

APROXIMACIÓN A LA ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS DE JAMÓN SERRANO EN ESPAÑA.

PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN DE ACTIVOS CIRCULANTES.

UTILIZACIÓN DE EXISTENCIAS COMO GARANTÍA EN OPERACIONES DE FINANCIACIÓN.



JUNIO 2008



Tabla de contenido

1. INTRODUCCIÓN: OBJETIVO Y ESTRUCTURA DEL ESTUDIO	5
2. APROXIMACIÓN A LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DE JAMÓN SERRANO EN ESPAÑA	8
2.1. Introducción y notas previas	8
2.1.1. Objetivo del estudio.....	8
2.1.2. Empresas analizadas	8
2.1.3. Bases del estudio	10
2.1.4. Estructura del estudio de la estructura financiera	11
2.2. Análisis del sector y de los subgrupos	12
2.2.1. Estructura y evolución del balance	12
2.2.2. Ingresos y márgenes	15
2.2.3. Liquidez	17
2.2.4. Endeudamiento	19
2.2.5. Rentabilidad	23
2.3. Conclusiones	24
3. ANEXO	26
3.1. Definiciones y cálculo de los ratios	26
3.2. Balance de situación agregado del sector.....	27
3.3. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada del sector.....	27
3.4. Ratios económicos-financieros del sector	28
3.5. Balance de situación agregado de las empresas pequeñas	29
3.6. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada de las empresas pequeñas	29
3.7. Ratios económicos-financieros de las empresas pequeñas	30
3.8. Balance de situación agregado de las empresas medianas	31
3.9. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada de las empresas medianas	31
3.10. Ratios económicos-financieros de las empresas medianas	32
3.11. Balance de situación agregado de las empresas grandes.....	33
3.12. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada de las empresas grandes	33
3.13. Ratios económicos-financieros de las empresas grandes.....	34
3.14. Balance de situación agregado de las empresas muy grandes	35
3.15. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada de las empresas muy grandes	35



3.16.	Ratios económicos-financieros de las empresas muy grandes	36
3.17.	Gráficos comparativos del sector y de los subgrupos.....	37
4.	PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN DE ACTIVOS CIRCULANTES	40
5.	UTILIZACIÓN DE EXISTENCIAS COMO GARANTÍA EN OPERACIONES DE FINANCIACIÓN	42
5.1.	Base Jurídica.....	42
5.1.1.	Derecho Real de Prenda.....	42
5.1.2.	Prenda sin desplazamiento de la posesión	43
5.1.3.	Prenda con desplazamiento de la posesión	44
5.2.	Ejemplo de la Prenda en el sector del jamón.....	45



NOTA PREVIA

El presente documento ha sido elaborado por GB Auxiga, en colaboración con la Fundación del Jamón Serrano, a partir de información contable y financiera de 37 compañías del sector del jamón curado, extraídas de bases de datos públicas. No se han realizado comprobación de ningún tipo de la validez de la información, ni de su adecuada formulación de cara al análisis realizado. Las conclusiones del estudio tienen un carácter meramente analítico, no pudiéndose considerar como opiniones o validaciones de las informaciones contables o financieras utilizadas.



1. INTRODUCCIÓN: OBJETIVO Y ESTRUCTURA DEL ESTUDIO

El sector del jamón serrano es un sector muy atomizado, ubicándose las empresas productoras por toda la geografía española. Si bien las principales empresas del sector concentran un porcentaje significativo del mercado, la mayoría de las empresas son Pymes, de carácter familiar, con un número limitado de empleados.

La madurez del mercado se refleja en el bajo crecimiento del consumo de jamones y paletas, con una ralentización de la producción. La exportación sigue siendo un medio de crecimiento a desarrollar por los industriales españoles, tanto por el crecimiento del volumen exportado, como por el desarrollo de nuevos mercados.

El negocio del jamón serrano es un negocio de volumen, con escaso margen, y con una diferenciación relativamente escasa. La estrategia de evolución de las empresas cárnicas españolas se articula alrededor de los siguientes ejes:

- Mejora de la calidad y trazabilidad de los productos
- Ganar penetración en mercados externos
- Desarrollo de productos y formatos diferenciadores
- Control de costes para mejora de márgenes.

Desde un prisma financiero, las industrias productoras de jamón serrano son sociedades marcadas por la fuerte inversión en capital circulante, dados el alto valor y la lenta rotación de sus existencias:

- Necesidades de inversión altas, al inmovilizar existencias durante períodos de maduración muy largos
- Alto endeudamiento, con el fin de cubrir las necesidades de inversión
- Peso relativo muy importante de la financiación a corto plazo, como consecuencia de la necesidad de financiar un alto volumen de existencias
- Baja rotación de sus activos

Los productores de jamón serrano están por lo tanto realizando esfuerzos tendentes a cubrir sus objetivos estratégicos básicos, como son el aseguramiento de la calidad de sus productos, la garantía de la trazabilidad, y el desarrollo de nuevos productos, que les permitirá mejorar su competitividad y crecer en mercados exteriores.

Para alcanzar estos objetivos, los industriales necesitan maximizar el rendimiento de los recursos disponibles, a través no sólo de políticas de gestión de costes estrictas, sino también optimizando su gestión de financiación de capital circulante, especialmente de sus existencias. Resulta por lo tanto interesante disponer de un estudio recopilatorio de los productos de



financiación de circulante ofrecidos por cajas y bancos, además de tener acceso a sistemas de financiación novedosos en el mercado español.

Dentro de ese contexto, el estudio presente tiene un triple objetivo:

- Presentar una visión genérica de la estructura de financiación de las empresas del sector, mediante el estudio de ratios y parámetros financieros de un grupo de empresas consideradas representativas del sector.
- Recopilar los productos de financiación de circulante ofrecidos por las entidades financieras.
- Presentar fórmulas novedosas de financiación de existencias, que permiten a los industriales poner en valor activos de su balance que no siempre son valorados por las cajas y bancos: sus existencias.

El presente estudio se ha estructurado en tres partes diferenciadas:

1ª parte: Aproximación a la estructura financiera de las empresas de jamón serrano en España

Sobre la base de las cuentas anuales, correspondientes a los años 2004, 2005 y 2006, de 37 empresas del sector del jamón serrano español, se han calculado los ratios financieros y económicos más representativos, procediéndose a su análisis e interpretación, con el fin de tener una aproximación a la estructura financiera del sector en España, analizando los destinos de los fondos utilizados, y las distintas procedencias de dichos fondos.

2ª parte: Productos de financiación de circulante

Dada la especial necesidad de inversión en circulante, especialmente en existencias, recogemos en este apartado los distintos productos de financiación del mercado financiero. El objetivo es presentar, sin carácter exhaustivo, los distintos tipos de productos ofrecidos por entidades financieras, en qué situaciones son adecuados, sus principales características,...

