73	0,73	0,69	0,68
GRADO AUTONOMIA FINANCIERA	0,28	0,27	0,27	0,31	0,32
FONDO DE MANIOBRA	14.425.213 €	11.990.866 €	11.464.088 €	16.390.438 €	12.743.582 €
RENTABILIDAD ECONOMICA	0,01	0,01	-0,036	0,03	0,04
GRUPO SADA	2013	2012	2011	2010	2009
DISPONIBILIDAD INMEDIATA	0,000097	0,000098	0,000080	0,00004	0,000056
TESORERIA	0,49	0,39	0,28	0,29	0,28
SOLVENCIA TECNICA	1,71	2,28	1,85	1,81	1,60

GARANTIA	3,01	3,67	3,06	3,15	3,32
FIRMEZA	29,76	39,51	70,89	91,48	163,18
ESTABILIDAD	0,67	0,55	0,60	0,63	0,75
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	0,50	0,37	0,49	0,47	0,43
% DE ENDEUDAMIENTO	0,33	0,27	0,33	0,32	0,30
GRADO AUTONOMIA FINANCIERA	0,67	0,73	0,67	0,68	0,70
FONDO DE MANIOBRA	14.681.000 €	25.892.000 €	21.148.000 €	18.766.000 €	10.719.000 €
RENTABILIDAD ECONOMICA	0,10	0,25	0,19	0,18	0,08
CAMPOFRIO	2013	2012	2011	2010	2009
DISPONIBILIDAD INMEDIATA	0,00083	0,00035	0,00022	0,00053	n.d.
TESORERIA	0,32	0,32	0,34	0,36	n.d.
SOLVENCIA TECNICA	0,94	0,73	0,75	0,57	0,70
GARANTIA	6,54	8,15	5,88	1,55	1,65
FIRMEZA	15,96	21,35	28,63	1,73	1,76
ESTABILIDAD	1,01	1,02	1,04	1,05	1,02
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	0,18	0,14	0,20	1,83	1,54
% DE ENDEUDAMIENTO	0,15	0,12	0,17	0,65	0,61
GRADO AUTONOMIA FINANCIERA	0,85	0,88	0,83	0,35	0,39
FONDO DE MANIOBRA	- 5.601.716 €	-19.300.680€	-31.542.690€	-30.506.557€	-11.568.521€
RENTABILIDAD ECONOMICA	0,01	0,09	0,001	-0,02	-0,01
PROCAVI	2013	2012	2011	2010	2009
DISPONIBILIDAD INMEDIATA	0,01	0,01	0,01	0,02	0,04
TESORERIA	0,67	0,70	0,79	0,94	0,84
SOLVENCIA TECNICA	1,21	1,27	1,41	1,39	1,32
GARANTIA	2,08	1,95	2,10	2,25	2,02
FIRMEZA	15,01	9,78	6,67	8,96	6,90
ESTABILIDAD	0,83	0,76	0,71	0,74	0,76
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	0,93	1,05	0,91	0,80	0,98
% DE ENDEUDAMIENTO	0,48	0,51	0,48	0,44	0,49
GRADO AUTONOMIA FINANCIERA	0,52	0,49	0,52	0,56	0,51
FONDO DE MANIOBRA	9.525.032 €	11.457.486 €	11.800.496 €	9.256.636 €	7.874.661 €
RENTABILIDAD ECONOMICA	0,08	0,08	0,13	0,08	0,04

Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

Como podemos ver, en cuanto al ratio de disponibilidad inmediata Coren es que el presenta mejor posición, aunque como se mencionó anteriormente es demasiado bajo, por lo que todos los competidores podrían tener problemas para hacer frente a los pagos.

El ratio de Tesorería es mayor para Coren, siendo Procavi el que presenta un valor más cercano a éste. El valor es menor para Campofrío y Grupo Sada.

En relación al ratio de Solvencia, el Grupo Sada y Procavi tienen un valor más elevado con respecto a Coren, siendo Campofrío el que posee un valor menor, lo que se traduce en que Coren presenta menos liquidez que su competencia.

En cuanto al ratio de Garantía y Firmeza, Coren es el que presenta menor valor, con lo que se concluye que sus competidores dependen menos de sus acreedores de lo que lo hace Coren, y que éstos presentan menores problemas sobre sus responsabilidades de pago a largo plazo.

En el ratio de Estabilidad, el que presenta más estabilidad es Campofrío, siendo Coren el segundo con mayor valor de dicho ratio, en cuanto a financiar parte del activo fijo con pasivo corriente.

En el ratio de Endeudamiento, Coren es el que presenta mayor valor, por lo que éste es el que presenta más deudas con sus acreedores, perdiendo su autonomía financiera, ya que todos los demás tienen este valor por debajo de la unidad. Coren tiene un porcentaje de endeudamiento en torno al 70%, el Grupo Sada 30%, Campofrío 15% y Procavi 50%.

El que presenta mayor Rentabilidad Económica es Grupo Sada, siendo el que menor valor presenta, Campofrío.

En cuanto al Fondo de Maniobra, el único que presenta un valor negativo es Campofrío, por lo que se puede afirmar que puede tener problemas para hacer frente a sus deudas a corto plazo, siendo el que tiene el valor más positivo el Grupo Sada.

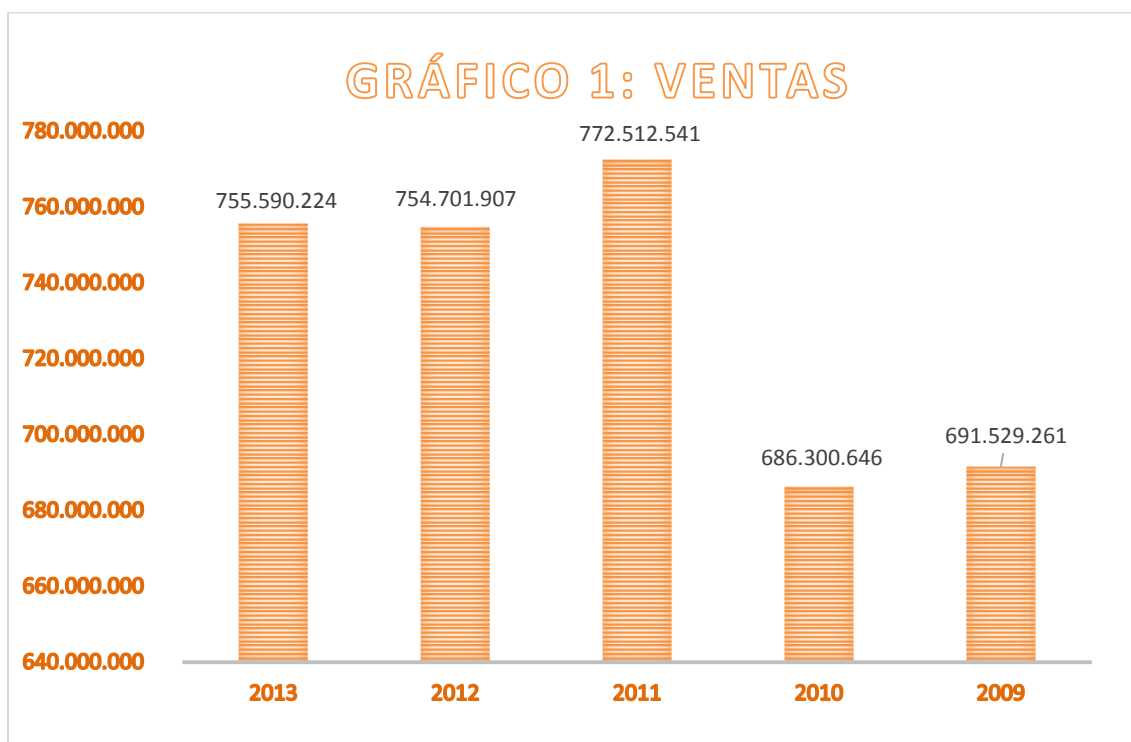
Como conclusión, afirmar que Coren es el que tiene mayor capacidad a corto plazo, ya que tiene mayores activos líquidos. En relación al largo plazo, el Grupo Sada y Procavi presentan mejores resultados, ya que Coren tiene mayor volumen de deudas con sus acreedores.

