

Matarrania Bio: un ejemplo de empresa consciente, saludable y sostenible, pero, ¿es también rentable?

María José Peciña Gainzarain

(mpecina@uoc.edu)

Junio 2023

Trabajo Final de Grado

Ámbito de especialización: Toma de decisiones y Análisis económico-financiero

Memoria final

Curso 2022-2023 / 2º semestre

Índice

Resumen	4
Abstract.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
Justificación	5
Objetivo y alcance	6
1. HISTORIA DE MATARRANIA.....	6
2. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	8
2.1. Análisis del Balance de Situación	8
2.1.1. Estructura económica	9
2.1.2. Estructura financiera.....	10
2.1.3. Porcentajes verticales y horizontales	11
2.1.4. Equilibrio patrimonial	13
2.1.5. Análisis financiero. Ratios de liquidez	13
2.1.6. Análisis financiero. Ratios de endeudamiento	14
2.1.7. Conclusiones a partir del análisis del Balance de Situación	15
2.2. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias	15
2.2.1. Porcentajes verticales y horizontales	15
2.2.2. Análisis de la rotación.....	17
2.2.3. Apalancamiento operativo	18
2.2.4. Conclusiones a partir del análisis de la cuenta de Pérdidas y Ganancias.....	18
2.3. Análisis de la rentabilidad.....	19
2.4. Análisis del Estado de los Flujos de Efectivo (EFE)	20
2.5. Análisis del Estado de Cambios del Patrimonio Neto (ECPN).....	21
2.6. Conclusiones del análisis económico y financiero	21
3. ANÁLISIS DEL SECTOR	22
3.1. Características principales del sector.....	22
3.2. La empresa dentro del sector.....	25
3.3. Competencia directa de Matarrania	26
3.4. Análisis de los Balances de Situación.....	27
3.4.1. Estructura económica (activo)	27
3.4.2. Estructura financiera (Patrimonio neto y Pasivo)	28
3.4.3. Equilibrio patrimonial	28
3.4.4. Análisis financiero. Ratios de liquidez	29
3.4.5. Análisis financiero. Ratios de endeudamiento	31

3.5.	Análisis de las cuentas de pérdidas y ganancias.....	33
3.5.1.	Análisis de las rotaciones.....	35
3.5.2.	Apalancamientos operativos.....	36
3.6.	Análisis de las rentabilidades.....	36
3.7.	Análisis 5 fuerzas de Porter.....	37
3.8.	Análisis DAFO.....	38
3.9.	Conclusiones del análisis sectorial.....	39
4.	IMPLICACIONES ÉTICAS Y/O SOCIALES Y PERSPECTIVA DE GÉNERO.....	40
5.	SINTESIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL, EVOLUCIÓN Y POSICIONAMIENTO DE MATARRANIA EN EL SECTOR.....	42
5.1.	Situación actual y evolución.....	42
5.2.	Posicionamiento de Matarrania en el sector.....	43
	CONCLUSIONES, PERSPECTIVAS FUTURAS Y RECOMENDACIONES.....	44
	VALORACIÓN.....	46
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	47

Matarrania Bio: un ejemplo de empresa consciente, saludable y sostenible, pero, ¿es también rentable?

María José Peciña (mpecina@uoc.edu)

Trabajo final de grado (Administración y Dirección de Empresas en el ámbito toma de decisiones y análisis económico financiero).

Resumen

Matarrania S.L. es una microempresa dedicada a la fabricación de cosmética ecológica certificada, que surge a partir de un proyecto de vida sostenible promovido por su propietaria, Evelyn Celma, que afirma que es posible crear empresas conscientes, saludables y sostenibles que, además, sean rentables. El objetivo de este trabajo es analizar la situación económico-financiera de la empresa Matarrania S.L. para comprobar si es cierta la afirmación de su propietaria.

En primer lugar, se realiza un análisis de las cuentas anuales de la empresa durante el periodo 2017-2021, estudiando su estructura económica y financiera, las diferentes ratios de liquidez y endeudamiento, cuenta de resultados y rentabilidades.

A continuación el estudio se centra en el sector, sus características y situación actual, así como el posicionamiento de Matarrania S.L. dentro del mismo. Se procede a realizar una comparativa con otras 4 empresas de su sector, seleccionadas por tener la misma actividad principal (producción de cosmética ecológica), y un tamaño y cifra de negocios similares.

En función de los datos obtenidos, se realiza un análisis DAFO que facilita un diagnóstico de la situación actual, finalizando con las conclusiones, perspectivas de futuro y unas mínimas recomendaciones que le permitan mantener su proyecto sostenible con la rentabilidad lograda hasta la fecha.

Palabras clave: Matarrania, Cosmética, Ecológico, Análisis económico-financiero, Sostenibilidad

Compromiso de Matarrania con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas:

- ODS 3. **Salud y bienestar**
- ODS 5. **Igualdad de género**
- ODS 8. **Trabajo decente y crecimiento económico**
- ODS 11. **Ciudades y comunidades sostenibles**
- ODS 12. **Producción y consumo responsables**
- ODS 15. **Vida de ecosistemas terrestres**
- ODS 17. **Alianzas para lograr los objetivos**

Abstract

Matarrania S.L. is a micro-company dedicated to the manufacture of certified organic cosmetics, which arose from a sustainable life project promoted by its owner, Evelyn Celma, who claims that it is possible to create conscious, healthy and sustainable companies that are also profitable. The aim of this end of degree project is to analyse the economic-financial situation of the company Matarrania S.L. in order to check whether the owner's assertion is true.

Firstly, an analysis of the company's annual accounts for the period 2017-2021 is carried out, studying its economic and financial structure, the different liquidity and debt ratios, income statement and profitability.

The study then focuses on the sector, its characteristics and current situation, as well as the positioning of Matarrania S.L. within it. A comparison is made with 4 other companies in the sector, selected for having the same main activity (production of organic cosmetics), and a similar size and turnover.

Based on the data obtained, a SWOT analysis is carried out, which provides a diagnosis of the current situation, ending with conclusions, future prospects and some minimum recommendations that will allow them to maintain their project sustainable with the profitability achieved to date.

Keywords: Matarrania, Cosmetics, Ecological, Economical-financial analysis, Sustainability

Matarrania's commitment to the United Nations Sustainable Development Goals (SDGs):

- SDG 3. Good health and well-being
- SDG 5. Gender equality
- SDG 8. Decent work and economic growth
- SDG 11. Sustainable cities and communities
- SDG 12. Responsible consumption and production
- SDG 15. Life on land
- SDG 17. Partnerships for the goals

INTRODUCCIÓN

Matarrania Bio (en adelante Matarrania) es una pequeña empresa fabricante de cosmética ecológica, saludable, respetuosa con la piel y con el planeta, que utiliza ingredientes puros, a partir de antiguas fórmulas tradicionales, y que comenzó su andadura en el año 2007.

Su fundadora, Evelyn Celma, opina que es posible crear empresas conscientes, saludables y sostenibles que, además, sean rentables. Este trabajo abordará el estudio de su situación económico financiera entre los ejercicios 2017 y 2021 para extraer conclusiones que refrenden o desmientan la afirmación de su fundadora.

Justificación

La elección de esta empresa se produce a partir de mi conocimiento como consumidora de los productos que fabrica y como seguidora de su filosofía de trabajo. La empresa está instalada en el pequeño pueblo de Peñarroya de Tastavíns (Teruel), con una población de 450 habitantes en 2022. Lleva desde 2007 creando cosmética ecológica, cuidando el medio ambiente y proporcionando empleo a personas de su entorno rural, ya que casi todas las trabajadoras de la empresa son mujeres y residentes en la localidad donde está instalada la fábrica.

Como parte de la filosofía de la empresa, utilizan materia prima local y la mayor parte de sus ingredientes son km 0. También aprovechan los recursos del entorno, como actividades agrarias tradicionales para respetar la salud de la tierra y de las personas, poniendo en valor lo rural. Toda la materia prima es ecológica y certificada. Los envases de vidrio son reciclados y los embalajes de cartón impresos con tintas al agua. También minimizan el consumo de energía y la generación de residuos. Además, donan el 0,7% de sus beneficios anuales a proyectos locales relacionados con el desarrollo sostenible, o que tengan carácter social o ambiental.

Después de consumir sus productos y leer acerca de su forma de fabricación, se me planteó la pregunta de si esta pequeña empresa realmente puede ser rentable con 10 trabajadoras, en un pequeño pueblo de la provincia de Teruel, con materias primas locales y usando técnicas tradicionales. Aprovechando mi curiosidad por la cosmética ecológica en general, decidí adentrarme en el mundo de Matarrania en particular para analizar sus datos económicos.

Una empresa que puede ser así de sostenible, ¿puede ser rentable? Esta es la idea que se pretende desarrollar mediante el presente trabajo, ya que es importante que las empresas sean capaces de generar beneficios y, a la vez, impacto positivo en las personas y en el planeta.

Objetivo y alcance

El objetivo del presente trabajo es comprobar si una pequeña empresa como Matarrania puede fabricar productos de cosmética saludable, ser sostenible y además rentable.

Para comenzar, se estudiará la situación económica y financiera de la empresa durante los últimos 5 años. Entre ellos se encuentra 2020 que puede arrojar datos diferentes a la evolución general de la empresa debido a la crisis sanitaria y el desplome general de las ventas como consecuencia del confinamiento. Se estudiará si este hecho ha perjudicado a la empresa debido a su tamaño y a la forma de comercializar sus productos.

Por otra parte, se analizará el sector en el que se engloba la empresa. Dentro de su mismo código CNAE 2042 (Fabricantes de perfumes) se encuentran grandes empresas productoras de cosmética, pero que se dirigen a un público muy diferente al de Matarrania, es decir, personas consumidoras de cosmética ecológica. Por ello, se hará un extracto de las empresas de su mismo código CNAE, que sean productoras de cosmética ecológica y que tengan una magnitud similar a Matarrania. No obstante, se pueden incorporar datos de resultados de empresas de mayor tamaño si se considera de importancia en el presente análisis.

Se utilizarán fuentes solventes, entre las que se encuentran:

- Cuentas anuales obtenidas de la base de datos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI)
- Registro Mercantil de Teruel
- Página web de Matarrania
- Páginas web de las empresas competidoras
- Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (STANPA)
- Matarrania. Puestos en comunicación con la empresa, muestran su total disponibilidad a proporcionar la información necesaria para la realización del presente trabajo.

1. HISTORIA DE MATARRANIA

La fundadora de Matarrania se llama Evelyn Celma Esteve. Nació en Barcelona y se graduó en Ciencias Ambientales. Comenzó su trabajo como consultora ambiental y se trasladó a vivir a Gerona, donde comenzó el proyecto de vida en una masía junto con otras jóvenes. El objetivo era producir plantas aromáticas en media hectárea de terreno adosado a la masía. Pero no obtuvo los resultados esperados porque en España las plantas aromáticas no están muy valoradas, así que tuvo que pensar en otro plan de futuro. Ella estaba convencida del valor que tienen las plantas aromáticas y decidió embarcarse en la etnobotánica, dirigida a la cosmética natural.

Tras su experiencia fallida en Gerona, decidió apostar por el entorno rural. Para ello, se acercó a los orígenes de su familia, al pequeño pueblo de Peñarroya de Tastavíns en la comarca del Matarraña (Teruel). Desembarcó en ese lugar en 2004. Decidió crear allí su proyecto de vida sostenible. Luchó para que le cedieran una masía, con la única contrapartida de rehabilitarla, y comenzó a tomar cuerpo su idea de una línea de cosmética natural.

Los inicios fueron difíciles. Las barreras burocráticas dificultaron su aventura y tardó casi dos años en poner en marcha el obrador artesanal. Su idea era innovadora y pionera en una provincia como Teruel. Decidió poner en valor los recursos que había en ella, el aceite de oliva virgen extra y las plantas silvestres muy bien conservadas que se pueden encontrar en los montes de la provincia. La cultura

popular avalaba los usos de esas plantas y adoptó las fórmulas tradicionales utilizadas para extraer sus propiedades, adaptándolas a la cosmética actual.

En 2008 comenzó el proyecto con un capital propio de 24.000 euros y un subvención de la Unión Europea para las zonas rurales. Los tres primeros años se invirtieron en definir los productos, conseguir certificaciones bio y ecológicas y dar a conocer la marca Matarrania. En esos años no se produjeron beneficios.

En el tercer año se incorporó otra persona al equipo con un perfil más comercial. Su cometido era ayudar a crecer la empresa por medio de acuerdos con minoristas para convertirse en puntos de venta de la marca. Se consiguieron 150 puntos de venta (hasta entonces solo disponían de 30 puntos). A partir de entonces se fue generando un crecimiento lento pero continuado y en 2017 se produjo el mayor cambio en la empresa, con la incorporación de 3 personas (la plantilla era 7 en total). Actualmente tienen una plantilla de 10 personas.

Los pocos beneficios que logra los reinvierte en la propia empresa o los aplica a proyectos afines de sostenibilidad.

Matarrania produce cosmética ecológica certificada por Organic Soil Association, una entidad que fija estándares y actividades en la práctica de la agricultura orgánica reconocida internacionalmente. Esta certificadora exige que los cosméticos tengan el 85% de los ingredientes de origen ecológico para poder mostrar su sello, al contrario que otras certificadoras que solo exigen en 10%. Este sello distingue a Matarrania como referente en fabricación de cosmética ecológica en España.

Los ingredientes utilizados por Matarrania son, principalmente dos: aceite de oliva virgen extra y extractos de plantas.

El extracto de las plantas lo obtienen por maceración en aceite de oliva virgen extra adquirido a personas cultivadoras dentro de su misma zona. Este proceso requiere unos 800 litros de aceite de oliva virgen extra, en los que maceran 13 plantas distintas (dos de cultivo ecológico certificado y el resto de recolección silvestre también certificada ecológica) siguiendo métodos tradicionales de la provincia. El proceso culmina tras un periodo que oscila entre 21 y 40 días. Tras obtener los extractos, en una mañana se elabora la fórmula del producto a preparar y en otra mañana se puede envasar ya el producto cosmético para su distribución.

Para este proceso cuentan con la única ayuda de una máquina envasadora, adquirida en 2015, y una máquina para tapar los tarros de 100 ml que llegó a la empresa en 2019.

Los jabones, champús y geles de ducha sólidos necesitan 40 días de curado antes de ser envasados.

Este proceso de extracción del aceite vegetal no utiliza ningún agente químico ni se eleva a altas temperaturas (Row cosmetic o cosmética cruda), por lo que el resultado obtenido es un producto que mantiene las propiedades naturales de la planta y resulta más beneficioso para la piel. Se obtiene menos cantidad de producto pero de mejor calidad.

Actualmente, la marca dispone de:

- 10 líneas de productos (facial, solar, piel limpia, piel madura, piel sensible, cabello, cuerpo, zonas específicas, mamá y bebé y hombre).
- una sección de complementos: (muestras de los productos, bolsa de algodón ecológico, packs de regalo de cosmética natural y difusor para las botellas).
- una sección de ingredientes para realizar cosmética natural (envases de vidrio y extractos de plantas).

La distribución de sus productos se hace de dos formas: venta online directa desde la fábrica y a través de puntos de venta físicos. Hasta el momento, los puntos de venta son pequeños comercios que comercializan además otros productos ecológicos, otras marcas de cosmética, alimentación...

A continuación se incorpora el balance de situación de los años 2017-2021.

Tabla 1: Balance de situación 2017-2021

Activo	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
A) Activo no corriente	252.778	264.781	250.135	203.364	115.357
I Inmovilizado intangible	217	296	0	0	0
II Inmovilizado material	252.561	264.486	250.135	203.364	115.357
B) Activo corriente	443.292	312.108	282.612	173.653	185.443
I Existencias	107.967	100.023	101.240	70.871	65.000
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	17.876	18.729	51.151	71.779	46.507
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios (a corto plazo)	17.876	18.729	51.151	71.779	46.507
VI Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	317.449	193.356	130.220	31.003	73.936
Total activo (A + B)	696.070	576.889	532.747	377.018	300.800
Pasivo					
A) Patrimonio neto	597.620	421.213	361.726	211.808	148.155
A-1) Fondos propios	597.620	421.213	361.726	211.808	148.155
I Capital	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
1. Capital escriturado	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
III Reservas	418.213	358.726	208.808	145.155	62.348
2. Otras reservas	418.213	358.726	208.808	145.155	62.348
V Resultados de ejercicios anteriores	0	0	0	0	0
VII Resultado del ejercicio	176.407	159.487	149.918	63.652	82.807
VIII (Dividendo a cuenta)	0	-100.000	0	0	0
B) Pasivo no corriente	5.545	7.631	25.183	21.547	20.697
II Deudas a largo plazo	0	0	17.552	16.701	15.851
3. Otras deudas a largo plazo	0	0	17.552	16.701	15.851
IV Pasivos por impuesto diferido	5.545	7.631	7.631	4.846	4.846
C) Pasivo corriente	92.905	148.045	145.838	143.662	131.948
II Deudas a corto plazo	0	35.658	51.284	75.133	76.850
3. Otras deudas a corto plazo	0	35.658	51.284	75.133	76.850
IV Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	92.905	112.387	94.554	68.529	55.098
1. Proveedores	8.132	11.907	0	12.876	0
b) Proveedores a corto plazo	8.132	11.907	0	12.876	0
2. Otros acreedores	84.772	100.481	94.554	55.653	55.098
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	696.070	576.889	532.747	377.018	300.800

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

2.1.1. Estructura económica

La estructura económica de la empresa la conforman las masas de activo (corriente y no corriente), es decir determina los bienes y derechos de los que dispone la empresa.

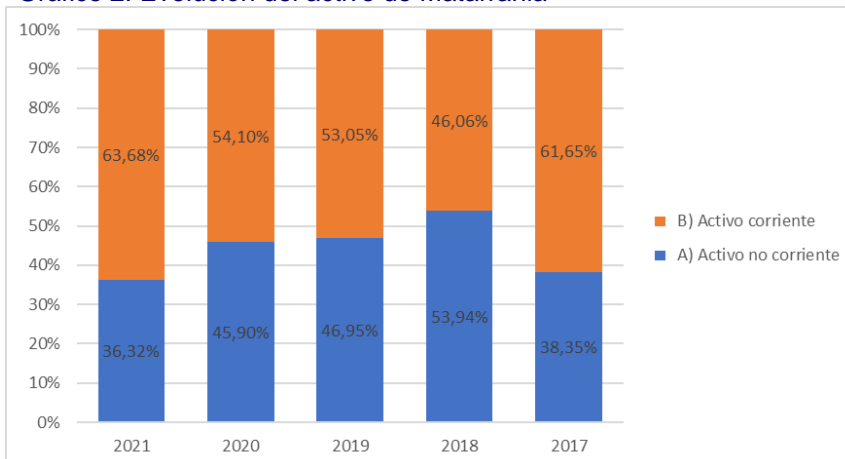
Tabla 2: Distribución del activo de Matarrania

Activo	2021	%	(21-17)	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%
A) Activo no corriente	252.778	36,32%	119,13%	264.781	45,90%	250.135	46,95%	203.364	53,94%	115.357	38,35%
B) Activo corriente	443.292	63,68%	139,04%	312.108	54,10%	282.612	53,05%	173.653	46,06%	185.443	61,65%
Total activo (A + B)	696.070	100%	131,41%	576.889	100%	532.747	100%	377.018	100%	300.800	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Al finalizar el año 2021, el activo no corriente de Matarrania suponía el 36,32% del total del activo, mientras que el activo corriente representaba el 63,68% del total. Esta estructura se repite en los demás años analizados, excepto en 2018, cuando los porcentajes se invierten y el activo no corriente supone el porcentaje más alto de todo el activo. Este hecho es causado por un descenso importante en la partida de "Efectivo y otros activos líquidos equivalentes". Si tenemos en cuenta los porcentajes horizontales tomando como base 2017, en 2021 se observa un incremento total del activo de 131,41%, y en desglose, la masa de activo corriente se incrementa en mayor medida que el activo no corriente.

Gráfico 2: Evolución del activo de Matarrania



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

2.1.2. Estructura financiera

La estructura financiera de la empresa está formada por los recursos económicos con los que cuenta, procedentes de fuentes de financiación internas o externas.

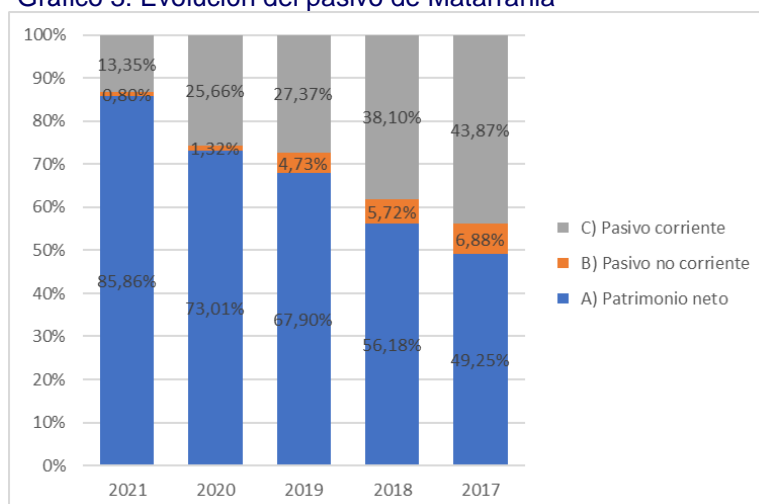
Tabla 3: Evolución del pasivo de Matarrania

Pasivo	2021	%	(21-17)	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%
A) Patrimonio neto	597.620	85,86%	303,37%	421.213	73,01%	361.726	67,90%	211.808	56,18%	148.155	49,25%
B) Pasivo no corriente	5.545	0,80%	-73,21%	7.631	1,32%	25.183	4,73%	21.547	5,72%	20.697	6,88%
C) Pasivo corriente	92.905	13,35%	-29,59%	148.045	25,66%	145.838	27,37%	143.662	38,10%	131.948	43,87%
Total patrimonio neto y pasivo (A+B+C)	696.070	100%	131,41%	576.889	100%	532.747	100%	377.018	100%	300.800	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Matarrania presenta una estructura financiera solvente a lo largo de los años analizados puesto que el patrimonio neto constituye más del 50% del pasivo total, salvo en 2017 que su valor se queda mínimamente por debajo de ese 50%. Los recursos de financiación ajenos constituyen un valor muy bajo, disminuyendo progresivamente cada año, hasta llegar en 2021 a un porcentaje del 0,80% el largo plazo y un 13,55% el corto plazo. El patrimonio neto se va incrementado progresivamente a medida que disminuyen los recursos ajenos.

Gráfico 3: Evolución del pasivo de Matarrania



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

2.1.3. Porcentajes verticales y horizontales

Tabla 4: Balance de Situación. Porcentajes verticales

Activo	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%
A) Activo no corriente	252.778	36,32%	264.781	45,90%	250.135	46,95%	203.364	53,94%	115.357	38,35%
I Inmovilizado intangible	217	0,03%	296	0,05%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
II Inmovilizado material	252.561	36,28%	264.486	45,85%	250.135	46,95%	203.364	53,94%	115.357	38,35%
B) Activo corriente	443.292	63,68%	312.108	54,10%	282.612	53,05%	173.653	46,06%	185.443	61,65%
I Existencias	107.967	15,51%	100.023	17,34%	101.240	19,00%	70.871	18,80%	65.000	21,61%
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	17.876	2,57%	18.729	3,25%	51.151	9,60%	71.779	19,04%	46.507	15,46%
VI Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	317.449	45,61%	193.356	33,52%	130.220	24,44%	31.003	8,22%	73.936	24,58%
Total activo (A + B)	696.070	100%	576.889	100%	532.747	100%	377.018	100%	300.800	100%
Pasivo										
A) Patrimonio neto	597.620	85,86%	421.213	73,01%	361.726	67,90%	211.808	56,18%	148.155	49,25%
A-1) Fondos propios	597.620	85,86%	421.213	73,01%	361.726	67,90%	211.808	56,18%	148.155	49,25%
I Capital	3.000	0,43%	3.000	0,52%	3.000	0,56%	3.000	0,80%	3.000	1,00%
III Reservas	418.213	60,08%	358.726	62,18%	208.808	39,19%	145.155	38,50%	62.348	20,73%
V Resultados de ejercicios anteriores	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
VII Resultado del ejercicio	176.407	25,34%	159.487	27,65%	149.918	28,14%	63.652	16,88%	82.807	27,53%
VIII (Dividendo a cuenta)	0	0,00%	-100.000	-17,33%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
B) Pasivo no corriente	5.545	0,80%	7.631	1,32%	25.183	4,73%	21.547	5,72%	20.697	6,88%
II Deudas a largo plazo	0	0,00%	0	0,00%	17.552	3,29%	16.701	4,43%	15.851	5,27%
IV Pasivos por impuesto diferido	5.545	0,80%	7.631	1,32%	7.631	1,43%	4.846	1,29%	4.846	1,61%
C) Pasivo corriente	92.905	13,35%	148.045	25,66%	145.838	27,37%	143.662	38,10%	131.948	43,87%
II Deudas a corto plazo	0	0,00%	35.658	6,18%	51.284	9,63%	75.133	19,93%	76.850	25,55%
IV Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	92.905	13,35%	112.387	19,48%	94.554	17,75%	68.529	18,18%	55.098	18,32%
1. Proveedores	8.132	1,17%	11.907	2,06%	0	0,00%	12.876	3,42%	0	0,00%
2. Otros acreedores	84.772	12,18%	100.481	17,42%	94.554	17,75%	55.653	14,76%	55.098	18,32%
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	696.070	100%	576.889	100%	532.747	100%	377.018	100%	300.800	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

El activo no corriente se mantiene en valores bastante similares a lo largo de los años analizados (36,28% - 46,95%). Cabe destacar el incremento importante que sufrió en 2018 (53,94%) debido al descenso importante de la partida de efectivo y otros activos líquidos, que pasó de un 24,58% en 2017 a un 8,22% en 2018. Posteriormente se recupera su valor y se incrementa progresivamente en los años siguientes, llegando a un 45,61% en 2021.

La partida más relevante en el activo es la de Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo. Esta partida suponía el 15,46% del total del activo en 2017 y el 19,04% en 2021. A partir de 2019 se produce un descenso importante, quedándose en un 9,60% y continuando su descenso en 2020 (3,25%) y 2021 con un 2,57%.

Debemos hacer mención a una partida que aparece en 2020, Inmovilizado intangible, producto de la adquisición de una aplicación informática, dato que se refleja en la memoria de la empresa.

La partida de existencias va disminuyendo a lo largo de los años analizados, pasando de un 21,61% en 2017 a un 15,51% en 2021.

Respecto al pasivo, se puede destacar la partida de reservas, que prácticamente se ha triplicado desde 2017, pasando de un 20,73% a un 60,08%. Y respecto a los dividendos, el único año que se produjo un reparto de los mismos fue en 2020, con un importe de cien mil euros.

Como se ha comentado anteriormente, el pasivo no corriente se ha reducido hasta quedarse en un 0,80% en 2021. Este hecho tiene su causa en la desaparición de las deudas a largo plazo en 2020 y su mantenimiento a cero en 2021.

Respecto al pasivo corriente, la partida de otras deudas a corto plazo va disminuyendo desde 2017 llegando a cero en el año 2021. En cambio, los proveedores fluctúan en los diferentes años, siendo el valor cero en los años 2017 y 2019 y moviéndose entre el 1,17% de 2021 al 3,42% de 2018. La partida de otros acreedores, sin embargo, mantiene su porcentaje medio.

Tabla 5: Balance de Situación. Porcentajes horizontales

BALANCE (EUR)										
Porcentajes horizontales										
Activo	2021	(21-20)	(21-17)	2020	(20-19)	2019	(19-18)	2018	(18-17)	2017
A) Activo no corriente	252.778	-4,53%	119,13%	264.781	5,86%	250.135	23,00%	203.364	76,29%	115.357
I Inmovilizado intangible	217	-26,66%		296		0	0,00%	0	0,00%	0
II Inmovilizado material	252.561	-4,51%	118,94%	264.486	5,74%	250.135	23,00%	203.364	76,29%	115.357
B) Activo corriente	443.292	42,03%	139,04%	312.108	10,44%	282.612	62,74%	173.653	-6,36%	185.443
I Existencias	107.967	7,94%	66,10%	100.023	-1,20%	101.240	42,85%	70.871	9,03%	65.000
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	17.876	-4,55%	-61,56%	18.729	-63,39%	51.151	-28,74%	71.779	54,34%	46.507
VI Efectivo y otros activos líquidos	317.449	64,18%	329,35%	193.356	48,48%	130.220	320,02%	31.003	-58,07%	73.936
Total activo (A + B)	696.070	20,66%	131,41%	576.889	8,29%	532.747	41,31%	377.018	25,34%	300.800
Pasivo										
A) Patrimonio neto	597.620	41,88%	303,37%	421.213	16,45%	361.726	70,78%	211.808	42,96%	148.155
A-1) Fondos propios	597.620	41,88%	303,37%	421.213	16,45%	361.726	70,78%	211.808	42,96%	148.155
I Capital	3.000	0,00%	0,00%	3.000	0,00%	3.000	0,00%	3.000	0,00%	3.000
III Reservas	418.213	16,58%	570,77%	358.726	71,80%	208.808	43,85%	145.155	132,81%	62.348
V Resultados de ejercicios anteriores	0	0,00%		0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
VII Resultado del ejercicio	176.407	10,61%	113,03%	159.487	6,38%	149.918	135,53%	63.652	-23,13%	82.807
VIII (Dividendo a cuenta)	0	-100,00%		-100.000	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
B) Pasivo no corriente	5.545	-27,33%	-73,21%	7.631	-69,70%	25.183	16,87%	21.547	4,11%	20.697
II Deudas a largo plazo	0	0,00%	-100,00%	0	-100,00%	17.552	5,09%	16.701	5,37%	15.851
IV Pasivos por impuesto diferido	5.545	-27,33%	14,42%	7.631	0,00%	7.631	57,47%	4.846	0,00%	4.846
C) Pasivo corriente	92.905	-37,25%	-29,59%	148.045	1,51%	145.838	1,51%	143.662	8,88%	131.948
II Deudas a corto plazo	0	-100,00%	-100,00%	35.658	-30,47%	51.284	-31,74%	75.133	-2,23%	76.850
IV Acreedores comerciales y otras cuentas a	92.905	-17,34%	68,62%	112.387	18,86%	94.554	37,98%	68.529	24,38%	55.098
1. Proveedores	8.132	-31,70%		11.907		0	-100,00%	12.876		0
2. Otros acreedores	84.772	-15,63%	53,86%	100.481	6,27%	94.554	69,90%	55.653	1,01%	55.098
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	696.070	20,66%	131,41%	576.889	8,29%	532.747	41,31%	377.018	25,34%	300.800

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Analizando los porcentajes horizontales se llegan a datos similares al análisis de los porcentajes verticales. La reducción progresiva en el activo no corriente, llegando a un valor negativo en 2021 en comparación con 2020 debido a la reducción del inmovilizado intangible. En 2018 se produce una disminución importante del efectivo y otros activos líquidos que se recupera en 2019 suponiendo un 320% de incremento respecto al año anterior.

Respecto al pasivo, el patrimonio neto, concretamente las reservas, se incrementan un 132% en 2018 respecto a 2017 y continúan en ascenso pero con valores menos llamativos. El porcentaje horizontal de esta partida en 2021, respecto del valor base en 2017, ofrece un valor de 570,77%, es decir, casi siete veces más. Matarrania sigue una política de no reparto de beneficios y de incorporación de los mismos a la propia empresa o a proyectos sostenibles. Las deudas a largo plazo desaparecen en los dos últimos años y lo mismo sucede con las deudas a corto plazo en 2021.