3ª parte: La utilización de las existencias como garantía en operaciones de financiación.

En el proceso de concesión de financiación por parte de las entidades financieras, a menudo la cuestión de las garantías a aportar se convierte en un tema crucial. Si el activo más valioso del balance de una compañía de jamón serrano es, precisamente, las piezas de jamón en proceso de curación, ¿qué mejor garantía para las entidades financieras que esas existencias? Los bancos están venciendo su tradicional oposición a considerar la pignoración de jamones como garantía, siempre que se cumplan dos premisas básicas: 1) deben de disponer de una garantía jurídicamente sólida, y 2) necesitan



conocer y controlar la situación de esas existencias que garantizan el riesgo concedido.



2. APROXIMACIÓN A LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DE JAMÓN SERRANO EN ESPAÑA

2.1. Introducción y notas previas

2.1.1. Objetivo del estudio

Esta parte del presente estudio pretende dar una aproximación a la evolución y a la situación económica-financiera del sector de jamón serrano, realizado a partir de las cuentas anuales de un número representativo de empresas del sector. Este análisis se ha realizado conforme al siguiente procedimiento:

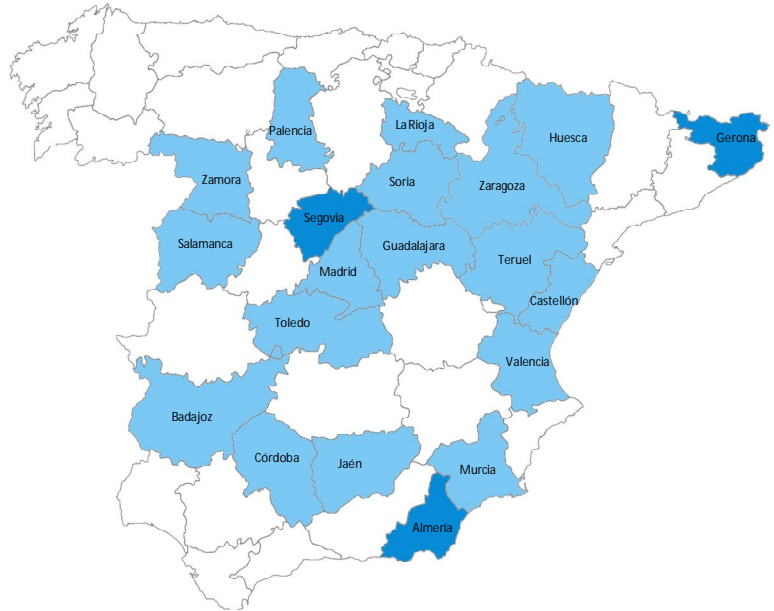
- Selección de un número representativo de empresas características del sector.
- Obtención de una serie histórica de los estados financieros individuales de las empresas.
- Agregación de los estados financieros de las empresas (agregación sectorial)
- Subdivisión del sector en cuatro grupos que permita un análisis más detallada y adecuada y además permita la comparación entre sí de los subgrupos definidos.
- Cálculo de 30 ratios económicos-financieros correspondientes a los años 2004, 2005 y 2006 agregados del sector y agregados de cada subgrupo.
- Interpretación y conclusión de los datos analizados.

2.1.2. Empresas analizadas

Se han analizado las cuentas anuales de 37 empresas españolas del sector de fabricación y comercialización de jamón serrano que en 2006 facturaron entre 1 y 100 millones de euros. Por término medio, los ingresos de explotación de las empresas fueron de 13,6 millones de euros en 2006, con un número medio de empleados de 57.

Desglose de las empresas analizadas por provincias

provincia	número de empresas
Almería	3
Badajoz	1
Castellón	1
Córdoba	1
Gerona	6
Guadalajara	1
Huesca	1
Jaén	2
La Rioja	2
Madrid	2
Murcia	2
Palencia	1
Salamanca	2
Segovia	4
Soria	1
Teruel	2
Toledo	2
Valencia	1
Zamora	1
Zaragoza	1



Con fin de obtener un análisis más diferenciado y específico según el tamaño de las compañías, se ha subdividido el grupo de las 37 empresas en cuatro subgrupos:

Subgrupo A “empresas pequeñas”

El grupo denominado “empresas pequeñas” está formado por 15 empresas españolas del sector de jamón serrano que facturan entre 1 millón de euros y 6 millones de euros. Por término medio las empresas del grupo han tenido unos ingresos de explotación de 3,5 millones de euros y han empleado a 19 personas en 2006.

Subgrupo B “empresas medianas”

El grupo denominado “empresas medianas” está formado por 9 productores españoles de jamón serrano que facturan entre 6 y 12 millones de euros. En 2006, sus ingresos de explotación promediaron casi 8 millones de euros y el número de empleados medio era 33.

Subgrupo C “empresas grandes”

El grupo denominado “empresas grandes” está formado por 11 empresas españolas del sector de jamón serrano que facturan entre 12 y 50 millones de euros (la empresa más grande del grupo factura 34 millones de euros). Por término medio las empresas del grupo han tenido unos ingresos de explotación de 19,6 millones de euros empleando a 74 personas en 2006.

Subgrupo D “empresas muy grandes”



El grupo denominado “empresas grandes” está formado por 2 empresas españolas del sector de jamón serrano que facturan más de 50 millones de euros. La empresa más grande ha tenido unos ingresos de explotación de 93 millones de euros empleando a 474 personas en 2006. La segunda empresa ha facturado 73 millones de euros y ha tenido 223 empleados en dicho ejercicio.

Grupo	Nº de empresas	Facturación (M €)	Facturación media (M€)	Nº de empleados	Nº empleados medio
Empresas pequeñas	15	1 a 6	3,5	278	19
Empresas medianas	9	6 a 12	7,9	300	33
Empresas grandes	11	12 a 50	19,6	816	74
Empresas muy grandes	2	+ 50	83,2	697	349

Fuente: Sabi

2.1.3. Bases del estudio

Con el fin de llevar a cabo el análisis de la estructura financiera de las empresas seleccionadas, se han elaborado u obtenido los siguientes elementos:

Cuentas agregadas del sector y de los subgrupos

- Balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias de los años 2003, 2004, 2005 y 2006
- Evolución de la estructura del balance de situación y de la cuenta de pérdidas y ganancias
- 30 ratios económicos-financieros de los años 2004, 2005 y 2006