4. PREDICCIÓN

En este apartado vamos a realizar una previsión sobre la posible marcha de la empresa, analizando la evolución de las ventas, de los costes y de cómo crecerá en un periodo de tiempo de 3 años. Para ello, utilizaremos la evolución que ha sufrido Coren en estos últimos años, desde 2009-2013, un periodo caracterizado por la aparición de una crisis económica. Los datos han sido obtenidos de la base de datos SABI y los datos macroeconómicos del Fondo Monetario Internacional y del Instituto Nacional de Estadística.

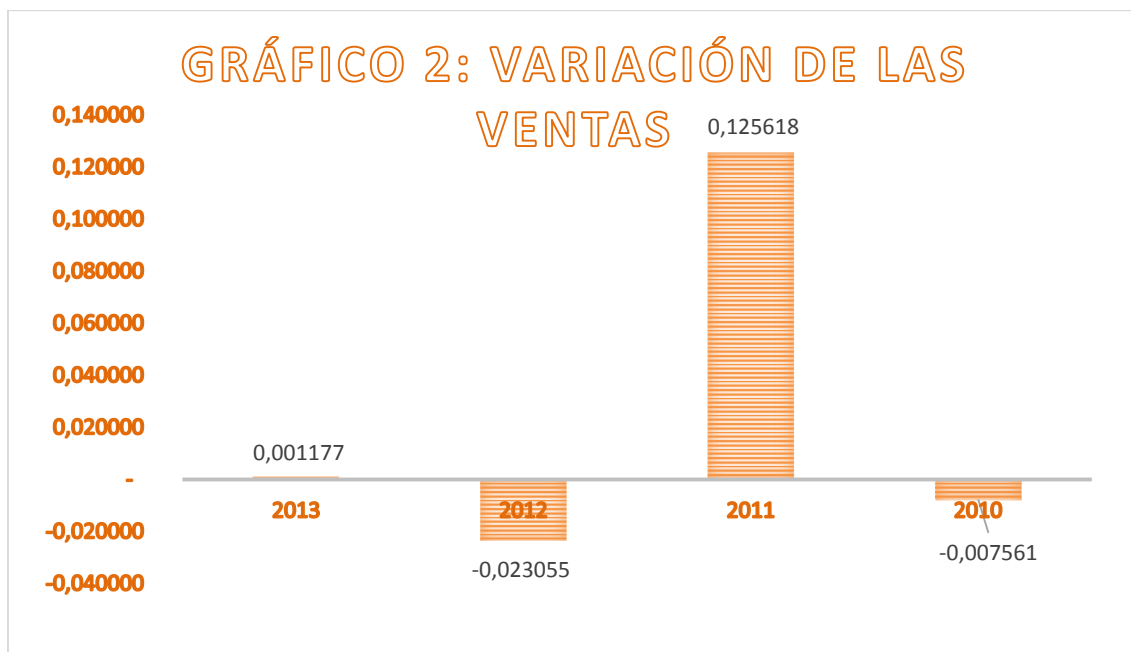
4.1. Previsión sobre la evolución esperada de las ventas.

Para estudiar la previsión esperada de las ventas, se realizara un análisis de cómo han evolucionado en el periodo mencionado anteriormente.



Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

A continuación, se muestra una gráfica de la variación de la evolución de las ventas en función del el año anterior.



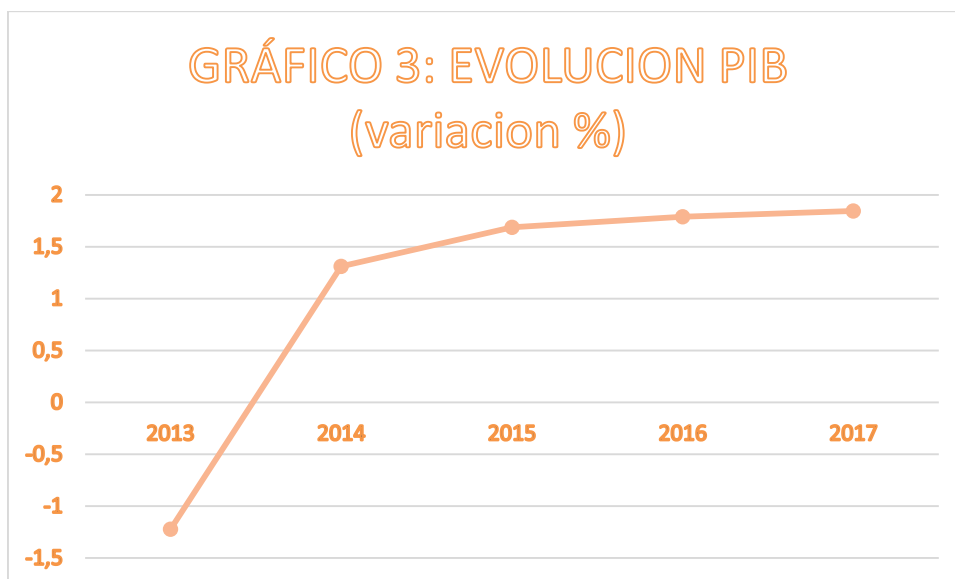
Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

Como podemos ver en la evolución de las ventas, Coren ha aumentado su volumen de ventas en 64 millones de euros, aproximadamente un 9% desde 2009 a 2013. En 2011, se produce un aumento de un 12%. Según la revista nº 71 de Coren, puede deberse a la culminación de la gestión de la apertura de nuevos mercados desde el departamento de exportación.