2.1.4. Equilibrio patrimonial

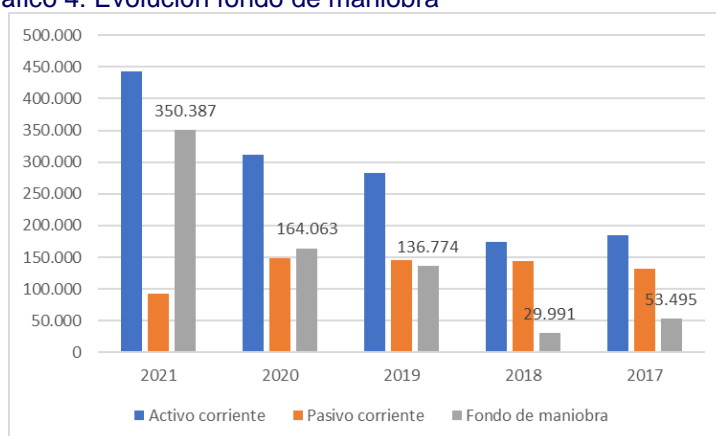
El fondo de maniobra representa la parte de fondos permanentes que financian la actividad corriente de la empresa. En Matarrania es positivo en los cinco años analizados, según se puede observar en el cuadro y gráfico adjuntos:

Tabla 6: Fondo de maniobra

	2021	2020	2019	2018	2017
Activo corriente	443.292	312.108	282.612	173.653	185.443
Pasivo corriente	92.905	148.045	145.838	143.662	131.948
Fondo de maniobra	350.387	164.063	136.774	29.991	53.495

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Gráfico 4: Evolución fondo de maniobra



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

A pesar de que el fondo de maniobra es positivo durante los cinco años, se debe destacar que el menor importe se produce en 2018, debido a la reducción del efectivo y otros activos líquidos y a la aparición de la partida de proveedores, inexistente en 2017. Desde 2019 se observa una tendencia creciente y más significativa en 2021. La empresa, por lo tanto, tiene capacidad suficiente para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

2.1.5. Análisis financiero. Ratios de liquidez

La tabla siguiente muestra las principales ratios de liquidez analizadas a partir del Balance de Situación de Matarrania. En el anexo (tabla 4) se detalla el proceso de su cálculo.

Tabla 7: Ratios de liquidez

RATIOS DE LIQUIDEZ	Valor óptimo	2021	2020	2019	2018	2017
Liquidez	≈1	3,61	1,43	1,24	0,72	0,91
Tesorería	0,2 - 0,3	3,42	1,31	0,89	0,22	0,56
Fondo de maniobra	1,5 - 2	4,77	2,11	1,94	1,21	1,41
Regla de oro	>1	2,39	1,62	1,55	1,15	1,46

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

El análisis de la ratio de **liquidez** (prueba ácida), arroja valores cercanos a lo que se considera óptimo, lo que indica que la empresa puede hacer frente a sus deudas a corto. En 2021, sin embargo, el valor es sustancialmente más alto, lo que indica la posible existencia de recursos ociosos. La evolución de esta ratio ha sido ascendente excepto en el año 2018 que se alejaba un poco de la unidad, pero sin llegar a ser alarmante.

La ratio de **tesorería** solo se mantiene en los valores óptimos en 2018, mientras que el resto de los años arroja valores superiores, lo que puede indicar una infrautilización del disponible.

La ratio de **fondo de maniobra** arroja un valor inferior al deseado en 2018 mientras que en 2017 y 2019 se mantiene dentro del margen del valor óptimo. En 2020 es superior al óptimo y en 2021 es el doble del valor máximo aceptable. En ningún caso es inferior a la unidad, lo que indica una liquidez suficiente, pero en 2021 vuelve a mostrar la existencia de activos corrientes ociosos.

Finalmente, la ratio de la **regla de oro** muestra valores superiores a la unidad (valor óptimo), con la mención especial al año 2018 que muestra el valor más bajo. En cualquier caso, se deduce que el activo no corriente se está financiando en su totalidad con recursos permanentes, en concreto con el patrimonio neto. Este hecho reafirma que la empresa tiene un fondo de maniobra suficiente.

2.1.6. Análisis financiero. Ratios de endeudamiento

La tabla siguiente muestra los principales ratios de endeudamiento analizados a partir del Balance de Situación de Matarrania. En el anexo (tabla 5) se detalla el proceso de su cálculo.

Tabla 8: Ratios de endeudamiento

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	Valor óptimo	2021	2020	2019	2018	2017
Endeudamiento	≈1	0,16	0,37	0,47	0,78	1,03
Ratio de recursos permanentes		0,87	0,74	0,73	0,62	0,56
Ratio de calidad de la deuda	<1	16,75	19,40	5,79	6,67	6,38
Garantía	1,5 - 3	7,07	3,71	3,12	2,28	1,97
Firmeza/consistencia	≈2	45,58	34,70	9,93	9,44	5,57
Estabilidad	<1	0,42	0,63	0,69	0,96	0,78

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Analizando la ratio de **endeudamiento**, se observa un nivel de endeudamiento muy bajo, ya que los valores están bastante alejados del valor óptimo, excepto en 2018 y 2017 que se acercan más. La mayoría de los años muestran un valor inferior a la unidad, lo que indica un predominio de fondos propios, no así en 2017 que sucede lo contrario. En este año se produce el mayor cambio en Matarrania con la incorporación de más personas y su comienzo como la empresa que es ahora. Ese es un motivo por el que en 2017 la ratio de endeudamiento es mayor que en los años siguientes.

La ratio de **recursos permanentes** arroja valores altos, lo que indica una estabilidad en la financiación, con mayor presencia de recursos propios. El ratio de **calidad de la deuda** presenta valores inusualmente altos, ya que la empresa apenas utiliza la financiación ajena a largo plazo.

La ratio de **garantía** se conoce también como la distancia a la quiebra y mide el peso del pasivo sobre el activo. Los valores son muy elevados en 2020 y 2021 porque la empresa no tenía deudas a largo plazo en esos dos periodos, manteniéndose dentro del rango óptimo el resto de los años. Esta ratio indica la credibilidad financiera que tiene la empresa ya que cuenta con suficientes activos para reembolsar todas sus deudas.

La ratio de **firmeza/consistencia** mide el grado de seguridad que ofrece la empresa a sus acreedores a largo plazo. Debido a la no existencia de deudas a largo plazo en 2020 y 2021, los valores están disparados. También el resto de los años muestra valores inusualmente altos.

La ratio de **estabilidad** puede variar mucho según el sector en el que se encuentre la actividad. Es recomendable que sea menor que la unidad, ya que lo contrario sería un síntoma de un alto endeudamiento. En Matarrania se mantienen los valores inferiores a la unidad en todos los años analizados.

2.1.7. Conclusiones a partir del análisis del Balance de Situación

La empresa se encuentra en situación de liquidez elevada, con niveles altos de tesorería, y con un fondo de maniobra positivo, lo que asegura equilibrio patrimonial y capacidad para hacer frente a los acreedores. El inconveniente es que estos datos indican la posibilidad de recursos ociosos.

La empresa dispone de unos fondos propios que constituyen más de la mitad del pasivo, lo que hace que tenga una financiación estable, pero que está sobre capitalizada. Además puede suponer una posible pérdida de obtener rentabilidad financiera y presentar cierta ociosidad de los recursos.

De la misma forma, tiene una buena credibilidad financiera y un alto grado de seguridad frente a sus acreedores a largo plazo.

2.2. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

El análisis de la cuenta de resultados ayuda a comprobar cómo genera resultados una empresa y estimar propuestas de mejora. Para ello se estudiarán, en primer lugar, los porcentajes verticales y horizontales.

2.2.1. Porcentajes verticales y horizontales

A continuación se incorporan las dos tablas con los porcentajes calculados:

Tabla 9. Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Porcentajes verticales

Porcentajes verticales										
Cuenta de pérdidas y ganancias	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%
1. Importe neto de la cifra de negocios	536.949	100,00%	554.523	100,00%	475.216	100,00%	352.451	100,00%	336.173	100,00%
4. Aprovisionamientos	-90.379	-16,83%	-143.587	-25,89%	-37.394	-7,87%	-75.034	-21,29%	-77.427	-23,03%
5. Otros ingresos de explotación	100	0,02%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
6. Gastos de personal	-119.458	-22,25%	-118.470	-21,36%	-117.822	-24,79%	-81.304	-23,07%	-68.288	-20,31%
7. Otros gastos de explotación	-77.481	-14,43%	-62.649	-11,30%	-108.337	-22,80%	-99.215	-28,15%	-75.793	-22,55%
8. Amortización del inmovilizado	-14.333	-2,67%	-14.267	-2,57%	-10.332	-2,17%	-7.929	-2,25%	-3.206	-0,95%
12. Otros resultados	525	0,10%	398	0,07%	-389	-0,08%	-3.050	-0,87%	0	0,00%
A) Resultado de explotación (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	235.923	43,94%	215.947	38,94%	200.941	42,28%	85.920	24,38%	111.459	33,16%
13. Ingresos financieros	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
b) Otros ingresos financieros	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
14. Gastos financieros	-2.516	-0,47%	-3.299	-0,59%	-1.050	-0,22%	-1.050	-0,30%	-1.050	-0,31%
B) Resultado financiero (13+14+15+16+17+18)	-2.516	-0,47%	-3.299	-0,59%	-1.050	-0,22%	-1.050	-0,30%	-1.050	-0,31%
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	233.407	43,47%	212.649	38,35%	199.891	42,06%	84.870	24,08%	110.409	32,84%
19. Impuestos sobre beneficios	-56.999	-10,62%	-53.162	-9,59%	-49.973	-10,52%	-21.217	-6,02%	-27.602	-8,21%
D) Resultado del ejercicio (C + 18)	176.407	32,85%	159.487	28,76%	149.918	31,55%	63.652	18,06%	82.807	24,63%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 10. Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Porcentajes horizontales

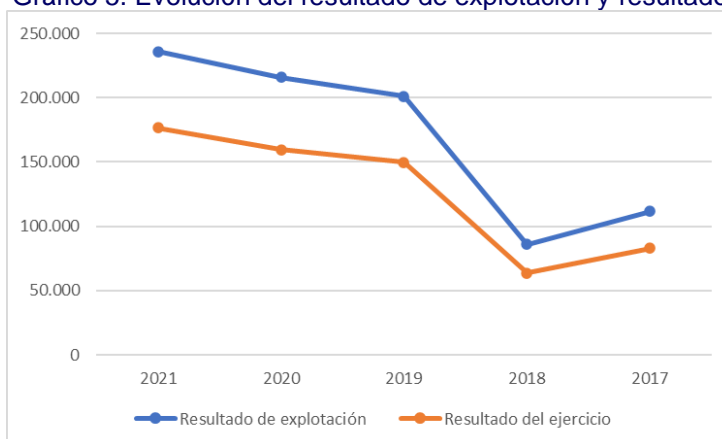
Porcentajes horizontales										
Cuenta de pérdidas y ganancias	2021	21-20	21-17	2020	20-19	2019	19-18	2018	18-17	2017
1. Importe neto de la cifra de negocios	536.949	-3,17%	59,72%	554.523	16,69%	475.216	34,83%	352.451	4,84%	336.173
4. Aprovisionamientos	-90.379	-37,06%	16,73%	-143.587	283,98%	-37.394	-50,16%	-75.034	-3,09%	-77.427
5. Otros ingresos de explotación	100			0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
6. Gastos de personal	-119.458	0,83%	74,93%	-118.470	0,55%	-117.822	44,92%	-81.304	19,06%	-68.288
7. Otros gastos de explotación	-77.481	23,67%	2,23%	-62.649	-42,17%	-108.337	9,19%	-99.215	30,90%	-75.793
8. Amortización del inmovilizado	-14.333	0,46%	347,12%	-14.267	38,09%	-10.332	30,31%	-7.929	147,33%	-3.206
12. Otros resultados	525	31,80%		398	-202,32%	-389	-87,25%	-3.050		0
A) Resultado de explotación (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	235.923	9,25%	111,67%	215.947	7,47%	200.941	133,87%	85.920	-22,91%	111.459
13. Ingresos financieros	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
b) Otros ingresos financieros	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
14. Gastos financieros	-2.516	-23,73%	139,61%	-3.299	214,15%	-1.050	0,00%	-1.050	0,00%	-1.050
B) Resultado financiero (13+14+15+16+17+18)	-2.516	-23,73%	139,61%	-3.299	214,15%	-1.050	0,00%	-1.050	0,00%	-1.050
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	233.407	9,76%	111,40%	212.649	6,38%	199.891	135,53%	84.870	-23,13%	110.409
19. Impuestos sobre beneficios	-56.999	7,22%	106,50%	-53.162	6,38%	-49.973	135,53%	-21.217	-23,13%	-27.602
D) Resultado del ejercicio (C + 18)	176.407	10,61%	113,03%	159.487	6,38%	149.918	135,53%	63.652	-23,13%	82.807

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

En el peso que tiene cada una de las partidas sobre la cifra de negocios se observan unos porcentajes bastante estables a lo largo de los años analizados. Se puede destacar la reducción de la cifra de aprovisionamientos en 2019 (7,87%), que se aleja del 20%, más o menos, que es la media del resto de los años. Podemos destacar 2018 como un año en que el peso de las partidas sobre la cifra de negocios cambia, ya que se incrementa la partida de otros resultados y también otros gastos de explotación, provocando una reducción en el resultado del ejercicio.

Los ingresos de Matarrania provienen de las ventas, ya que no reciben ayudas ni subvenciones. La evolución del importe neto de la cifra de negocios se ha incrementado progresivamente desde 2017, siendo 2020 el año que aporta un valor mayor. Realizando una comparativa entre el resultado de explotación y el resultado del ejercicio, se puede observar una línea ascendente que se interrumpe en 2018, debido al aumento de otros gastos de explotación y la aparición de la partida de "otros resultados", que incluye gastos e ingresos excepcionales en el ejercicio. .

Gráfico 5. Evolución del resultado de explotación y resultado del ejercicio



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Analizando la partida de aprovisionamientos en la evolución interanual, 2020 se puede considerar atípico en su comportamiento, ya que se incrementó mucho la cifra debido en gran medida a la crisis de la Covid-19 y la imposibilidad de realizar ventas en tiendas físicas. La empresa se vio obligada a mayor almacenamiento de productos. También en ese mismo año se duplican los gastos financieros

respecto al año anterior. Según datos de la asociación nacional de perfumería y cosmética, STANPA, sobre las ventas de cosmética, el impacto de la Covid-19 ha producido un descenso del 10% en el mercado, desde la caída del 7% de los productos de higiene hasta caídas superiores al 20% en productos más sofisticados de belleza y perfume <https://www.stanpa.com/notas-prensa/el-cuidado-personal-sufre-un-impacto-del-10-como-consecuencia-de-la-pandemia-en-2020/>.

Por otra parte, el inmovilizado material apenas ha sufrido incremento, incluso disminuye en 2021, lo que indica que no ha habido altas significativas. Según se especifica en la memoria de 2021, la empresa tiene un plazo de amortización del inmovilizado demasiado largo, lo que puede provocar la obsolescencia del mismo. De hecho, la partida de amortizaciones de la cuenta de resultados apenas ha sufrido variación en los dos últimos años.

Tabla 11. Porcentajes de amortización

Amortización	Saldo inicial	Dotación	Saldo Final
Inmovilizado material			
Construcciones	15.349,75	6.404,64	21.753,39
Inst. técnicas	5.942,96	1.483,13	7.426,09
Maquinaria	3.258,21	1.032,31	4.290,52
Otras instalaciones	884,87	746,95	1.631,82
Mobiliario	1.886,47	656,51	2.542,98
Equipos para procesos de información	1.408,12	447,06	1.855,18
Elementos de transporte	8.277,59	3.484,80	11.762,39
Inmovilizado intangible			
Aplicaciones informáticas	19,59	78,79	98,38
Inversiones inmobiliarias			
Inversiones en construcciones	15.349,75	6.403,64	21.753,39

Fuente: Memoria modelo PYMES de Matarrania presentada en las CCAA de 2021.

2.2.2. Análisis de la rotación

El detalle del cálculo de los periodos medios de cobro, pago y de caja se han incluido en la tabla 8 del anexo

Para que el análisis sea homogéneo, se debe eliminar el IVA que está incluido en el saldo pendiente con los clientes, ya que la cifra de ventas, obviamente, no lo incorpora.

Una gran parte de las materias primas que utiliza Matarrania son de auto-producción o recogida (las plantas), la otra parte, el aceite de oliva es comprado a productores locales y el resto son embalajes, suministros, transportes... Como es difícil estimar la cantidad que correspondería a cada una de ellas, se ha optado por utilizar el tipo impositivo de IVA del 21% que es el que corresponde a los productos de cosmética.

Tabla 12. Periodo medio de caja (en días)

	2021	2020	2019	2018	2017
Periodo medio de cobro	10,28	19,01	39,02	50,62	33,24
Periodo medio de pago	33,44	12,51	51,94	25,88	99,56
Periodo medio de caja	-23,16	6,50	-12,92	24,74	-66,32

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

El ciclo de caja de Matarrania ha fluctuado bastante en los años analizados. La empresa dispone de un ciclo de caja suficiente para autofinanciar su ciclo a corto en los años 2017, 2019 y 2021, ya que el periodo medio de cobro a clientes es superior al periodo medio de pago a proveedores.

Sin embargo, en 2018 y 2020 la situación fue la contraria, ya que el ciclo de caja se invirtió y el plazo medio de cobro fue inferior al de pago. Y, concretamente en 2018, el plazo de pago fue prácticamente la mitad, debido al incremento de los deudores comerciales en mayor proporción que las otras partidas. En 2020, se produce una disminución del periodo de cobro a clientes y se incrementan las ventas, lo que es positivo para Matarrania. También disminuye el periodo de pago a proveedores, pero en la situación provocada por la Covid-19 los proveedores también estaban sufriendo las consecuencias de la pandemia y no ofrecían tanto margen de pago como en años anteriores. En 2021 la cifra se recupera.

2.2.3. Apalancamiento operativo

Sería interesante analizar la posibilidad de crecimiento futuro de la empresa a partir del punto de equilibrio. Para ello es necesario conocer los costes de la empresa para determinar los costes fijos y variables de la misma. Como no se dispone de esa información, se obtendrá el apalancamiento operativo que es el porcentaje de incremento o disminución de las ventas que se ha trasladado al resultado de explotación. Se trata de identificar si la empresa crece a un ritmo superior a sus costes.

Tabla 13. Apalancamiento operativo

	2021	2020	2019	2018	2017
Resultado explotación	235.922,54	215.947,36	200.941,16	85.919,97	111.459,41
Ventas	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01	336.172,96
Rtdo. Explotación sobre ventas	43,94%	38,94%	42,28%	24,38%	33,16%
Apalancamiento operativo	-113,66%	18,92%	93,69%	-156,89%	35,23%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

El apalancamiento operativo de la empresa solo es positivo en los años 2017, 2019 y 2020. Además es superior al % del resultado de explotación sobre ventas en 2017 y 2019. Este último año es el mejor puesto que la empresa consigue incorporar al resultado de explotación un 93,69% de las ventas. En 2020, sin embargo, el porcentaje se queda en un 18,92%.

En el año 2021, a pesar de reducirse las ventas, el resultado de explotación se incrementa respecto al año anterior lo que resulta positivo para la empresa. Este dato lo refrenda el incremento del porcentaje del resultado de explotación sobre las ventas.

2.2.4. Conclusiones a partir del análisis de la cuenta de Pérdidas y Ganancias

El importe neto de la cifra de negocios se ha ido incrementando desde 2017 de forma más o menos continuada, pero debemos el incremento que se produce en 2020, precisamente el año de la crisis de la covid-19, lo que hace parecer que en 2021 el resultado es peor cuando se ha incrementado el resultado de explotación.

El resultado de explotación también sigue una línea ascendente excepto en 2018 que el incremento de los gastos de personal y otros gastos de explotación determinaron un descenso en el resultado de explotación, que repercute en el resultado final del ejercicio.

Los aprovisionamientos tienen un comportamiento atípico en 2019 por su importante reducción respecto a 2018,

El ciclo de caja ha sido bastante inestable durante los años analizados. Aunque los valores no son los más adecuados en 2018, y 2020, la empresa mantiene una alta liquidez.

No obstante, y debido a los valores tan fluctuantes del ciclo de caja y del apalancamiento operativo a lo largo de los años analizados, se debería estimar el importe en 2022 para poder determinar su tendencia.

2.3. Análisis de la rentabilidad

La rentabilidad económica mide la relación entre el margen obtenido y los activos necesarios para su consecución. A mayor rentabilidad económica, la empresa es más eficiente porque genera mayor margen por cada euro de los activos de la empresa.

La rentabilidad económica está compuesta por dos conceptos:

- Rotación del activo: es la capacidad de facturación en relación a los activos disponibles.
- Margen sobre ventas: es el BAII obtenido relacionado con las ventas efectuadas.

La rentabilidad financiera se conoce como la rentabilidad de los accionistas y se calcula a partir de la propia rentabilidad económica junto con el apalancamiento financiero y el efecto fiscal.

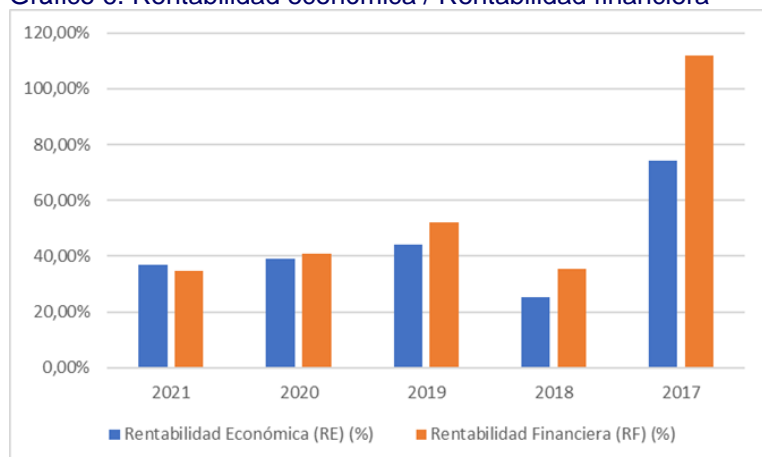
Tabla 14. Rentabilidad económica y financiera

	2021	2020	2019	2018	2017
Resultado de explotación (BAII)	235.922,54	215.947,36	200.941,16	85.919,97	111.459,41
Resultado antes de impuestos (BAI)	233.406,59	212.648,82	199.891,16	84.869,97	110.409,41
Resultado del ejercicio (Bº Neto)	176.407,11	159.486,61	149.918,37	63.652,48	82.807,06
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01	336.172,96
Activo total medio	636.479,48	554.817,98	454.882,23	338.908,72	150.399,96
Patrimonio neto medio	509.416,46	391.469,60	286.767,11	179.981,68	74.077,72
Margen sobre ventas (%)	43,94%	38,94%	42,28%	24,38%	33,16%
Rotación del activo	0,84	1,00	1,04	1,04	2,24
Rentabilidad Económica (RE) (%)	37,07%	38,92%	44,17%	25,35%	74,11%
Activo / Patrimonio neto	1,25	1,42	1,59	1,88	2,03
BAI / BAII	0,99	0,98	0,99	0,99	0,99
Apalancamiento financiero	1,24	1,40	1,58	1,86	2,01
Efecto fiscal	0,76	0,75	0,75	0,75	0,75
Rentabilidad Financiera (RF) (%)	34,63%	40,74%	52,28%	35,37%	111,78%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Como se puede observar, la rentabilidad económica de la empresa es positiva y con unos valores altos para todos los años analizados. El margen sobre ventas es elevado, es decir que tiene una capacidad alta de facturación en función de los activos utilizados para su actividad. Por otra parte, la rotación de activo ha ido disminuyendo año a año desde un 2,24 en 2017 hasta el 0,84 en 2021. La rotación de activo se define como el número de veces que se recupera el activo a través de las ventas. Este dato ha ido disminuyendo a lo largo de los años, debido a que las ventas se incrementan en menor proporción que lo hace el activo medio. A pesar de todo, la rentabilidad económica es bastante estable y positiva. La disminución que se ha producido en los tres últimos años es debida al exceso de tesorería, principalmente.

Gráfico 6. Rentabilidad económica / Rentabilidad financiera



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

La rentabilidad financiera mide la capacidad de los fondos propios de la empresa para generar beneficio. En el caso de Matarrania, esta rentabilidad es positiva aunque los tres últimos años ha ido disminuyendo debido al empeoramiento del apalancamiento financiero ya que el efecto fiscal se mantiene bastante constante. La empresa tiene unos fondos propios elevados y que han ido aumentando desde 2017, lo que hace que el apalancamiento financiero haya ido disminuyendo.

La empresa prefiere financiarse con fondos propios y su fuente principal son las reservas. En la tabla adjunta se puede observar su evolución y ver cómo se ha ido incrementando la cifra de reservas voluntarias y que sólo se ha repartido dividendos en 2020.

Tabla 15. Aplicación de las reservas

RESERVAS: Aplicación	2021	2020	2019	2018	2017
Reserva legal	600,00	600,00			
Reservas especiales	16.989,60	11.040,94			11.040,94
Reservas voluntarias	577.030,41	406.571,96	149.918,37	63.652,48	71.766,12
Dividendos		100.000,00			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021.

2.4. Análisis del Estado de los Flujos de Efectivo (EFE)

En el BOE núm. 304, de 17/12/2016 se publica el Real Decreto 602/2016, de 2 de diciembre, por el que se modifican el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre; el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre; las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre; y las Normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos aprobadas por el Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre.

El artículo uno del citado Decreto modifica el primer párrafo del Plan General de Contabilidad, que queda redactado de la siguiente forma:

«Las cuentas anuales de una empresa comprenden el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria. Estos documentos forman una unidad. **No obstante, el estado de cambios en el patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo no serán obligatorios para las empresas que puedan formular balance y memoria abreviados.**»

Debido a que Matarrania formula balance y memoria abreviados, no ha presentado el estado de los flujos de efectivo en ninguno de los años analizados.

2.5. Análisis del Estado de Cambios del Patrimonio Neto (ECPN)

Por el motivo indicado en el apartado anterior, Matarrania tampoco ha presentado estado de cambios del patrimonio neto en ninguno de los años analizados. Sin embargo, se incorpora el cálculo correspondiente a su evolución de 2019 a 2021,

Tabla 16. Estado de cambios del Patrimonio Neto

	01 Capital escriturado	02 Capital (no exigido)	04 Reservas	06 Rtdo. Ejercicios anteriores	07 Otras aportaciones de socios	08 Rtdo. Ejercicio	09 (Dividendo a cuenta)	11 Ajustes en P. Neto	12 Subvenciones, donaciones y legados recibidos	TOTAL
A) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO (2019)	3.000		208.808			149.918				361.726
I. Ajustes por cambios de criterio en el ejercicio (2019)										
II. Ajustes por errores del ejercicio (2019)										
B) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO (2020)	3.000		208.808			149.918				361.726
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias						159.487				159.487
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto										
III. Operaciones con socios o propietarios										
1. Aumentos de capital										
2. (-) Reducciones de capital										
4. Otras operaciones con socios o propietarios										
IV. Otras Variaciones del patrimonio neto			149.918			-149.918	-100.000			-100.000
C) SALDO FINAL DEL EJERCICIO 2020	3.000		358.726			159.487	-100.000			421.213
I. Ajustes por cambios de criterio en el ejercicio (2020)										
II. Ajustes por errores del ejercicio (2020)										
D) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO (2021)	3.000		358.726			159.487	-100.000			421.213
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias						176.407				176.407
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto										
III. Operaciones con socios o propietarios										
1. Aumentos de capital										
2. (-) Reducciones de capital										
4. Otras operaciones con socios o propietarios							100.000			100.000
IV. Otras Variaciones del patrimonio neto			59.487			-159.487				-100.000
E) SALDO FINAL DEL EJERCICIO 2021	3.000		418.213			176.407				597.620

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021.

2.6. Conclusiones del análisis económico y financiero

El análisis realizado hasta ahora muestra resultados positivos para Matarrania en la totalidad de los años analizados. Los ingresos se derivan de su actividad principal ya que no recibe subvenciones de ninguna clase. Se apunta hacia una respuesta afirmativa a la pregunta que motiva este trabajo de fin de grado, que realmente Matarrania es una empresa rentable.

A partir de los datos analizados, se puede llegar a algunas conclusiones:

La empresa tiene una estructura financiera solvente, con un patrimonio neto superior al 50% del pasivo total. Su política de no reparto de dividendos y reinversión en la empresa ha hecho que su patrimonio neto vaya incrementándose a lo largo de los años analizados. Este hecho supone una estructura financiera estable pero que esté sobrecapitalizada.

Su situación de liquidez le otorga capacidad suficiente para hacer frente a los acreedores. El inconveniente es que estos datos indican la posibilidad de recursos ociosos. El exceso de tesorería que se deriva del análisis podría rentabilizarse realizando inversiones financieras con la parte que no necesita para financiar su ciclo a corto.

De la misma forma, dispone de una buena credibilidad financiera y un alto grado de seguridad frente a sus acreedores a largo plazo, además de tener una baja financiación ajena.

El importe neto de la cifra de negocios se ha ido incrementando a lo largo de los años analizados, pero destaca el incremento en 2020, a pesar de la crisis económica de la covid-19. El resultado de explotación también ha seguido una línea ascendente.

El ciclo de caja ha sido bastante inestable durante los años analizados, pero ha sido capaz de mantener una liquidez alta.

La crisis sanitaria provocada por la Covid-19 provocó un comportamiento atípico en la economía mundial y, en el caso de Matarrania ha sido lo contrario, resultando un incremento de los aprovisionamientos en ese 2020 además de en la cifra de ventas.

La rentabilidad económica es positiva y con valores altos, pero sigue una tendencia descendente en los tres últimos años, debido al incremento de tesorería que aumenta a su vez el activo teniendo recursos ociosos de los que no se obtiene rentabilidad (exceso de tesorería).

La rentabilidad financiera es positiva pero, igual que la rentabilidad económica, su tendencia en los tres últimos años ha sido descendente, ya que la empresa prefiere financiarse con fondos propios, concretamente con las reservas. La empresa prefiere estar muy poco apalancada financieramente (reduciendo la rentabilidad financiera) y no incrementar así el riesgo financiero.

Con toda la información analizada, se puede concluir que Matarrania es una empresa rentable, a pesar de los altibajos que ha sufrido durante los años analizados.

3. ANÁLISIS DEL SECTOR

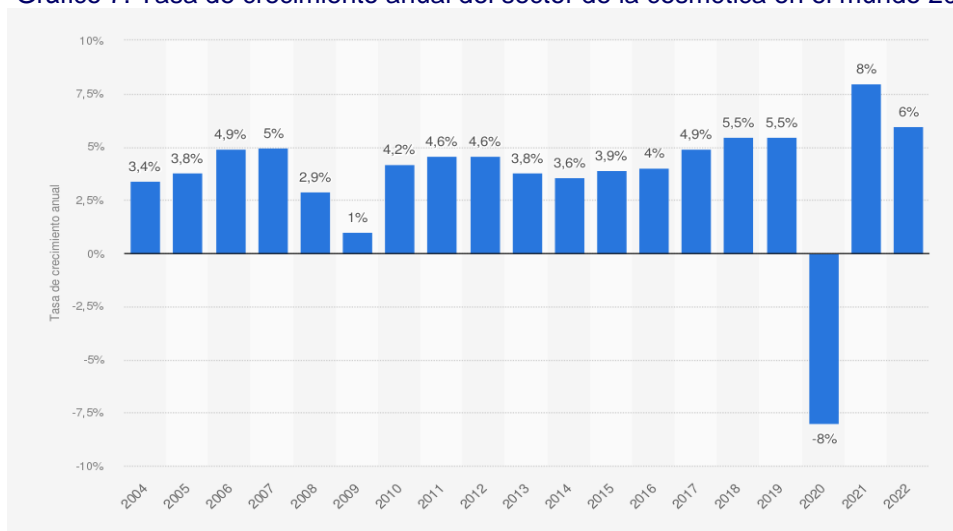
3.1. Características principales del sector

El sector en el que está incluido Matarrania es el código CNAE 2042 “Fabricación de perfumes y cosméticos”.

El sector de la cosmética a nivel mundial ha experimentado un crecimiento continuo en los últimos 5 años (exceptuando 2020 que sufrió las consecuencias de la pandemia de COVID-19) y, sobre todo, el mercado europeo. Muchas de las marcas de cosmética y perfumería más importantes del mundo tienen su sede en Europa como L’Oreal en Francia o Nivea en Alemania. El valor de mercado de este sector en Europa supera los 50.000 millones de euros, teniendo en cuenta solo a los países líderes.

En el gráfico siguiente se puede ver la tasa de crecimiento anual del sector de 2004 a 2022. Como se ha comentado anteriormente, es destacable el importante descenso en el año 2020 debido a la crisis sanitaria.

Gráfico 7. Tasa de crecimiento anual del sector de la cosmética en el mundo 2004 a 2022



Fuente: Statista.com

España se encuentra entre los países líderes en sector de cosmética, en gran medida, gracias a los productos de cuidado personal que suponen un 30% del mercado cosmético nacional.