Gráficos comparativos del sector y de los grupos

- Los 16 ratios más significativos de los años 2004, 2005 y 2006:
 - Ratios de Liquidez y estructura del activo: Activo circulante / Pasivo circulante, Existencias / Activo Circulante, Inmovilizado / Total Activo, Existencias / Total Activo
 - Ratios de Endeudamiento: grado de apalancamiento, Recursos propios / Pasivo total, Deuda financiera / EBITDA, Deuda financiera a corto plazo / Total Deuda Financiera, Gastos financieros / Total Deuda Financiera
 - Ratios de Actividad o Rendimiento: Rotación del almacén, Periodo medio de pago y cobro
 - Ratios de Rentabilidad: ROA, ROE, Ventas y EBITDA por empleado



2.1.4. Estructura del estudio de la estructura financiera

Con el fin de dotar de una estructura lógica a esta parte del documento, los resultados de los análisis económicos-financieros se presentan repitiendo el siguiente esquema, primero para el conjunto de las 37 entidades seleccionadas (que, de forma genérica, asociaremos con el conjunto del sector) y a continuación para cada uno de los cuatro subgrupos definidos:

- 1- Estructura y evolución del balance
- 2- Ingresos
- 3- Liquidez
- 4- Endeudamiento
- 5- Rentabilidad

2.2. Análisis del sector y de los subgrupos

2.2.1. Estructura y evolución del balance

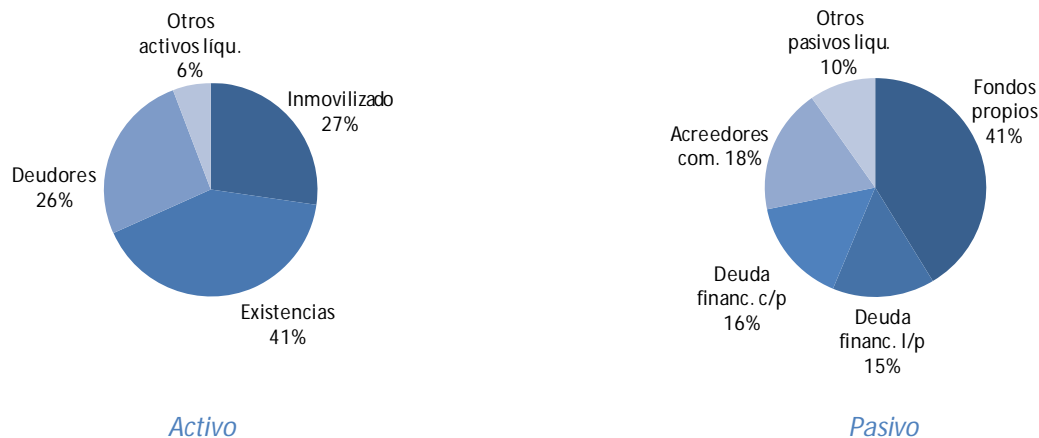
El balance de situación agregado de las 37 empresas seleccionadas ha incrementado su volumen total en un 20% entre 2004 y 2006. Hay que destacar el importante incremento de las inversiones productivas (27%) y el consecuente incremento de las inversiones en existencias (19%). El activo se caracteriza por el gran peso del activo circulante, en particular por el alto volumen de existencias, que suponen más de la mitad (56,5%) del activo circulante y un 41% del activo total, estructura lógica teniendo dada el largo período de maduración del producto.

El peso relativo de los deudores en el activo ha bajado en los últimos años. En 2006 las partidas agregadas de los deudores representaron el 36% del activo circulante y el 26% del activo total.

La importante inversión en capacidad productiva y en existencias ha sido financiada en gran medida por fondos externos, habiéndose incrementado la deuda bancaria en un 25% en dos años. Dado el aumento de la capacidad instalada, el incremento de la deuda ha sido especialmente importante en deuda a largo plazo (50% en dos años), siendo el aumento de la deuda a corto plazo bastante más moderado (6% en el mismo período). En ese mismo plazo, los recursos propios se incrementaron un 17%. En definitiva, los recursos permanentes (recursos propios, más deuda financiera a largo plazo) financian activos *teóricamente* circulantes, como son las existencias, pero cuyo plazo de realización los convierten en activos a medio plazo.

Los recursos propios representan el 41% del pasivo total y han aumentado en un 8,66% en 2006. El pasivo líquido representa el 44% del pasivo total y ha crecido un 5% en 2006.

Estructura del balance de las empresas del sector (2006)

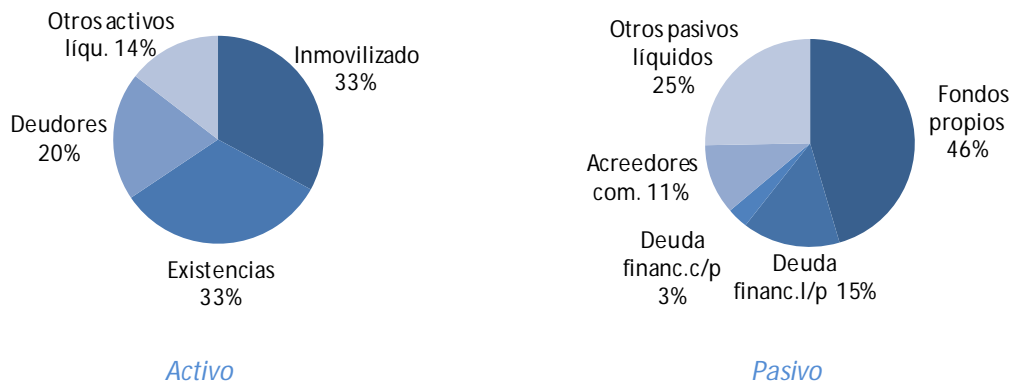


Empresas pequeñas

En comparación con el sector, las empresas pequeñas tienen menor peso relativo de las existencias en su activo total y en su activo circulante. Todavía en 2006 las existencias han representado casi la mitad (49%) del activo circulante y un 33% del activo total. El inmovilizado representa en este caso un 33% del activo, lo que supone el mayor peso de los 4 subgrupos, habiendo crecido casi un 12% en 2006.

Los recursos propios de las empresas pequeñas equivalen al 46% del total pasivo, porcentaje mayor que el promedio del sector. La deuda financiera a corto plazo sólo representa el 3% del pasivo total, que supone un ratio muy inferior a la media del sector (16%).