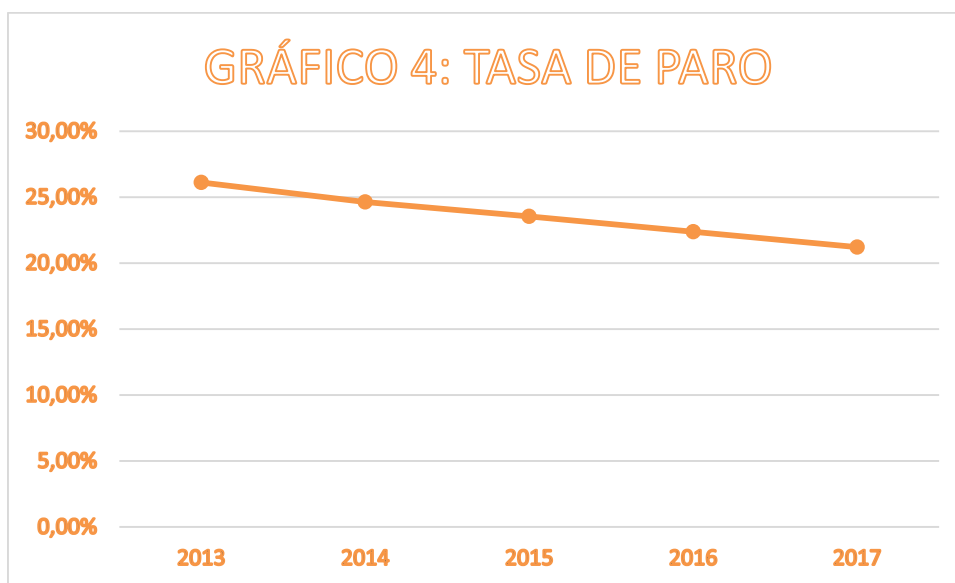
Desde 2011 hasta 2012 se produce una disminución de las ventas de un 2%, que se debe al entorno macroeconómico en el que se encuentra España en este periodo. Según los datos del INE (abril de 2015), el producto interior bruto (PIB) ha tenido una variación negativa, registrándose en 2012 una variación de -1.6% y en 2013 -1.2%, por lo que vemos que se está recuperando la economía española, ya que en el año 2014, se produjo una variación del 1.3%. Otro indicador bastante influyente en el entorno macroeconómico es la tasa de paro. La tasa de paro más elevada se registró en el primer trimestre de 2013, siendo de un 26,94%, desde ese momento ha descendido hasta un 23,7% en el cuarto trimestre de 2014, según el INE (abril de 2015).

A continuación se muestra una evolución de la previsión del PIB y de la tasa de paro en el periodo 2013-2017 según el Fondo Monetario Internacional, en la que podemos observar que, el PIB aumentará cerca del 2%, pero sigue estando lejos del crecimiento de un 4%, aproximadamente, que había antes de la recesión económica. En cuanto a la tasa de paro hasta aproximadamente un 21% en 2017, lo cual no es muy positivo para

la economía española, ya que en 2007, la tasa de paro se situaba en torno a un 8.57 %, según el INE.



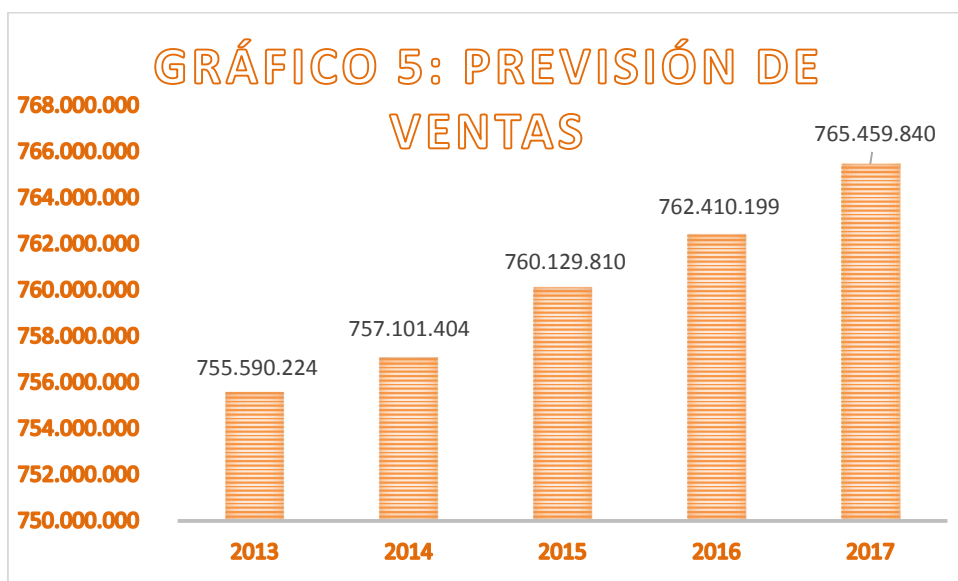
Fuente: Elaboración Propia. Fondo Monetario Internacional



Fuente: Elaboración propia. Fondo Monetario Internacional

Una vez analizadas la evolución de las ventas y las expectativas de la situación económica del país, se va a realizar la predicción de las ventas para el periodo 2014-2017, tomando como base los datos del año 2013, siendo el último año disponible de Coren en la base de datos SABI. En el año 2013, Coren presentó unas ventas de 747.695.042 €.

A continuación se muestra un gráfico con la predicción de la evolución de las ventas de Coren en función de las ventas registradas anteriormente y de la situación económica en la que se encuentra España.



Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

En 2014, las ventas aumentarán en un 0.2% aproximadamente, pasando de 755.590.224 € a 757.101.404 €. En el 2015, el aumento será de un 0.4%, debido a la inauguración de un centro de cría porcina.

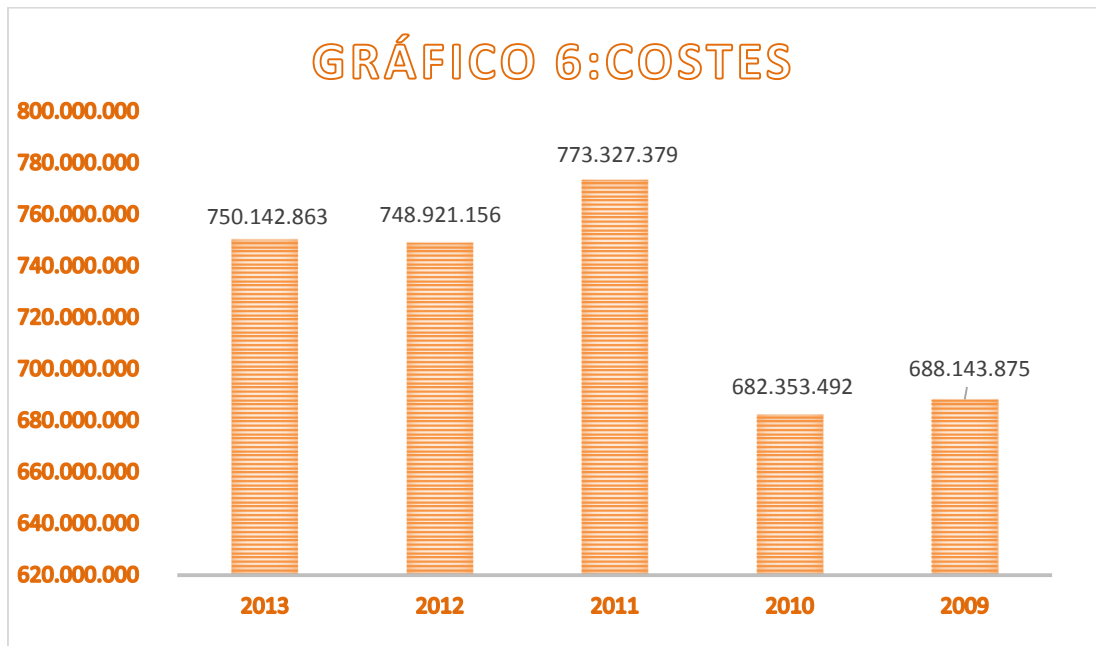
Para 2016 y 2017, las ventas aumentarán un 0.3% y un 0.4% respectivamente, terminando la predicción en 2017 con un importe de ventas de 765.459.840 €.