La industria de la perfumería y la cosmética en España es una industria poderosa. El sector de los productos de belleza en España se coloca en el quinto lugar dentro de la Unión Europea, entre los 10 primeros a nivel global y en el segundo puesto en exportaciones mundiales de perfumes (4.200 millones de euros), con Francia en primer lugar.

Tabla 17. Facturación por categoría (en millones de euros)

Categorías Productos	2021	2020	2019	Evo '20	Evo '19	Peso 21
Cuidado de la Piel	2.666,19	2.386,69	2.712,27	11,71	-1,70	32,47
Aseo e Higiene	1.929,66	2.100,79	1.890,93	-8,15	2,05	23,50
Cabello	1.505,68	1.453,78	1.545,20	3,57	-2,56	18,34
Perfumes y Fragancias	1.433,41	1.151,56	1.465,93	24,48	-2,22	17,46
Cosmética de Color	676,88	554,36	846,60	22,10	-20,05	8,24
TOTAL SECTOR	8.211,82	7.647,17	8.460,91	7,38	-2,94	100,00
Offline	7.345,70	6.863,99	7.940,43	7,02	-7,49	89,45
Online	866,12	783,18	520,49	10,59	66,40	10,55

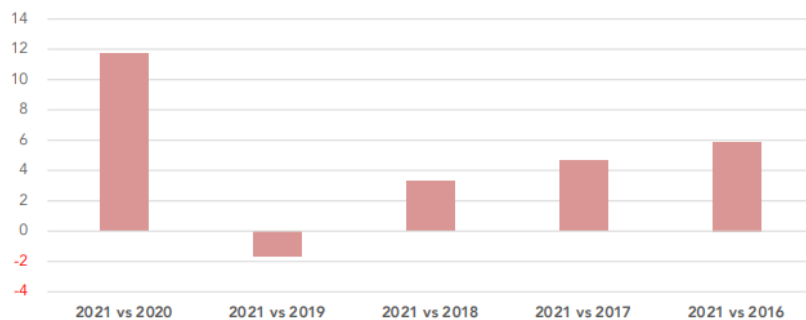
Fuente: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (Stanpa)

Uno de los motivos de tan buena posición global es la inversión en innovación, ya que se invierte más de 300 millones de euros al año en I+D, según se desprende de los datos publicados por la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (Stanpa) referidos a 2019.

Respecto a las empresas que dominan la industria cosmética en España, hay que indicar que son filiales de las grandes multinacionales. L'Oréal y Johnson & Johnson son los principales líderes en ventas, con una facturación superior a los 300 millones de euros en ambos casos. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas son las más numerosas y una parte clave en el sector, con más de 560 pymes que se dedican a la fabricación de cosmética y perfumería.

La industria cosmética incluye un catálogo de productos de más de 250.000 referencias distintas. Se agrupan en diferentes categorías, siendo la de cuidado de la piel la más consumida en España (32,47% del peso total de productos del sector en 2021), y especialmente la del cuidado del rostro. Ha experimentado un crecimiento del 11,71% en ese mismo año, reduciéndose solo en un 1,7% respecto a cifras anteriores a la pandemia. Estos datos dejan constancia de la preocupación por la salud de la piel que muestran las personas consumidoras en España. También es destacable el crecimiento de los productos de protección solar (6,29%), cuidado de manos (5,6%) y cuidado del cuerpo (1,4%).

Gráfico 8. Cuidado de la piel. Comparativa evoluciones anuales (%)



Fuente: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (Stanpa)

El mercado de perfumería y cosmética se mueve en un entorno altamente competitivo con dominio de grandes grupos empresariales como Grupo L'Oréal, Beiersdorf, Procter & Gamble, Colgate-Palmolive, Coty, Pierre Fabre, Grupo Unilever, Revlon, Chanel, LVMH, Henkel y Estee Lauder entre otros. También se encuentran entre los principales operadores compañías y grupos de origen nacional como Grupo Puig, Natura Bissé, ISDIN, AC Marca, Cantabria Labs, Briseis, Air Val, Germaine de Capuccini, Montibello o Babaria.

En lo que respecta al mercado exterior, las exportaciones de perfumes y cosmética se han incrementado en un 22,71% respecto a 2020 y un 3,14% respecto a 2019. El 51% de las exportaciones tienen como destino la UE con Francia, Portugal y Alemania a la cabeza. El 49% restante tiene destino extracomunitario como EEUU, Reino Unido y China.

Las perspectivas del sector en España son positivas aunque los datos se manejan con prudencia debido a la creciente inflación que experimenta la economía española y a la contención del gasto por parte de los hogares como consecuencia directa de la citada tasa.

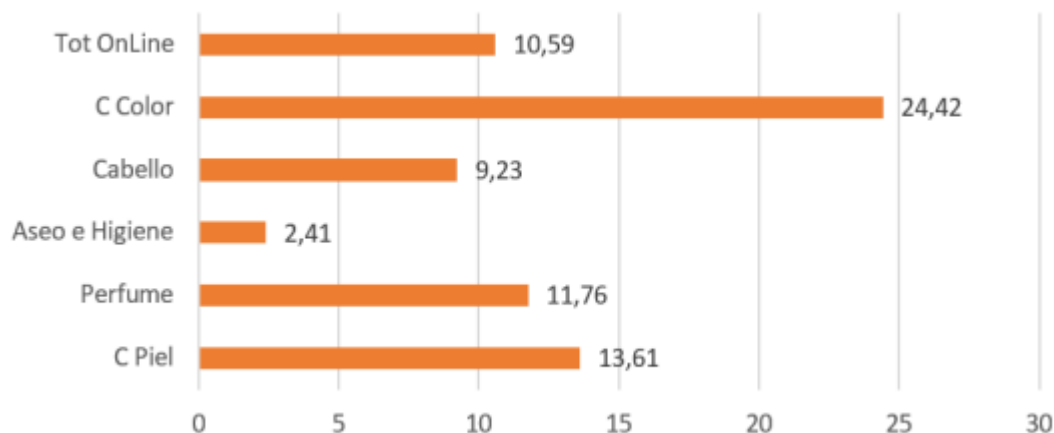
Gráfico 9. Evolución de la tasa de inflación periodo 2011-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en www.datosmundial.com

A la vista de los datos, se augura una buena perspectiva de futuro del sector, pero, además, se están produciendo cambios en los canales de distribución. Debido al alto grado de digitalización de las personas consumidoras y el incremento del comercio electrónico (acelerado en 2020 debido a la prohibición de la movilidad de las personas), la distribución clásica está cambiando. Los almacenes y los especialistas pierden una cuota del 6% entre 2019 y 2022 y con previsión de continuar en tendencia negativa. El comercio electrónico, sin embargo, se incrementó del 11% al 19% entre 2019 y 2021, según datos de la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética.

Gráfico 10. Incremento volumen de ventas en el canal online (%)



Fuente: Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (Stanpa)

3.2. La empresa dentro del sector

En su mismo código CNAE primario se agrupan 701 empresas, de las cuales 691 permanecen activas. A pesar de tener el mismo código, hay diferentes tipos de sociedades: fabricantes de perfumes, productos para el cuidado capilar, productos de baño o cremas para el cuidado corporal y facial.

Teniendo en cuenta que Matarrania se dedica a la cosmética ecológica, no procede hacer la comparación con empresas de su mismo sector que no tengan como público objetivo las personas consumidoras de cosmética ecológica, porque la comparación no sería equilibrada. Tampoco tendremos en cuenta las grandes marcas del sector puesto que su facturación, tamaño y plantilla son muy diferentes a la de la empresa escogida para nuestro análisis.

¿Por qué diferenciar la cosmética ecológica del resto de producción de cosmética?

Las personas consumidoras de cosmética cada vez son más exigentes con los ingredientes que componen los productos que utilizan. No solo tienen que ser eficaces, sino que también deben estar alineados con sus valores de sostenibilidad y responsabilidad. Habitualmente buscan un estilo de vida saludable y con respeto al medio ambiente, por lo que también exigen que sus productos de cosmética sean igual de respetuosos. De hecho, según un estudio realizado en 2019 por la empresa de fabricación de productos químicos a medida Zschimmer & Schwarz sobre cosmética natural a nivel europeo, concluyen que *“el medio ambiente es la principal razón por la que el 62% de los consumidores de cosmética natural eligen este tipo de productos”* (Estudio sobre cosmética natural», 2019).

Pero cosmética natural no es igual a cosmética ecológica. La certificación de cosmética ecológica se obtiene por cumplir una serie de estrictos requisitos como que el producto final esté compuesto por un 95% de ingredientes certificados orgánicos. Esta certificación es otorgada por una entidad reconocida para ello, bien a nivel local, nacional o internacional como BioVidaSana en España o Cosmos a nivel internacional. Matarrania dispone de la certificación ecológica por parte de la Organic Soil Association con sede en UK y desde 2020 también cumplen el estándar de COSMOS, la certificadora más reconocida y aceptada en Europa.

Un estudio de la consultora Grad View Research a nivel mundial, desvela que el mercado de cuidado personal orgánico crecerá entre el 8% y el 10% al año hasta 2030, ampliando su comercialización a supermercados e hipermercados como principal canal de distribución. (*Organic Personal Care Market Worth \$42.19 Billion By 2030*, s. f.).

El incremento del mercado de cosmética ecológica, unido al incremento del comercio electrónico, hace que las personas tengan mejor acceso a todo tipo de productos, independientemente del lugar donde

se produzcan. En España, el porcentaje de personas que realiza compras online es de un 79,4% de las que navegan por internet, observándose un incremento del 7,7% anual. De estos datos, un 50,4% de las personas internautas son mujeres, público objetivo de la cosmética ecológica. (Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (ONTSI), 2021)

Por todo ello, Matarrania se encuentra en un sector con perspectivas de crecimiento en los próximos años, tanto por el interés de las personas consumidoras hacia hábitos de vida sostenibles, como por el incremento del comercio electrónico, que permite el acceso a la cosmética ecológica desde cualquier punto del planeta.

3.3. Competencia directa de Matarrania

Como se ha indicado anteriormente, en el mismo código CNAE de Matarrania hay un abanico de empresas muy diferentes. Para analizar la competencia directa de la empresa objeto de este análisis, se tendrán en cuenta varios factores:

- Que su objeto social sea la fabricación de cosmética ecológica, y que no fabriquen para terceros sino que tengan su propia marca,
- Que tengan un tamaño similar a Matarrania (en número de personas empleadas)
- Que el valor de la cifra de negocios sea parecido.

Ha sido difícil seleccionar un número suficiente de empresas que tengan valores similares en la cifra de negocios, así que se ampliará el rango hacia valores superiores e inferiores.

Se va a efectuar el análisis de las empresas seleccionadas durante cuatro años, 2018, 2019, 2020 y 2021. Se trata de ver la evolución de las empresas antes, durante y después de la pandemia Covid-19 y si se produjeron consecuencias económicas en ellas.

Las empresas seleccionadas para efectuar el análisis son:

Tabla 18: Selección de empresas competencia directa de Matarrania

Orden	Nombre	Código NIF	Localidad	Ingresos de explotación mil EUR 2021	Núm. Empleados
143.	BIOFACTORY SL.	B61350757	Barcelona	1.957	7
222.	AMAPOLA BIOCOSMETICS SOCIEDAD LIMITADA.	B40258741	San Cristóbal de Segovia (Segovia)	653	7
235.	MATARRANIA BIO SL.	B44262145	Peñarroya de Tastavins (Teruel)	537	8
236.	COSMONATURA SL	B63361612	L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)	533	6
297.	SOLUCIONES MAMINAT NATURALES SOCIEDAD LIMITADA.	B98915325	Valencia	233	2

Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

BIOFACTORY S.L., en adelante :Biofactory. Empresa fundada en 1993 bajo la denominación MON Deconatur S.L. que años después adoptó el nombre actual. Comercializa productos bajo la marca MON. Actualmente están cambiando las formulaciones para adaptarlas a los estándares COSMOS y ECOCERT. Además, fabrican produciendo un impacto ecológico mínimo tanto en los productos como en los embalajes. Sus puntos de venta se localizan en España, principalmente son tiendas ecológicas y herbolarios.

AMAPOLA BIO COSMETICS S.L., en adelante Amapola: Empresa fundada hace más de 18 años por Ana Isabel De Andrés, farmacéutica y enamorada de las plantas que decidió crear esta marca de cosmética natural como una forma de vida. Tiene certificaciones BIO de BIOINSPECTA y ECOPLUS. Dispone de más de 350 puntos de venta repartidos a lo largo de España, Portugal, Bélgica, Alemania y Francia (Córcega).

COSMONATURA S.L., en adelante Cosmonatura: Creada en 1992 a partir del descubrimiento de los beneficios del Aloe Vera por sus fundadores. Es el principal ingrediente de sus productos y controlan todo el proceso, desde las plantaciones orgánicas y ecológicas en Canarias y Andalucía hasta el proceso de obtención de su jugo. Tiene certificaciones ECOACTIVE y TRANSALOEVERA, Sus productos se venden a través de empresas dedicadas a la cosmética natural.

SOLUCIONES MAMINAT NATURALES S.L., en adelante Maminat: Empresa fundada por Natalia Olmo Sirvent en 2017. No consta que tenga ninguna certificación ecológica, pero afirman hacer una cosmética consciente con procesos de trabajo artesanales, respeto por el medio ambiente, uso de materias primas libres de tóxicos y en su mayoría ecológicas. Dispone de puntos de venta repartidos por la geografía española, principalmente en tiendas de cosmética natural y/o ecológica.

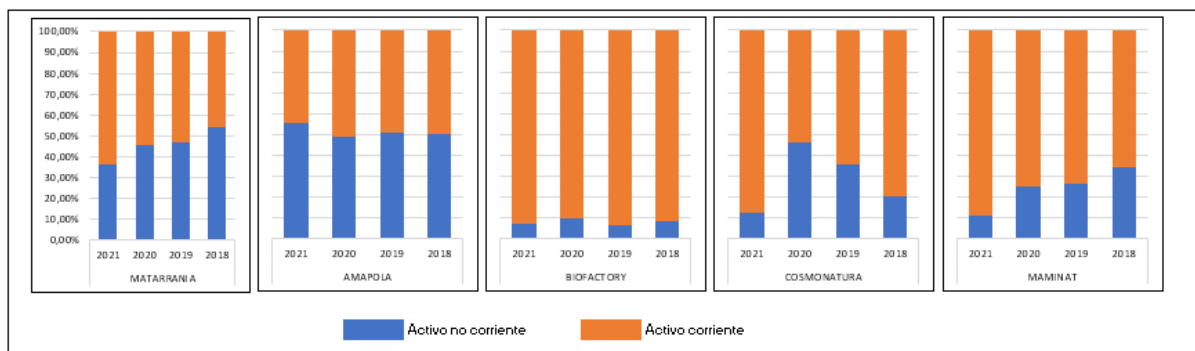
En las tablas 10 a 13 del Anexo se han incorporado los Balances de Situación y las cuentas de Pérdidas y Ganancias de las cuatro empresas.

3.4. Análisis de los Balances de Situación

3.4.1. Estructura económica (activo)

A partir de los datos obtenidos en los Balances de Situación de las 4 empresas analizadas, se presentan a continuación los datos de la estructura económica de todas ellas en una misma tabla.

Gráfico 11 . Estructuras económicas 2018-2021



Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

En la comparativa se puede observar que las estructuras son bastante similares en las cuatro empresas analizadas y su comparación con Matarrania. El caso extremo lo protagoniza Biofactory, con un activo no corriente que no supera el 10% en ninguno de los cuatro años analizados, aunque ha se ha mantenido estable. El incremento del activo corriente ha sido provocado por el incremento importante en 2020 y 2021 de la partida de Efectivo y otros activos líquidos.

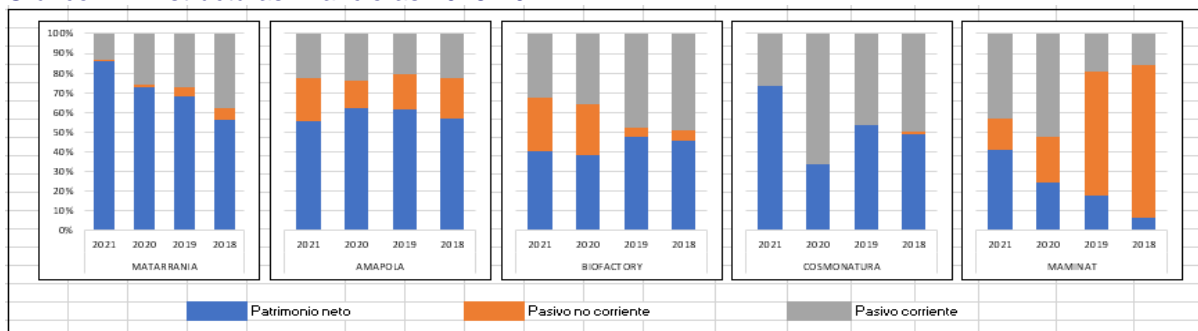
Amapola también es un ejemplo de equilibrio a lo largo de los años, teniendo un porcentaje cercano al 50% en ambos activos. En 2020 el porcentaje es 49,20% activo no corriente y 50,80% activo corriente, mientras que al año siguiente el activo no corriente es un 55,30% y el activo corriente un 44,70%. En su activo corriente destaca el inmovilizado material y en el activo no corriente las partidas más importantes son otros deudores e inversiones financieras a corto plazo, con importes similares.

Matarrania muestra una situación de equilibrio similar a las demás empresas y, además, el activo no corriente ha ido disminuyendo a lo largo de los años analizados debido al incremento progresivo de la partida de efectivo y otros activos líquidos, que pasa de un 24,58% en 2018 a un 45,61% en 2021. Podemos considerar, por lo tanto, que la empresa muestra una estructura económica similar a las demás empresas analizadas.

3.4.2. Estructura financiera (Patrimonio neto y Pasivo)

A partir de los datos obtenidos en los Balances de Situación de las 4 empresas analizadas, se presentan a continuación los datos de la estructura financiera de todas ellas en una misma tabla.

Gráfico 12 . Estructuras financieras 2018-2021



Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

La estructura financiera de las empresas analizadas es bastante diferente. Amapola mantiene una estructura estable a lo largo de los años. Respecto al pasivo no corriente, es bastante notable en Maminat o Amapola e inexistente en Cosmonatura. El pasivo no corriente de Biofactory se ha ido incrementando con el paso de los años, lo contrario que Maminat, que ha tenido una evolución decreciente.

Se considera una empresa patrimonialmente equilibrada cuando su patrimonio neto está entre el 40% y el 50% del total de fondos. Según esta premisa, todas las empresas analizadas están equilibradas. Además, el patrimonio neto de Matarrania, Amapola y Cosmonatura se mantiene en valores superiores al 50%, lo que indica una estructura financiera solvente.

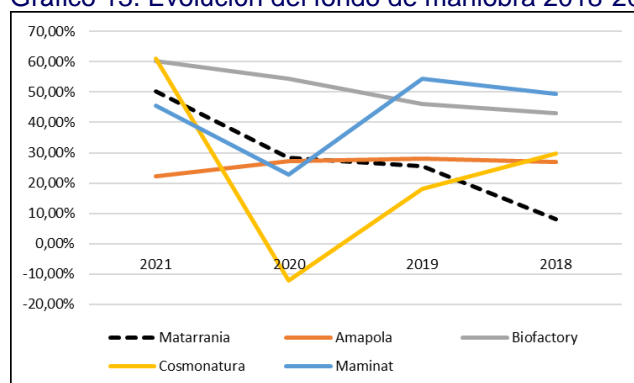
3.4.3. Equilibrio patrimonial

Tabla 19. Fondos de maniobra 2018-2021

	2021		2020		2019		2018	
	€	%	€	%	€	%	€	%
Matarrania	350.387,19	50,34%	164.062,90	28,44%	136.773,54	25,67%	29.990,65	7,95%
Amapola	160.273,27	22,15%	175.977,25	27,22%	176.437,52	28,13%	174.128,12	26,91%
Biofactory	822.491,02	60,28%	770.995,36	54,39%	448.654,43	46,07%	407.094,73	43,05%
Cosmonatura	139.885,31	61,11%	-15.257,84	-12,27%	30.889,33	17,97%	87.129,65	29,61%
Maminat	45.071,74	45,63%	14.817,62	22,73%	28.792,83	54,44%	22.659,35	49,29%

Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 13. Evolución del fondo de maniobra 2018-2022



Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Analizando la financiación de la actividad corriente de la empresa con los fondos permanentes, se observa que solo una empresa, Cosmonatura, ofrece un fondo de maniobra negativo y es, precisamente, en el año 2020. Mientras el resto de empresas no han reflejado la situación económica adversa, consecuencia de la pandemia vivida en el año 2020, parece que Cosmonatura sí que sufrió las consecuencias en su actividad. Sin embargo, en 2021 tuvo una recuperación espectacular, alcanzando el valor del fondo de maniobra más alto en ese año.

Maminat ha tenido altibajos en su fondo de maniobra, con la cifra menor en 2020, pero ha podido mantenerlo en valores positivos.

Tanto Biofactory como Matarrania han tenido una evolución positiva a lo largo de los años analizados, siendo esta última la que presenta un incremento más elevado que las demás competidoras. Son las que presentan una mayor capacidad de hacer frente a sus deudas a corto plazo.

3.4.4. Análisis financiero. Ratios de liquidez

En la página 18 del anexo se encuentran detalladas las fórmulas para los cálculos de esta ratio.

Tabla 20. Ratios de liquidez 2018-2022.

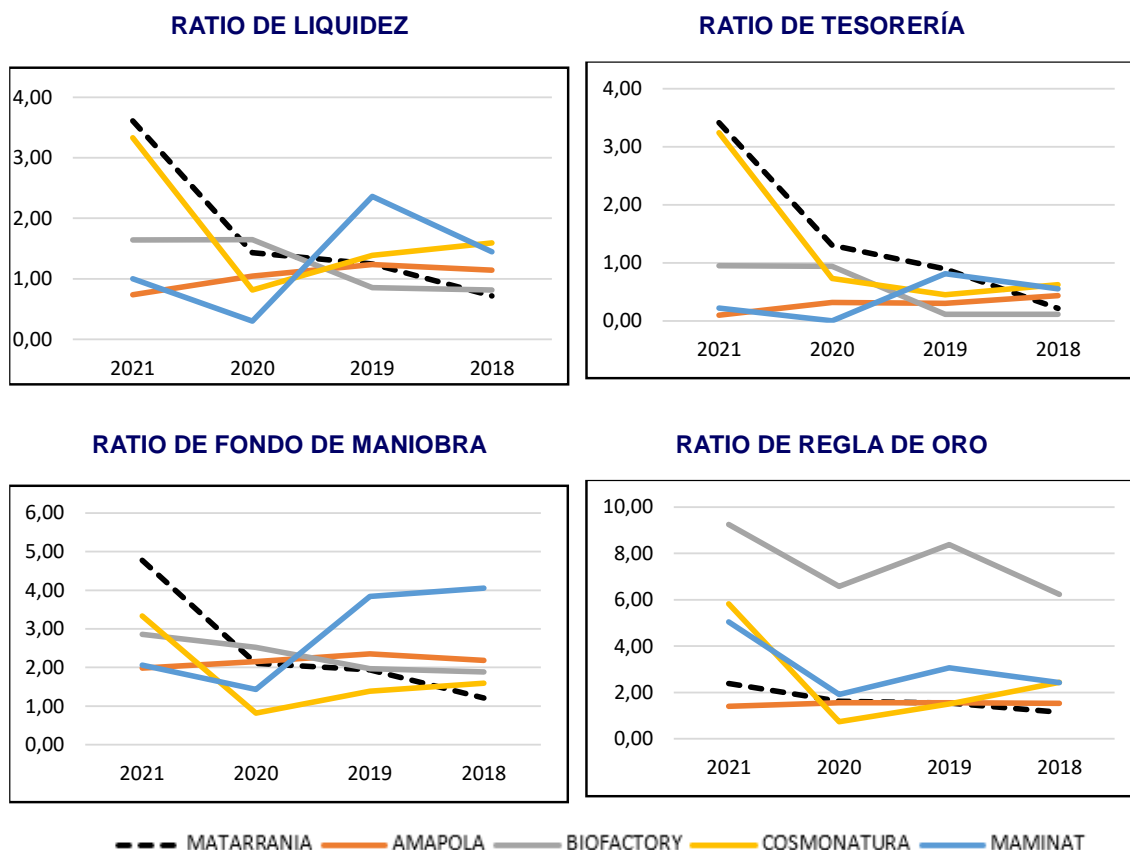
LIQUIDEZ	2021	2020	2019	2018	TESORERIA	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	3,61	1,43	1,24	0,72	MATARRANIA	3,42	1,31	0,89	0,22
AMAPOLA	0,74	1,05	1,23	1,14	AMAPOLA	0,10	0,32	0,30	0,44
BIOFACTORY	1,64	1,65	0,86	0,81	BIOFACTORY	0,95	0,94	0,11	0,11
COSMONATURA	3,33	0,81	1,39	1,60	COSMONATURA	3,25	0,73	0,45	0,63
MAMINAT	1,00	0,30	2,36	1,45	MAMINAT	0,22	0,00	0,81	0,55

FONDO DE MANIOBRA	2021	2020	2019	2018	REGLA DE ORO	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	4,77	2,11	1,94	1,21	MATARRANIA	2,39	1,62	1,55	1,15
AMAPOLA	1,98	2,15	2,35	2,18	AMAPOLA	1,40	1,55	1,55	1,53
BIOFACTORY	2,86	2,52	1,97	1,88	BIOFACTORY	9,25	6,57	8,38	6,24
COSMONATURA	3,33	0,81	1,39	1,60	COSMONATURA	5,82	0,73	1,51	2,43
MAMINAT	2,06	1,43	3,84	4,05	MAMINAT	5,05	1,92	3,06	2,43

Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

En formato gráfico para ver mejor la evolución de cada una de las empresas y los diferentes ratios de liquidez:

Gráfico 14. Ratios de liquidez sectoriales. Evolución 2018-2021



Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

La **ratio de liquidez** indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Para considerar un valor óptimo, el resultado debe estar cercano a la unidad. Un valor demasiado bajo (cercano a cero) indicaría dificultades financieras. En el gráfico comparativo se puede observar que ninguna de las empresas analizadas están en el valor cero, aunque Maminat en el año 2020 está muy cerca de esa cifra. Otro valor que llama la atención es el obtenido por dos empresas, Cosmonatura y Matarrania en el año 2021 con cifras superiores a 3. Este dato hace pensar en la existencia de recursos ociosos. Matarrania está en su valor óptimo hasta 2021 que se dispara.

En relación con la **ratio de tesorería**, el valor óptimo está entre 0,2 y 0,3. En este caso se puede destacar Amapola, que se encuentra en el punto óptimo durante todos los años analizados. De nuevo, Maminat ofrece valores cercanos a cero en el año 2020, lo que indica una situación de liquidez insuficiente, pero se aprecia su evolución positiva en el año 2021. Biofactory también se mueve en valores cercanos al óptimo. Y cabe destacar los valores tan altos que alcanzan Matarrania y Biofactory en 2021(más de 3), lo que puede indicar una infrautilización del disponible.

La **ratio de fondo de maniobra** ayuda a la interpretación de datos del sector porque no influye el tamaño de la empresa analizada. Su valor óptimo estaría entre 1,5 y 2. En este caso, Maminat sigue con sus valores fluctuantes, comienza con valores muy altos y se va regularizando con el paso de los años hasta situarse en el límite superior del valor óptimo. Por otra parte, Biofactory y Matarrania han tenido el comportamiento contrario, comenzaron con valores óptimos y han alcanzado cifras demasiado altas en 2021, lo que puede indicar activos corrientes ociosos.

Por último, la **ratio de Regla de Oro** tiene como valor óptimo una cifra superior a la unidad. Todas las empresas superan ese valor, lo que indica que su activo fijo está completamente financiado con

recursos permanentes y que tienen un fondo de maniobra positivo. Destaca Biofactory por sus valores muy altos en todos los años. Matarrania se mantiene más cerca del valor óptimo en todos los años.

3.4.5. Análisis financiero. Ratios de endeudamiento

El análisis de las ratios de endeudamiento informa sobre el nivel de capitalización, la calidad y el volumen de la deuda de las empresas. En la página 18 del anexo se encuentra el detalle de los cálculos de las diferentes ratios. A continuación los valores de cada una de las empresas.

Tabla 21. Ratios de endeudamiento 2018-2021

ENDEUDAMIENTO	2021	2020	2019	2018	RECURSOS PERMANENTES	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	0,16	0,37	0,47	0,78	MATARRANIA	0,87	0,74	0,73	0,62
AMAPOLA	0,80	0,61	0,63	0,76	AMAPOLA	0,77	0,76	0,79	0,77
BIOFACTORY	1,46	1,62	1,10	1,18	BIOFACTORY	0,68	0,64	0,52	0,51
COSMONATURA	0,36	1,96	0,87	1,05	COSMONATURA	0,74	0,34	0,53	0,50
MAMINAT	1,46	3,06	4,57	14,51	MAMINAT	0,57	0,48	0,81	0,84

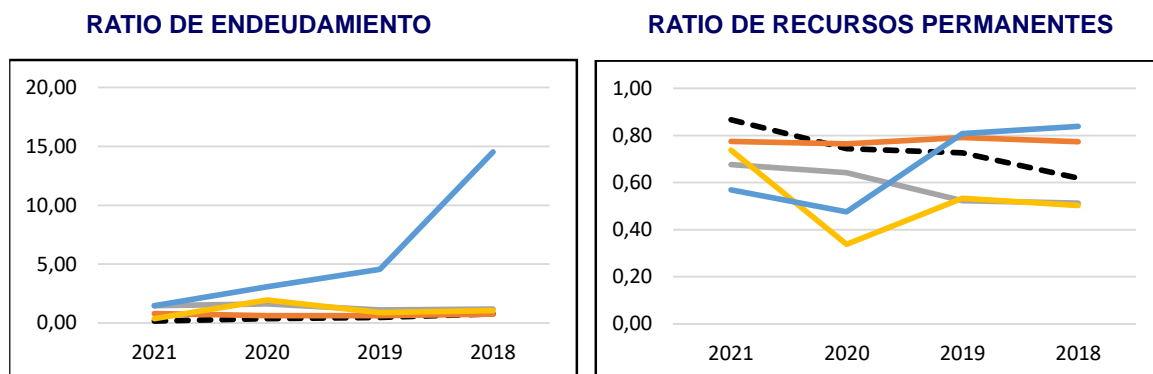
CALIDAD DE LA DEUDA	2021	2020	2019	2018	GARANTIA	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	16,75	19,40	5,79	6,67	MATARRANIA	7,07	3,71	3,12	2,28
AMAPOLA	1,02	1,63	1,18	1,11	AMAPOLA	2,24	2,63	2,59	2,32
BIOFACTORY	1,20	1,38	10,28	9,04	BIOFACTORY	1,68	1,62	1,91	1,85
COSMONATURA	-	-	-	32,86	COSMONATURA	3,82	1,51	2,14	1,95
MAMINAT	2,66	2,29	0,31	0,21	MAMINAT	1,69	1,33	1,22	1,07

FIRMEZA/CONSISTENCIA	2021	2020	2019	2018	ESTABILIDAD	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	45,58	34,70	9,93	9,44	MATARRANIA	0,42	0,63	0,69	0,96
AMAPOLA	2,51	3,41	2,88	2,46	AMAPOLA	1,00	0,79	0,83	0,89
BIOFACTORY	0,27	0,38	1,35	1,52	BIOFACTORY	0,18	0,26	0,13	0,18
COSMONATURA	-	-	-	13,67	COSMONATURA	0,17	1,36	0,66	0,42
MAMINAT	0,70	1,08	0,42	0,45	MAMINAT	0,28	1,01	1,47	5,36

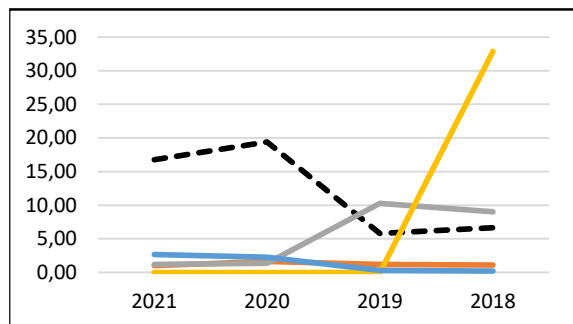
Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Para obtener una visión más clara de la evolución de las diferentes ratios en las empresas, se incorporan los datos en formato gráfico.