Estructura del balance de las empresas pequeñas (2006)

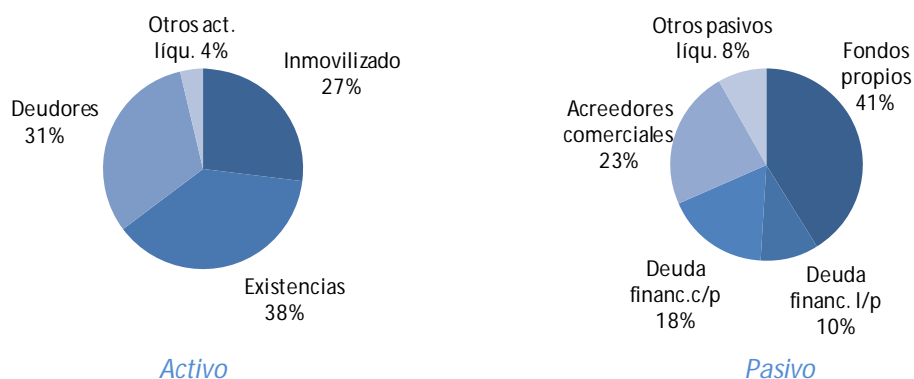


Empresas medianas

En comparación con los ratios del sector, las existencias de las empresas medianas tienen menor peso en relación a su activo total y a su activo circulante, teniendo en cualquier caso un volumen importante de existencias: en 2006 las existencias representaron más de la mitad (52%) del activo circulante y un 38% del activo total.

Los recursos permanentes, que representan el 51% del pasivo total, financian el inmovilizado fijo (27% del activo total), contribuyendo el exceso (24% del pasivo) a financiar las existencias (38% del activo total).

Estructura del balance de las empresas medianas (2006)

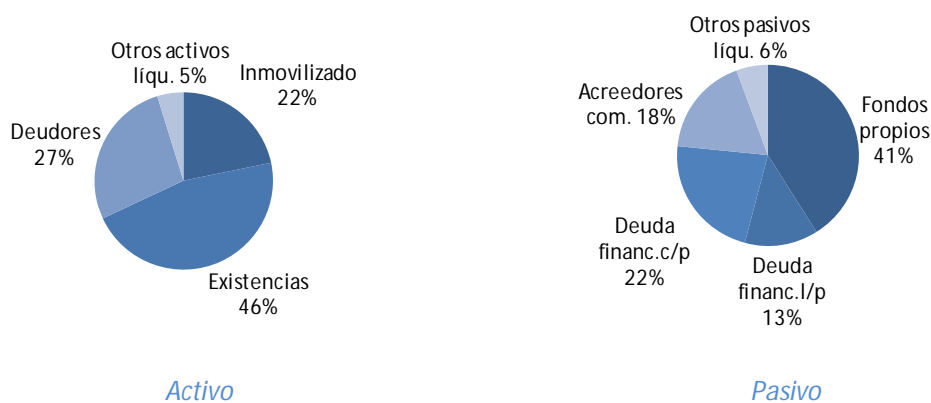


Empresas grandes

Este subgrupo es el que presenta en su activo el mayor peso de existencias: 59% del activo circulante y el 46% del activo total, frente a un peso del inmovilizado del 22% (27% en el balance agregado del sector).

En línea con el mayor peso de su inversión en existencias, las empresas grandes presentan igualmente el mayor peso en deuda financiera a corto plazo (22% del pasivo total frente a 16% del sector).

Estructura del balance de las empresas grandes (2006)

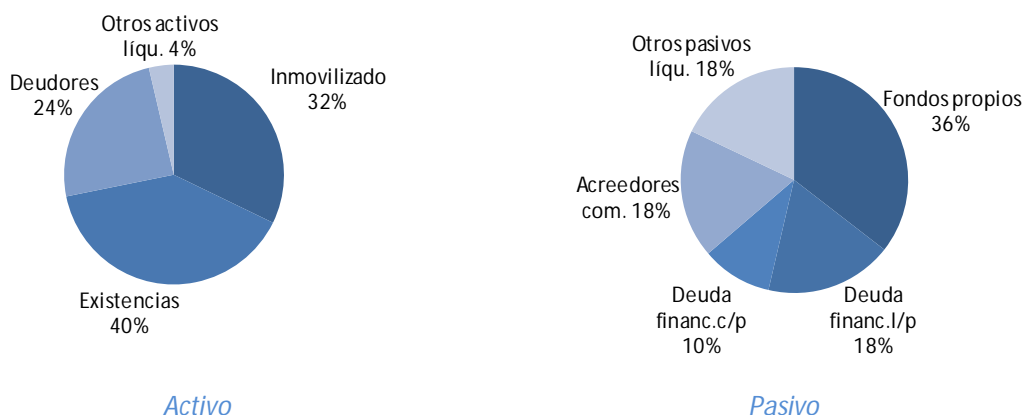


Empresas muy grandes

El activo agregado de las dos empresas más grandes analizadas presenta un alto peso relativo de los activos fijos (32% del activo total, frente a 27% promedio del sector), estando el peso de la inversión en circulante en línea con el promedio del sector.

Su pasivo refleja un endeudamiento moderado, del 35% del activo total, equilibrado con los recursos propios (36% del pasivo).

Estructura del balance de las empresas muy grandes (2006)



2.2.2. Ingresos y márgenes

Los ingresos de explotación agregados de las 37 empresas analizadas superaron los 500 millones de euros en 2006, generando un beneficio neto agregado de 16,7 millones de euros, con un crecimiento del 13 % en 2 años (2004 a 2006).

El Beneficio Operativo bruto (EBITDA) ha mantenido una tendencia a la baja, muy marcada en los años 2004 y 2005, perdiendo más de 1 punto (pasando de 8% en 2003 a 6,9% en 2005) si bien en 2006 se rompe la tendencia, aumentando hasta el 7,2% de las ventas.

Después de dos años de disminución, el resultado de explotación (EBIT) ha recobrado peso, creciendo casi un 8% en 2006. El año 2004 marcó el mayor nivel de beneficio ordinario agregado, cayendo un 20% en 2005 y manteniéndose, en términos absolutos, en 2006.

El beneficio neto agregado aumentó un 19%, gracias a los altos ingresos extraordinarios en 2006 (12 millones de euros). La evolución y distribución de los beneficios netos varía mucho dentro de los subgrupos por lo cual es preciso hacer un análisis más detallado.

Evolución de los ingresos agregados del sector

Tasa de variación de...	2003-2004	2004-2005	2005-2006
Ventas	3,92%	6,91%	5,65%
EBIT	-0,20%	-9,22%	7,86%
EBITDA	1,11%	-3,67%	9,98%
Beneficio neto	21,88%	-11,35%	19,18%

Fuente: Sabi

Empresas pequeñas

Los ingresos de explotación agregados de las 15 empresas pequeñas analizadas ascendieron a unos 52 millones de euros en 2006 generando un beneficio neto agregado de 1,3 millones de euros. En 2006 las ventas netas y el EBITDA del grupo han aumentado en un 6%

respectivamente, después de que en 2005 el EBITDA cayera un punto, disminución más moderada que la del sector, con un incremento de las ventas del 6%, similar al del sector.