En el periodo analizado las ventas aumentan 9.869.616 €, un 1%. Se produce un leve crecimiento debido a la situación económica del país, ya que va creciendo de forma lenta.

La predicción de estas ventas futuras se ha realizado en función de la variación de las ventas de los últimos años, que salvo 2011, los demás años no ha crecido por encima del 1% y en función de la evolución del PIB y de la tasa de paro.

4.2. Previsión sobre la evolución de la estructura de los costes

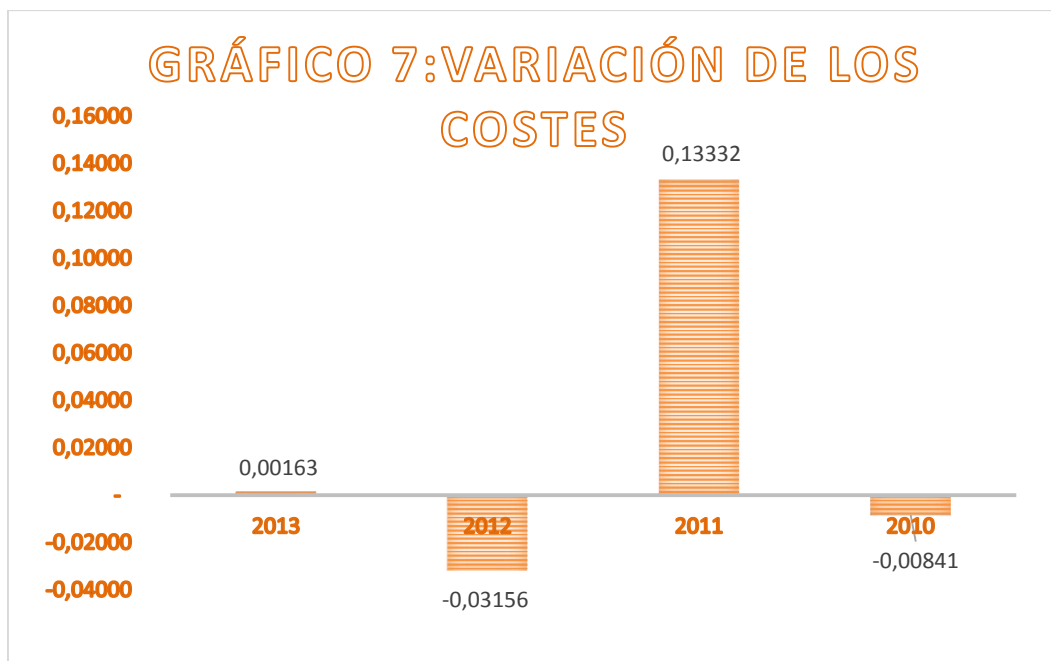
Para realizar la predicción de la evolución de los costes de Coren, se va a realizar un análisis de la evolución de los costes en el periodo 2008-2013, como se puede ver en el gráfico siguiente:



Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

Como vemos, la estructura de los costes muestra una tendencia similar a la de las ventas, pasando de 688.143.875 € a 750.142.863 €, un aumento de un 9% aproximadamente.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de la variación de los costes.



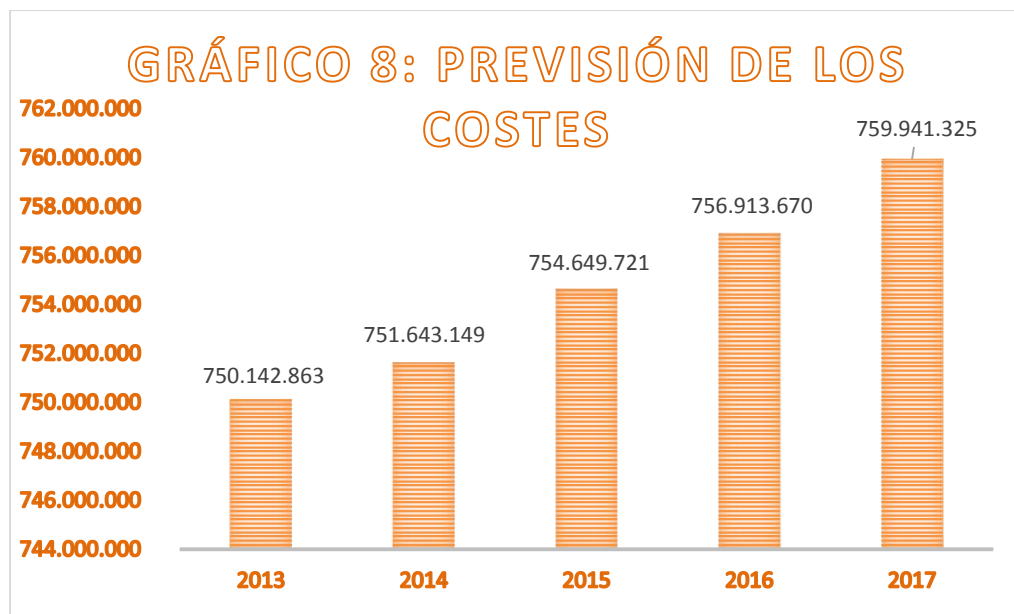
Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

Como vemos, al igual que las ventas, en 2011 se produce una variación de un 13% debido a lo comentado anteriormente relacionado con la apertura de nuevos mercados en el exterior.

En el periodo 2010-2012, podemos observar una disminución de un 3% de los costes, debido a la disminución de ventas que se produce por el entorno macroeconómico en el que se encuentra España.

En el año 2013, se mantiene prácticamente constante, siendo un 0.15% mayor, por lo que vemos que aumenta pero muy lentamente.

Una vez realizado el análisis de los años anteriores, se muestra una gráfica con la previsión de los costes para el periodo 2014-2017, siendo la base el año 2013, por el motivo comentado con anterioridad. En dicho año los costes ascendieron a un valor de 750.142.863 €.

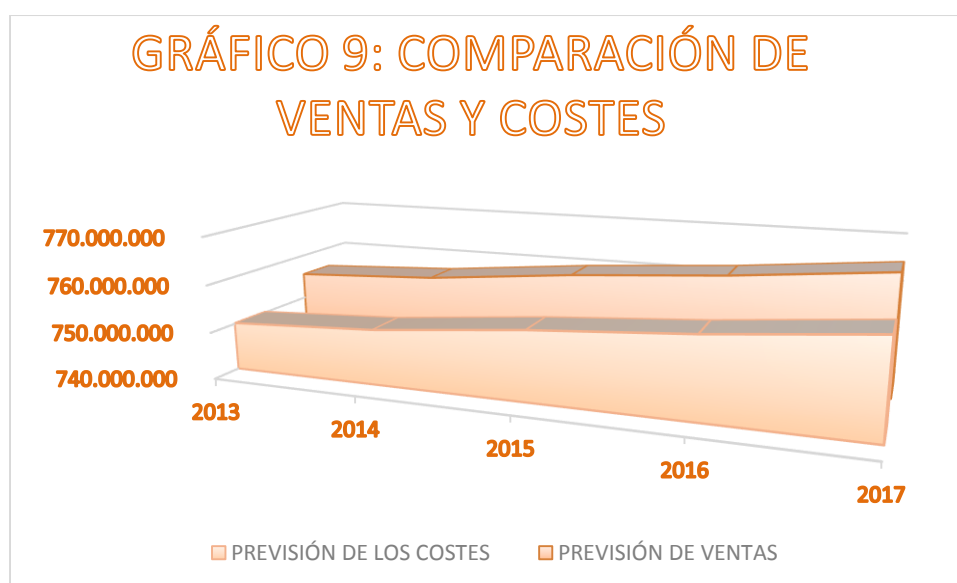


Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

En 2014, los costes ascienden a 751.643.149 € aumentando un 0.2% aproximadamente. En el resto de los años, aumentarán un 0.4%, un 0.3% y un 0.4% respectivamente. Como vemos, los costes aumentan de forma no muy significativa, se debe a la evolución de las ventas, ya que la economía está creciendo muy lentamente.