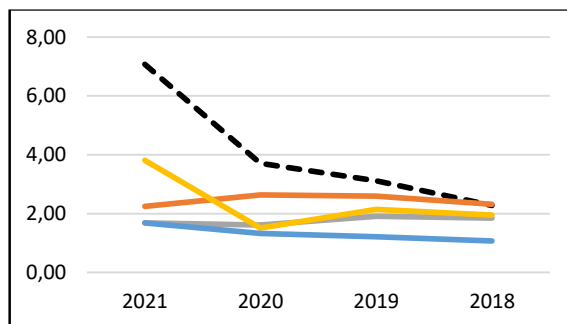
Gráfico 15. Ratios de endeudamiento sectoriales. Evolución 2018-2021



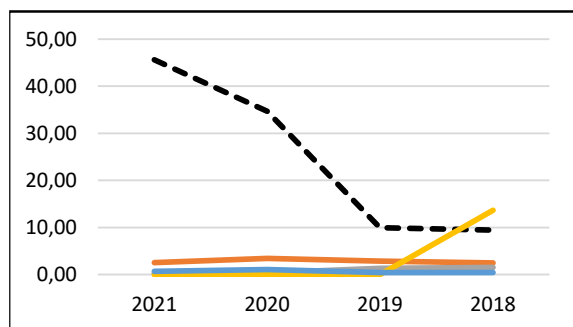
RATIO DE CALIDAD DE LA DEUDA



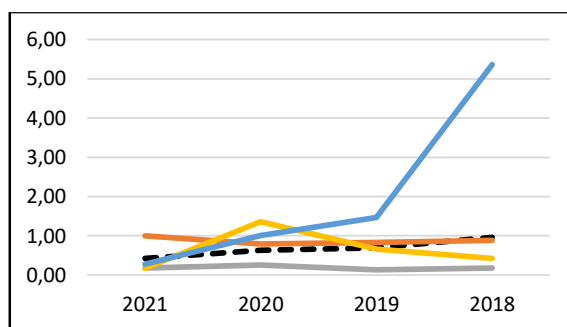
RATIO DE GARANTÍA



RATIO DE FIRMEZA



RATIO DE ESTABILIDAD



--- MATARRANIA — AMAPOLA — BIOFACTORY — COSMONATURA — MAMINAT

Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

En primer lugar se analiza la **ratio de endeudamiento**, que tiene un valor óptimo cerca de la unidad. Todas las empresas presentan valores óptimos, lo que indica un nivel de endeudamiento muy bajo. Biofactory supera el valor óptimo en todos los años, lo que indica que predominan los fondos ajenos. Maminat comienza en 2018 con un valor alto de endeudamiento (comienza su actividad en 2017) y con el paso de los años la situación va cambiando hasta llegar a valores más cercanos al óptimo en 2021. Maminat tiene valores inferiores a la unidad en todos los años, lo que indica que predominan los fondos propios sobre los ajenos.

La **ratio de recursos permanentes** analiza la estabilidad en la financiación de las empresas. Todas las empresas muestran valores altos, por lo que disponen de una financiación estable. A mayor valor, mayor porcentaje de recursos permanentes o a largo plazo. Matarrania obtiene el mayor valor en 2021.

El valor óptimo de la **ratio de calidad de la deuda** es que sea lo más bajo posible. En este caso Matarrania destaca por sus valores tan altos en todos los años analizados, debido a que apenas utiliza financiación ajena a largo plazo.

El valor óptimo de la **ratio de garantía** está entre 1,5 y 3 e indica la credibilidad financiera que tiene la empresa para reembolsar sus deudas. Todas las empresas se encuentran dentro de los valores óptimos en los años analizados. Matarrania destaca por su alto valor en 2021 debido a que no tenía deudas a largo plazo en ese periodo.

Comparando el activo no corriente con el pasivo no corriente se obtiene la **ratio de firmeza/consistencia**. Su valor óptimo está cercano a 2 e indica el grado de seguridad que ofrece la empresa a sus acreedores. En este caso todas las empresas se encuentran en su valor óptimo. Destaca Cosmonatura en 2018 con una ratio de 13,67 y que desaparece el resto de los años porque su pasivo

no corriente es cero. Matarrania muestra una ratio muy alta debido a la no existencia de deudas a largo plazo, sobre todo en 2020 y 2021.

Y, por último, la **ratio de estabilidad**. Es recomendable que su valor sea inferior a la unidad ya que lo contrario sería un síntoma de alto endeudamiento. Salvo Maminat en 2018 que muestra valores muy altos, el resto de las empresas se encuentran dentro de los valores óptimos.

3.5. Análisis de las cuentas de pérdidas y ganancias

En las tablas 10 a 17 del anexo se detallan las cuentas de pérdidas y ganancias de cada una de las empresas analizadas.

Ingresos de explotación

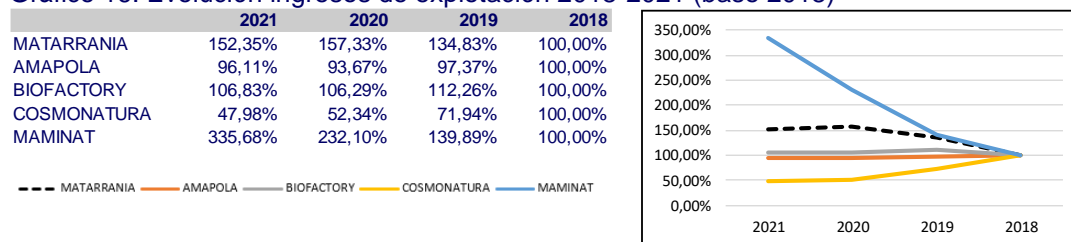
A continuación se muestran los importes de los ingresos de explotación y la evolución 2018-2021, en porcentaje, de las 5 empresas:

Tabla 22. Ingresos de explotación 2018-2021

	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01
AMAPOLA	652.648,94	636.078,07	661.176,15	679.042,82
BIOFACTORY	1.943.502,12	1.933.605,31	2.042.213,83	1.819.251,14
COSMONATURA	523.056,93	570.584,34	784.300,35	1.090.231,12
MAMINAT	226.982,70	156.946,87	94.590,91	67.619,73

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 16. Evolución ingresos de explotación 2018-2021 (base 2018)



Fuente:

Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Las empresas seleccionadas son bastante parecidas en tamaño, pero a nivel de facturación hay diferencias importantes, por ejemplo Amapola con los valores más bajos y Biofactory que dispone de los ingresos de explotación más altos. Por ello se ha calculado los porcentajes de incremento y poder analizar los resultados de forma más adecuada.

Se puede observar que tanto Amapola como Biofactory mantienen un nivel de ingresos bastante estable durante todos los años analizados, no así Cosmonatura que su evolución ha sido negativa o Maminat que ha sido muy positiva (pasa de un 39,89% a un 235,68%), incluso es la empresa con el mayor porcentaje de incremento en 2021. Matarrania ha tenido una evolución positiva, incluido 2020, sufriendo un ligero descenso en 2021, pero su tendencia positiva se mantiene.

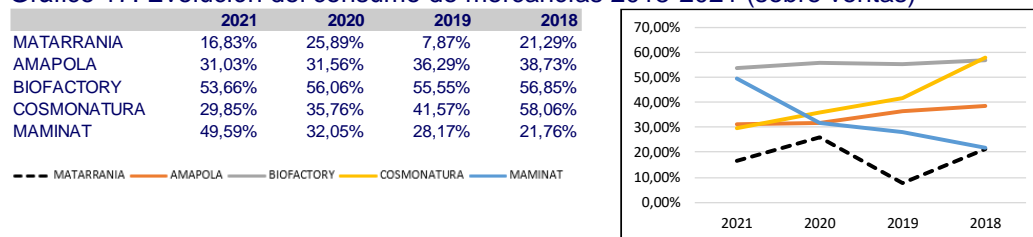
Consumos de mercancías

Tabla 23. Consumo de mercancías 2018-2021

	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	90.378,77	143.587,10	37.394,48	75.033,78
AMAPOLA	202.493,00	200.771,49	239.953,78	262.974,45
BIOFACTORY	1.042.961,88	1.084.030,84	1.134.466,68	1.034.180,19
COSMONATURA	156.114,73	204.068,91	326.016,95	633.014,30
MAMINAT	112.569,42	50.295,28	26.644,17	14.716,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 17. Evolución del consumo de mercancías 2018-2021 (sobre ventas)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

En el gráfico se puede observar que Biofactory es la empresa que mayor porcentaje de consumo de mercancías tiene y durante todo el periodo analizado. Maminat destaca por el incremento progresivo del consumo de mercancías desde un 21,76% en 2018 hasta el 49,59% en 2021. Las otras dos empresas consiguen ir reduciendo el porcentaje y Matarrania muestra los valores más bajos durante todo el periodo aunque, con altibajos, como la disminución importante en 2019 y el sorprendente incremento en el año 2020.

Gastos de personal

Se han tomado los datos de número de personas empleadas proporcionados por SABI debido a la dificultad de acceder a las memorias detalladas de todas las empresas y obtener el número medio de personas empleadas. De esta forma, se puede realizar la comparación aunque el grado de fiabilidad sea más bajo.

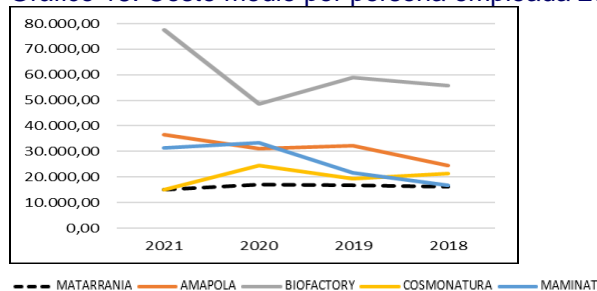
Debido a la diferencia en el número de personas empleadas, se utilizará la comparativa de los gastos de personal sobre la cifra de ventas.

Tabla 24. Gastos de personal y número de personas empleadas 2018-2021

	2021	Nº	2020	Nº	2019	Nº	2018	Nº
MATARRANIA	119.458,15	8	118.469,76	7	117.822,39	7	81.303,98	5
AMAPOLA	256.782,52	7	218.223,73	7	226.139,27	7	195.692,79	8
BIOFACTORY	543.180,53	7	485.752,48	10	589.990,10	10	557.008,90	10
COSMONATURA	90.294,43	6	146.513,87	6	154.726,18	8	170.070,84	8
MAMINAT	62.881,01	2	66.969,33	2	21.574,14	1	33.759,70	2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

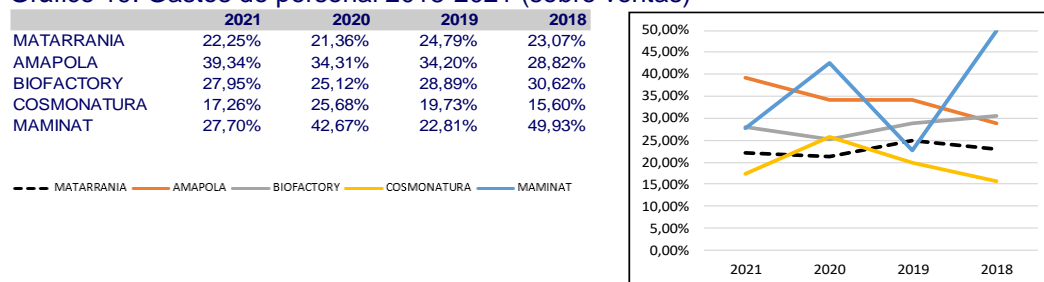
Gráfico 18. Coste medio por persona empleada 2018-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Según se desprende del gráfico, la empresa con menor coste por persona empleada es Matarrania, mientras que el mayor valor se puede observar en Biofactory, que se dispara en 2021.

Gráfico 19. Gastos de personal 2018-2021 (sobre ventas)



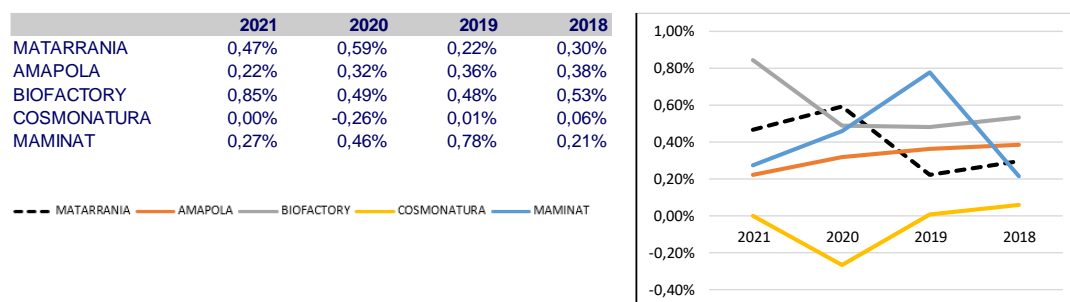
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Si se analiza el porcentaje del gasto de personal en función de las ventas, el resultado muestra que Matarrania es la que tiene un menor gasto de personal durante todo el periodo, incluso es la más estable. Amapola también mantiene valores bajos y estables, aunque por encima de Matarrania. Cosmonatura ha ido reduciendo su cifra de ventas desde 2008 lo que ha incrementado su porcentaje de gastos de personal sobre ventas, pero ha conseguido reducirlo en 2021 manteniendo el mismo número de personas empleadas. Maminat muestra unos valores muy dispares ya que su número de personas empleadas es muy pequeño (2 personas y en 2019 solo una), y ha ido incrementado progresivamente su cifra de ventas, lo que hace que el porcentaje se reduzca.

Resultados financieros

Las empresas analizadas tienen un tamaño muy pequeño y tanto los gastos como los ingresos financieros alcanzan cifras también muy pequeñas, incluso con valor cero en algunos casos o valor positivo por tener solo ingresos financieros, como en el caso de Cosmonatura en el año 2020. Por ello, el comportamiento del resultado financiero es bastante irregular en todas las empresas analizadas, según se puede observar en el gráfico siguiente:

Gráfico 20. Resultado financiero 2018-2021 (sobre ventas)

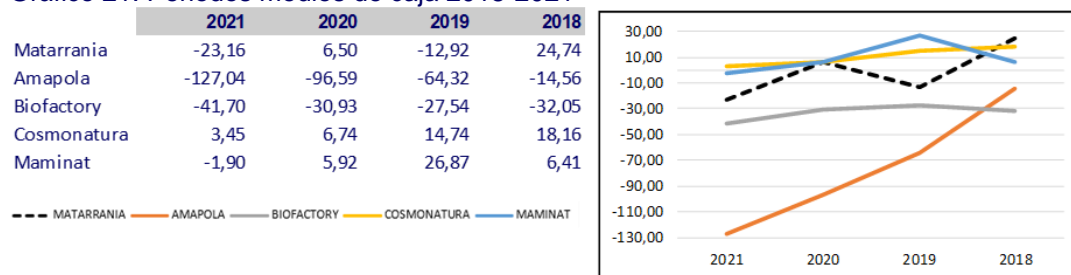


Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

3.5.1. Análisis de las rotaciones

Los cálculos de los periodos medios de cobro y de pago se detallan en el anexo, tablas 27 a 31. A continuación se incorpora el resumen del periodo medio de caja de todas las empresas analizadas.

Gráfico 21. Periodos medios de caja 2018-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

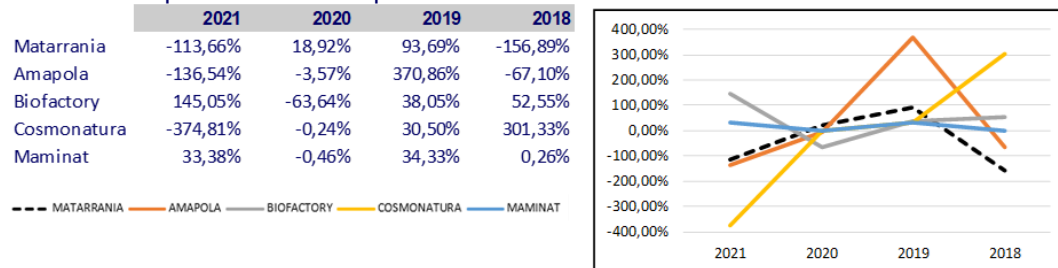
La mayoría de las empresas cuentan con un periodo medio de caja negativo, lo que implica que el cobro de clientes se produce antes que el pago a proveedores. Este hecho permite autofinanciar su ciclo de explotación. Además, se reduce el riesgo de impagos por contar con un periodo de cobro menor. Matarrania ha tenido una trayectoria irregular, pero en 2021 ha logrado un resultado negativo.

Solo dos de las empresas, Cosmonatura y Maminat tienen periodos de caja positivos, es decir, que necesitan un esfuerzo de financiación para la sociedad. Cosmonatura llevan una progresión tendente a disminuir su periodo medio de caja y Maminat ha sido más irregular, consiguiendo que sea negativo en 2021.

3.5.2. Apalancamientos operativos

Las tablas 32 a 36 del anexo recogen los cálculos de los apalancamientos operativos de las empresas analizadas. A continuación se incorpora un gráfico con la agrupación de todos ellos.

Gráfico 22. Apalancamientos operativos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

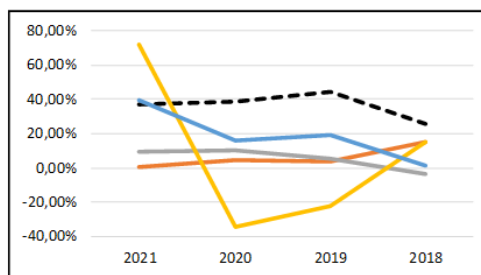
Se puede observar una tendencia similar en el análisis de los tres últimos años. El apalancamiento operativo es positivo en 2019, es decir, sus incrementos de ventas se traducen en aumentos de beneficios, pero en 2020 cambia el signo a negativo y se vuelve más negativo aún en 2021. Maminat es la empresa mejor posicionada, ya que sus ventas y su resultado de explotación han ido incrementándose a lo largo de los años analizados, lo que hace que su apalancamiento operativo sea el más positivo de todas. Matarrania ha ido incrementando su resultado de explotación desde 2018 pero sus ventas en 2021 se han reducido respecto a 2020 (apalancamiento operativo negativo).

3.6. Análisis de las rentabilidades

En las tablas 37 a 41 del anexo se encuentran los cálculos de las rentabilidades económica y financiera de las empresas analizadas. A continuación se incorporan dos gráficos resumen de los valores obtenidos.

Gráfico 23. Rentabilidades económicas

	2021	2020	2019	2018
Matarrania	37,07%	38,92%	44,17%	25,35%
Amapola	0,54%	4,14%	4,00%	15,38%
Biofactory	9,64%	10,02%	5,28%	-3,49%
Cosmonatura	71,84%	-34,59%	-22,20%	15,23%
Maminat	39,81%	15,70%	19,33%	1,04%

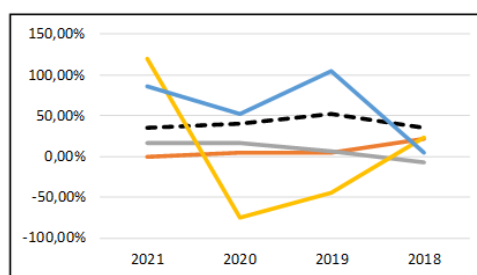


Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

La rentabilidad económica de Matarrania se sitúa entre las más altas de las empresas analizadas, aunque el exceso de tesorería hace que haya ido perdiendo rentabilidad económica. Destaca la evolución de Maminat que se ha incrementado de un 1,04% en 2018 al 38,91% en 2021. Por otra parte, Biofactory también acusa un incremento más moderado y Amapola sigue una tendencia descendente.

Gráfico 24. Rentabilidades financieras

	2021	2020	2019	2018
Matarrania	34,63%	40,74%	52,28%	35,37%
Amapola	0,08%	3,92%	4,72%	20,72%
Biofactory	16,10%	16,46%	6,79%	-7,32%
Cosmonatura	120,34%	-74,36%	-44,03%	23,03%
Maminat	85,84%	51,31%	104,88%	4,51%



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

El gráfico muestra una situación similar a la que se ha mostrado en la rentabilidad económica aunque Matarrania pierde el primer lugar como rentabilidad financiera más alta. Maminat le ha superado con porcentajes bastante más altos con la ayuda de unos valores mayores de apalancamiento financiero, ya que el efecto fiscal en ambas empresas es similar.

3.7. Análisis 5 fuerzas de Porter

Una forma de analizar la competitividad de una empresa en el mercado, tanto para su instalación como al iniciar un nuevo proyecto o un nuevo mercado, es utilizar el método de las 5 fuerzas de Porter. Se utilizará este método para evaluar la situación de Matarrania frente a su competencia. Se examinan 5 apartados:

1. **Amenaza de entrada de nuevos competidores:** El mercado de la fabricación de productos cosméticos es muy amplio y continuamente están surgiendo nuevas marcas o nuevos productos actualizados y mejorados de las marcas existentes ya que las barreras de entrada y de salida no son altas. No obstante, Matarrania fabrica cosmética ecológica certificada y en este mercado es más difícil entrar debido a que se hace imprescindible la certificación ecológica para considerarse competencia en ese nicho. Esa certificación obliga a una serie de requisitos en las materias primas y en el proceso de fabricación, lo que dificulta la instalación de nuevos competidores. La distribución de los productos se realiza en pequeños comercios dedicados a la venta de productos ecológicos y un nuevo productor solo tendrá acceso a ese tipo de comercios si el producto muestra el sello que garantiza que es ecológico.
2. **Capacidad negociadora de los clientes:** Una parte de los clientes de Matarrania son consumidores finales que solo tienen el poder de decidir qué, cómo y dónde comprar, pero no pueden negociar el precio, y menos aún cuando la compra se realiza en el canal online. Los otros clientes son pequeños comercios de productos ecológicos, que tienen un poder de negociación es bastante bajo.

3. **Capacidad negociadora de los proveedores:** Los proveedores de materias primas de Matarrania son pequeños productores locales con poco poder de negociación, ya que venden a precio de mercado. Además funcionan de forma colaborativa en muchas ocasiones, lo que reduce más todavía el poder de negociación. Otra parte de las materias primas las fabrica la propia empresa, Los proveedores de envases o embalajes, por el contrario, se pueden encontrar en mayor número y sí que tienen un poder de negociación mayor.
4. **Amenaza de productos y servicios sustitutos:** Los productos cosméticos tradicionales no se pueden considerar sustitutos de la producción de Matarrania porque no son certificados ecológicos. Sirven para la misma función, pero no están fabricados con materias primas certificadas ecológicas ni su proceso de fabricación se adecua a lo que exigen las certificaciones ecológicas. Actualmente, las marcas que fabrican cosmética “tradicional” están incorporando a sus catálogos productos “naturales” (de venta en supermercados a bajo precio), que pueden inducir a error y que las personas consumidoras las confundan con los ecológicos, cuando no es lo mismo.
5. **Rivalidad entre los competidores existentes:** El mercado de fabricación de cosméticos es muy dispar y se encuentran productores “tradicionales” y productores de cosmética ecológica. Incluso empresas que no tienen marca propia y fabrican para terceros. Se debe considerar como competidores de Matarrania únicamente a los productores de cosmética ecológica certificada y, en ese caso, la mayoría de ellos son pequeñas empresas como Matarrania, lo que reduce la competitividad.

3.8. Análisis DAFO

Sector interno
Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Precio más elevado que los productos cosméticos de venta generalizada (no ecológicos) • Limitación en la distribución (tiendas pequeñas) • Ociosidad de los recursos (ratio de liquidez superior a la unidad) • Sobrecapitalización (excesivos fondos propios) • Falta estrategia de marketing
Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> • Socios y personal implicados con el proyecto • Control de todo el proceso de fabricación • Calidad de las materias primas y cuidado proceso de fabricación • Sellos ecológicos con reconocimiento mundial • Absoluta implicación con la sostenibilidad • Mayoría de mujeres trabajadoras del entorno • Su principal fuente de ingreso son las ventas de sus productos • Buena gestión de los plazos de cobro y pago • Financiación mayoritaria por recursos propios • Fondos de maniobra positivos • Alta liquidez, bajo nivel de endeudamiento y buena estabilidad financiera • Resultados de explotación positivos • Alto margen sobre ventas y rentabilidades positivas y elevadas

Sector externo
Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Dificultad para discriminar los productos naturales de los ecológicos• Introducción de productos “naturales” como ecológicos por las marcas de cosmética• Poca fidelidad a la marca por las personas consumidoras en el sector de la cosmética• Exigencias de los sellos certificadores ecológicos• Situación económica actual con precios de productos de primera necesidad disparados
Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Incremento de la tendencia de las personas consumidoras a consumir productos ecológicos• Concienciación hacia el cuidado del medio ambiente• Posibilidad de crecimiento gracias a su situación económica• Incremento del comercio electrónico

Fuente: Elaboración propia

3.9. Conclusiones del análisis sectorial

Matarrania está en un sector muy diversificado con predominancia de compañías muy grandes que copan el mercado. Los productos son muy variados y se ha determinado que la competencia directa de Matarrania la componen empresas fabricantes de cosmética ecológica y, entre ellas, se han seleccionado 4 para hacer la comparación sectorial. Estas cuatro seleccionadas tienen como objeto social la fabricación de cosmética ecológica sin hacerlo para terceros, son de un tamaño y plantilla similar a ella y tienen una cifra de negocios cercana a Matarrania. Se trata de Biofactory S.L., Amapola Biocosméticos S.L., Cosmonatura S.L. y Soluciones Maminat naturales S.L.

Por volumen de producción, Matarrania estaría en el tercer lugar de todas las empresas.

La estructura económica de las empresas analizadas es bastante similar, predominando el activo corriente, superior al 50% del total del activo, tendiendo a incrementarse anualmente. Destaca Biofactory, como caso extremo, con un activo no corriente que no supera el 10% en ninguno de los años analizados. La estructura financiera es más variable, siendo Matarrania la que la mantiene más estable durante todos los años. Su patrimonio neto supera el 40% todos los años, llegando a ser mayor del 80% en 2021, lo que indica una estructura financiera solvente.

En el análisis del fondo de maniobra, el resultado es positivo y con tendencia al alza en todas las empresas. Salvo Amapola con un 22,15% en 2021, el resto de empresas superan el 45% en ese mismo año. Las consecuencias de la crisis económica de la covid-19 sólo son patentes en Cosmonatura, con un fondo de maniobra negativo en 2020,

Los ratios de liquidez arrojan valores adecuados en todas las empresas (en torno a la unidad), indicando capacidad suficiente para hacer frente a las deudas a corto plazo. Matarrania tiene una progresión ascendente del valor de todas las ratios, pero indican que puede tener activos corrientes ociosos (ratio de fondo de maniobra de 4,77 en 2021). La ratio de tesorería es de 3,42 en 2021, bastante superior al valor óptimo, es decir, su tesorería es muy alta y está infrutilizada.

Atendiendo a las ratios de endeudamiento y de estabilidad, su posición es similar a las demás empresas, ya que, en 2021, obtiene unos valores de 0,16 en la ratio de endeudamiento y 0,42 en la de estabilidad, y ninguna de las empresas supera el 1,5.

Sin embargo, los resultados de las demás ratios (recursos permanente, calidad de la deuda, garantía y firmeza), la colocan en mejor posición que sus competidoras. En 2021 Matarrania obtiene el mayor valor en estas ratios, lo que implica estabilidad en la financiación y poca dependencia de la financiación ajena a largo plazo. Y, según la ratio de garantía, tiene la mejor credibilidad financiera de todas las empresas analizadas.

Al analizar la cuenta de Pérdidas y Ganancias se constata que es la empresa que menor porcentaje de consumo de mercancías sobre ventas ha tenido en todos los años analizados (16,83% en 2021 frente al 31,03% del valor de la empresa siguiente) y con menor coste medio por persona empleada.

Salvo Cosmonatura, que necesita financiación para el ciclo de explotación, el resto de empresas se autofinancian debido a que los periodos medios de caja son negativos. Matarrania logra una evolución descendente desde 2018. Debido a las consecuencias de la crisis sanitaria de 2020, el periodo medio de caja cambia el signo, pero es capaz de recuperarse al año siguiente logrando un valor de -23,16 días.

Y, por último, atendiendo a la rentabilidad económica, su posición está por encima de las demás empresas analizadas, aunque su exceso de tesorería haya disminuido su valor en los tres últimos años analizados, 2019, 2020 y 2021 (44,17%, 38,92% y 37,07% respectivamente), mientras que la rentabilidad financiera la sitúa en segunda posición, solo superada por la empresa Maminat.

Según los datos anteriores, se puede confirmar que Matarrania muestra un comportamiento similar a las empresas del sector analizadas, aunque con mayor estabilidad en su evolución, incluso destaca en aspectos como la credibilidad financiera, estabilidad de la financiación, autofinanciación de su ciclo de explotación y poca dependencia de la financiación ajena.

4. IMPLICACIONES ÉTICAS Y/O SOCIALES Y PERSPECTIVA DE GÉNERO

El 25 de septiembre de 2015 la Asamblea General de Naciones Unidas aprobó, por unanimidad, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible: un plan de acción en favor de las personas, el planeta, la prosperidad y la paz universal. Cuenta con 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y 169 metas concretas a desarrollar con horizonte 2030.

Estos 17 objetivos, buscan garantizar un desarrollo que satisfaga las necesidades actuales sin repercutir e impactar en el de las futuras generaciones. A esta tarea están llamadas empresas, organizaciones sociales y demás actores que contribuyan a impactar positivamente en el mundo, y así llegar al “Propósito 2030” con un panorama mundial más esperanzador.

Matarrania es un proyecto que busca una forma sostenible de vida para las personas y para el planeta. Ofrece una opción de consumo consciente y responsable, con respeto al medio ambiente y que colabora con proyectos de carácter social o ambiental.

Aunque no consta una alusión directa de su implicación en los ODS, su propia razón de ser y su actividad principal hacen que se pueda estimar su compromiso directo con los ODS siguientes:

- **ODS 3. Salud y bienestar:** No utiliza productos químicos, contaminantes o sustancias nocivas que contaminen el suelo. Hacen un aprovechamiento sostenible de los recursos endógenos del entorno por medio de actividades agrarias tradicionales que respetan la salud de la Tierra y de las personas.
- **ODS 5. Igualdad de género:** De las 10 personas que forman el equipo de Matarrania, 9 son mujeres y residentes en el entorno rural, entre ellas la fundadora de la empresa. Las personas que trabajan en Matarrania son un equipo y lo hacen a media jornada para poder conciliar la vida laboral y familiar. También dispone de colaboradores a tiempo parcial que prestan servicios a otras empresas.
- **ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico:** De la misma manera que se ha explicado en el ODS 5, la empresa vela por los intereses de las personas que trabajan en la misma, creando un equipo que hace crecer a la empresa.

- **ODS 11. Ciudades y comunidades sostenibles:** La empresa está instalada en un pequeño pueblo de la comarca del Matarraña en Teruel y las personas que trabajan en ella viven en el entorno, con lo que se ayuda al reequilibrio territorial.
- **ODS 12. Producción y consumo responsables:** Su laboratorio cuenta con una potencia eléctrica de 2,1kw (menos que en muchos hogares) y la producción se adapta al horario solar para minimizar el consumo energético. Sus instalaciones disponen de grandes ventanales para utilizar lo máximo posible la luz natural. Sus envases son de vidrio reciclado con tapa de aluminio, los embalajes de cartón y la cinta de embalar biodegradable. Utilizan el sistema “envío climáticamente neutro” y la empresa de transporte con la que trabajan ha implantado un sistema de medición de la contaminación de sus vehículos en valor de kg de CO2 emitidos. Matarrania está buscando la forma de compensar estas emisiones en sus envíos.
- **ODS 15. Vida de ecosistemas terrestres:** Producen de forma ecológica cuidando la tierra y evitando su contaminación. Su proyecto está basado en la sostenibilidad utilizando materia prima local y de km 0, evitando el impacto ambiental del transporte.
- **ODS 17. Alianzas para lograr los objetivos:** Colabora con otras empresas y entidades de la zona para incentivar el consumo ecológico de productos y cuidar el medio ambiente. Además, han lanzado una mentoría para acompañar a empresas que quieren ser más sostenibles y generar un impacto positivo en las personas y en el planeta.