Empresas medianas

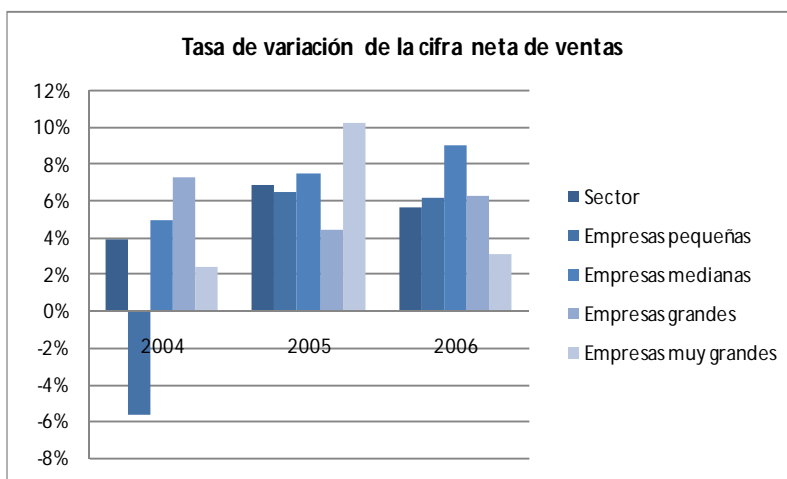
Los ingresos de explotación agregados de las 9 empresas medianas analizadas ascendieron a más de 70 millones de euros en 2006 y han experimentado el crecimiento más fuerte del sector en dicho año (9% frente a 5,6%). La evolución de las ventas en los últimos años ha sido positiva con tasas de crecimiento de 5% en 2004, 7,5% en 2005 y 9% en 2006. El beneficio operativo bruto (EBITDA), después de una caída importante en 2005 (-5%), se recuperó en 2006, con un crecimiento del 11%, un punto por encima de la media del sector.

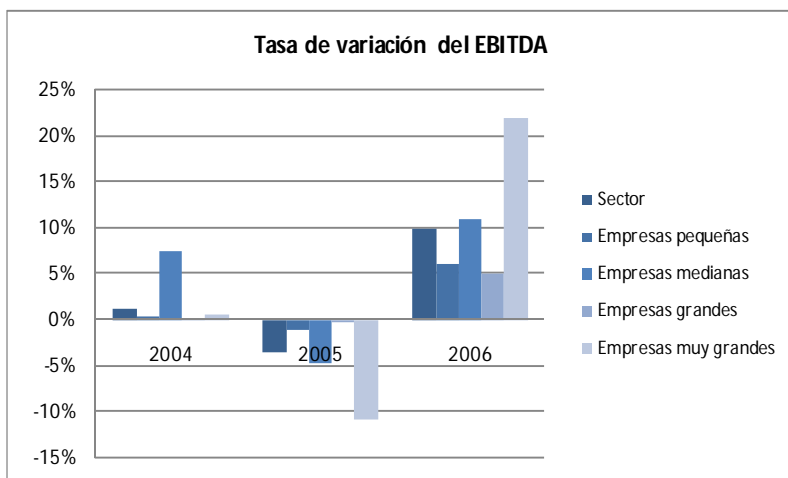
Empresas grandes

Los ingresos de explotación agregados de las 11 empresas grandes analizadas ascendieron a más de 200 millones de euros en 2006 generando un beneficio neto agregado de 5,7 millones de euros. La evolución de las ventas en los últimos años ha sido positiva con tasas de crecimiento de 7% en 2004, 4% en 2005 y 6% en 2006. El beneficio operativo bruto (EBITDA) no creció en 2005, incrementándose un 5% en 2006. En relación con los ingresos, el EBITDA ha perdido 2 puntos entre 2004 y 2006, pasando de 8,4% a 7,9%.

Empresas muy grandes

Después de un crecimiento muy importante en 2005 (11%, frente a 6,9% del conjunto del sector), las ventas crecieron moderadamente en 2006. El crecimiento de las ventas en 2006 no ha sido tan fuerte comparado con el sector, la tasa de crecimiento fue 3%. Los ingresos de explotación agregados de las dos empresas muy grandes analizadas ascendieron a más de 166 millones de euros en 2006 generando un EBITDA de 9.7 millones y un beneficio neto agregado de 7,6 millones de euros. Este beneficio neto ha crecido un 93% comparado al de debido a unos ingresos extraordinarios muy elevados. Tanto el EBITDA como el resultado de explotación (EBIT) han crecido de forma importante, 22% y 21% respectivamente.





2.2.3. Liquidez

La liquidez representa la capacidad de cada empresa de hacer frente a sus compromisos a corto plazo con sus activos más líquidos. Para su estimación, se consideran los activos y pasivos *circulantes*, entendiendo que tanto los primeros se realizarán en el plazo de 1 año, y los segundos deberán atenderse en ese mismo plazo. En el caso de las empresas del sector del jamón serrano, la importancia de las existencias, activos que en su mayor parte no se realizarán en el plazo de 1 año, dado su plazo de curación, es necesario corregir el cálculo de la liquidez, utilizando para ello *la prueba del ácido (acid-test ratio)*, que estima la relación entre los activos más líquidos y los pasivos circulantes. Un ratio de liquidez igual o superior a 1 significa que la compañía podrá cubrir los compromisos financieros y económicos de un año, con los fondos obtenidos de la realización de sus activos circulantes. Si el ratio de liquidez es inferior a 1, la compañía deberá disponer de financiación adicional para hacer frente a los compromisos a corto plazo.

Debido al volumen elevado de existencias, las empresas de jamón serrano tienen un ratio de liquidez muy alto, de 1,66. Si bien este dato pone de manifiesto la adecuada posición de solvencia de las empresas analizadas, la prueba de ácido (0,72) muestra que, excluyendo las existencias, los activos más líquidos sólo cubren el 70% de los compromisos a corto plazo, con una tesorería que representa el 12% del activo circulante. El no conocer qué parte de las existencias podrá realizarse en menos de un año, hace que el análisis de la liquidez no pueda ser completo.

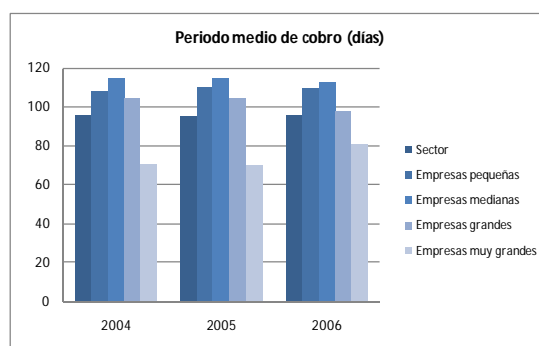
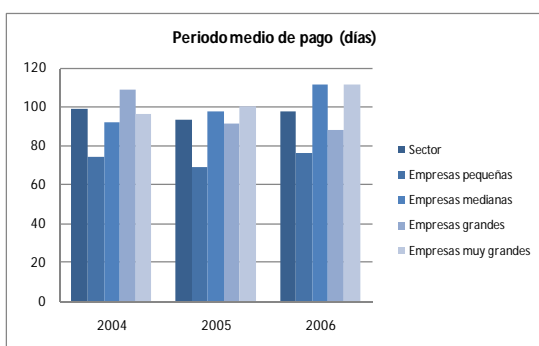
Este es un aspecto importante del análisis de las compañías de jamón serrano, y es importante que, en procesos de financiación bancaria, las entidades financieras comprendan bien las características del negocio jamonero, y no entiendan como excesiva la inversión en existencias o asocien estos stocks a activos *ociosos*.