En 2017, los costes podrían ser de 759.941.325 €, lo que significa que en todo el periodo los costes aumentarán un 13% de manera próxima.

A continuación se va a mostrar una comparación de las ventas con los costes en donde podremos analizar si Coren tendrá mayor margen de beneficio en el periodo 2013-2017.



Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

Como se observa en el gráfico, las ventas son mayores que los costes en todo el periodo. A continuación se muestra una tabla donde los datos se pueden comprobar con mayor exactitud.

	2013	2014	2015	2016	2017
PREVISIÓN DE VENTAS	755.590.224	757.101.404	760.129.810	762.410.199	765.459.840
PREVISIÓN DE LOS COSTES	750.142.863	751.643.149	754.649.721	756.913.670	759.941.325
VARIACION	5.447.361	5.458.256	5.480.089	5.496.529	5.518.515

Como se puede observar en la tabla anterior, la diferencia entre costes y ventas va a ir aumentando cada año, por lo que se podría afirmar que cada año se realiza una reducción de costes respecto de las ventas, pudiendo así obtener mayor margen de beneficio.

5. PLANIFICACIÓN FINANCIERA

En este apartado se va a realizar una planificación financiera a través de la elaboración de los estados financieros previsionales como son el balance, la cuenta de resultados, el cuadro de las necesidades netas del fondo de rotación y el presupuesto de capital para un horizonte temporal de 3 años, presentando a su vez una memoria explicativa.

5.1.Cuenta de Resultados.

Cuenta de Resultados	2014	2015	2016	2017
Ventas	757.101.404 €	760.129.810 €	762.410.199 €	765.459.840 €
Consumo de materias primas	-640.507.788 €	-643.069.819 €	-644.999.029 €	-647.579.025 €
Gastos de personal	-43.230.490 €	-43.403.412 €	-43.533.622 €	-43.707.757 €
Otros gastos de explotación	-54.744.246 €	-56.554.805 €	-58.051.310 €	-59.394.235 €
Amortización del inmovilizado	-13.160.624 €	-11.621.685 €	-10.329.709 €	-9.260.308 €
Resultado de explotación	5.458.256 €	5.480.089 €	5.496.529 €	5.518.515 €
Ingresos financieros	1.502.861 €	1.036.974 €	715.512 €	493.703 €
Gastos financieros	-4.530.522 €	-4.308.122 €	-3.183.702 €	-2.352.756 €
Resultado financiero	-3.027.661 €	-3.271.148 €	-2.468.190 €	-1.859.052 €
<i>Resultado antes de impuestos</i>	2.430.595 €	2.208.941 €	3.028.339 €	3.659.463 €
Impuestos sobre beneficios	-559.037 €	-508.056 €	-696.518 €	-841.676 €
Resultado del ejercicio	1.871.558 €	1.700.885 €	2.331.821 €	2.817.786 €

Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

En todo el periodo las ventas aumentan un 1%, este valor se debe a lo comentado anteriormente en relación al PIB y a la tasa de paro, que para el 2016 se espera que haya mejorado la situación económica en la que se encuentra España. La predicción de las ventas se ha estimado en función de los años anteriores a este análisis.

Al producirse un aumento de las ventas, el consumo de materias primas también aumenta, ya que el valor del consumo de las materias primas representa un 84% de las ventas. El aumento de los materiales es también un 1% debido a lo comentado anteriormente.

Al igual que el consumo de las materias primas ocurre con los gastos de personal, ya que al considerarse variables, varían en función de las ventas, representando un 5% de las ventas aproximadamente.

El resultado financiero cada vez es menos negativo, debido a que los gastos y los ingresos financieros son cada vez menores. Los gastos financieros se han estimado en

función de la deuda del año anterior, representando un 10% aproximadamente de dicha deuda. Los ingresos financieros también disminuyen un 31% cada año, este valor se ha estimado a partir de la evolución que han sufrido los ingresos financieros en los dos últimos años.

El resultado del ejercicio después de impuestos aumenta aproximadamente en un millón de € en el periodo estudiado.

5.2. Cuadro de las Necesidades Netas del Fondo de Rotación

NNFR	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
Existencias	43.097.949 €	45.198.954 €	45.379.750 €	45.515.889 €	45.697.952 €
<i>Variación de Existencias</i>		2.101.005 €	180.796 €	136.139 €	182.064 €
Deudores	150.432.445 €	159.369.846 €	160.007.325 €	160.487.347 €	161.129.296 €
<i>Variación de Deudores</i>		8.937.401 €	637.479 €	480.022 €	641.949 €
Otros activos líquidos	2.648.619 €	2.913.481 €	3.204.829 €	3.525.312 €	3.877.843 €
<i>Variación de otros activos líquidos</i>		264.862 €	291.348 €	320.483 €	352.531 €
Tesorería Objetivo	2.521.056 €	500.000 €	500.000 €	500.000 €	500.000 €
<i>Variación de Tesorería Objetivo</i>		-2.021.056 €	0 €	0 €	0 €
Total Activo Corriente	198.700.069 €	207.982.280 €	208.800.556 €	209.416.717 €	210.240.730 €
<i>Variaciones Activo Corriente</i>		9.282.211 €	818.275 €	616.161 €	824.013 €
Deudas financieras	45.487.165 €	43.254.232 €	31.964.877 €	23.622.044 €	17.456.691 €
<i>Variación deudas financieras</i>		-2.232.933 €	-11.289.355 €	-8.342.833 €	-6.165.354 €
Acreeedores Comerciales	79.437.968 €	78.782.458 €	79.097.588 €	79.334.881 €	79.652.220 €
<i>Variación Acreeedores Varios</i>		-655.510 €	315.130 €	237.293 €	317.340 €
Otros pasivos líquidos	59.349.723 €	61.130.215 €	62.964.121 €	64.853.045 €	66.798.636 €
<i>Variación otros pasivos líquidas</i>		1.780.492 €	1.833.906 €	1.888.924 €	1.945.591 €
Total Pasivo Corriente	184.274.856 €	183.166.905 €	174.026.586 €	167.809.970 €	163.907.547 €
<i>Variaciones Pasivo Corriente</i>		-1.107.951 €	-9.140.318 €	-6.216.617 €	-3.902.423 €
FONDO DE ROTACIÓN	14.425.213 €	24.815.376 €	34.773.969 €	41.606.747€	46.333.183 €
Necesidades Netas del Fondo Rotación		10.390.163 €	9.958.593 €	6.832.778 €	4.726.436 €

Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

En el cuadro de las Necesidades Netas del Fondo de Rotación (NNFR), se realiza una comparación del activo corriente con el pasivo corriente. En el total de Activo corriente, se encuentra las partidas de Existencias, Deudores y Tesorería y sus respectivas variaciones, mientras que el total de Pasivo Corriente presenta las partidas de deudas financieras, acreedores varios y otros pasivos líquidos y sus variaciones.