Por otra parte, todos los años apoyan diferentes iniciativas o proyectos que promueven los valores en los que Matarrania cree: compromiso medioambiental, cultura popular, salud, maternidad y crianza naturales, emprendimiento social o desarrollo rural. Destinan un porcentaje de sus beneficios a estos proyectos. Según se desprende de las memorias de sostenibilidad de 2020, 2021 y 2022, algunos de ellos fueron:

- Apoyo a “Vivir sin plástico” en su proyecto Málaga sin plástico para liberar la costa malagueña de estos contaminantes.
- Apoyo a la campaña “Compra productos del Matarraña”, apoyando la actividad local.
- Colaboración con la asociación COMKEDEM, entidad sin ánimo de lucro de Barcelona que organiza actividades al aire libre y deportivas para jóvenes con discapacidad.
- Participación en el evento local del proyecto Be.CULTOUR sobre la inclusión de la economía circular dentro del turismo patrimonial.
- Continuación del proyecto “Flora, the garden of natural life”, que consta de un jardín botánico, una huerta ecológica y un centro de actividades que es punto de difusión de una cultura de respeto a las personas y el planeta.
- Crowdfunding para el lanzamiento en papel de la revista Mamazine para visibilizar una maternidad real y empoderar a madres y padres (<https://www.mamazine.es/>).
- Aportación al Centro de la Maternidad **Mamá Mimada** de Ciudad Real (<https://mamamimada.com/>) con el fin de potenciar un cuidado natural y seguro de la piel, tanto para la mamá como para el bebé, durante el embarazo y la lactancia.
- Además de jornadas formativas, mentorías, conferencias...

Cada año publican su “compromiso social y medioambiental”, en el que se recogen las diferentes actividades que ha realizado la empresa para reforzar su compromiso con un impacto ecológico y social positivo.

Por último, el horario de trabajo es a media jornada para poder compatibilizar la vida laboral y familiar y la mayoría de sus empleadas son mujeres y residentes en el entorno cercano al pueblo donde está ubicada la empresa, lo que indica una apuesta clara por potenciar a la mujer y más concretamente a la mujer del medio rural.

5. SINTESIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL, EVOLUCIÓN Y POSICIONAMIENTO DE MATARRANIA EN EL SECTOR

5.1. Situación actual y evolución

Matarrania nace en 2007 como un proyecto de vida sostenible en un pequeño pueblo de la provincia de Teruel de la mano de Evelyn Celma, graduada en Ciencias Ambientales y especialista en etnobotánica. El objetivo era fabricar cosmética ecológica a partir de materias primas del entorno (extractos de plantas aromáticas y aceite de oliva virgen extra) y con métodos tradicionales. Los primeros años fueron para definir productos, conseguir certificaciones y dar a conocer la marca, así que no obtuvo beneficios. Poco a poco se fueron incorporando más personas a la empresa y se incrementaron los puntos de venta, hasta 2017 que fue el año en que se produjo el mayor crecimiento de personal en la empresa.

Desde ese 2017 (primer año analizado) hasta la actualidad ha ido creciendo poco a poco. Su estructura económica es bastante estable en todos los años analizados tendiendo a reducir su activo no corriente en favor del activo corriente. Este último ha pasado del 53% del total del activo en 2019 al 64% en 2021. Su estructura financiera es solvente aunque presenta una situación de sobrecapitalización (Patrimonio Neto superior al 50% del pasivo total), concretamente el 85,86% en 2021, debido a su política de no reparto de dividendos y reinversión de los beneficios en la empresa. En concreto, la partida de reservas se ha visto incrementada en un 570% desde 2017.

El fondo de maniobra es positivo y se ha incrementado de un 7,95% en 2018 hasta el 50,34% en 2021. Es decir, la actividad está suficientemente financiada con fondos permanentes.

La empresa cuenta con una capacidad suficiente para hacer frente a los acreedores, hecho que así se desprende de sus ratios de liquidez, que se encuentran por encima de los valores óptimos para los mismos. Cabe mencionar la ratio de liquidez, que se ha ido incrementado cada año hasta llegar a 3,61 en el año 2021. Este valor tan alto (óptimo ≈ 1), indica la existencia de recursos ociosos. Por otra parte, la ratio de tesorería también se ha ido incrementando año a año hasta llegar a 3,42 en el año 2021, lo que muestra una infrautilización del disponible (óptimo entre 0,2 y 0,3), por lo que ese exceso de tesorería podría rentabilizarse realizando inversiones financieras con la parte no necesaria para financiar el ciclo a corto. La ratio del fondo de maniobra no es inferior a 1,5 en ningún año, muestra de liquidez suficiente, pero su alto valor en 2021 (4,77) corrobora la existencia de activos corrientes ociosos

Matarrania es una empresa muy poco endeudada, ya que, como se ha mencionado anteriormente, prefiere la financiación con fondos propios. Su credibilidad financiera es también alta ya que los ratios de endeudamiento inferiores a la unidad (0,16 en 2021) muestran que apenas utiliza la financiación ajena a largo plazo. La ratio de recursos permanentes confirma el hecho de que prefiere la financiación con recursos propios. La distancia a la quiebra, medida por la ratio de garantía se ha ido incrementando hasta llegar a valores superiores a 3 (rango óptimo 1,5-3), es decir, cuenta con suficientes activos para reembolsar todas sus deudas. También su credibilidad y garantía son consistentes frente a los acreedores a largo plazo.

Tanto su resultado del ejercicio como el resultado de explotación muestran una progresión ascendente (ver gráfico 5). Desde 2017 ambos valores han tenido un aumento de más del 110%. Además, su cifra de negocios también se ha ido incrementando a lo largo de los años llegando en 2021 a un 60% respecto a 2017. Lo más destacable es el año 2020, ya que es el que ofrece el valor más alto de todos los analizados. La crisis sanitaria Covid-19 impactó de forma negativa en muchas empresas, pero no ha sido el caso de Matarrania, que muestra el mayor valor de la cifra de negocios precisamente ese año. La restricción en el comercio físico impulsó el comercio electrónico, lo que ha favorecido que la empresa haya podido mantener el nivel de ventas de otros años, e incluso incrementarlo.

En ese mismo año 2020, el ciclo de caja es atípico respecto al resto de años, debido, probablemente, a la influencia de la crisis sanitaria. Los proveedores habrían endurecido las exigencias de pago y los clientes habrían retrasado sus pagos, lo que devuelve un ciclo de caja positivo para ese año, y

perjudicial para la empresa. No obstante, es una situación aislada en ese año puesto que en 2021 se normaliza y vuelve a tener un ciclo de caja suficiente para autofinanciar su ciclo a corto (-23,16 días).

Al analizar la rentabilidad económica se observa que el margen sobre ventas es elevado (44% en 2021), lo que indica una capacidad alta de facturación en función de los activos utilizados para su actividad. Por el contrario, la rotación de activo ha ido reduciéndose en los tres últimos años y, de la misma forma, la rentabilidad económica, aunque se mantiene en valores altos (44% en 2019 y 37% en 2021). Es positiva pero el exceso de tesorería hace que su activo se incremente y se generen recursos ociosos no rentables. La rentabilidad financiera también es positiva pero ha ido disminuyendo durante los tres últimos años (pasa del 52% al 35%) debido a la preferencia de la empresa por la financiación propia, disminuyendo el apalancamiento financiero para no incrementar el riesgo financiero.

A la vista de la evolución de Matarrania se puede concluir que la empresa es rentable y que la estrategia que sigue le proporciona beneficios, aunque su evolución no haya seguido una línea constante.

5.2. Posicionamiento de Matarrania en el sector

Dentro del mismo código CNAE, hay diferentes tipos de sociedades: fabricantes de perfumes, productos para el cuidado capilar, productos de baño o cremas para el cuidado corporal y facial. El sector está compuesto de grandes grupos empresariales, dominantes, y muchas pequeñas empresas.

Teniendo en cuenta que Matarrania se dedica a la cosmética ecológica, la comparación se ha realizado con 4 empresas con tres características: su objeto social es la fabricación de cosmética ecológica sin hacerlo para terceros, son de un tamaño y plantilla similar a ella y tienen una cifra de negocios cercana a Matarrania. Las seleccionadas han sido: Biofactory S.L., Amapola Biocosméticos S.L., Cosmonatura S.L. y Soluciones Maminat naturales S.L.

En el análisis económico-financiero del sector, Matarrania se encuentra en tercer lugar respecto al volumen de producción.

Las estructuras económicas y financieras son bastante similares en todas las empresas, predominando el activo corriente (más del 50% del total del activo) en la económica y destacando una tendencia a incrementar los fondos propios e ir reduciendo el pasivo no corriente. Matarrania es la más estable con un patrimonio neto que supera el 40% del pasivo total en todos los años.

Matarrania consigue mantenerse en los valores óptimos respecto a las ratios de liquidez, no destacando por encima de ninguna de las otras empresas de la comparativa y manteniendo una progresión ascendente y continua. La ratio del fondo de maniobra (4,77 en 2021) indica que puede tener activos corrientes ociosos. La ratio de tesorería elevada (3,42 en 2021) cuando el valor óptimo está entre 0,2 y 0,3, la posiciona por encima de las demás, pero tiene disponible infrutilizado, concretamente exceso de tesorería. En el caso del año 2020, Matarrania es la única empresa que no ha sufrido el descenso en las ratios de liquidez, lo que podría haber sucedido como consecuencia de la pandemia Covid19.

Respecto a la ratio de endeudamiento, solo dos empresas, Amapola y Matarrania, tienen valores por debajo de la unidad, Matarrania el menor de ellos (0,16 en 2021), lo que indica un mayor predominio de fondos propios y un menor endeudamiento.

Por otra parte, Matarrania destaca respecto a la ratio de recursos permanentes ya que obtiene el mayor valor de todas las empresas en 2021 (0,42) indicando la mejor estabilidad en la financiación. Lo mismo sucede en las ratios de calidad de la deuda y firmeza, que le otorgan una mejor calidad crediticia que a las demás empresas analizadas.

Analizando a la evolución de los ingresos de explotación, Matarrania y Maminat han mantenido un incremento continuado, siendo Matarrania la más estable.

Según el análisis de la cuenta de resultados, Matarrania destaca por ser la empresa que menor porcentaje de consumo de mercancías (sobre ventas) ha tenido en todos los años (17% en 2021 frente al 54% de Biofactory) y por tener el menor coste medio por persona empleada.

Solo dos de las empresas, Cosmonatura y Maminat tienen periodos de caja positivos, es decir, que necesitan un esfuerzo de financiación. Matarrania no se encuentra en primer lugar respecto a sus valores del ciclo de caja, pero son suficientes para autofinanciar el ciclo de explotación (-23,16 días en 2021), al igual que el resto de las empresas de la comparativa.

Y, por último, la rentabilidad económica media de los años analizados (36,38%) posicionan a Matarrania en el primer lugar (seguida de Maminat con un 18,97%), mientras que ocupa el segundo puesto respecto a la rentabilidad financiera media, superada por Maminat, que ha aprovechado mejor el apalancamiento financiero.

CONCLUSIONES, PERSPECTIVAS FUTURAS Y RECOMENDACIONES

La principal dificultad de este trabajo ha sido la obtención de información adicional a las cuentas anuales obligatorias para una microempresa como es Matarrania. Su página web recoge muchos datos que han sido útiles para elaborar el análisis de la empresa, pero no existen memorias anuales detalladas o planes estratégicos que lo habrían enriquecido más. Se ha encontrado la misma dificultad en las empresas de su competencia directa.

A pesar de ello, se ha logrado extraer información suficiente para elaborar el presente trabajo y las conclusiones que se plasman en este apartado.

Matarrania surge como un proyecto de vida sostenible en un pequeño pueblo de Teruel con el objeto de fabricar cosmética ecológica certificada, con técnicas tradicionales, a partir de materias primas y recursos del entorno. El proyecto se convierte en una empresa consciente, saludable y sostenible, que impacta en positivo en las personas y en el planeta.

Comenzó su andadura en 2007 y en los primeros años no obtuvo beneficios porque invirtió los recursos en dar a conocer la marca y lograr las certificaciones ecológicas. Desde 2017 es una empresa que obtiene beneficios y los reinvierte en su propia actividad y en proyectos afines a su filosofía. Apuesta por el medio rural y por las mujeres, ya que ellas forman el equipo de Matarrania, con su fundadora y socia mayoritaria, Evelyn Celma, al frente. Ser la propietaria del 95% de la empresa le proporciona independencia en las decisiones ya que no depende de otras personas.

El incremento del consumo de productos ecológicos (67,42% en el periodo 2015-2020¹), así como la mayor concienciación de las personas en el respeto y cuidado del medio ambiente, propicia que las personas consumidoras le otorguen su confianza y adquieran sus productos, conocedoras de su filosofía y proceso productivo.

Es una empresa con una estructura financiera solvente y un predominio de los fondos propios (en 2021 el Patrimonio Neto es el 85,86% del pasivo total), debido a su política de no reparto de dividendos y reinversión en la empresa. Esta estructura es común en las pequeñas empresas de su sector con las que se ha hecho la comparativa.

Cuenta con capacidad suficiente para hacer frente a sus deudas ya que sus ratios de liquidez están por encima de los valores óptimos (3,61 en el año 2021), una tesorería más que suficiente, tiene un bajo nivel de endeudamiento (inferior al valor óptimo en todos los años), ya que prefiere la financiación con fondos propios y depender muy poco de la financiación ajena, lo que le otorga una buena calidad crediticia, de hecho, obtiene el mejor valor en esa ratio dentro de la comparativa sectorial. El resto de

¹ <https://www.mapa.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/el-gasto-en-productos-ecologicos-en-espana-se-incrementa-un-7%-con-respecto-al-año-anterior>

empresas están dentro de los valores óptimos en la ratio de garantía (entre 1,5 y 3) mientras que Matarrania obtiene un valor superior a 3 todos los años.

Año tras año ha ido aumentando su cifra de negocio, destacando que su mayor valor ha sido en 2020, lo que indica que no ha sufrido las consecuencias económicas provocadas por la pandemia covid-19. El hecho de que las tiendas físicas estuvieran cerradas durante un periodo del año le ha proporcionado un volumen mayor de venta electrónica, lo que ha contribuido a mantener e incrementar su cifra de negocio en ese atípico año. Por otra parte, la necesidad de utilizar productos libres de tóxicos para el cuidado de la piel, debido al uso intensivo de mascarillas por la población, ha propiciado que las personas hayan buscado cosmética ecológica para su uso diario. También el resultado de explotación y el resultado del ejercicio muestran una progresión ascendente desde 2017 (incremento del 110% en los tres últimos años).

Es capaz de autofinanciar su ciclo de explotación, aunque con altibajos, dado que sus periodos de caja han sido fluctuantes en los años analizados pero en 2021 consigue que el valor vuelva a ser beneficioso para la empresa (-23 días).

Y, por último, la rentabilidad económica alcanzó un 37,07% en 2021 con un margen sobre ventas casi del 44%, aunque se ha visto reducida en los tres últimos años analizados, debido a que el activo medio se incrementa en mayor proporción que las ventas. Respecto a la rentabilidad financiera, su valor en 2021 es de 34,63%, aunque ha disminuido los últimos tres años debido a la reducción del apalancamiento financiero. La empresa prefiere financiarse con fondos propios y lo hace con las reservas principalmente, no quiere incrementar el riesgo financiero y repercute en una reducción de la rentabilidad financiera.

Todas las consideraciones anteriores llevan a **contestar de forma afirmativa** a la cuestión origen de este TFG: **"Matarrania Bio: un ejemplo de empresa consciente, saludable y sostenible, pero ¿es también rentable?"** Rotundamente sí. Matarrania es el ejemplo de que una pequeña empresa puede obtener beneficios trabajando a partir de materias primas ecológicas, con procesos tradicionales, aprovechando los recursos del entorno, respetando y cuidando la salud de la tierra y de las personas.

Perspectivas futuras y recomendaciones

La cifra de negocio de Matarrania ha crecido poco a poco desde 2017, primer año del análisis, comenzando con una sola persona y llegando a tener un equipo de 10 personas en 2021. Continuando con su forma de trabajo y gestión de la empresa, que ha demostrado ser rentable, podrá seguir creciendo, pero de forma muy controlada, ya que no quieren perder su esencia.

A partir del análisis DAFO (punto 3.8) se realiza un análisis CAME que ayude a establecer unas recomendaciones para Matarrania. Se plantean las siguientes estrategias:

- **Estrategia ofensiva:** *Utilizar las fortalezas para explotar las oportunidades.* La empresa basa su negocio en la producción ecológica, con cuidado de las materias primas y el proceso de fabricación. Además tiene sellos certificados ecológicos y es una empresa muy alineada con la sostenibilidad. Cada año se incrementa el número de personas consumidoras que apuestan por los productos ecológicos y libres de tóxicos, así como la concienciación por el cuidado del medio ambiente, lo que puede ayudar al incremento de las ventas. Para dar a conocer su trabajo puede organizar visitas guiadas para enseñar el proceso productivo, cómo utilizan los recursos y cómo los reciclan después. También ayudaría trabajar en una buena campaña de marketing para que puedan hacer hincapié en su modo sostenible de producir y vender.
- **Estrategia defensiva:** *Utilizar las fortalezas para minimizar las amenazas.* En el sector de fabricación cosmética hay bastante confusión respecto a qué es cosmética natural y qué es cosmética ecológica. Parte de las personas consumidoras no saben determinar dónde está la frontera entre una y otra y la regulación del mercado no ayuda, ya que las grandes marcas utilizan la etiqueta "natural" como equivalente a ecológico. Para luchar contra esta confusión, Matarrania dispone de sellos certificadores ecológicos que le otorgan una categoría especial dentro de la cosmética "natural". Este hecho debe ser aprovechado por la empresa para lanzar

campañas de divulgación, cursos online, conferencias...que ayuden a las personas a saber leer las etiquetas de los productos y a diferenciar los diferentes tipos de fabricación cosmética. Además, una parte de su negocio es la venta online, por lo que tanto ese canal como las redes sociales, pueden ser puntos de encuentro para ayudar a que las personas aprendan a distinguir los diferentes tipos de cosmética y los beneficios que aporta la ecológica de Matarrania.

- **Estrategia de reorientación:** *Corregir debilidades para maximizar las oportunidades:* Del análisis económico-financiero se desprende que la empresa tiene recursos ociosos, concretamente exceso de tesorería no rentable. Para ello puede realizar inversiones en activos financieros que le proporcionen rentabilidad para invertir en nuevas actividades. Por otra parte, los canales de distribución de Matarrania son pequeños comercios de productos ecológicos. Una opción para abrir mercado sería introducir sus productos en las grandes superficies comerciales, pero la empresa no es partidaria de esta medida porque este tipo de comercio no es sostenible (destruyen la actividad económica local, crean empleos de baja calidad, deslocalizan la producción y maximizan los beneficios a costa de productores y calidad), lo que atenta directamente contra su filosofía. No obstante, cada vez se abren más supermercados destinados a venta de producto exclusivamente ecológico como [Veritas](#), [Herbolario Navarro](#) o [Tierra Viva](#), con presencia en muchas ciudades españolas, además de venta online, en los que se puede encontrar desde alimentación hasta productos para decoración. La venta de los productos de Matarrania en estos nuevos espacios puede ampliar su cuota de mercado.
- **Estrategia de supervivencia:** *Corregir debilidades para minimizar amenazas.* Las personas consumidoras de cosmética son poco fieles con las marcas, además de encontrar dificultades para identificar los productos ecológicos de los que no lo son. Matarrania debe esforzarse en captar y fidelizar a más clientes. Para ello debe utilizar una estrategia de marketing omnicanal para ofrecer una experiencia única a cada persona que se acerca a sus productos. Además, dado que el precio de los productos es más elevado que el de la cosmética “tradicional”, podría incrementar los descuentos en la compra de productos por medio de campañas de fidelización, ya que sus resultados le permiten invertir en esas campañas.

VALORACIÓN

Este TFG es el broche final a seis años de intensa dedicación al grado de Administración y Dirección de Empresas. A mis 58 años, puedo enorgullecerme de haber terminado el grado de ADE compaginándolo con trabajo y familia. ¡Todo un reto!

Tengo que reconocer que me costó mucho decidir qué empresa iba a analizar, pero estoy satisfecha de haber elegido Matarrania Bio, SL, ya que soy consumidora de sus productos y, adentrarme en ella como negocio, ha supuesto descubrir aspectos que no conocía y que me han parecido enormemente interesantes.

Los conocimientos y habilidades adquiridos a lo largo del grado han sido muy valiosos y necesarios para realizar el TFG. Es un trabajo que exige mucha dedicación, siempre con la sensación de que no iba a llegar a tiempo para cada entrega. Han sido muchas horas de calcular, redactar, borrar y volver a redactar hasta que me parecía que estaba como a mí me gustaba, pero con la sensación de no saber si lo que estaba presentando era lo que se esperaba del trabajo. Afortunadamente mi tutora, Montse Gimeno, se ha encargado de realizar las observaciones necesarias para que cada entrega cumpliera con los objetivos marcados.

Ahora que llego al final del camino, quiero agradecer su apoyo a todas las personas de la UOC que han estado a mi lado desde mi comienzo. Al equipo de Matarrania, por su disponibilidad para proporcionarme cualquier información necesaria. A mi familia, que la he tenido un poco abandonada durante los estudios, y sobre todo, a mi madre. Ella ya no está a mi lado para ver que he logrado cumplir un sueño, pero allí donde esté seguro que se alegra porque ha sido la persona que más me ha animado a seguir estudiando y a emprender nuevos proyectos. ¡Gracias!

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Marco Legal

BOE-A-2007-19884 Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. (s. f.). Recuperado 4 de abril de 2023, de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-19884&p=20210130&tn=1#A4-3>

BOE-A-2010-10544 Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. (s. f.). Recuperado 8 de abril de 2023, de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10544>

Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, Pub. L. No. Real Decreto 463/2020, BOE-A-2020-3692 25390 (2020). <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/03/14/463>

BOE-A-2020-12898 Real Decreto 926/2020, de 25 de octubre, por el que se declara el estado de alarma para contener la propagación de infecciones causadas por el SARS-CoV-2. (s. f.). Recuperado 16 de abril de 2023, de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-12898>

Real Decreto 956/2020, de 3 de noviembre, por el que se prorroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto 926/2020, de 25 de octubre, por el que se declara el estado de alarma para contener la propagación de infecciones causadas por el SARS-CoV-2, Pub. L. No. Real Decreto 956/2020, BOE-A-2020-13494 95841 (2020). <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/11/03/956>

BOE-A-2016-11954 Real Decreto 602/2016, de 2 de diciembre, por el que se modifican el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre; el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre; las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre; y las Normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos aprobadas por el Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre. (s. f.). Recuperado 18 de abril de 2023, de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2016-11954>

Documentación de las empresas analizadas

SABI – Sistema de Análisis de Balances Ibéricos. Obtenido en marzo de 2023 de <https://sabi.bvdinfo.com/>

MATARRANIA ~ La única cosmética ecológica 100% bio—MATARRANIA. (s. f.). Recuperado 6 de marzo de 2023, de <https://matarrania.com/>

Registro Teruel y Mercantil y de Bienes Muebles de Teruel—Corpme Web Institucional—Corpme. (s. f.). Corpme Web Institucional. Recuperado 14 de marzo de 2023, de <https://www.registradores.org/directorio/-/registros/mercantil/teruel/teruel/registro-de-la-propiedad-de-teruel-y-merc-y-bm>

Cosmética Natural y Ecológica. Amapola Biocosmetics. Fabricantes. (s. f.). Cosmética Natural y Ecológica. Amapola Biocosmetics. Fabricantes. Recuperado 4 de mayo de 2023, de <https://www.amapolabio.com/>

Filosofía. (s. f.). Maminat. Recuperado 4 de mayo de 2023, de <https://maminat.com/pages/filosofia>

MON. (s. f.). MON. Recuperado 4 de mayo de 2023, de <https://mon.es/mon/>

Quiénes somos. (s. f.). Cosmonatura. Recuperado 4 de mayo de 2023, de <https://www.cosmonatura.shop/quienes-somos/>

¿Por qué no encontrarás MATARRANIA en las grandes superficies comerciales? (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/por-qué-no-encontrarás-matarrania-en-las-grandes-superficies-comerciales-n192>

Envíos de MATARRANIA libres de plástico. (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/envios-de-matarrania-libres-de-plastico-n565>

MATARRANIA dice adiós al plástico en sus envíos. (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/matarrania-dice-adiós-al-plástico-en-sus-envíos-n182>

MATARRANIA es un proyecto artesanal, femenino, rural y slow. (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/matarrania-es-un-proyecto-artesanal-femenino-rural-y-slow-n767>

El coste económico, ambiental y social de los portes. (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/el-coste-economico-ambiental-y-social-de-los-portes-n626>

Compromiso social y ambiental de MATARRANIA en 2019. (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/compromiso-social-y-ambiental-de-matarrania-en-2019-n640>

Compromiso social y ambiental de MATARRANIA en 2020. (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/compromiso-social-y-ambiental-de-matarrania-en-2020-n792>

Compromiso social y ambiental de Matarrania en 2021. (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/compromiso-social-y-ambiental-de-matarrania-en-2021-n907>

Compromiso social y ambiental de Matarrania en 2022. (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/comprar-matarrania-es-protger-el-medioambiente-la-vida-rural-o-la-maternidad-n975>

Fuentes estadísticas e informes económicos

Estudio sobre cosmética natural: Primer macroanálisis europeo. (2019, diciembre 18). ZS España. <https://www.zschimmer-schwarz.es/noticias/estudio-sobre-cosmetica-natural-primer-macroanalisis-europeo/>

Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (ONTSI). (2021). *Compras online en España*. ONTSI. <https://doi.org/10.30923/094-21-106-X>

Banco de España—Ratios sectoriales. (s. f.). Recuperado 8 de abril de 2023, de http://app.bde.es/rss_www/

Agencia Tributaria: Tipos impositivos de IVA. (s. f.). Recuperado 15 de abril de 2023, de <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/iva/calculo-iva-repercutido-clientes/tipos-impositivos-iva.html>

Organic Personal Care Market Worth \$42.19 Billion By 2030. (s. f.). Recuperado 21 de marzo de 2023, de <https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-organic-personal-care-market>

Tema: *Cosmética y perfumería en España*. Statista. Recuperado 21 de marzo de 2023, de <https://es.statista.com/temas/7648/cosmetica-y-perfumeria-en-espana/>

Alonso, E. L. (2020, noviembre 11). *La facturación del sector de la perfumería cae el 6,2% por el covid*. elperiodico. <https://www.elperiodico.com/es/economia/20201111/la-facturacion-del-sector-de-la-perfumeria-cae-el-62-por-el-covid-8199617>

Aitex. (2022, abril 28). *Estudio Situación Actual Mercado En Sector Cosmética*. <https://www.aitex.es/estudio-situacion-mercado-cosmetica/>

El COVID-19 y su impacto en el sector de la Belleza y la Cosmética. (s. f.). Recuperado 20 de abril de 2023, de <https://es.linkedin.com/pulse/el-covid-19-y-su-impacto-en-sector-de-la-belleza-garc%C3%ADa-jim%C3%A9nez>

García, A. (2020, julio 22). *El sector belleza en tiempos de pandemia: Evolución y realidad en España*. ORQUEST - Software planificación de personal. <https://orquest.com/sector-belleza-pandemia-evolucion-realidad-espana/>

Tasas inflacionarias en España. (s. f.). DatosMundial.com. Recuperado 20 de abril de 2023, de <https://www.datosmundial.com/europa/espana/inflacion.php>

Estudio-pyc-2resumen-ejecutivo-v-sept.pdf. (s. f.). Recuperado 20 de abril de 2023, de <https://www.stanpa.com/wp-content/uploads/2020/09/estudio-pyc-2resumen-ejecutivo-v-sept.pdf>

Estudio-pyc-stanpa-2022-resumen-ejecutivo.pdf. (s. f.). Recuperado 20 de abril de 2023, de <https://www.stanpa.com/wp-content/uploads/2022/11/estudio-pyc-stanpa-2022-resumen-ejecutivo.pdf>

Estudio-pyc-stanpa-2022-radiografia-sector-mayo22-low.pdf. (s. f.). Recuperado 20 de abril de 2023, de <https://www.stanpa.com/wp-content/uploads/2022/05/radiografia-sector-mayo2022-low.pdf>

Perfumería y Cosmética (Mercado Ibérico) | DBK Observatorio Sectorial. (s. f.). Recuperado 19 de abril de 2023, de [https://www.dbk.es/es/sectores/perfumeria-cosmetica-\(mercado-iberico\)](https://www.dbk.es/es/sectores/perfumeria-cosmetica-(mercado-iberico))

5 fuerzas de Porter: Qué son y para qué sirven. (s. f.). Recuperado 12 de mayo de 2023, de <https://www.becas-santander.com/es/blog/5-fuerzas-de-porter.html>

Análisis Porter Cosméticos—Ensayos para estudiantes—Makapex. (s. f.). Recuperado 12 de mayo de 2023, de <https://www.clubensayos.com/Negocios/Analisis-Porter-Cosmeticos/1587344.html>

Domínguez, F. B. (s. f.). *Ecosmética Plan de Negocios de una empresa de Cosmética orgánica*. <https://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/18041/1/%5BP%5D%20%5BW%5D%20MBA%20Dom%3%ADnguez%2C%20Floren%20Bel%3%A9n.pdf>

ODS Objetivos de Desarrollo Sostenible | Pacto Mundial ONU. (s. f.). *Pacto Mundial*. Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://www.pactomundial.org/que-puedes-hacer-tu/ods/>

El gasto en productos ecológicos en España se incrementa un 7 % con respecto al año anterior. (s. f.). Recuperado 29 de mayo de 2023, de <https://www.mapa.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/el-gasto-en-productos-ecol%C3%B3gicos-en-espa%C3%B1a-se-incrementa-un-7--con-respecto-al-a%C3%B1o-anterior-/tcm:30-583763>

Artículos y notas de prensa

El objetivo real de MATARRANIA ha sido plantearse como un proyecto de vida sostenible. (2019, febrero 13). Chief Executive Officer. <http://chiefexecutiveofficer.es/el-objetivo-real-de-matarrania-ha-sido-plantearse-como-un-proyecto-de-vida-sostenible/>

#Entrevista con Matarrania: «Emprender en ecológico es ya la única vía posible para nuestra propia supervivencia». - El Rincón de Ika. (2020, marzo 23). <https://elrincondeika.es/matarrania-entrevista/>

Navarro, M. (2021, abril 10). Evelyn Celma, propietaria de Matarrania: “La sostenibilidad ambiental, económica y social es un reclamo para las empresas”. DIARIO DE TERUEL, el periódico de la provincia. <https://www.diariodeteruel.es/entrevistas/evelyn-celma-propietaria-de-matarrania-la-sostenibilidad-ambiental-economica-y-social-es-un-reclamo-para-las-empresas>

BBVA. (s. f.). *El futuro de la cosmética ecológica: Una tendencia al alza*. BBVA NOTICIAS. Recuperado 20 de marzo de 2023, de <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/el-futuro-de-la-cosmetica-ecologica-una-tendencia-al-alza/>

Filosofía—MATARRANIA. (s. f.). Recuperado 21 de marzo de 2023, de <https://matarrania.com/content/18-inicios-equipo-y-filosofia>

Tierra, B. y. (2019, septiembre 27), Matarrania. *Biela y Tierra*. <https://bielaytierra.com/27-de-septiembre-de-2019-matarrania/>

Desarrollo rural. (2023, abril 5). https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/rural-development_es

El cuidado personal sufre un impacto del 10% como consecuencia de la pandemia en 2020. (s. f.). STANPA | Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética. Recuperado 16 de abril de 2023, de

<https://www.stanpa.com/notas-prensa/el-cuidado-personal-sufre-un-impacto-del-10-como-consecuencia-de-la-pandemia-en-2020/>

Food, F. (2021, marzo 15). El sector cosmético factura un 10% menos en 2020 por la pandemia. *Financial Food*. <https://financialfood.es/el-sector-cosmetico-factura-un-10-menos-en-2020-por-la-pandemia/>

Bolumar, V. (2020, abril 9). ¿Cómo está el sector de la cosmética natural en España? *Kaf Cosméticos*. <https://kafcosmeticos.com/cosmetica-natural-espana/>

Caballero, J. (2019, febrero 26). *Así es el millonario Futuro de la cosmética eco*. S Moda EL PAÍS. <https://smoda.elpais.com/belleza/asi-es-el-millonario-futuro-de-la-cosmetica-eco/>

E-Commerce, E. (2020, septiembre 3). Entrevista a Matarrania. *Academia Estudio E-Commerce*. <https://academia.estudioecommerce.com/entrevista-evelyn-fundadora-matarrania/>

MATARRANIA se adapta a la norma de certificación ecológica europea COSMOS. (s. f.). Recuperado 18 de abril de 2023, de <https://matarrania.com/es/blog/matarrania-se-adapta-a-la-norma-de-certificacion-ecologica-europea-cosmos-n696>

Redacción. (2018, abril 9). *Todo lo que necesitas saber sobre la cosmética Raw, el nuevo aliado del medioambiente* [CollectionText]. Noticias de la Ciencia y la Tecnología (Amazings® / NCYT®); Noticias de la Ciencia. <https://noticiasdelaciencia.com/art/28129/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-la-cosmetica-raw-el-nuevo-aliado-del-medioambiente>

Residuo, C. (2021, mayo 24). Entrevista a la fundadora de Matarrania—Cero Residuo. *Cero Residuo - Tienda Online Zero Waste*. <https://www.ceroresiduo.com/entrevista-fundadora-matarrania-cosmetica-bio-aceite-oliva/>

RevistaBeautyProf.com. (s. f.). *El sector de la cosmética orgánica crecerá anualmente un 9,1% hasta 2030*. Revista BeautyProf » El referente en el sector cosmético. Recuperado 18 de abril de 2023, de <https://www.revistabeautyprof.com/texto-diario/mostrar/4008852/sector-cosmetica-organica-crecera-anualmente-91-hasta-2030>

Virginia. (2019, diciembre 2). Branding para la cosmética natural—Entrevista a Matarrania. *wearebold.es*. <https://wearebold.es/branding-para-la-cosmetica-natural-entrevista-a-matarrania/>

Perfumería y Belleza. El ecommerce desplaza al canal gran almacén y a los especialistas—DA RETAIL. (2022, junio 2). *DARetail. La actualidad del mundo del retail, la distribución comercial, los puntos de venta y las franquicias*. <https://www.distribucionactualidad.com/perfumeria-y-belleza-el-canal-ecommerce-desplaza-al-gran-almacen-y-a-los-especialistas/>

Alonso, E. L. (2020, noviembre 11). *La facturación del sector de la perfumería cae el 6,2% por el covid*. *elperiodico*. <https://www.elperiodico.com/es/economia/20201111/la-facturacion-del-sector-de-la-perfumeria-cae-el-62-por-el-covid-8199617>

El COVID-19 y su impacto en el sector de la Belleza y la Cosmética. (s. f.). Recuperado 20 de abril de 2023, de <https://es.linkedin.com/pulse/el-covid-19-y-su-impacto-en-sector-de-la-belleza-garc%C3%ADa-jim%C3%A9nez>

García, A. (2020, julio 22). *El sector belleza en tiempos de pandemia: Evolución y realidad en España*. ORQUEST - Software planificación de personal. <https://orquest.com/sector-belleza-pandemia-evolucion-realidad-espana/>

El nuevo consumidor CSS: Consciente, Solidario y Sostenible. Volvemos a cuidarnos, pero con nuevos valores. (s. f.). STANPA | Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética. Recuperado 18 de abril de 2023, de <https://www.stanpa.com/notas-prensa/el-nuevo-consumidor-css-consciente-solidario-y-sostenible-volvemos-a-cuidarnos-pero-con-nuevos-valores/>

Matarrania, cosmética bío del aceite de oliva. (s. f.). CARTV. Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://www.cartv.es/aragonsostenible/ventana-a-tus-proyectos/matarrania-cosmetica-bio-del-aceite-de-oliva>

Documentación académica

Campa Planas, F. (2015). *Análisis de estados financieros Fernando Campa Planas, M. José Porras García*; (4ª ed.). Universitat Oberta de Catalunya.