Por otro lado, la rotación de los activos nos permite conocer la eficiencia de las inversiones de las compañías, esto es, poner en relación las ventas de la sociedad con la inversión necesaria para ello, medida como la razón Ventas/Activo. En línea con argumentos anteriores, las

empresas analizadas del sector muestran una baja rotación de sus activos. La rotación del activo total es menor que 1 y la rotación de las existencias 2,4. Desde 2004 las cifras han sido decrecientes, es decir, que el mayor esfuerzo inversor no está siendo acompañado por un incremento de las ventas en la misma proporción.

	2004	2005	2006
Rotación del activo total	1,04	1,03	0,99
Rotación del activo fijo	3,82	3,91	3,68
Rotación del almacén	2,61	2,49	2,41

En cuanto a los periodos de cobro a clientes y pago a proveedores, el sector viene marcado por los largos plazos para hacer efectivas las facturas (más de 3 meses para pagar o cobrar). Solo las empresas grandes son capaces de mantener un periodo de pago mayor que el de cobro, al revés que las empresas pequeñas. El resto de las compañías consigue ajustar sus plazos de pago a los plazos de cobro.



Empresas pequeñas

La razón circulante de las empresas pequeñas es 1,7, mayor que el promedio del sector. Sin embargo, las empresas pequeñas disponen de mayor liquidez a corto plazo: su tesorería equivale al 36,5% de su pasivo circulante, frente 12,6% de promedio del sector. La razón ácida del subgrupo también es mejor que la del sector (0,87 frente a 0,72), que indicaría una mayor capacidad de las pequeñas empresas para atender sus compromisos a corto plazo. Esta situación se da a pesar de tener unas condiciones de cobro y pago más desfavorables que la media del sector (109 días de cobro de clientes frente a 76 días de pago a proveedores).

La rotación del activo total de las empresas pequeñas es la más baja del sector con una cifra de 0,7. Su rotación del almacén es ligeramente inferior a la del sector (2,21 frente a 2,4).

Empresas medianas

Este es el subgrupo que presenta la menor proporción de activos líquidos sobre pasivos a corto plazo (1,49). La razón ácida coincide con la del sector. Las empresas de este subgrupo consiguen aproximar los periodos de pago a proveedores a los periodos de cobro a clientes, en torno a 110 días en los dos casos.



La rotación de los activos de las empresas medianas coincide con la del sector, siendo su rotación del almacén la más alta del sector (2,88).

Empresas grandes

La razón circulante de las empresas grandes es la más alta del sector con una cifra de 1,71. La razón ácida casi coincide con la del sector con una cifra de 0,7 aunque las empresas de este subgrupo tienen un mayor peso relativo de las existencias. Según los ratios de cobro y de pago, a pesar de haber cedido en las condiciones globales (en 2004 el período medio de pago era superior al período de pago aplicado a los proveedores), las empresas grandes habrían conseguido reducir el período de cobro en casi 10 días, aunque aún se mantienen en un plazo medio superior a 3 meses.

La rotación de los activos de las empresas grandes también equivale a 1 y la rotación del almacén es la más baja del sector (2,19).

Empresas muy grandes

La razón circulante y la razón ácida de las empresas muy grandes coinciden con las del sector. Son con diferencia el grupo que mayor capacidad de negociación tiene, en términos de plazos, con sus clientes y proveedores: con un período medio de cobro por debajo de 80 días, aplican un período medio de pago a proveedores de 111 días, en 2006.

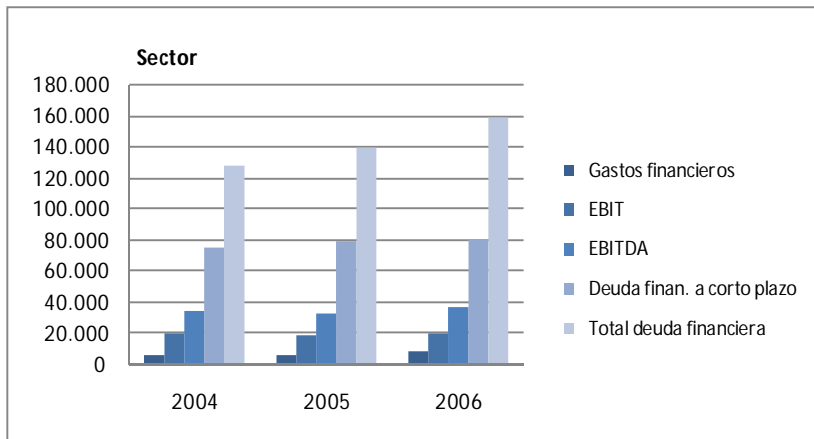
La rotación de los activos de las empresas muy grandes es la más alta del sector (1,09 veces) pero todavía muy lenta, así como la rotación del almacén que son 2,66 veces.

2.2.4. Endeudamiento

Debido al incremento de las inversiones en capacidad productiva y a la necesidad de mantener altos niveles de existencias, el balance de las empresas del sector de jamón serrano está marcado por un alto endeudamiento. La deuda total de las 37 sociedades analizadas creció un 25% entre 2004 y 2006, como consecuencia de la financiación de inversiones realizadas.

El endeudamiento (Recursos Ajenos / Pasivo Total) total del sector se cifra en casi 60%. Como consecuencia del incremento de la deuda, las compañías deben destinar cada vez más recursos generados al pago de los intereses de las deudas bancarias. Si en 2004 el 18% de los resultados operativos (EBITDA) se dedicaba al pago de intereses financieros, en 2006 ese porcentaje se había incrementado hasta el 24%. Este dato refleja que existe un cierto desfase entre el crecimiento del negocio con respecto a las inversiones acometidas y de las deudas asumidas. Otro ratio que refleja el importante incremento del endeudamiento del sector, es el aumento del ratio Deuda / EBITDA, que ha pasado de 3,7 en 2004 a 4,35 en 2006. En el entorno financiero, existe una regla práctica que establece que cuando este ratio llega a 3, la compañía en cuestión alcanza un nivel alto de endeudamiento, y que un ratio de 4 reflejaría un sobre endeudamiento, en relación con su capacidad de generación de fondos.