Como podemos ver, el Fondo de Rotación es positivo todos los años.

Dentro de la partida activo corriente, el valor de las existencias representa un 6% de las ventas esperadas en el periodo 2014-2017 y los clientes serían un 21%. Para el valor de la partida otros activos líquidos, se ha analizado la evolución de los últimos 5 años, y se ha estimado que aumentará un 1% cada año. Al igual que esta partida se ha calculado el porcentaje que representan las existencias y los deudores de las ventas. Como se puede observar, la tesorería objetivo será de 500.000 € para todo el periodo

Dentro del pasivo corriente, las deudas financieras van disminuyendo un 26% cada año. Dicho valor se ha estimado en función de la evolución de estas en los dos últimos años, 2012 y 2013. La cantidad de los acreedores representa un 12% de los materiales necesarios para alcanzar el número de ventas estimadas. La partida de otros pasivos líquidos aumenta un 2% cada año.

5.3. Presupuesto de Capital

PRESUPUESTO DE CAPITAL	2014	2015	2016	2017
Inversiones	1.556.356 €	1.867.627 €	2.241.153 €	2.689.383 €
Necesidades Netas Fondo de Rotación	10.390.163 €	10.249.942 €	7.153.261 €	5.078.967 €
Amortización Financiera Pasivo	907.936 €	680.952 €	510.714 €	383.035 €
TOTAL EMPLEOS	12.854.455 €	12.798.521 €	9.905.127 €	8.151.385 €
Autofinanciación	15.032.182 €	13.318.141 €	12.652.377 €	12.063.781 €
Capital Social	0 €	0 €	0 €	0 €
Préstamos	0 €	0 €	0 €	0 €
TOTAL RECURSOS	15.032.182 €	13.318.141 €	12.652.377 €	12.063.781 €
<i>Superávit/Déficit del periodo</i>	<i>2.177.727 €</i>	<i>519.620 €</i>	<i>2.747.250 €</i>	<i>3.912.396 €</i>
Superávit/Déficit Acumulado	2.177.727 €	2.697.348 €	5.444.597 €	9.356.993 €

Fuente: Elaboración Propia. Base de datos SABI

Como podemos ver, el presupuesto de capital está formado por el total de empleos y el total de recursos.

En Total Empleos se puede observar las partidas de inversiones, NNFR y amortización financiera del pasivo. En relación a las inversiones vemos que estas van aumentando a lo largo del periodo un 20% cada año, destinadas a la expansión de Coren, sobre todo a su cadena de comida rápida Coren Grill.

En cuanto a las NNFR, ya se han comentado anteriormente. La partida de Amortización Financiera del Pasivo va disminuyendo un 25% cada año debido a que no hay nuevos

préstamos, ni otra forma de financiación externa. Este dato se ha estimado en función de la evolución de la deuda financiera de los últimos dos años.

En el total de Recursos se encuentran las partidas de Autofinanciación, Capital social y préstamos. La autofinanciación está compuesta por reservas y amortización. Este valor va aumentando en todo el periodo debido a que todo el resultado se destina a reservas. El capital social no se verá afectado debido a que no se producirá ninguna ampliación como se mencionó anteriormente. En cuanto a la partida de préstamos tampoco aumentan a lo largo del periodo.

La diferencia entre el total de empleos y el total de recursos es lo que da el déficit del periodo o el superávit. En el caso Coren todo el periodo estudiado, obtiene un superávit en todos los años, llegando a alcanzar un superávit acumulado de 9.356.993 €. Dicho superávit se podría invertir para darle rentabilidad a Coren.

5.4. Balance de situación

Balance Previsional	2014	2015	2016	2017
Inmovilizado	87.347.792 €	77.598.163 €	69.518.760 €	62.962.148 €
Inmovilizado inmaterial	2.073.898 €	1.842.412 €	1.650.583 €	1.494.910 €
Inmovilizado material	47.864.420 €	42.521.865 €	38.094.553 €	34.501.693 €
Otros activos fijos	37.409.475 €	33.233.885 €	29.773.624 €	26.965.546 €
Activo circulante	210.160.008 €	211.789.251 €	215.473.145 €	220.562.085 €
Existencias	45.198.954 €	45.379.750 €	45.515.889 €	45.697.952 €
Deudores	159.369.846 €	160.007.325 €	160.487.347 €	161.129.296 €
Otros activos líquidos	2.913.481 €	3.204.829 €	3.525.312 €	3.877.843 €
Tesorería	2.677.727 €	3.197.348 €	5.944.597 €	9.856.993 €
Total activo	297.507.800 €	289.387.414 €	284.991.905 €	283.524.233 €
Fondos propios	84.011.425 €	85.712.310 €	88.044.131 €	90.861.917 €
Capital suscrito	18.951.534 €	18.951.534 €	18.951.534 €	18.951.534 €
Otros fondos propios	65.059.891 €	66.760.776 €	69.092.597 €	71.910.383 €
Pasivo fijo	30.329.470 €	29.648.518 €	29.137.804 €	28.754.769 €
Acreedores a L. P.	29.384.871 €	28.725.127 €	28.230.319 €	27.859.213 €
Otros pasivos fijos	1.043.377 €	1.019.951 €	1.002.382 €	989.205 €
Pasivo líquido	183.166.905 €	174.026.586 €	167.809.970 €	163.907.547 €
Deudas financieras	43.254.232 €	31.964.877 €	23.622.044 €	17.456.691 €
Acreedores comerciales	78.782.458 €	79.097.588 €	79.334.881 €	79.652.220 €
Otros pasivos líquidos	61.130.215 €	62.964.121 €	64.853.045 €	66.798.636 €
Total pasivo y capital propio	297.507.800 €	289.387.414 €	284.991.905 €	283.524.233 €

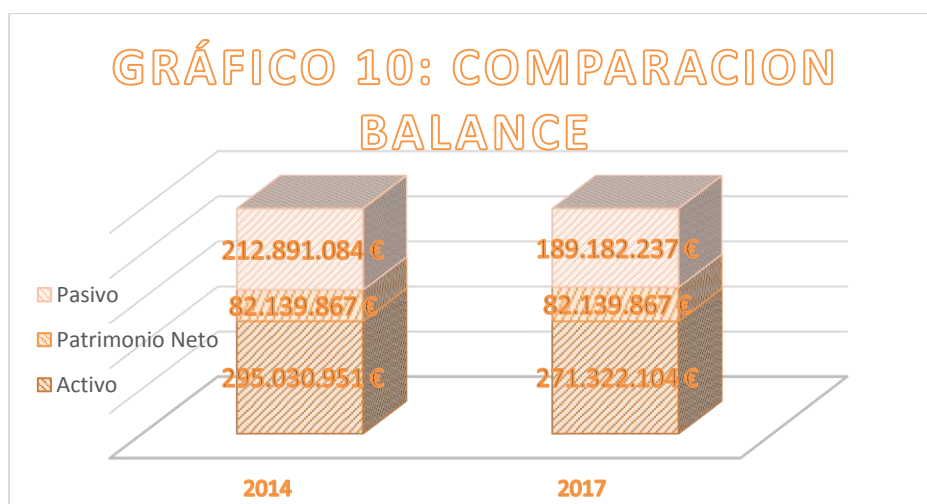
Fuente: Elaboración Propia.