González Pascual, J, (2011) *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera : aplicaciones prácticas* (4ª ed.). Pirámide Editorial: Madrid.

Amat, Oriol .(2008). *Análisis económico-financiero*. Salas Editorial: Barcelona

Otra bibliografía

Certification portal login. (s. f.). Recuperado 8 de abril de 2023, de <https://www.soilassociation.org/certification/certification-portal-login/>

Soil Association, conoce la norma de certificación BIO. (s. f.). farmacia.bio. Recuperado 8 de abril de 2023, de <https://www.farmacia.bio/entidades/soil-association/>

Videografía

MATARRANIA Cosmética Bio del Aceite de Oliva_Presentación—YouTube. (s. f.). Recuperado 21 de mayo de 2023, de https://www.youtube.com/watch?v=6OD_lzuwTyl&ab_channel=MATARRANIAESPA%C3%91A

Azul Cálido (Director). (2018, noviembre 26). *Matarrania. Marca española de cosmética natural biológica*. <https://www.youtube.com/watch?v=JV95IHKiq9Q>

MATARRANIA ESPAÑA (Director). (2014, abril 26). *Cosmética Ecológica MATARRANIA en el programa Canal emprendedor de ATV*. <https://www.youtube.com/watch?v=LhcaGdUYL-U>

Proyectos de Cooperación Fruta del Manubles (Director). (2020, junio 29). *Diálogos AGRO post Covid-19: Evelyn Celma, MATARRANIA cosmética BIO*. <https://www.youtube.com/watch?v=iF9B4yRoVNq>

Anexos: Matarrania Bio: un ejemplo de empresa consciente, saludable y sostenible, pero, ¿es también rentable?

María José Peciña Gainzarain

(mpecina@uoc.edu)

Junio 2023

Trabajo Final de Grado

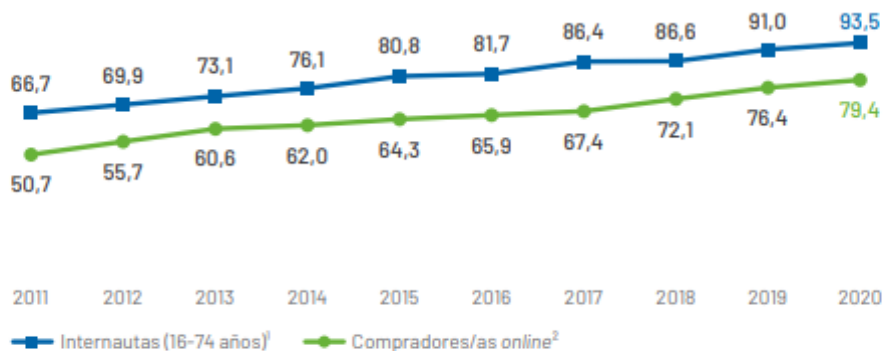
Ámbito de especialización: Toma de decisiones y Análisis económico-financiero

Índice

Gráfico 1 Internautas y compradores/as online en España (2011-2020) (%).....	4
ANEXO A. Análisis económico y financiero de Matarrania.....	5
Tabla 1. Balance de Situación. Porcentajes verticales	5
Tabla 2. Balance de Situación. Porcentajes horizontales	6
Tabla 3: Partidas del Balance de Situación necesarias para el cálculo de los ratios de liquidez y endeudamiento.....	7
Tabla 4: Ratios de liquidez	7
Tabla 5: Ratios de endeudamiento	7
Tabla 6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Porcentajes verticales	9
Tabla 7. Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Porcentajes horizontales	10
Gráfico 2. Evolución del resultado de explotación y resultado del ejercicio	11
Tabla 8. Análisis de la rotación	11
Tabla 9. Apalancamiento operativo.....	12
Tabla 10. Rentabilidad económica y financiera.....	12
Gráfico 3. Rentabilidad económica / Rentabilidad financiera.....	13
Gráfico 4. Gráfico 7. Tasa de crecimiento anual sector cosmética en el mundo 2004 a 2022.....	13
ANEXO B. Análisis sectorial.....	14
Tabla 11. BIOFACTORY. Balance de Situación y Cuenta de Resultados	14
Tabla 12. AMAPOLA. Balance de Situación y Cuenta de Resultados	15
Tabla 13. COSMONATURA. Balance de Situación y Cuenta de Resultados	16
Tabla 14. MAMINAT. Balance de Situación y Cuenta de Resultados	17
Tabla 15. AMAPOLA. Estructura económica, estructura financiera y fondo de maniobra.	18
Tabla 16. BIOFACTORY. Estructura económica, estructura financiera y fondo de maniobra.	18
Tabla 17. COSMONATURA. Estructura económica, estructura financiera y fondo de maniobra.	18
Tabla 18. MAMINAT. Estructura económica, estructura financiera y fondo de maniobra.	19
Tabla 19. AMAPOLA. Ratios de liquidez y endeudamiento.....	20
Tabla 20. BIOFACTORY. Ratios de liquidez y endeudamiento.....	20
Tabla 21. COSMONATURA. Ratios de liquidez y endeudamiento.....	20
Tabla 22. MAMINAT. Ratios de liquidez y endeudamiento.....	21
Tabla 23. Ratios de liquidez sectoriales.....	21
Gráfico 5. Ratios de liquidez sectoriales. Evolución 2018-2021	22
Tabla 24. Ratios de endeudamiento sectoriales	22
Gráfico 6. Ratios de endeudamiento sectoriales. Evolución 2018-2021	23
Tabla 25. Ingresos de explotación sectoriales 2018-2021	23
Gráfico 7. Evolución ingresos de explotación sectoriales 2018-2021 (porcentaje)	24
Tabla 26. Consumo de mercancías sectoriales 2018-2021	24
Gráfico 8. Evolución del consumo de mercancías sectoriales 2018-2021 (porcentaje)	24

Gráfico 9. Evolución del consumo de mercancías sectoriales 2018-2021 (sobre ventas)	24
Tabla 27. Número de personas empleadas 2018-2021	24
Gráfico 10. Coste medio por persona empleada 2018-2021	25
Tabla 28. Matarrania. Periodo medio de caja	25
Tabla 29. Amapola. Periodo medio de caja	25
Tabla 30. Biofactory. Periodo medio de caja.....	26
Tabla 31. Cosmonatura. Periodo medio de caja	26
Tabla 32. Maminat. Periodo medio de caja.....	26
Gráfico 11. Periodos medios de caja sectoriales 2018-2021	27
Tabla 33. Matarrania. Apalancamiento operativo	27
Tabla 34. Amapola. Apalancamiento operativo.....	27
Tabla 35. Biofactory. Apalancamiento operativo.....	27
Tabla 36. Cosmonatura. Apalancamiento operativo	27
Tabla 37. Maminat. Apalancamiento operativo	27
Gráfico 12. Apalancamientos operativos sectoriales 2018-2021	28
Tabla 38. Matarrania. Rentabilidad económica y financiera	28
Tabla 39. Amapola. Rentabilidad económica y financiera	28
Tabla 40. Biofactory. Rentabilidad económica y financiera	29
Tabla 41. Cosmonatura. Rentabilidad económica y financiera	29
Tabla 42. Maminat. Rentabilidad económica y financiera.....	30
Gráfico 13. Rentabilidades económicas sectoriales 2018-2021	30
Gráfico 14. Rentabilidades financieras sectoriales 2018-2021	30

Gráfico 1 Internautas y compradores/as online en España (2011-2020) (%)



Base¹: Población total (16 a 74 años), España. • Base²: Total de internautas, España. • Fuente¹: Encuesta sobre equipamientos y uso de TIC en los hogares 2020 (INE, 2020). • Fuente²: Encuesta «Compras online en España. Edición 2021» (ONTSI, 2021).

Fuente: ONTSI (Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad). Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital

<https://www.ontsi.es/sites/ontsi/files/2021-12/informecomprasonlinespa%C3%B1a2021.pdf>

ANEXO A. Análisis económico y financiero de Matarrania

Tabla 1. Balance de Situación. Porcentajes verticales

BALANCE (EUR)		2021	%	2020	%	2019	%	2018	%	2017	%	
Porcentajes verticales												
Activo												
A) Activo no corriente												
I Inmovilizado intangible	252.778	36,32%	264.781	45,90%	250.135	46,95%	203.364	53,94%	115.357	38,35%	0	0,00%
II Inmovilizado material	217	0,03%	296	0,05%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
	252.561	36,28%	264.486	45,85%	250.135	46,95%	203.364	53,94%	115.357	38,35%		
B) Activo corriente												
I Existencias	443.292	63,68%	312.108	54,10%	282.612	53,05%	173.653	46,06%	185.443	61,65%		
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	107.967	15,51%	100.023	17,34%	101.240	19,00%	70.871	18,80%	65.000	21,61%		
	17.876	2,57%	18.729	3,25%	51.151	9,60%	71.779	19,04%	46.507	15,46%		
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios (a corto plazo)	17.876	2,57%	18.729	3,25%	51.151	9,60%	71.779	19,04%	46.507	15,46%		
VI Efectivo y otros activos líquidos	317.449	45,61%	193.356	33,52%	130.220	24,44%	31.003	8,22%	73.936	24,58%		
Total activo (A + B)	696.070	100%	576.889	100%	532.747	100%	377.018	100%	300.800	100%		
Pasivo												
A) Patrimonio neto												
A-1) Fondos propios	597.620	85,86%	421.213	73,01%	361.726	67,90%	211.808	56,18%	148.155	49,25%		
I Capital	597.620	85,86%	421.213	73,01%	361.726	67,90%	211.808	56,18%	148.155	49,25%		
	3.000	0,43%	3.000	0,52%	3.000	0,56%	3.000	0,80%	3.000	1,00%		
1. Capital escriturado	3.000	0,43%	3.000	0,52%	3.000	0,56%	3.000	0,80%	3.000	1,00%		
III Reservas	418.213	60,08%	358.726	62,18%	208.808	39,19%	145.155	38,50%	62.348	20,73%		
2. Otras reservas	418.213	60,08%	358.726	62,18%	208.808	39,19%	145.155	38,50%	62.348	20,73%		
V Resultados de ejercicios anteriores	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%		
VII Resultado del ejercicio	176.407	25,34%	159.487	27,65%	149.918	28,14%	63.652	16,88%	82.807	27,53%		
VIII (Dividendo a cuenta)	0	0,00%	-100.000	-17,33%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%		
B) Pasivo no corriente												
II Deudas a largo plazo	5.545	0,80%	7.631	1,32%	25.183	4,73%	21.547	5,72%	20.697	6,88%		
3. Otras deudas a largo plazo	0	0,00%	0	0,00%	17.552	3,29%	16.701	4,43%	15.851	5,27%		
IV Pasivos por impuesto diferido	5.545	0,80%	7.631	1,32%	7.631	1,43%	4.846	1,29%	4.846	1,61%		
C) Pasivo corriente												
II Deudas a corto plazo	92.905	13,35%	148.045	25,66%	145.838	27,37%	143.662	38,10%	131.948	43,87%		
3. Otras deudas a corto plazo	0	0,00%	35.658	6,18%	51.284	9,63%	75.133	19,93%	76.850	25,55%		
IV Acreedores comerciales y otras cuentas a cobrar	92.905	13,35%	112.387	19,48%	94.554	17,75%	68.529	18,18%	55.098	18,32%		
1. Proveedores	8.132	1,17%	11.907	2,06%	0	0,00%	12.876	3,42%	0	0,00%		
b) Proveedores a corto plazo	8.132	1,17%	11.907	2,06%	0	0,00%	12.876	3,42%	0	0,00%		
2. Otros acreedores	84.772	12,18%	100.481	17,42%	94.554	17,75%	55.653	14,76%	55.098	18,32%		
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	696.070	100%	576.889	100%	532.747	100%	377.018	100%	300.800	100%		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 2. Balance de Situación. Porcentajes horizontales

BALANCE (EUR)	Año base									
	2021	(21-20)	(21-17)	2020	(20-19)	2019	(19-18)	2018	(18-17)	2017
Porcentajes horizontales										
Activo										
A) Activo no corriente	252.778	-4,53%	119,13%	264.781	5,86%	250.135	23,00%	203.364	76,29%	115.357
I Inmovilizado intangible	217	-26,66%		296		0	0,00%	0	0,00%	0
II Inmovilizado material	252.561	-4,51%	118,94%	264.486	5,74%	250.135	23,00%	203.364	76,29%	115.357
B) Activo corriente	443.292	42,03%	139,04%	312.108	10,44%	282.612	62,74%	173.653	-6,36%	185.443
I Existencias	107.967	7,94%	66,10%	100.023	-1,20%	101.240	42,85%	70.871	9,03%	65.000
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	17.876	-4,55%	-61,56%	18.729	-63,39%	51.151	-28,74%	71.779	54,34%	46.507
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios (a corto plazo)	17.876	-4,55%	-61,56%	18.729	-63,39%	51.151	-28,74%	71.779	54,34%	46.507
VI Efectivo y otros activos líquidos	317.449	64,18%	329,35%	193.356	48,48%	130.220	320,02%	31.003	-58,07%	73.936
Total activo (A + B)	696.070	20,66%	131,41%	576.889	8,29%	532.747	41,31%	377.018	25,34%	300.800
Pasivo										
A) Patrimonio neto	597.620	41,88%	303,37%	421.213	16,45%	361.726	70,78%	211.808	42,96%	148.155
A-1) Fondos propios	597.620	41,88%	303,37%	421.213	16,45%	361.726	70,78%	211.808	42,96%	148.155
I Capital	3.000	0,00%	0,00%	3.000	0,00%	3.000	0,00%	3.000	0,00%	3.000
1. Capital escriturado	3.000	0,00%	0,00%	3.000	0,00%	3.000	0,00%	3.000	0,00%	3.000
III Reservas	418.213	16,58%	570,77%	358.726	71,80%	208.808	43,85%	145.155	132,81%	62.348
2. Otras reservas	418.213	16,58%	570,77%	358.726	71,80%	208.808	43,85%	145.155	132,81%	62.348
V Resultados de ejercicios anteriores	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
VII Resultado del ejercicio	176.407	10,61%	113,03%	159.487	6,38%	149.918	135,53%	63.652	-23,13%	82.807
VIII (Dividendo a cuenta)	0	-100,00%	0,00%	-100.000		0	0,00%	0	0,00%	0
B) Pasivo no corriente	5.545	-27,33%	-73,21%	7.631	-69,70%	25.183	16,87%	21.547	4,11%	20.697
II Deudas a largo plazo	0	0,00%	-100,00%	0	-100,00%	17.552	5,09%	16.701	5,37%	15.851
3. Otras deudas a largo plazo	0	0,00%	-100,00%	0	-100,00%	17.552	5,09%	16.701	5,37%	15.851
IV Pasivos por impuesto diferido	5.545	-27,33%	14,42%	7.631	0,00%	7.631	57,47%	4.846	0,00%	4.846
C) Pasivo corriente	92.905	-37,25%	-29,59%	148.045	1,51%	145.838	1,51%	143.662	8,88%	131.948
II Deudas a corto plazo	0	-100,00%	-100,00%	35.658	-30,47%	51.284	-31,74%	75.133	-2,23%	76.850
3. Otras deudas a corto plazo	0	-100,00%	-100,00%	35.658	-30,47%	51.284	-31,74%	75.133	-2,23%	76.850
IV Acreedores comerciales y otras cuentas a cobrar	92.905	-17,34%	68,62%	112.387	18,86%	94.554	37,98%	68.529	24,38%	55.098
1. Proveedores	8.132	-31,70%		11.907		0	-100,00%	12.876	0,00%	0
b) Proveedores a corto plazo	8.132	-31,70%		11.907		0	-100,00%	12.876	0,00%	0
2. Otros acreedores	84.772	-15,63%	53,86%	100.481	6,27%	94.554	69,90%	55.653	1,01%	55.098
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	696.070	20,66%	131,41%	576.889	8,29%	532.747	41,31%	377.018	25,34%	300.800

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 3: Partidas del Balance de Situación necesarias para el cálculo de los ratios de liquidez y endeudamiento.

Activo	2021	2020	2019	2018	2017
A) Activo no corriente	252.778	264.781	250.135	203.364	115.357
B) Activo corriente	443.292	312.108	282.612	173.653	185.443
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	17.876	18.729	51.151	71.779	46.507
VI Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	317.449	193.356	130.220	31.003	73.936
Total activo (A + B)	696.070	576.889	532.747	377.018	300.800
A) Patrimonio neto	597.620	421.213	361.726	211.808	148.155
B) Pasivo no corriente	5.545	7.631	25.183	21.547	20.697
C) Pasivo corriente	92.905	148.045	145.838	143.662	131.948
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	696.070	576.889	532.747	377.018	300.800

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 4: Ratios de liquidez

RATIOS DE LIQUIDEZ	Valor óptimo	2021	2020	2019	2018	2017
Liquidez	≈1	3,61	1,43	1,24	0,72	0,91
Tesorería	0,2 - 0,3	3,42	1,31	0,89	0,22	0,56
Fondo de maniobra	1,5 - 2	4,77	2,11	1,94	1,21	1,41
Regla de oro	>1	2,39	1,62	1,55	1,15	1,46

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Cálculo de las ratios de liquidez:

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activos financieros a corto} + \text{Efectivo y otros activos líquidos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Efectivo y otros activos líquidos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Ratio de Fondo de maniobra} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Regla de oro} = \frac{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Corriente}}{\text{Activo No Corriente}}$$

Tabla 5: Ratios de endeudamiento

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	Valor óptimo	2021	2020	2019	2018	2017
Endeudamiento	≈1	0,16	0,37	0,47	0,78	1,03
Ratio de recursos permanentes		0,87	0,74	0,73	0,62	0,56
Ratio de calidad de la deuda	<1	16,75	19,40	5,79	6,67	6,38
Garantía	1,5 - 3	7,07	3,71	3,12	2,28	1,97
Firmeza/consistencia	≈2	45,58	34,70	9,93	9,44	5,57
Estabilidad	<1	0,42	0,63	0,69	0,96	0,78

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Cálculo de los ratios de endeudamiento:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo (Corriente + No Corriente)}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

$$\text{Ratio de recursos permanentes} = \frac{\text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo no corriente} = \text{Recursos permanentes}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}}$$

$$\text{Ratio de calidad de la deuda} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo No Corriente}}$$

$$\text{Ratio de Garantía} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$$

$$\text{Ratio de Firmeza/consistencia} = \frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Pasivo No Corriente}}$$

$$\text{Ratio de Estabilidad} = \frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Tabla 6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Porcentajes verticales

Porcentajes verticales	2017	2018	2019	2020	2021	2020	2019	2018	2017
Cuenta de pérdidas y ganancias									
1. Importe neto de la cifra de negocios	336.173	352.451	475.216	554.523	536.949	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
4. Aprovisionamientos	-77.427	-75.034	-37.394	-143.587	-90.379	-16,83%	-7,87%	-21,29%	-23,03%
5. Otros ingresos de explotación	0	0	0	0	100	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
6. Gastos de personal	-68.288	-81.304	-117.822	-118.470	-119.458	-22,25%	-24,79%	-23,07%	-20,31%
7. Otros gastos de explotación	-75.793	-99.215	-108.337	-62.649	-77.481	-14,43%	-22,80%	-28,15%	-22,55%
8. Amortización del inmovilizado	-3.206	-7.929	-10.332	-14.267	-14.333	-2,67%	-2,17%	-2,25%	-0,95%
12. Otros resultados	0	-3.050	-389	398	525	0,10%	-0,08%	-0,87%	0,00%
A) Resultado de explotación (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	111.459	85.920	200.941	215.947	235.923	43,94%	42,28%	24,38%	33,16%
13. Ingresos financieros	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
b) Otros ingresos financieros	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
14. Gastos financieros	-1.050	-1.050	-1.050	-3.299	-2.516	-0,47%	-0,22%	-0,30%	-0,31%
B) Resultado financiero (13+14+15+16+17+18)	-1.050	-1.050	-1.050	-3.299	-2.516	-0,47%	-0,22%	-0,30%	-0,31%
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	110.409	84.870	199.891	212.649	233.407	43,47%	42,06%	24,08%	32,84%
19. Impuestos sobre beneficios	-27.602	-21.217	-49.973	-53.162	-56.999	-10,62%	-10,52%	-6,02%	-8,21%
D) Resultado del ejercicio (C + 18)	82.807	63.652	149.918	159.487	176.407	32,85%	31,55%	18,06%	24,63%

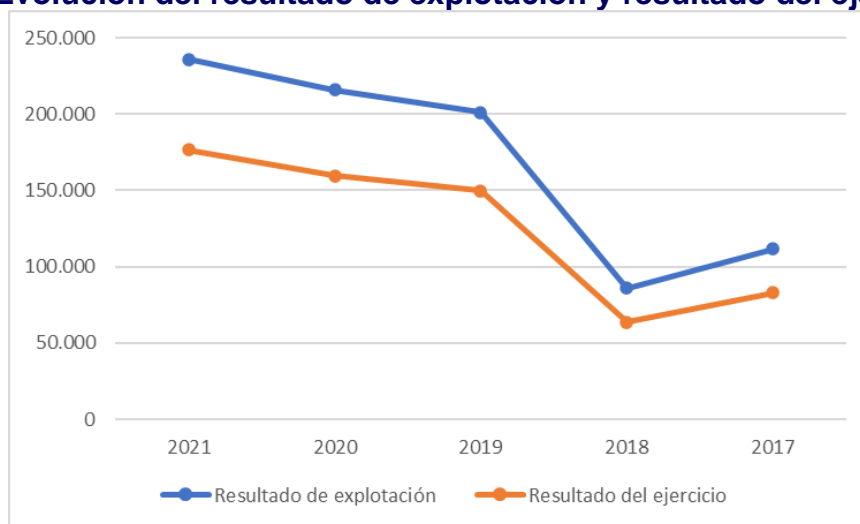
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 7. Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Porcentajes horizontales

Porcentajes horizontales	2017	2018	2019	2020	2021	21-20	21-17	2020	20-19	2019	19-18	2018	18-17	2017
Cuenta de pérdidas y ganancias														
1. Importe neto de la cifra de negocios	336.173	352.451	475.216	554.523	536.949	-3,17%	59,72%	554.523	16,69%	475.216	34,83%	352.451	4,84%	336.173
4. Aprovisionamientos	-77.427	-75.034	-37.394	-143.587	-90.379	-37,06%	16,73%	-143.587	283,98%	-37.394	-50,16%	-75.034	-3,09%	-77.427
5. Otros ingresos de explotación	0	0	0	0	100			0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
6. Gastos de personal	-68.288	-81.304	-117.822	-118.470	-119.458	0,83%	74,93%	-118.470	0,55%	-117.822	44,92%	-81.304	19,06%	-68.288
7. Otros gastos de explotación	-75.793	-99.215	-108.337	-62.649	-77.481	23,67%	2,23%	-62.649	-42,17%	-108.337	9,19%	-99.215	30,90%	-75.793
8. Amortización del inmovilizado	-3.206	-7.929	-10.332	-14.267	-14.333	0,46%	347,12%	-14.267	38,09%	-10.332	30,31%	-7.929	147,33%	-3.206
12. Otros resultados	0	-3.050	-389	398	525	31,80%		398	-202,32%	-389	-87,25%	-3.050		0
A) Resultado de explotación	111.459	85.920	200.941	215.947	235.923	9,25%	111,67%	215.947	7,47%	200.941	133,87%	85.920	-22,91%	111.459
(1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)														
13. Ingresos financieros	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
b) Otros ingresos financieros	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
14. Gastos financieros	-1.050	-1.050	-1.050	-3.299	-2.516	-23,73%	139,61%	-3.299	214,15%	-1.050	0,00%	-1.050	0,00%	-1.050
B) Resultado financiero	-1.050	-1.050	-1.050	-3.299	-2.516	-23,73%	139,61%	-3.299	214,15%	-1.050	0,00%	-1.050	0,00%	-1.050
(13+14+15+16+17+18)														
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	110.409	84.870	199.891	212.649	233.407	9,76%	111,40%	212.649	6,38%	199.891	135,53%	84.870	-23,13%	110.409
19. Impuestos sobre beneficios	-27.602	-21.217	-49.973	-53.162	-56.999	7,22%	106,50%	-53.162	6,38%	-49.973	135,53%	-21.217	-23,13%	-27.602
D) Resultado del ejercicio (C + 18)	82.807	63.652	149.918	159.487	176.407	10,61%	113,03%	159.487	6,38%	149.918	135,53%	63.652	-23,13%	82.807

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Gráfico 2. Evolución del resultado de explotación y resultado del ejercicio



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 8. Análisis de la rotación

PERIODO MEDIO DE COBRO

$$\text{Periodo medio de cobro} = 365 * \frac{\text{Saldo medio de deudores comerciales}/(1 + \text{IVA})}{\text{Ingresos por ventas}}$$

	2021	2020	2019	2018	2017
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	17.875,97	18.728,55	51.150,77	71.779,05	46.506,70
Saldo medio deudores comerciales	18.302,26	34.939,66	61.464,91	59.142,88	37.049,35
Ingresos por ventas	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01	336.172,96
Periodo medio de cobro	10,28	19,01	39,02	50,62	33,24

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

PERIODO MEDIO DE PAGO

$$\text{Periodo medio de pago} = 365 * \frac{\text{Saldo medio de acreedores comerciales}/(1 + \text{IVA})}{\text{Compras}}$$

	2021	2020	2019	2018	2017
Proveedores	8.132,40	11.906,59	0,00	12.876,46	0,00
Saldo medio proveedores	10.019,50	5.953,30	6.438,23	6.438,23	25.555,00
Aprovisionamientos	90.379	143.587	37.394	75.034	77.427
Periodo medio de pago	33,44	12,51	51,94	25,88	99,56

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

PERIODO MEDIO DE CAJA

	2021	2020	2019	2018	2017
Periodo medio de cobro	10,28	19,01	39,02	50,62	33,24
Periodo medio de pago	33,44	12,51	51,94	25,88	99,56
Periodo medio de caja	-23,16	6,50	-12,92	24,74	-66,32

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 9. Apalancamiento operativo.

$$\text{Apalancamiento operativo} = \frac{\text{Rtdo. explotación año 20X1} - \text{Rtdo. explotación año 20X0}}{\text{Ventas año 20X1} - \text{Ventas año 20X0}}$$

	2021	2020	2019	2018	2017
Resultado explotación	235.922,54	215.947,36	200.941,16	85.919,97	111.459,41
Ventas	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01	336.172,96
Rtdo. Explotación sobre ventas	43,94%	38,94%	42,28%	24,38%	33,16%
Apalancamiento operativo	-113,66%	18,92%	93,69%	-156,89%	35,23%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 10. Rentabilidad económica y financiera

	2021	2020	2019	2018	2017
Resultado de explotación (BAII)	235.922,54	215.947,36	200.941,16	85.919,97	111.459,41
Resultado antes de impuestos (BAI)	233.406,59	212.648,82	199.891,16	84.869,97	110.409,41
Resultado del ejercicio (Bº Neto)	176.407,11	159.486,61	149.918,37	63.652,48	82.807,06
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01	336.172,96
Activo total medio	636.479,48	554.817,98	454.882,23	338.908,72	150.399,96
Patrimonio neto medio	509.416,46	391.469,60	286.767,11	179.981,68	74.077,72
Margen sobre ventas (%)	43,94%	38,94%	42,28%	24,38%	33,16%
Rotación del activo	0,84	1,00	1,04	1,04	2,24
Rentabilidad Económica (RE) (%)	37,07%	38,92%	44,17%	25,35%	74,11%
Activo / Patrimonio neto	1,25	1,42	1,59	1,88	2,03
BAI / BAII	0,99	0,98	0,99	0,99	0,99
Apalancamiento financiero	1,24	1,40	1,58	1,86	2,01
Efecto fiscal	0,76	0,75	0,75	0,75	0,75
Rentabilidad Financiera (RF) (%)	34,63%	40,74%	52,28%	35,37%	111,78%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

El importe del activo y del Patrimonio Neto son magnitudes estáticas que se están comparando con magnitudes de flujo como el BAII o las ventas, por lo que se deben obtener los valores medios de activo total y el Patrimonio neto.