Un 51% de la deuda financiera lo es a corto plazo. Este porcentaje ha disminuido en los últimos ejercicios (60% en 2004) como consecuencia del incremento de las inversiones productivas y su financiación con operaciones a largo plazo.

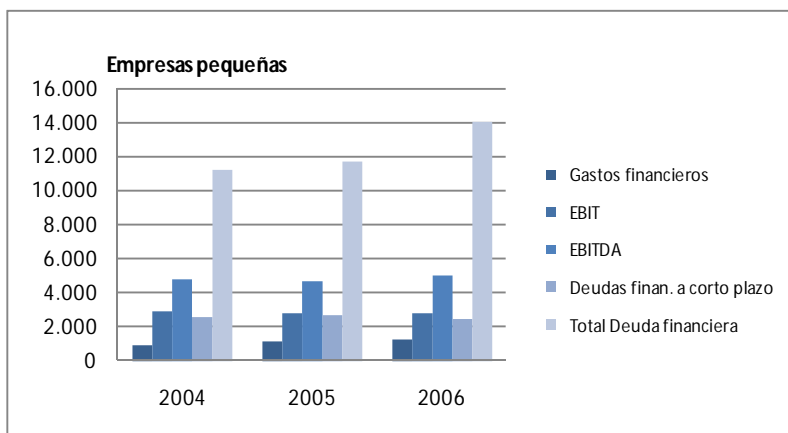


Empresas pequeñas

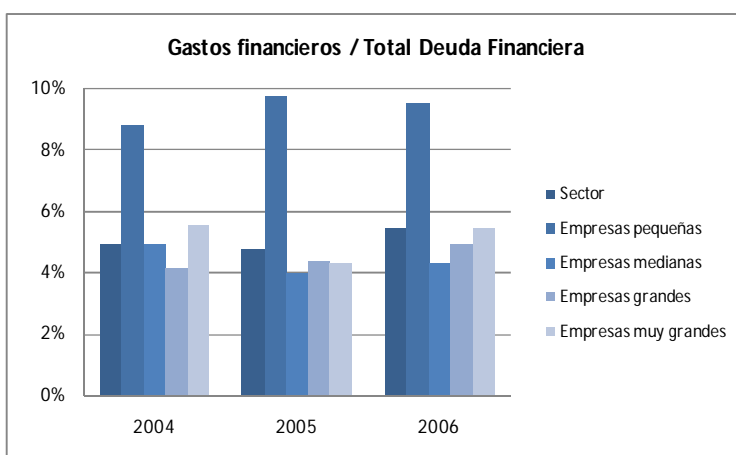
El subgrupo de empresas pequeñas tiene un endeudamiento total del 55%, que es el más bajo de los subgrupos estudiados (promedio sector: 59%), con un ratio de apalancamiento (Recursos Ajenos / Recursos Propios) de 1,2 (promedio del sector: 1,4).

Solo el 18% de la deuda financiera corresponde a deuda a corto plazo, lo que supone el menor peso de todas las empresas del sector (promedio sector: 51%). Por consiguiente, en relación con sus beneficios, las empresas pequeñas tienen menos deuda financiera: su ratio de deuda financiera sobre EBITDA es de 2,8, frente a un ratio de 4,4 medio del sector.

Sin embargo, los ratios de cobertura de gastos financieros (EBITDA y EBIT sobre gastos financieros) en este subgrupo son más bajos comparados con el promedio sectorial (3,8 y 2, frente a 4,2 y 2,4 en el caso del sector, respectivamente). De acuerdo con estos datos, las empresas pequeñas deben destinar el 27% de su EBITDA al pago de gastos financieros que supone una cuota mayor a la del promedio del sector (24%). Aunque las empresas pequeñas tienen menos deuda financiera a corto plazo sus gastos financieros son más elevados en relación a su EBITDA.

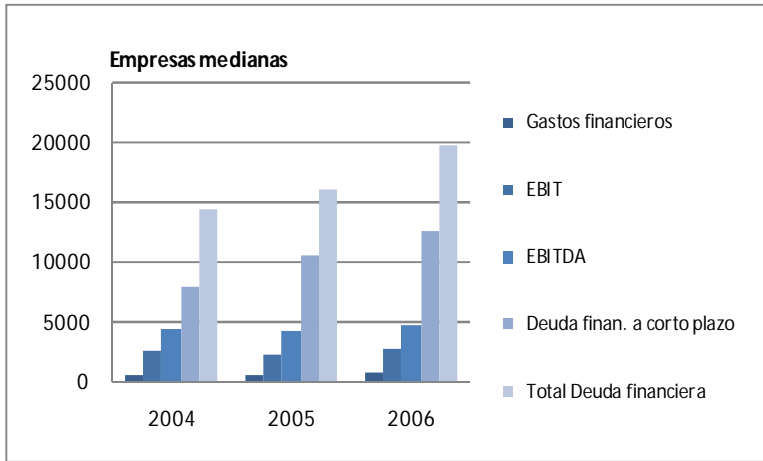


La comparación del ratio Gastos financieros / Total Deuda Financiera confirma que las empresas pequeñas tienen los gastos financieros más altos del sector. Mientras que los gastos financieros del sector representan el 5% de la deuda, en el caso de las empresas pequeñas este ratio cifra un 10%.



Empresas medianas

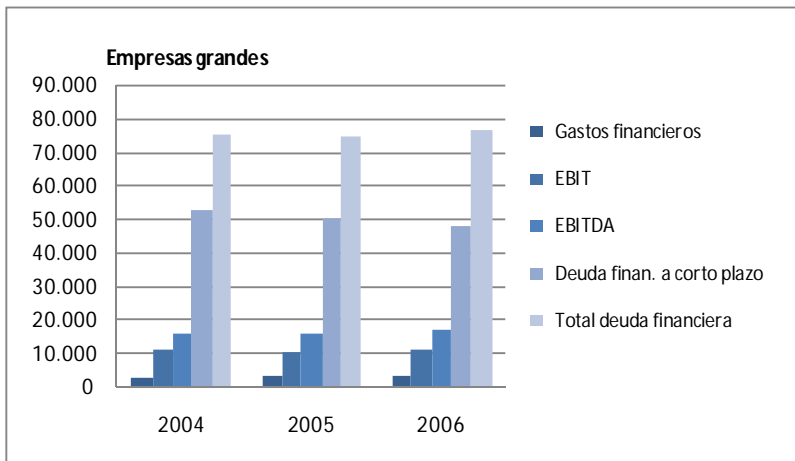
El endeudamiento total y el grado de apalancamiento de las empresas medianas coinciden con los promedios del sector. En relación con sus beneficios, las empresas medianas tienen más deuda financiera: La deuda financiera total equivale a 3,6 veces EBITDA que es más bajo que el ratio promedio del sector (4,4). La deuda a corto plazo representa un peso muy importante (73% de la deuda); no obstante, los ratios de cobertura de los gastos financieros, bastante más elevados que los obtenidos para el conjunto de las compañías seleccionadas y para el resto de subgrupos, indican que las empresas medianas tienen los gastos financieros más bajos del sector.