Como podemos ver, el activo no corriente representa un 27% del total del activo en 2014, dicho valor representa un 23% en 2017, debido a que las inversiones se incrementan en menor medida que la amortización de los bienes ya existentes, lo que hace que el valor del inmovilizado disminuya.

Dentro del activo no corriente, el valor del inmovilizado inmaterial representa el 2.4%, el inmovilizado material el 54.8% y otros activos fijos el 42.8% del valor total del inmovilizado. Dichos porcentajes permanecen constantes en el horizonte de tiempo estudiado.

Dentro de la estructura financiera del pasivo, la partida del patrimonio neto aumentara a lo largo del periodo debido a que la cuenta otros fondos propios, aumentará cada año debido al valor de las reservas, las cuales son el resultado total del ejercicio. La partida de capital suscrito no varía a lo largo del periodo 2014-2017.

El valor de la partida de pasivo fijo va disminuyendo en dicho periodo, debido a que no se contratan préstamos nuevos, y se van amortizando los antiguos. Los acreedores a LP representan un 96% del total del pasivo fijo, dicha proporción se mantiene constante en el tiempo. Por lo cual, la cuenta de otros pasivo fijos representa el 4%.



Fuente: Elaboración Propia.

6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD EN DIFERENTES ESCENARIOS

En este apartado vamos a realizar una previsión de cómo afectaría al resultado de la empresa diferentes escenarios, centrándonos en cómo variaría el resultado del ejercicio ante varios niveles establecidos de ingresos. Para realizar esta previsión vamos a utilizar la cuenta de resultados.

Comenzaremos con un aumento de las ventas hasta 850.000.000€ en 2015, aumentando 50.000.000 cada año hasta 2017.

Cuenta de Resultados	2014	2015	2016	2017
Ventas	757.101.404 €	850.000.000 €	900.000.000 €	950.000.000 €
Consumo de materias primas	-640.507.788 €	-719.100.000 €	-761.400.000 €	-803.700.000 €
Gastos de personal	-43.230.490 €	-48.535.000 €	-51.390.000 €	-54.245.000 €
Otros gastos de explotación	-54.744.246 €	24.606.964 €	66.206.039 €	107.263.983 €
Amortización del inmovilizado	-13.160.624 €	-11.621.685 €	-10.329.709 €	-9.260.308 €
Resultado de explotación	5.458.256 €	95.350.279 €	143.086.330 €	190.058.675 €
Ingresos financieros	1.502.861 €	1.036.974 €	715.512 €	493.703 €
Gastos financieros	-4.530.522 €	-4.308.122 €	-3.183.702 €	-2.352.756 €
Resultado financiero	-3.027.661 €	-3.271.148 €	-2.468.190 €	-1.859.052 €
<i>Resultado antes de impuestos</i>	<i>2.430.595 €</i>	<i>92.079.131 €</i>	<i>140.618.140 €</i>	<i>188.199.622 €</i>
Impuestos sobre beneficios	-559.037 €	-21.178.200 €	-32.342.172 €	-43.285.913 €
Resultado del ejercicio	1.871.558 €	70.900.931 €	108.275.968 €	144.913.709 €

Fuente: Elaboración Propia.

Como se puede observar, aumentando las ventas en 200.000.000€ aproximadamente, el resultado del ejercicio aumenta sobre 140.000.000€, aumentando a su vez, los costes derivados del aumento de las ventas, de forma proporcional.

A continuación se muestra una tabla, con las ventas mínimas que debe realizar cada año para no obtener pérdidas.

Cuenta de Resultados	2014	2015	2016	2017
Ventas	757.101.404 €	758.000.000 €	759.500.000 €	762.000.000 €
Consumo de materias primas	-640.507.788 €	-641.268.000 €	-642.537.000 €	-644.652.000 €
Gastos de personal	-43.230.490 €	-43.281.800 €	-43.367.450 €	-43.510.200 €
Otros gastos de explotación	-54.744.246 €	-58.478.236 €	-60.679.511 €	-62.518.817 €
Amortización del inmovilizado	-13.160.624 €	-11.621.685 €	-10.329.709 €	-9.260.308 €
Resultado de explotación	5.458.256 €	3.350.279 €	2.586.330 €	2.058.675 €
Ingresos financieros	1.502.861 €	1.036.974 €	715.512 €	493.703 €
Gastos financieros	-4.530.522 €	-4.308.122 €	-3.183.702 €	-2.352.756 €
Resultado financiero	-3.027.661 €	-3.271.148 €	-2.468.190 €	-1.859.052 €
<i>Resultado antes de impuestos</i>	<i>2.430.595 €</i>	<i>79.131 €</i>	<i>118.140 €</i>	<i>199.622 €</i>
Impuestos sobre beneficios	-559.037 €	-18.200 €	-27.172 €	-45.913 €
Resultado del ejercicio	1.871.558 €	60.931 €	90.968 €	153.709 €

Fuente: Elaboración Propia.

Como se puede observar, las ventas deben aumentar cada año un millón de euros para no tener pérdidas en el ejercicio.

7. CONCLUSIONES

Después del estudio realizado sobre Coren, podemos predecir que Coren seguirá creciendo a lo largo del periodo estimado, debido a la continuidad de su internacionalización y su inversión en investigación e innovación del sector agroalimentario.

En comparación con sus competidores, Coren apuesta por la apertura de nuevos establecimientos de venta directa al consumidor con productos elaborados, a través de Coren Grill, realizando una estrategia de integración vertical; y por la investigación de cómo mejorar la calidad de sus productos.

Actualmente, la situación económica de España hace que los clientes se centren más en el precio que en la calidad, ya que los precios de los productos de Coren son más elevados que los de la competencia. En un futuro, si España se encontrase en una situación económica estable, los clientes buscarían la calidad del producto.

Los ratios muestran que Coren presenta una posición ventajosa a corto plazo frente a la competencia, como podemos ver en la elaboración de los mismos, sin embargo a largo plazo, Coren posee una gran inversión de activo financiado para la continuidad de su estrategia de calidad.

Desde mi punto de vista, veo que Coren apuesta más por la innovación y el medioambiente, teniendo grandes infraestructuras bien dotadas de tecnología a diferencia de su competencia, la cual apuesta más por el número de ventas que por una buena calidad, haciendo que ésta presente mejores resultados que Coren a largo plazo. Los estudios ponen a Coren en una muy buena posición a nivel de calidad y medioambiente, pero los resultados no reflejan lo mismo, por lo que pienso la situación actual en la que se encuentra España, para poder ser más competitivo sería más adecuado centrarse en aumentar el nivel de ventas y poder así mantenerse en el mercado.