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{BAII}}{\text{importe neto de la cifra de negocios (ingresos)}}$$

$$\text{Rotación del activo} = \frac{\text{importe neto de la cifra de negocios (ingresos)}}{\text{activo medio}}$$

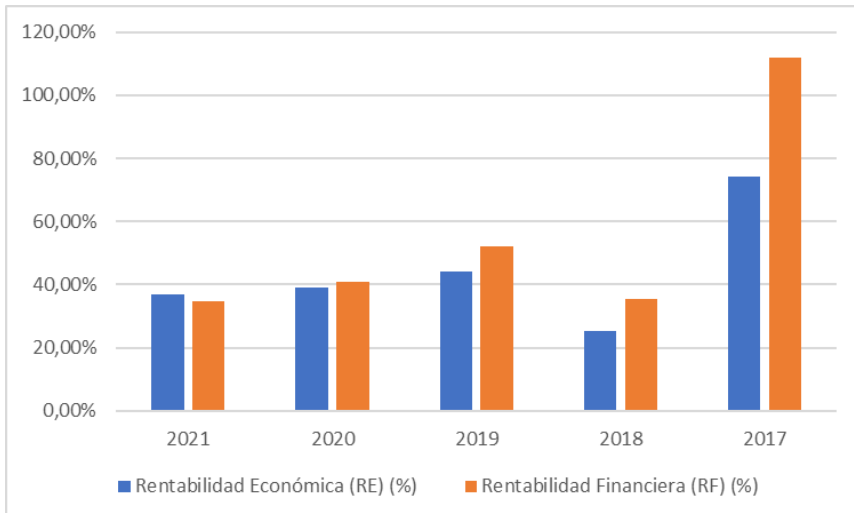
$$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Margen sobre ventas} * \text{Rotación del activo}$$

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio neto}} * \frac{\text{BAI}}{\text{BAII}}$$

$$\text{Efecto fiscal} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{BAI}}$$

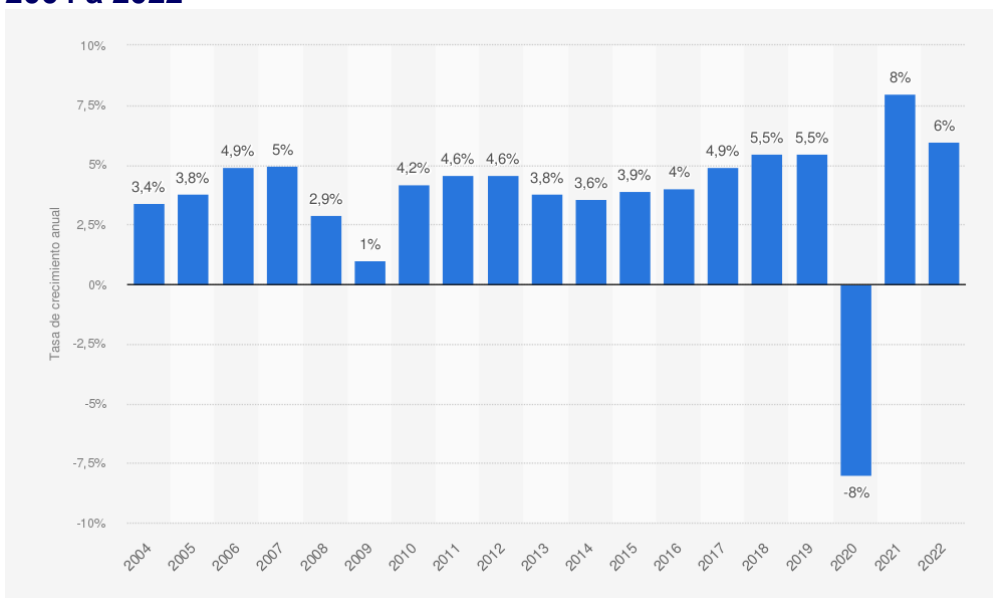
$$\text{Rentabilidad financiera} = \text{Rentabilidad económica} * \text{Apalancamiento financiero} * \text{Efecto fiscal}$$

Gráfico 3. Rentabilidad económica / Rentabilidad financiera



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de los años 2017 a 2021 obtenidos de SABI.

Gráfico 4. Gráfico 7. Tasa de crecimiento anual sector cosmética en el mundo 2004 a 2022



ANEXO B. Análisis sectorial

Tabla 11. BIOFACTORY. Balance de Situación y Cuenta de Resultados

	2021	(21-18)	2020	(20-18)	2019	(19-18)	2018
Activo							
A) Activo no corriente	99.722	28,33%	138.314	77,99%	60.806	-21,75%	77.709
I Inmovilizado intangible	1.970	-9,63%	4.589	110,54%	7.208	230,71%	2.180
II Inmovilizado material	94.632	46,30%	130.605	101,91%	51.478	-20,42%	64.684
V Inversiones financieras a largo plazo	3.120	47,17%	3.120	47,17%	2.120	0,00%	2.120
VI Activos por impuesto diferido	0	-100,00%	0	-100,00%	0	-100,00%	8.726
B) Activo corriente	1.264.753	45,73%	1.279.157	47,39%	913.040	5,20%	867.874
I Existencias	537.729	9,01%	443.178	-10,16%	515.986	4,60%	493.290
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	305.606	-5,36%	358.447	11,00%	344.547	6,70%	322.919
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto	305.606	-3,75%	357.378	12,55%	344.547	8,51%	317.523
3. Otros deudores	0	-100,00%	1.069	-80,19%	0	-100,00%	5.396
VI Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	421.418	715,69%	477.532	824,30%	52.507	1,63%	51.664
Total activo (A + B)	1.364.475	44,30%	1.417.471	49,90%	973.846	2,99%	945.583
Pasivo							
A) Patrimonio neto	554.185	27,75%	541.281	24,77%	464.303	7,03%	433.814
A-1) Fondos propios	554.185	27,75%	541.281	24,77%	464.303	7,03%	433.814
I Capital	19.833	0,00%	19.833	0,00%	19.833	0,00%	19.833
1. Capital escriturado	19.833	0,00%	19.833	0,00%	19.833	0,00%	19.833
II Prima de emisión	155.387	0,00%	155.387	0,00%	155.387	0,00%	155.387
III Reservas	290.804	-0,87%	287.586	-1,97%	293.370	0,00%	293.370
2. Otras reservas	290.804	-0,87%	287.586	-1,97%	293.370	0,00%	293.370
V Resultados de ejercicios anteriores	0	100,00%	-4.287	-143,02%	-34.776	-1871,35%	-1.764
VII Resultado del ejercicio	88.162	367,06%	82.763	350,71%	30.489	192,36%	-33.012
B) Pasivo no corriente	368.028	621,77%	368.028	621,77%	45.158	-11,44%	50.990
II Deudas a largo plazo	368.028	621,77%	368.028	621,77%	45.158	-11,44%	50.990
1. Deudas con entidades de crédito	288.200	2197,18%	288.200	2197,18%	6.714	-46,49%	12.546
2. Acreedores por arrendamiento financiero	79.828	107,65%	79.828	107,65%	38.444	0,00%	38.444
C) Pasivo corriente	442.262	-4,02%	508.162	10,28%	464.385	0,78%	460.779
II Deudas a corto plazo	4.041	-94,33%	47.391	-33,47%	51.238	-28,07%	71.234
1. Deudas con entidades de crédito	0	-100,00%	5.832	-89,36%	45.649	-16,72%	54.816
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0	-100,00%	35.720	319,85%	0	-100,00%	8.508
3. Otras deudas a corto plazo	4.041	-48,92%	5.839	-26,18%	5.589	-29,34%	7.910
IV Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	438.221	12,50%	460.771	18,28%	413.147	6,06%	389.545
1. Proveedores	325.122	15,64%	319.612	13,68%	296.775	5,56%	281.146
2. Otros acreedores	113.099	4,34%	141.159	30,22%	116.371	7,36%	108.399
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	1.364.475	44,30%	1.417.471	49,90%	973.846	2,99%	945.583
BIOFACTORY S.L. Cuenta de pérdidas y ganancias							
	2021	(21-18)	2020	(20-18)	2019	(19-18)	2018
1. Importe neto de la cifra de negocios	1.943.502	6,83%	1.933.605	6,29%	2.042.214	12,26%	1.819.251
4. Aprovisionamientos	-1.042.962	-0,85%	-1.084.031	-4,82%	-1.134.467	-9,70%	-1.034.180
5. Otros ingresos de explotación	13.344	7,37%	11.354	-8,63%	12.373	-0,44%	12.427
6. Gastos de personal	-543.181	2,48%	-485.752	12,79%	-589.990	-5,92%	-557.009
7. Otros gastos de explotación	-228.404	10,07%	-233.483	8,07%	-259.683	-2,25%	-253.976
8. Amortización del inmovilizado	-21.557	-1,05%	-21.799	-2,18%	-19.818	7,10%	-21.333
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	13.412		0	0,00%	0	0,00%	0
12. Otros resultados	-52	-108,46%	-145	-123,77%	0	-100,00%	610
A) Resultado de explotación	134.104	492,00%	119.749	450,04%	50.630	248,00%	-34.210
13. Ingresos financieros	1		0	0,00%	0	0,00%	0
b) Otros ingresos financieros	1		0	0,00%	0	0,00%	0
14. Gastos financieros	-16.522	-83,80%	-9.527	-5,98%	-9.535	-6,07%	-8.989
16. Diferencias de cambio	0	100,00%	0	100,00%	-310	57,44%	-728
B) Resultado financiero	-16.521	-70,02%	-9.527	1,96%	-9.845	1,31%	-9.717
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	117.583	367,68%	110.222	350,92%	40.785	192,85%	-43.927
19. Impuestos sobre beneficios	-29.421	-369,54%	-27.459	-351,56%	-10.296	-194,33%	10.915
D) Resultado del ejercicio (C + 18)	88.162	367,06%	82.763	350,71%	30.489	192,36%	-33.012

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Biofactory S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 12. AMAPOLA. Balance de Situación y Cuenta de Resultados

	2021	(21-18)	2020	(20-18)	2019	(19-18)	2018
Activo							
A) Activo no corriente	400.130	22,74%	318.132	-2,41%	319.904	-1,87%	325.993
I Inmovilizado intangible	8.697		9.310		0	0,00%	0
II Inmovilizado material	385.239	18,70%	302.628	-6,75%	316.953	-2,34%	324.542
V Inversiones financieras a largo plazo	6.194	327,03%	6.194	327,03%	2.951	103,41%	1.451
B) Activo corriente	323.421	0,70%	328.432	2,26%	307.262	-4,33%	321.180
II Existencias	93.590	15,56%	64.718	-20,09%	51.458	-36,46%	80.987
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	104.434	0,81%	110.864	7,02%	122.057	17,82%	103.595
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	102.224	13,81%	103.130	14,82%	95.782	6,64%	89.817
3. Otros deudores	2.210	-83,96%	7.734	-43,87%	26.275	90,71%	13.778
V Inversiones financieras a corto plazo	109.476	51,79%	104.380	44,72%	94.393	30,88%	72.124
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	15.921	-75,31%	48.469	-24,82%	39.354	-38,96%	64.475
Total activo (A + B)	723.551	11,80%	646.564	-0,09%	627.166	-3,09%	647.173
Pasivo							
A) Patrimonio neto	401.124	9,11%	400.796	9,02%	385.385	4,83%	367.621
A-1) Fondos propios	401.124	9,11%	400.796	9,02%	385.385	4,83%	367.621
I Capital	36.000	0,00%	36.000	0,00%	36.000	0,00%	36.000
1. Capital escriturado	36.000	0,00%	36.000	0,00%	36.000	0,00%	36.000
III Reservas	364.796	34,34%	349.385	28,67%	333.972	22,99%	271.542
1. Reserva de capitalización	13.063	46,20%	11.287	26,32%	11.287	26,32%	8.935
2. Otras reservas	351.733	33,94%	338.098	28,75%	322.685	22,88%	262.606
V Resultados de ejercicios anteriores	0	100,00%	0	100,00%	-2.351	73,68%	-8.935
VII Resultado del ejercicio	328	-99,53%	15.411	-77,67%	17.764	-74,26%	69.015
B) Pasivo no corriente	159.279	20,21%	93.313	-29,58%	110.956	-16,26%	132.500
II Deudas a largo plazo	159.279	20,21%	93.313	-29,58%	110.956	-16,26%	132.500
1. Deudas con entidades de crédito	75.279	-41,33%	93.313	-27,27%	110.956	-13,52%	128.300
3. Otras deudas a largo plazo	84.000	1900,00%	0	-100,00%	0	-100,00%	4.200
C) Pasivo corriente	163.148	10,95%	152.455	3,67%	130.824	-11,04%	147.052
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	163.148	10,95%	152.455	3,67%	130.824	-11,04%	147.052
1. Proveedores	128.678	41,72%	108.678	19,69%	93.421	2,89%	90.799
2. Otros acreedores	34.470	-38,72%	43.776	-22,18%	37.404	-33,51%	56.253
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	723.551	11,80%	646.564	-0,09%	627.166	-3,09%	647.173

AMAPOLA BIOCOSMETICS S.L. Cuenta de pérdidas y ganancias

	2021	(21-18)	2020	(20-18)	2019	(19-18)	2018
1. Importe neto de la cifra de negocios	652.649	-3,89%	636.078	-6,33%	661.176	-2,63%	679.043
4. Aprovisionamientos	-202.493	23,00%	-200.771	23,65%	-239.954	8,75%	-262.974
5. Otros ingresos de explotación	790	85,86%	763	79,49%	1.589	273,76%	425
6. Gastos de personal	-256.783	-31,22%	-218.224	-11,51%	-226.139	-15,56%	-195.693
7. Otros gastos de explotación	-183.046	-52,31%	-169.526	-41,06%	-161.973	-34,78%	-120.180
8. Amortización del inmovilizado	-5.032	44,65%	-16.336	-79,69%	-9.091	0,00%	-9.091
13. Otros resultados	-2.355	-1329,53%	-5.627	-3038,30%	-147	-176,85%	192
A) Resultado de explotación	3.731	-95,93%	26.357	-71,26%	25.461	-72,24%	91.721
14. Ingresos financieros	64	0,02%	0	-100,00%	64	0,00%	64
b) Otros ingresos financieros	64	0,02%	0	-100,00%	64	0,00%	64
15. Gastos financieros	-1.517	43,06%	-2.036	23,59%	-2.470	7,33%	-2.665
B) Resultado financiero	-1.453	44,12%	-2.036	21,71%	-2.406	7,51%	-2.601
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	2.277	-97,44%	24.321	-72,71%	23.055	-74,13%	89.120
20. Impuestos sobre beneficios	-1.950	90,30%	-8.909	55,69%	-5.291	73,69%	-20.105
D) Resultado del ejercicio (C + 19)	328	-99,53%	15.411	-77,67%	17.764	-74,26%	69.015

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Amapola Biocosmetics S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 13. COSMONATURA. Balance de Situación y Cuenta de Resultados

	2021	(21-18)	2020	(20-18)	2019	(19-18)	2018
Activo							
A) Activo no corriente	29.025	-52,29%	57.260	-5,87%	60.831	0,00%	60.831
I Inmovilizado intangible	3.876	0,00%	3.876	0,00%	3.876	0,00%	3.876
II Inmovilizado material	25.149	-55,84%	53.384	-6,27%	56.955	0,00%	56.955
B) Activo corriente	199.885	-14,36%	67.128	-71,24%	111.033	-52,43%	233.407
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	5.171	-96,35%	6.794	-95,21%	75.023	-47,06%	141.715
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	0	-100,00%	0	-100,00%	0	-100,00%	77.863
3. Otros deudores	5.171	-91,90%	6.794	-89,36%	75.023	17,50%	63.851
VI Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	194.715	112,36%	60.333	-34,20%	36.010	-60,73%	91.692
Total activo (A + B)	228.910	-22,20%	124.387	-57,73%	171.864	-41,59%	294.237
Pasivo							
A) Patrimonio neto	168.910	17,70%	42.002	-70,73%	91.720	-36,09%	143.509
A-1) Fondos propios	168.910	17,70%	42.002	-70,73%	91.720	-36,09%	143.509
I Capital	3.020	0,00%	3.020	0,00%	3.020	0,00%	3.020
1. Capital escriturado	3.020	0,00%	3.020	0,00%	3.020	0,00%	3.020
III Reservas	14.598	26,60%	14.598	26,60%	14.598	26,60%	11.530
2. Otras reservas	14.598	26,60%	14.598	26,60%	14.598	26,60%	11.530
V Resultados de ejercicios anteriores	24.384	-75,19%	74.102	-24,60%	125.891	28,09%	98.285
VII Resultado del ejercicio	126.908	313,74%	-49.718	-262,09%	-51.789	-268,84%	30.673
B) Pasivo no corriente	0	-100,00%	0	-100,00%	0	-100,00%	4.451
II Deudas a largo plazo	0	-100,00%	0	-100,00%	0	-100,00%	4.451
1. Deudas con entidades de crédito	0	-100,00%	0	-100,00%	0	-100,00%	4.451
C) Pasivo corriente	60.000	-58,98%	82.385	-43,68%	80.144	-45,21%	146.277
II Deudas a corto plazo	60.000	-25,00%	60.000	-25,00%	60.000	-25,00%	80.000
3. Otras deudas a corto plazo	60.000	-25,00%	60.000	-25,00%	60.000	-25,00%	80.000
IV Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	0	-100,00%	22.385	-66,22%	20.144	-69,61%	66.277
1. Proveedores	0	-100,00%	0	-100,00%	20.144	-47,12%	38.096
2. Otros acreedores	0	-100,00%	22.385	-20,57%	0	-100,00%	28.181
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	228.910	-22,20%	124.387	-57,73%	171.864	-41,59%	294.237
COSMONATURA S.L. Cuenta de pérdidas y ganancias							
	2021	(21-18)	2020	(20-18)	2019	(19-18)	2018
1. Importe neto de la cifra de negocios	523.057	-52,02%	570.584	-47,66%	784.300	-28,06%	1.090.231
4. Aprovisionamientos	-156.115	-75,34%	-204.069	-67,76%	-326.017	-48,50%	-633.014
5. Otros ingresos de explotación	10.000	233,33%	0	-100,00%	4.788	59,58%	3.000
6. Gastos de personal	-90.294	-46,91%	-146.514	-13,85%	-154.726	-9,02%	-170.071
7. Otros gastos de explotación	-136.850	-37,99%	-267.760	21,33%	-360.086	63,17%	-220.680
8. Amortización del inmovilizado	-22.890	-17,96%	0	-100,00%	0	-100,00%	-27.900
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0	0,00%	-3.471		0	0,00%	0
A) Resultado de explotación	126.908	205,32%	-51.230	-223,25%	-51.741	-224,48%	41.566
13. Ingresos financieros	0	0,00%	1.512	0,00%	0	0,00%	0
b) Otros ingresos financieros	0	0,00%	1.512	0,00%	0	0,00%	0
14. Gastos financieros	0	-100,00%	0	-100,00%	-48	-92,85%	-668
B) Resultado financiero	0	-100,00%	1.512	-326,26%	-48	-92,85%	-668
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	126.908	210,31%	-49.718	-221,57%	-51.789	-226,63%	40.898
19. Impuestos sobre beneficios	0	-100,00%	0	-100,00%	0	-100,00%	-10.224
D) Resultado del ejercicio (C + 18)	126.908	313,74%	-49.718	-262,09%	-51.789	-268,84%	30.673

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Cosmonatura S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 14. MAMINAT. Balance de Situación y Cuenta de Resultados

	2021	(21-18)	2020	(20-18)	2019	(19-18)	2018
Activo							
A) Activo no corriente	11.127	-29,97%	16.187	1,88%	13.956	-12,16%	15.888
I Inmovilizado intangible	7.326	6,02%	8.054	16,56%	6.182	-10,54%	6.910
II Inmovilizado material	3.801	-57,66%	8.133	-9,41%	7.774	-13,41%	8.978
B) Activo corriente	87.660	191,37%	49.009	62,90%	38.936	29,42%	30.086
I Existencias	40.769	251,93%	32.925	184,22%	8.500	-26,62%	11.584
II Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	33.106	399,00%	10.339	55,83%	15.702	136,67%	6.634
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	24.295	298,64%	10.339	69,64%	15.487	154,11%	6.094
3. Otros deudores	8.811	1531,74%	0	-100,00%	215	-60,19%	540
IV Inversiones financieras a corto plazo	4.246	-45,32%	5.746	-26,01%	6.489	-16,44%	7.765
VI Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	9.538	132,55%	0	-100,00%	8.246	101,03%	4.102
Total activo (A + B)	98.787	114,88%	65.196	41,81%	52.892	15,05%	45.974
Pasivo							
A) Patrimonio neto	40.199	1256,43%	16.054	441,71%	9.499	220,52%	2.964
A-1) Fondos propios	40.199	1256,43%	16.054	441,71%	9.499	220,52%	2.964
I Capital	3.200	0,00%	3.200	0,00%	3.200	0,00%	3.200
1. Capital escriturado	3.200	0,00%	3.200	0,00%	3.200	0,00%	3.200
III Reservas	12.854	6,299	0,00%	0	0,00%	0	0
1. Reserva de capitalización	854	0	0,00%	0	0,00%	0	0
2. Otras reservas	12.000	6,299	0,00%	0	0,00%	0	0
V Resultados de ejercicios anteriores	0	100,00%	0	100,00%	-236	35,58%	-367
VII Resultado del ejercicio	24.145	18386,18%	6.555	4918,75%	6.535	4903,74%	131
B) Pasivo no corriente	16.000	-55,04%	14.951	-57,98%	33.250	-6,56%	35.584
II Deudas a largo plazo	16.000	-55,04%	14.951	-57,98%	33.250	-6,56%	35.584
1. Deudas con entidades de crédito	16.000	0	0,00%	0	0,00%	0	0
3. Otras deudas a largo plazo	0	-100,00%	14.951	-57,98%	33.250	-6,56%	35.584
C) Pasivo corriente	42.588	473,46%	34.192	360,40%	10.143	36,58%	7.426
II Deudas a corto plazo	565	-59,59%	23.072	1550,04%	1.746	24,84%	1.398
1. Deudas con entidades de crédito	193	-86,18%	19.329	1282,30%	1.726	23,43%	1.398
3. Otras deudas a corto plazo	372	3,744	0	20	0	0	0
IV Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	42.023	597,11%	11.119	84,46%	8.398	39,31%	6.028
1. Proveedores	17.743	4344,38%	5.223	1208,23%	1.146	187,18%	399
2. Otros acreedores	24.280	331,34%	5.897	4,76%	7.251	28,82%	5.629
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	98.787	114,88%	65.196	41,81%	52.892	15,05%	45.974

SOLUCIONES MAMINAT NATURALES SOCIEDAD LIMITADA. Cuenta de pérdidas y ganancias

	2021	(21-18)	2020	(20-18)	2019	(19-18)	2018
1. Importe neto de la cifra de negocios	226.983	235,68%	156.947	132,10%	94.591	39,89%	67.620
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	43.601		19.134		0	0,00%	0
4. Aprovisionamientos	-112.569	-664,95%	-50.295	-241,77%	-26.644	-81,06%	-14.716
5. Otros ingresos de explotación	6.314	101,54%	0	-100,00%	1.367	-56,38%	3.133
6. Gastos de personal	-62.881	86,26%	-66.969	-98,37%	-21.574	36,09%	-33.760
7. Otros gastos de explotación	-61.879	-199,17%	-47.865	131,42%	-35.945	73,79%	-20.684
8. Amortización del inmovilizado	-3.526	-171,98%	-2.088	-61,11%	-1.932	-49,04%	-1.296
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-2.230	0	0,00%	0	0,00%	0	0
12. Otros resultados	-1.171	405	-307				
A) Resultado de explotación	32.643	10885,74%	9.267	3018,85%	9.555	3115,69%	297
13. Ingresos financieros	0	-100,00%	0	-100,00%	0	-92,86%	0
b) Otros ingresos financieros	0	-100,00%	0	-100,00%	0	-92,86%	0
14. Gastos financieros	-621	#####	-725	-404,55%	-739	-414,47%	-144
B) Resultado financiero	-621	-333,06%	-725	-405,05%	-739	-414,96%	-143
C) Resultado antes de impuestos (A + B)	32.022	20739,31%	8.543	5459,49%	8.816	5637,49%	154
19. Impuestos sobre beneficios	-7.877	#####	-1.988	-8523,51%	-2.281	-9795,18%	-23
D) Resultado del ejercicio (C + 18)	24.145	18386,18%	6.555	4918,75%	6.535	4903,74%	131

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Soluciones Maminat Naturales S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 15. AMAPOLA. Estructura económica, estructura financiera y fondo de maniobra.

Estructura económica	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Activo no corriente	400.130	55,30%	318.132	49,20%	319.904	51,01%	325.993	50,37%
Activo corriente	323.421	44,70%	328.432	50,80%	307.262	48,99%	321.180	49,63%
Total activo (A + B)	723.551	100,00%	646.564	100,00%	627.166	100,00%	647.173	100,00%
Estructura financiera	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Patrimonio neto	401.124	55,44%	400.796	61,99%	385.385	61,45%	367.621	56,80%
Pasivo no corriente	159.279	22,01%	93.313	14,43%	110.956	17,69%	132.500	20,47%
Pasivo corriente	163.148	22,55%	152.455	23,58%	130.824	20,86%	147.052	22,72%
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	723.551	100,00%	646.564	100,00%	627.166	100,00%	647.173	100,00%
Fondo de Maniobra	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Activo corriente	323.421	44,70%	328.432	50,80%	307.262	48,99%	321.180	49,63%
Pasivo corriente	163.148	22,55%	152.455	23,58%	130.824	20,86%	147.052	22,72%
Fondo de Maniobra	160.273	22,15%	175.977	27,22%	176.438	28,13%	174.128	26,91%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Amapola Biocosmetics S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 16. BIOFACTORY. Estructura económica, estructura financiera y fondo de maniobra.

Estructura económica	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Activo no corriente	99.722	7,31%	138.314	9,76%	60.806	6,24%	77.709	8,22%
Activo corriente	1.264.753	92,69%	1.279.157	90,24%	913.040	93,76%	867.874	91,78%
Total activo (A + B)	1.364.475	100,00%	1.417.471	100,00%	973.846	100,00%	945.583	100,00%
Estructura financiera	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Patrimonio neto	554.185	40,62%	541.281	38,19%	464.303	47,68%	433.814	45,88%
Pasivo no corriente	368.028	26,97%	368.028	25,96%	45.158	4,64%	50.990	5,39%
Pasivo corriente	442.262	32,41%	508.162	35,85%	464.385	47,69%	460.779	48,73%
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	1.364.475	100,00%	1.417.471	100,00%	973.846	100,00%	945.583	100,00%
Fondo de Maniobra	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Activo corriente	1.264.753	92,69%	1.279.157	90,24%	913.040	93,76%	867.874	91,78%
Pasivo corriente	442.262	32,41%	508.162	35,85%	464.385	47,69%	460.779	48,73%
Fondo de Maniobra	822.491	60,28%	770.995	54,39%	448.654	46,07%	407.095	43,05%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Biofactory S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 17. COSMONATURA. Estructura económica, estructura financiera y fondo de maniobra.

Estructura económica	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Activo no corriente	29.025	12,68%	57.260	46,03%	60.831	35,39%	60.831	20,67%
Activo corriente	199.885	87,32%	67.128	53,97%	111.033	64,61%	233.407	79,33%
Total activo (A + B)	228.910	100,00%	124.387	100,00%	171.864	100,00%	294.237	100,00%
Estructura financiera	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Patrimonio neto	168.910	73,79%	42.002	33,77%	91.720	53,37%	143.509	48,77%
Pasivo no corriente	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	4.451	1,51%
Pasivo corriente	60.000	26,21%	82.385	66,23%	80.144	46,63%	146.277	49,71%
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	228.910	100,00%	124.387	100,00%	171.864	100,00%	294.237	100,00%
Fondo de Maniobra	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Activo corriente	199.885	87,32%	67.128	53,97%	111.033	64,61%	233.407	79,33%
Pasivo corriente	60.000	26,21%	82.385	66,23%	80.144	46,63%	146.277	49,71%
Fondo de Maniobra	139.885	61,11%	-15.258	-12,27%	30.889	17,97%	87.130	29,61%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Cosmonatura S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 18. MAMINAT. Estructura económica, estructura financiera y fondo de maniobra.

Estructura económica	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Activo no corriente	11.127	11,26%	16.187	24,83%	13.956	26,39%	15.888	34,56%
Activo corriente	87.660	88,74%	49.009	75,17%	38.936	73,61%	30.086	65,44%
Total activo (A + B)	98.787	100,00%	65.196	100,00%	52.892	100,00%	45.974	100,00%

Estructura financiera	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Patrimonio neto	40.199	40,69%	16.054	24,62%	9.499	17,96%	2.964	6,45%
Pasivo no corriente	16.000	16,20%	14.951	22,93%	33.250	62,86%	35.584	77,40%
Pasivo corriente	42.588	43,11%	34.192	52,44%	10.143	19,18%	7.426	16,15%
Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)	98.787	100,00%	65.196	100,00%	52.892	100,00%	45.974	100,00%

Fondo de Maniobra	2021	%	2020	%	2019	%	2018	%
Activo corriente	87.660	88,74%	49.009	75,17%	38.936	73,61%	30.086	65,44%
Pasivo corriente	42.588	43,11%	34.192	52,44%	10.143	19,18%	7.426	16,15%
Fondo de Maniobra	45.072	45,63%	14.818	22,73%	28.793	54,44%	22.659	49,29%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Soluciones Maminat Naturales S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

A continuación se presentan los ratios de liquidez y endeudamiento de las todas las empresas analizadas. Los cálculos de cada uno de ellos se efectúan de la siguiente forma:

Cálculo de las ratios de liquidez:

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activos financieros a corto} + \text{Efectivo y otros activos líquidos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Efectivo y otros activos líquidos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Ratio de Fondo de maniobra} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Regla de oro} = \frac{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Corriente}}{\text{Activo No Corriente}}$$

Cálculo de las ratios de endeudamiento:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo (Corriente} + \text{No Corriente)}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

$$\text{Ratio de recursos permanentes} = \frac{\text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo no corriente} = \text{Recursos permanentes}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}}$$

$$\text{Ratio de calidad de la deuda} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo No Corriente}}$$

$$\text{Ratio de Garantía} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$$

$$\text{Ratio de Firmeza/consistencia} = \frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Pasivo No Corriente}}$$

$$\text{Ratio de Estabilidad} = \frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Tabla 19. AMAPOLA. Ratios de liquidez y endeudamiento

RATIOS DE LIQUIDEZ	2021	2020	2019	2018
Liquidez	0,74	1,05	1,23	1,14
Tesorería	0,10	0,32	0,30	0,44
Fondo de maniobra	1,98	2,15	2,35	2,18
Regla de oro	1,40	1,55	1,55	1,53
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	2021	2020	2019	2018
Endeudamiento	0,80	0,61	0,63	0,76
Ratio de recursos permanentes	0,77	0,76	0,79	0,77
Ratio de calidad de la deuda	1,02	1,63	1,18	1,11
Garantía	2,24	2,63	2,59	2,32
Firmeza/consistencia	2,51	3,41	2,88	2,46
Estabilidad	1,00	0,79	0,83	0,89

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Amapola Biocosmetics S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 20. BIOFACTORY. Ratios de liquidez y endeudamiento

RATIOS DE LIQUIDEZ	2021	2020	2019	2018
Liquidez	1,64	1,65	1,65	81,23
Tesorería	0,95	0,94	0,94	80,16
Fondo de maniobra	2,86	2,52	2,52	4,61
Regla de oro	9,25	6,57	6,57	8,29
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	2021	2020	2019	2018
Endeudamiento	1,46	1,62	1,10	1,18
Ratio de recursos permanentes	0,68	0,64	0,52	0,51
Ratio de calidad de la deuda	1,20	1,38	10,28	9,04
Garantía	1,68	1,62	1,91	1,85
Firmeza/consistencia	0,27	0,38	1,35	1,52
Estabilidad	0,18	0,26	0,13	0,18

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Biofactory S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 21. COSMONATURA. Ratios de liquidez y endeudamiento

RATIOS DE LIQUIDEZ	2021	2020	2019	2018
Liquidez	3,33	0,81	1,39	1,60
Tesorería	3,25	0,73	0,45	0,63
Fondo de maniobra	3,33	0,81	1,39	1,60
Regla de oro	5,82	0,73	1,51	2,43
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	2021	2020	2019	2018
Endeudamiento	0,36	1,96	0,87	1,05
Ratio de recursos permanentes	0,74	0,34	0,53	0,50
Ratio de calidad de la deuda	-	-	-	32,86
Garantía	3,82	1,51	2,14	1,95
Firmeza/consistencia	-	-	-	13,67
Estabilidad	0,17	1,36	0,66	0,42

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Cosmonatura S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 22. MAMINAT. Ratios de liquidez y endeudamiento

RATIOS DE LIQUIDEZ	2021	2020	2019	2018
Liquidez	1,00	0,30	2,36	1,45
Tesorería	0,22	0,00	0,81	0,55
Fondo de maniobra	2,06	1,43	3,84	4,05
Regla de oro	5,05	1,92	3,06	2,43

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	2021	2020	2019	2018
Endeudamiento	1,46	3,06	4,57	14,51
Ratio de recursos permanentes	0,57	0,48	0,81	0,84
Ratio de calidad de la deuda	2,66	2,29	0,31	0,21
Garantía	1,69	1,33	1,22	1,07
Firmeza/consistencia	0,70	1,08	0,42	0,45
Estabilidad	0,28	1,01	1,47	5,36

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAA de Soluciones Maminat Naturales S.L. de los años 2018 a 2021 obtenidos de SABI.

Tabla 23. Ratios de liquidez sectoriales

LIQUIDEZ	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	3,61	1,43	1,24	0,72
AMAPOLA	0,74	1,05	1,23	1,14
BIOFACTORY	1,64	1,65	0,86	0,81
COSMONATURA	3,33	0,81	1,39	1,60
MAMINAT	1,00	0,30	2,36	1,45

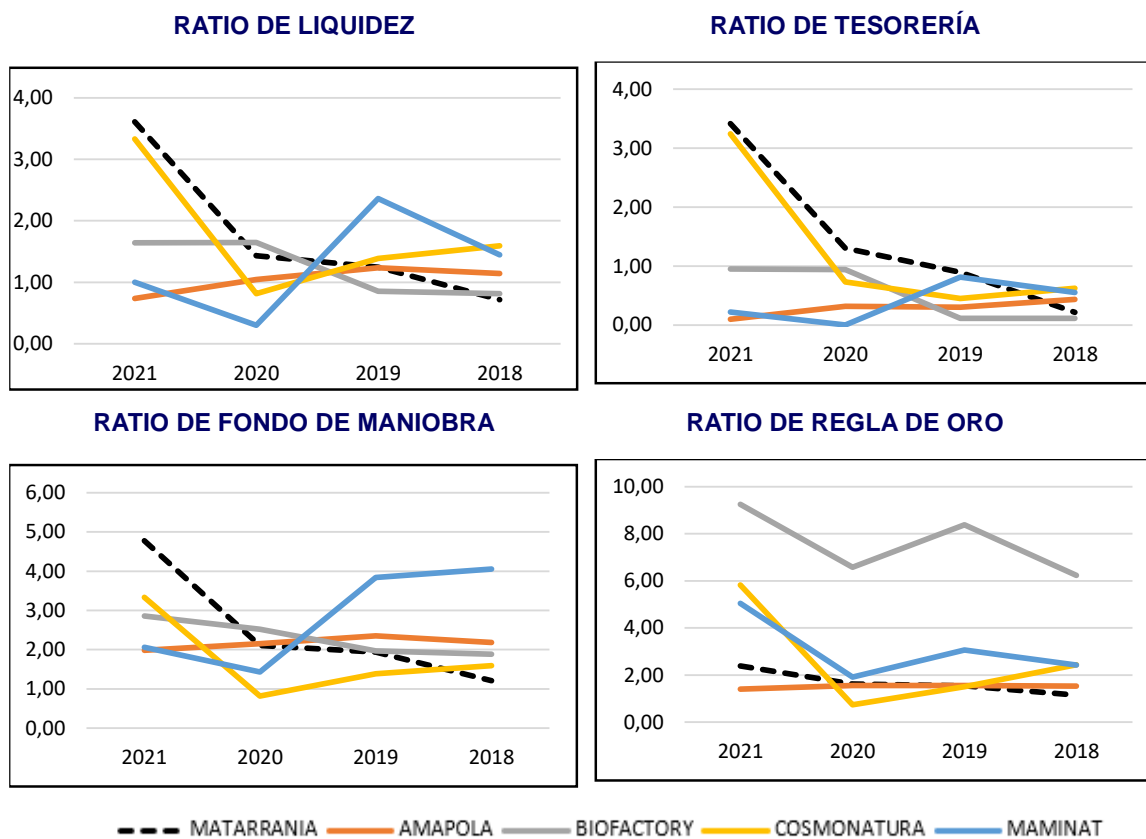
TESORERIA	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	3,42	1,31	0,89	0,22
AMAPOLA	0,10	0,32	0,30	0,44
BIOFACTORY	0,95	0,94	0,11	0,11
COSMONATURA	3,25	0,73	0,45	0,63
MAMINAT	0,22	0,00	0,81	0,55

FONDO DE MANIOBRA	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	4,77	2,11	1,94	1,21
AMAPOLA	1,98	2,15	2,35	2,18
BIOFACTORY	2,86	2,52	1,97	1,88
COSMONATURA	3,33	0,81	1,39	1,60
MAMINAT	2,06	1,43	3,84	4,05

REGLA DE ORO	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	2,39	1,62	1,55	1,15
AMAPOLA	1,40	1,55	1,55	1,53
BIOFACTORY	9,25	6,57	8,38	6,24
COSMONATURA	5,82	0,73	1,51	2,43
MAMINAT	5,05	1,92	3,06	2,43

Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 5. Ratios de liquidez sectoriales. Evolución 2018-2021



Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 24. Ratios de endeudamiento sectoriales

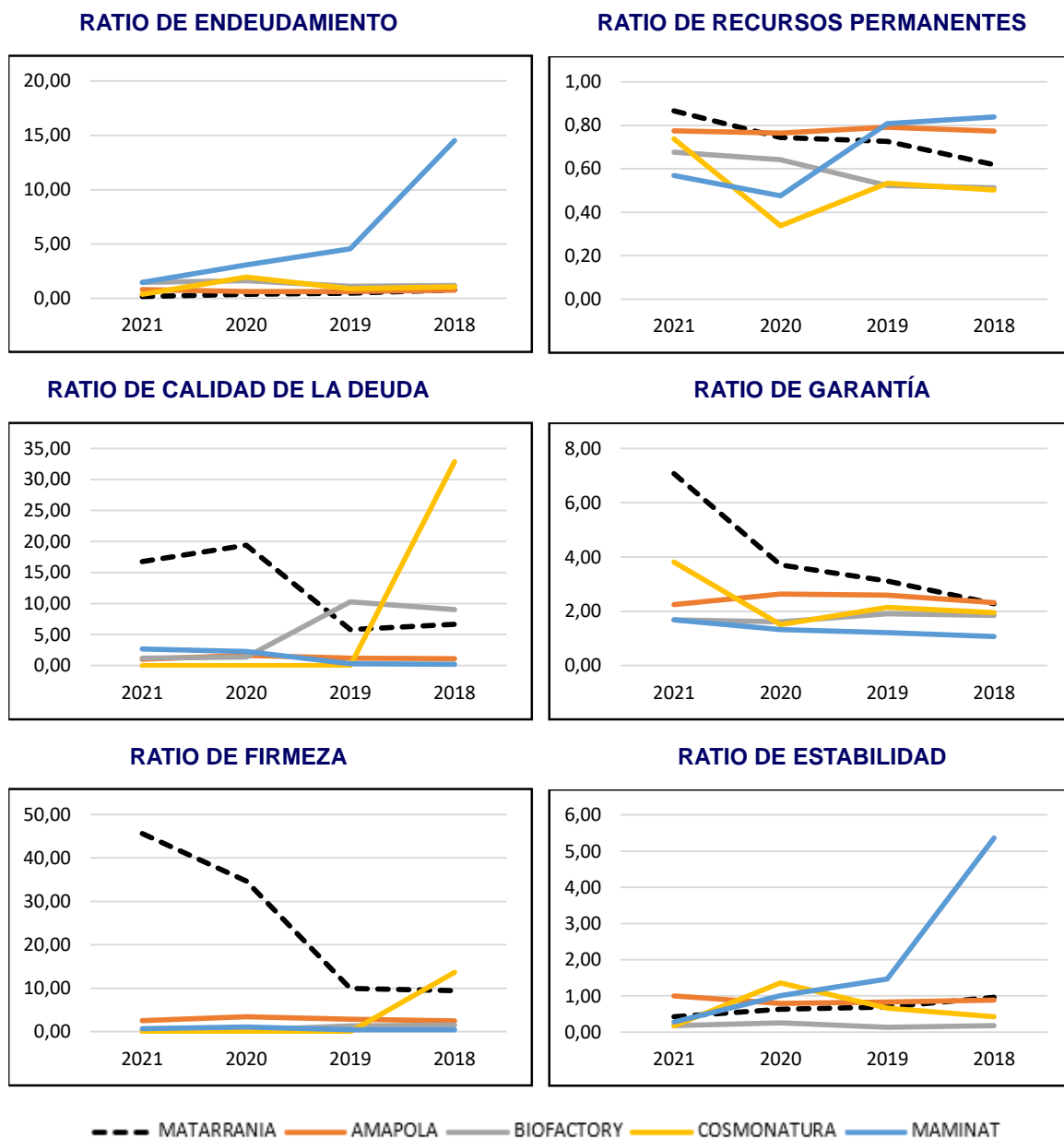
ENDEUDAMIENTO	2021	2020	2019	2018	RECURSOS PERMANENTES	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	0,16	0,37	0,47	0,78	MATARRANIA	0,87	0,74	0,73	0,62
AMAPOLA	0,80	0,61	0,63	0,76	AMAPOLA	0,77	0,76	0,79	0,77
BIOFACTORY	1,46	1,62	1,10	1,18	BIOFACTORY	0,68	0,64	0,52	0,51
COSMONATURA	0,36	1,96	0,87	1,05	COSMONATURA	0,74	0,34	0,53	0,50
MAMINAT	1,46	3,06	4,57	14,51	MAMINAT	0,57	0,48	0,81	0,84

CALIDAD DE LA DEUDA	2021	2020	2019	2018	GARANTIA	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	16,75	19,40	5,79	6,67	MATARRANIA	7,07	3,71	3,12	2,28
AMAPOLA	1,02	1,63	1,18	1,11	AMAPOLA	2,24	2,63	2,59	2,32
BIOFACTORY	1,20	1,38	10,28	9,04	BIOFACTORY	1,68	1,62	1,91	1,85
COSMONATURA	-	-	-	32,86	COSMONATURA	3,82	1,51	2,14	1,95
MAMINAT	2,66	2,29	0,31	0,21	MAMINAT	1,69	1,33	1,22	1,07

FRMEZA/CONSISTENCIA	2021	2020	2019	2018	ESTABILIDAD	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	45,58	34,70	9,93	9,44	MATARRANIA	0,42	0,63	0,69	0,96
AMAPOLA	2,51	3,41	2,88	2,46	AMAPOLA	1,00	0,79	0,83	0,89
BIOFACTORY	0,27	0,38	1,35	1,52	BIOFACTORY	0,18	0,26	0,13	0,18
COSMONATURA	-	-	-	13,67	COSMONATURA	0,17	1,36	0,66	0,42
MAMINAT	0,70	1,08	0,42	0,45	MAMINAT	0,28	1,01	1,47	5,36

Fuente_ Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 6. Ratios de endeudamiento sectoriales. Evolución 2018-2021



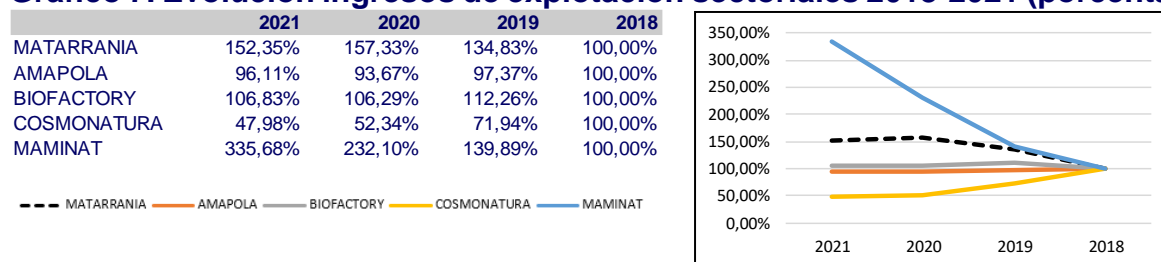
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 25. Ingresos de explotación sectoriales 2018-2021

	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01
AMAPOLA	652.648,94	636.078,07	661.176,15	679.042,82
BIOFACTORY	1.943.502,12	1.933.605,31	2.042.213,83	1.819.251,14
COSMONATURA	523.056,93	570.584,34	784.300,35	1.090.231,12
MAMINAT	226.982,70	156.946,87	94.590,91	67.619,73

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 7. Evolución ingresos de explotación sectoriales 2018-2021 (porcentaje)



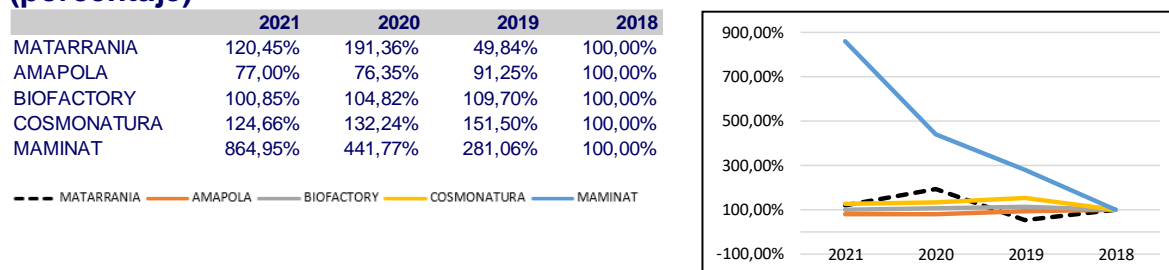
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 26. Consumo de mercancías sectoriales 2018-2021

	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	90.378,77	143.587,10	37.394,48	75.033,78
AMAPOLA	202.493,00	200.771,49	239.953,78	262.974,45
BIOFACTORY	1.042.961,88	1.084.030,84	1.134.466,68	1.034.180,19
COSMONATURA	156.114,73	204.068,91	326.016,95	633.014,30
MAMINAT	112.569,42	50.295,28	26.644,17	14.716,00

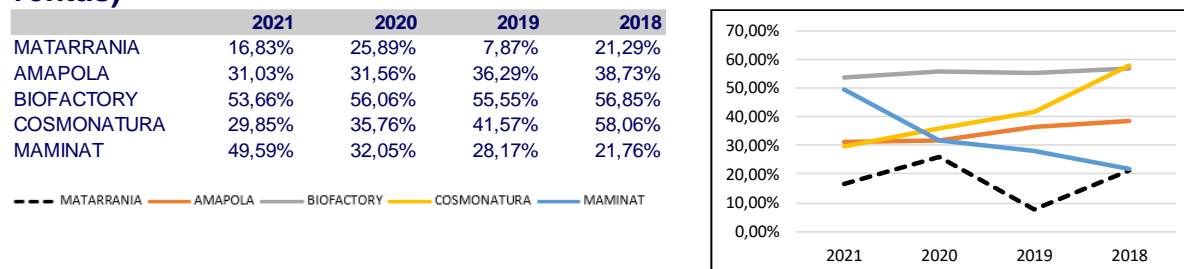
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 8. Evolución del consumo de mercancías sectoriales 2018-2021 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 9. Evolución del consumo de mercancías sectoriales 2018-2021 (sobre ventas)



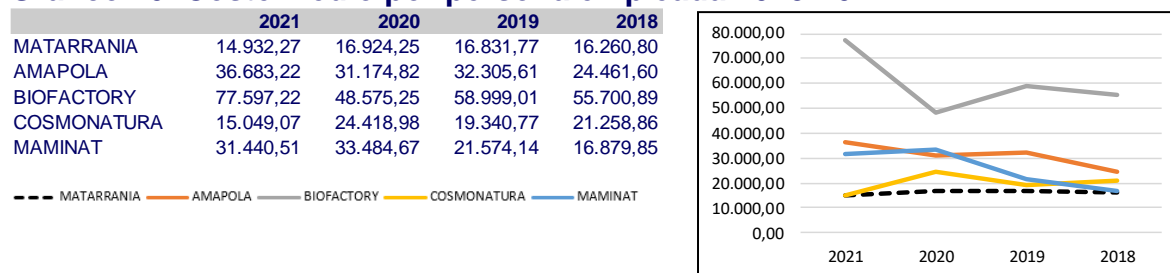
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 27. Número de personas empleadas 2018-2021

	2021	2020	2019	2018
MATARRANIA	8	7	7	5
AMAPOLA	7	7	7	8
BIOFACTORY	7	10	10	10
COSMONATURA	6	6	8	8
MAMINAT	2	2	1	2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 10. Coste medio por persona empleada 2018-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 28. Matarrania. Periodo medio de caja

	2021	2020	2019	2018
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	17.875,97	18.728,55	51.150,77	71.779,05
Saldo medio deudores comerciales	18.302,26	34.939,66	61.464,91	59.142,88
Ingresos por ventas	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01
Periodo medio de cobro	10,28	19,01	39,02	50,62
Proveedores	8.132,40	11.906,59	0,00	12.876,46
Saldo medio proveedores	10.019,50	5.953,30	6.438,23	6.438,23
Aprovisionamientos	90.379	143.587	37.394	75.034
Periodo medio de pago	33,44	12,51	51,94	25,88
Periodo medio de cobro	10,28	19,01	39,02	50,62
Periodo medio de pago	33,44	12,51	51,94	25,88
Periodo medio de caja	-23,16	6,50	-12,92	24,74

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 29. Amapola. Periodo medio de caja

	2021	2020	2019	2018
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	104.434,26	110.864,05	122.056,88	103.594,76
Saldo medio deudores comerciales	107.649,16	116.460,47	112.825,82	84.447,88
Ingresos por ventas	652.648,94	636.078,07	661.176,15	679.042,82
Periodo medio de cobro	49,76	55,23	51,48	37,51
Proveedores	128.677,74	108.678,35	93.420,74	90.799,00
Saldo medio proveedores	118.678,05	101.049,55	92.109,87	45.399,50
Aprovisionamientos	202.493	200.771	239.954	262.974
Periodo medio de pago	176,79	151,82	115,79	52,08
Periodo medio de cobro	49,76	55,23	51,48	37,51
Periodo medio de pago	176,79	151,82	115,79	52,08
Periodo medio de caja	-127,04	-96,59	-64,32	-14,56

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 30. Biofactory. Periodo medio de caja

	2021	2020	2019	2018
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	305.606,01	358.446,78	344.546,76	322.919,24
Saldo medio deudores comerciales	332.026,40	351.496,77	333.733,00	329.868,12
Ingresos por ventas	1.943.502,12	1.933.605,31	2.042.213,83	1.819.251,14
Periodo medio de cobro	51,53	54,84	49,30	54,70
	2021	2020	2019	2018
Proveedores	325.122,21	319.612,28	296.775,43	281.145,97
Saldo medio proveedores	322.367,25	308.193,86	288.960,70	297.394,99
Aprovisionamientos	1.042.962	1.084.031	1.134.467	1.034.180
Periodo medio de pago	93,24	85,76	76,83	86,75
	2021	2020	2019	2018
Periodo medio de cobro	51,53	54,84	49,30	54,70
Periodo medio de pago	93,24	85,76	76,83	86,75
Periodo medio de caja	-41,70	-30,93	-27,54	-32,05

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 31. Cosmonatura. Periodo medio de caja

	2021	2020	2019	2018
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	5.170,56	6.794,30	75.023,17	141.714,56
Saldo medio deudores comerciales	5.982,43	40.908,74	108.368,87	98.432,78
Ingresos por ventas	523.056,93	570.584,34	784.300,35	1.090.231,12
Periodo medio de cobro	3,45	21,63	41,68	27,24
	2021	2020	2019	2018
Proveedores	0,00	0,00	20.143,95	38.096,08
Saldo medio proveedores	0,00	10.071,98	29.120,02	19.048,04
Aprovisionamientos	156.115	204.069	326.017	633.014
Periodo medio de pago	0,00	14,89	26,94	9,08
	2021	2020	2019	2018
Periodo medio de cobro	3,45	21,63	41,68	27,24
Periodo medio de pago	0,00	14,89	26,94	9,08
Periodo medio de caja	3,45	6,74	14,74	18,16

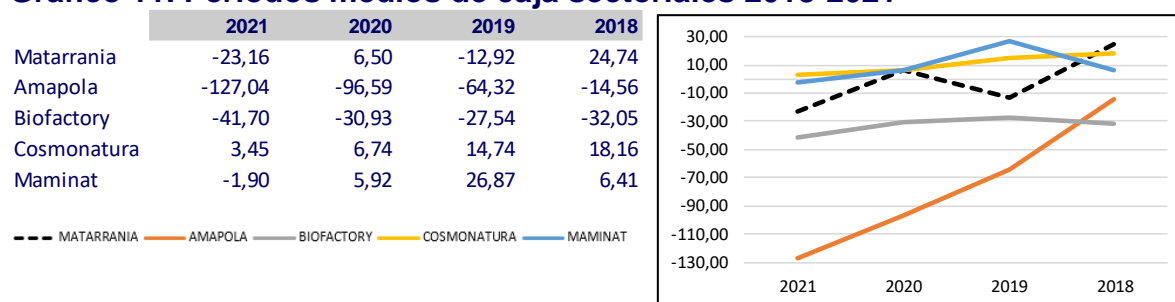
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 32. Maminat. Periodo medio de caja

	2021	2020	2019	2018
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	33.106,22	10.338,84	15.701,62	6.634,49
Saldo medio deudores comerciales	21.722,53	13.020,23	11.168,06	4.551,25
Ingresos por ventas	226.982,70	156.946,87	94.590,91	67.619,73
Periodo medio de cobro	28,87	25,02	35,62	20,30
	2021	2020	2019	2018
Proveedores	17.742,85	5.222,71	1.146,48	399,22
Saldo medio proveedores	11.482,78	3.184,60	772,85	677,61
Aprovisionamientos	112.569	50.295	26.644	14.716
Periodo medio de pago	30,77	19,10	8,75	13,89
	2021	2020	2019	2018
Periodo medio de cobro	28,87	25,02	35,62	20,30
Periodo medio de pago	30,77	19,10	8,75	13,89
Periodo medio de caja	-1,90	5,92	26,87	6,41

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 11. Periodos medios de caja sectoriales 2018-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 33. Matarrania. Apalancamiento operativo

	2021	2020	2019	2018
Resultado explotación	235.922,54	215.947,36	200.941,16	85.919,97
Ventas	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01
Rtdo. Explotación sobre ventas	43,94%	38,94%	42,28%	24,38%
Apalancamiento operativo	-113,66%	18,92%	93,69%	-156,89%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 34. Amapola. Apalancamiento operativo

	2021	2020	2019	2018
Resultado explotación	3.730,84	26.357,23	25.460,83	91.721,05
Ventas	652.648,94	636.078,07	661.176,15	679.042,82
Rtdo. Explotación sobre ventas	0,57%	4,14%	3,85%	13,51%
Apalancamiento operativo	-136,54%	-3,57%	370,86%	-67,10%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 35. Biofactory. Apalancamiento operativo

	2021	2020	2019	2018
Resultado explotación	134.103,72	119.748,73	50.629,63	-34.209,79
Ventas	1.943.502,12	1.933.605,31	2.042.213,83	1.819.251,14
Rtdo. Explotación sobre ventas	6,90%	6,19%	2,48%	-1,88%
Apalancamiento operativo	145,05%	-63,64%	38,05%	52,55%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 36. Cosmonatura. Apalancamiento operativo

	2021	2020	2019	2018
Resultado explotación	126.908,17	-51.229,94	-51.741,11	41.565,97
Ventas	523.056,93	570.584,34	784.300,35	1.090.231,12
Rtdo. Explotación sobre ventas	24,26%	-8,98%	-6,60%	3,81%
Apalancamiento operativo	-374,81%	-0,24%	30,50%	301,33%

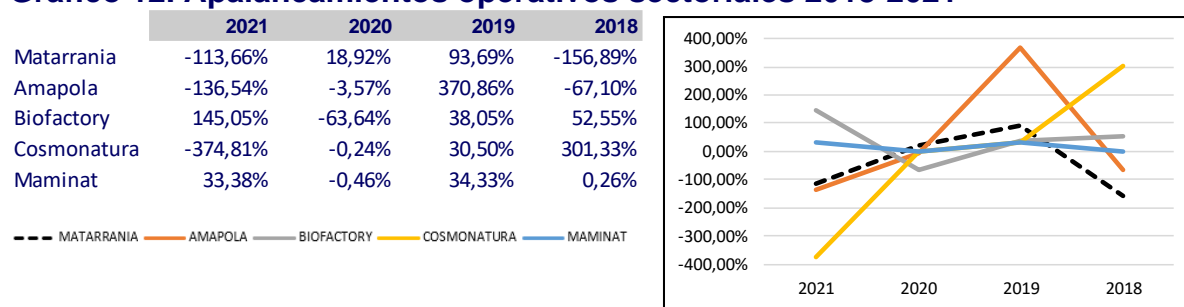
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 37. Maminat. Apalancamiento operativo

	2021	2020	2019	2018
Resultado explotación	32.643,03	9.267,35	9.555,09	297,14
Ventas	226.982,70	156.946,87	94.590,91	67.619,73
Rtdo. Explotación sobre ventas	14,38%	5,90%	10,10%	0,44%
Apalancamiento operativo	33,38%	-0,46%	34,33%	0,26%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 12. Apalancamientos operativos sectoriales 2018-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 38. Matarrania. Rentabilidad económica y financiera

	2021	2020	2019	2018
Resultado de explotación (BAII)	235.922,54	215.947,36	200.941,16	85.919,97
Resultado antes de impuestos (BAI)	233.406,59	212.648,82	199.891,16	84.869,97
Resultado del ejercicio (Bº Neto)	176.407,11	159.486,61	149.918,37	63.652,48
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	536.948,67	554.522,92	475.215,97	352.451,01
Activo total medio	636.479,48	554.817,98	454.882,23	338.908,72
Patrimonio neto medio	509.416,46	391.469,60	286.767,11	179.981,68
Margen sobre ventas (%)	43,94%	38,94%	42,28%	24,38%
Rotación del activo	0,84	1,00	1,04	1,04
Rentabilidad Económica (RE) (%)	37,07%	38,92%	44,17%	25,35%
Activo / Patrimonio neto	1,25	1,42	1,59	1,88
BAI / BAII	0,99	0,98	0,99	0,99
Apalancamiento financiero	1,24	1,40	1,58	1,86
Efecto fiscal	0,76	0,75	0,75	0,75
Rentabilidad Financiera (RF) (%)	34,63%	40,74%	52,28%	35,37%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 39. Amapola. Rentabilidad económica y financiera

	2021	2020	2019	2018
Resultado de explotación (BAII)	3.730,84	26.357,23	25.460,83	91.721,05
Resultado antes de impuestos (BAI)	2.277,36	24.320,75	23.054,94	89.119,85
Resultado del ejercicio (Bº Neto)	327,53	15.411,31	17.764,27	69.014,60
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	652.648,94	636.078,07	661.176,15	679.042,82
Activo total medio	685.057,28	636.864,67	637.169,21	596.233,33
Patrimonio neto medio	400.960,25	393.090,83	376.503,04	333.113,45
Margen sobre ventas (%)	0,57%	4,14%	3,85%	13,51%
Rotación del activo	0,95	1,00	1,04	1,14
Rentabilidad Económica (RE) (%)	0,54%	4,14%	4,00%	15,38%
Activo / Patrimonio neto	1,71	1,62	1,69	1,79
BAI / BAII	0,61	0,92	0,91	0,97
Apalancamiento financiero	1,04	1,49	1,53	1,74
Efecto fiscal	0,14	0,63	0,77	0,77
Rentabilidad Financiera (RF) (%)	0,08%	3,92%	4,72%	20,72%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 40. Biofactory. Rentabilidad económica y financiera

	2021	2020	2019	2018
Resultado de explotación (BAII)	134.103,72	119.748,73	50.629,63	-34.209,79
Resultado antes de impuestos (BAI)	117.582,65	110.221,61	40.784,86	-43.927,13
Resultado del ejercicio (Bº Neto)	88.161,59	82.762,58	30.488,64	-33.011,65
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	1.943.502,12	1.933.605,31	2.042.213,83	1.819.251,14
Activo total medio	1.390.973,18	1.195.658,79	959.714,50	980.982,96
Patrimonio neto medio	547.733,25	502.792,24	449.058,75	451.202,22
Margen sobre ventas (%)	6,90%	6,19%	2,48%	-1,88%
Rotación del activo	1,40	1,62	2,13	1,85
Rentabilidad Económica (RE) (%)	9,64%	10,02%	5,28%	-3,49%
Activo / Patrimonio neto	2,54	2,38	2,14	2,17
BAI / BAII	0,88	0,92	0,81	1,28
Apalancamiento financiero	2,23	2,19	1,72	2,79
Efecto fiscal	0,75	0,75	0,75	0,75
Rentabilidad Financiera (RF) (%)	16,10%	16,46%	6,79%	-7,32%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 41. Cosmonatura. Rentabilidad económica y financiera

	2021	2020	2019	2018
Resultado de explotación (BAII)	126.908,17	-51.229,94	-51.741,11	41.565,97
Resultado antes de impuestos (BAI)	126.908,17	-49.718,30	-51.788,90	40.897,88
Resultado del ejercicio (Bº Neto)	126.908,17	-49.718,30	-51.788,90	30.673,41
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	523.056,93	570.584,34	784.300,35	1.090.231,12
Activo total medio	176.648,63	148.125,67	233.050,72	272.858,16
Patrimonio neto medio	105.455,96	66.861,02	117.614,62	133.172,54
Margen sobre ventas (%)	24,26%	-8,98%	-6,60%	3,81%
Rotación del activo	2,96	3,85	3,37	4,00
Rentabilidad Económica (RE) (%)	71,84%	-34,59%	-22,20%	15,23%
Activo / Patrimonio neto	1,68	2,22	1,98	2,05
BAI / BAII	1,00	0,97	1,00	0,98
Apalancamiento financiero	1,68	2,15	1,98	2,02
Efecto fiscal	1,00	1,00	1,00	0,75
Rentabilidad Financiera (RF) (%)	120,34%	-74,36%	-44,03%	23,03%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Tabla 42. Maminat. Rentabilidad económica y financiera

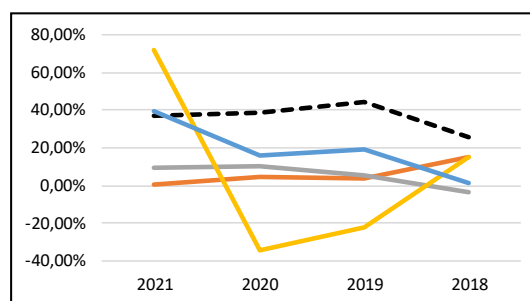
	2021	2020	2019	2018
Resultado de explotación (BAII)	32.643,03	9.267,35	9.555,09	297,14
Resultado antes de impuestos (BAI)	32.021,68	8.542,71	8.816,22	153,66
Resultado del ejercicio (Bº Neto)	24.144,80	6.554,99	6.535,38	130,61
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	226.982,70	156.946,87	94.590,91	67.619,73
Activo total medio	81.991,56	59.044,19	49.432,76	28.585,82
Patrimonio neto medio	28.126,33	12.776,44	6.231,25	2.898,28
Margen sobre ventas (%)	14,38%	5,90%	10,10%	0,44%
Rotación del activo	2,77	2,66	1,91	2,37
Rentabilidad Económica (RE) (%)	39,81%	15,70%	19,33%	1,04%
Activo / Patrimonio neto	2,92	4,62	7,93	9,86
BAI / BAII	0,98	0,92	0,92	0,52
Apalancamiento financiero	2,86	4,26	7,32	5,10
Efecto fiscal	0,75	0,77	0,74	0,85
Rentabilidad Financiera (RF) (%)	85,84%	51,31%	104,88%	4,51%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 13. Rentabilidades económicas sectoriales 2018-2021

	2021	2020	2019	2018
Matarrania	37,07%	38,92%	44,17%	25,35%
Amapola	0,54%	4,14%	4,00%	15,38%
Biofactory	9,64%	10,02%	5,28%	-3,49%
Cosmonatura	71,84%	-34,59%	-22,20%	15,23%
Maminat	39,81%	15,70%	19,33%	1,04%

--- MATARRANIA — AMAPOLA — BIOFACTORY — COSMONATURA — MAMINAT

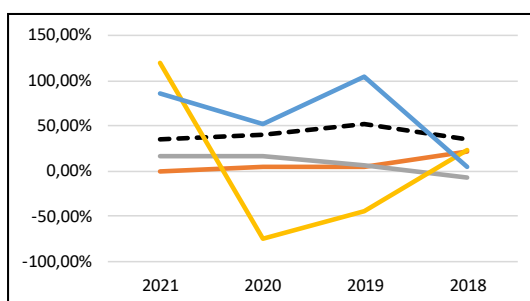


Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI

Gráfico 14. Rentabilidades financieras sectoriales 2018-2021

	2021	2020	2019	2018
Matarrania	34,63%	40,74%	52,28%	35,37%
Amapola	0,08%	3,92%	4,72%	20,72%
Biofactory	16,10%	16,46%	6,79%	-7,32%
Cosmonatura	120,34%	-74,36%	-44,03%	23,03%
Maminat	85,84%	51,31%	104,88%	4,51%

--- MATARRANIA — AMAPOLA — BIOFACTORY — COSMONATURA — MAMINAT



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en SABI