8. ANEXOS

Cuentas de pérdidas y ganancias	2013	2012	2011	2010	2009
Ingresos de explotación	755.590.224	754.701.907	772.512.541	686.300.646	691.529.261
Importe neto Cifra de Ventas	747.695.042	746.933.376	766.629.643	683.560.708	686.831.292
Resultado Explotación	5.447.361	5.780.751	-814.838	3.947.154	3.385.386
Ingresos financieros	2.178.059	3.642.817	4.717.608	3.707.970	4.494.767
Gastos financieros	6.957.187	8.186.586	7.131.357	5.061.132	4.560.239
Resultado financiero	-4.779.128	-4.543.769	-2.413.749	-1.353.162	-65.472
Result. ordinarios antes Impuestos	668.233	1.236.982	-3.228.587	2.593.992	3.319.914
Impuestos sobre sociedades	153.427	-885.073	-2.347.011	-179.990	-1.016.586
Resultado del Ejercicio	514.806	2.122.055	-881.576	2.773.982	4.336.500

Fuente: Elaboración propia. Base de datos SABI

Otros Datos	2013	2012	2011	2010	2009
Materiales	639.247.051	636.625.052	662.276.682	565.258.442	565.737.637
Gastos de personal	40.767.832	41.038.859	41.203.711	44.592.861	43.628.164
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	13.406.968	14.262.600	15.086.324	15.943.049	17.440.219
Gastos financieros y gastos asimilados	6.835.247	6.957.711	5.344.404	4.162.943	4.560.239
Cash flow	13.921.774	16.384.655	14.204.748	18.717.031	21.776.719
Valor agregado	61.678.280	63.496.152	58.405.852	67.292.845	68.948.536
EBIT	5.447.361	5.780.751	-814.838	3.947.154	3.385.386
EBITDA	18.854.329	20.043.351	14.271.486	19.890.203	20.825.605

Fuente: Elaboración propia. Base de datos SABI

Balance de situación	2013	2012	2011	2010	2009
Inmovilizado	98.952.060	104.578.613	114.322.440	109.791.124	109.538.199
Inmovilizado inmaterial	2.349.418	2.193.228	2.863.993	6.545.298	6.205.532
Inmovilizado material	54.223.270	60.439.523	67.036.064	74.241.128	79.194.426
Otros activos fijos	42.379.372	41.945.862	44.422.383	29.004.698	24.138.241
Activo circulante	198.700.069	220.103.137	221.520.662	196.366.002	183.628.992
Existencias	43.097.949	47.020.557	45.809.745	41.680.509	41.088.405
Deudores	150.432.445	165.542.066	171.420.054	147.068.223	137.008.983
Otros activos líquidos	2.648.619	4.747.777	2.687.480	3.011.693	2.539.1330
Tesorería	2.521.056	2.792.737	1.603.383	4.605.577	2.992.471
Total activo	297.652.129	324.681.750	335.843.102	306.157.126	293.167.191
Fondos propios	82.139.867	86.979.535	90.927.743	93.729.491	93.341.402
Capital suscrito	18.951.534	18.951.534	18.952.135	4.654.057	4.654.057
Otros fondos propios	63.188.333	68.028.001	71.975.608	89.075.434	88.687.345
Pasivo fijo	31.237.406	29.589.944	34.858.785	32.452.071	28.940.379
Acreedores a L. P.	30.264.530	28.485.834	32.643.825	29.995.986	25.948.403
Otros pasivos fijos	972.876	1.104.110	2.214.960	2.456.085	2.991.976
Pasivo líquido	184.274.856	208.112.271	210.056.574	179.975.564	170.885.410
Deudas financieras	45.487.165	67.445.916	83.949.565	58.119.621	52.509.213
Acreedores comerciales	79.437.968	86.590.871	80.680.001	69.490.652	64.278.231
Otros pasivos líquidos	59.349.723	54.075.484	45.427.008	52.365.291	54.097.966
Total pasivo y capital propio	297.652.129	324.681.750	335.843.102	306.157.126	293.167.191
Fondo de maniobra	114.092.426	125.971.752	136.549.798	119.258.080	113.819.157
Número empleados	1.234	1.250	1.268	1.479	1.492

Fuente: Elaboración propia. Base de datos SABI

9. BIBLIOGRAFIA

- Agrodigital (2011) “10 industrias avícolas en España concentran el 88% del mercado”. <http://www.agrodigital.com/PIArtStd.asp?CodArt=78223>
- Base de Datos SABI (2015), “*Informes anuales Cooperativas Ourenšanas SCG, Campofrío Food Group Holding S.L, Grupo Sada S.A., Procavi S.L.*”. www.ujaen.es
- Coren (2015) “Web”. www.coren.es
- C.M. Escudero del Ángel (2014) “*Planificación Financiera. Aplicación a un caso real: Día S.A. Trabajo Fin de Grado.*”. <http://tauja.ujaen.es/handle/10953.1/1145>
- Economía Palmeral (2013) “*Análisis de Balances*” <http://economiepalmeral.blogspot.com.es/2011/03/ratios-economico-financieros.html>
- El Correo Gallego (2015), “*Coren apuesta por Friol para abrir un moderno centro de recría porcina*”. <http://www.elcorreogallego.es/galicia/ecg/coren-apuesta-friol-abrir-un-moderno-centro-recría-porcina/idEdicion-2015-04-03/idNoticia-924625/>
- Emprendedores (2012), “*Como se hace un análisis DAFO*”. <http://www.emprendedores.es/gestion/como-hacer-un-dafo/como-hacer-un-dafo2>
- Fondo Monetario Internacional (2015) “*World Economic Outlook Database, October 2014*”. http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=2012&ey=2019&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=%2C&br=1&pr1.x=83&pr1.y=5&c=184&s=NGDP_RPCH%2CLUR&grp=0&a=
- Grupo Coren (2001), “*Caso 5 Coren*”,2-4. <http://www.uhu.es/mjesus.moreno/docencia/asignatura-01%20de/TEMA-12/caso5GRUPO%20COREN.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística (2015) “*Tasas de paro por sexo y grupo de edad*”. <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=4086>
- Instituto Nacional de Estadística (2015) “*Contabilidad Nacional Trimestral de España*”. <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft35/p009&file=inebase&L=0>

- J.F. Juliá Igual, M.T. Cancelo Márquez, M. Bastida Domínguez (2014) “*Coren: Cooperativa de Cooperativas*”.
http://www.researchgate.net/publication/261509716_Coren_cooperativa_de_cooperativas
- J.L. Peralta Vicente (2014) “*Planificación Financiera. Aplicación a un caso real: Mercadona. Trabajo Fin de Grado.*”.
<http://tauja.ujaen.es/handle/10953.1/503>
- La región (2007) “*Una planta de Coren en Sarreaus transforma residuos ganaderos en abonos y electricidad*”. <http://www.laregion.es/articulo/alimia/planta-coren-sarreaus-transforma-residuos-ganaderos-abonos-y-electricidad/20071107111837033203.html>
- S. Sánchez Jiménez (2008) “*Plan General de Contabilidad 2007 y Análisis de Estados Contables*”.
- Wikipedia (2013), “*Coren*”. <http://es.wikipedia.org/wiki/Coren>