Empresas grandes

Como en el caso del subgrupo de empresas medianas, las empresas grandes tienen un endeudamiento total y un grado de apalancamiento coincidentes con los promedios del sector, correspondiendo un 73% de la deuda financiera a deuda a corto plazo. Es el único subgrupo en el que se incrementa la capacidad de endeudamiento: el ratio Deuda / EBITDA se ha venido reduciendo en los años 2005 y 2006, hasta quedar por debajo de 4. Aún manteniéndose alto el endeudamiento, este ratio reflejaría un cierto confort de la posición de deuda.

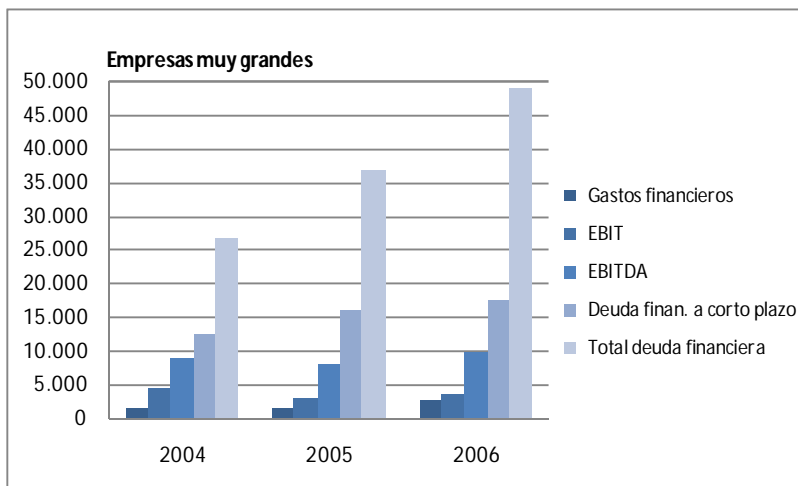
El porcentaje de recursos generados que deben destinar estas empresas al pago de intereses es inferior al promedio del sector (22% del EBITDA frente al 24% del sector).



Empresas muy grandes

Las dos empresas muy grandes presentan el mayor endeudamiento total del sector, con un ratio de endeudamiento del 60,5% y un grado de apalancamiento de 1,5. En este caso, la deuda a corto plazo corresponde al 40% de la deuda financiera total, como reflejo de un mayor peso de la inversión en activos fijos.

Como consecuencia de ese mayor endeudamiento, las empresas de este subgrupo presentan los gastos financieros más altos, con una razón EBITDA / Gastos Financieros de 3,7, esto es, estas compañías destinan el 25% de su beneficio operativo al pago de intereses financieros. La deuda financiera del subgrupo equivale 4,5 veces su EBITDA.



2.2.5. Rentabilidad

Los márgenes de rentabilidad fueron ligeramente decrecientes entre los años 2004 y 2006, manteniéndose el ratio EBIT/Ventas ligeramente por encima del 4%. En 2006 el margen bruto y neto de ventas se situó en 4% y 3,4% respectivamente.

La rentabilidad obtenida de las inversiones realizadas ha disminuido entre 2004 y 2006: el ratio de Rentabilidad económica (*Return on Assets- ROA*¹) ha pasado del 5% en 2003 al 4% en 2006. La rentabilidad financiera, es decir, la rentabilidad obtenida del capital invertido, (*Return on Equity- ROE*²) ha perdido igualmente un punto, pasando del 9% al 8% en el mismo periodo.

El número de empleados de las empresas analizadas ha crecido en un 7% en 2006. Aunque las ventas han aumentado en el plazo 2004 - 2006, el ratio EBITDA/Empleado ha disminuido ligeramente, pasando de 19.600 € a 18.100 €.

Empresas pequeñas

¹ $ROA = EBIT / \text{Activo Total Medio}$

² $ROE = \text{Beneficio Neto} / \text{Recursos Propios Medios}$



A pesar de haber perdido casi 1 punto de rentabilidad entre 2004 y 2006, las empresas pequeñas tienen los márgenes más altos del sector (5,43% del EBITDA). Desde 2004, la rentabilidad económica (ROA) ha pasado del 4,5% al 3,8% en 2006. La rentabilidad financiera (ROE) ha caído en el mismo período, pasando del 12% a menos del 4%.

Empresas medianas

Los márgenes brutos de las empresas medianas de mantienen ligeramente por encima del 4%, ligeramente inferiores a los del sector, con un ROA de 4,2% y un ROE del 7% en 2006.

Empresas grandes

Las empresas de este subgrupo presentan los márgenes brutos más altos del sector, por encima del 5,25%, aunque han perdido 0,5 puntos entre los años 2004 y 2006.

Su rentabilidad económica es la más alta de todos los subgrupos definidos, con más de 1 punto de diferencia sobre la mayor rentabilidad de los otros subgrupos (ROA del 5,4% frente al 4,2% de las empresas medianas). La rentabilidad financiera se sitúa algo inferior al 7%, después de haber perdido 1,5 puntos en 2 años.

Empresas muy grandes

Las empresas de este subgrupo presentan la rentabilidad bruta menor del sector (EBIT/Ventas del 5,35%). La rentabilidad económica ha perdido 2 puntos entre 2004 y 2006, pasando el ROA del 4,35% al 2,56%. Al tratarse de compañías de estructura y modelo de negocio más amplio y complejo que el resto de compañías del sector, por lo que, a pesar del reducido rendimiento económico, la rentabilidad financiera alcanza unos ratios importantes (13,14% en 2006), como consecuencia del alto nivel de ingresos extraordinarios y del apalancamiento financiero.

2.3. Conclusiones

- Efecto del esfuerzo inversor en capacidad productiva (+27%) y, consecuentemente, en existencias (+19%).
- Incremento de la deuda y del endeudamiento, especialmente deuda a largo plazo (50%).
- Pero la deuda a corto plazo sigue siendo la de mayor peso relativo (51% del total).
- Crecimiento de ventas moderado, irregular, con reducción de los márgenes operativos en 2005 y recuperación en 2006.
- Disminución de la rotación de activos.
- Altos períodos de cobro y pago, aunque similares (en conjunto).



- Incremento del endeudamiento, reflejo del mayor acceso a financiación bancaria, ofertas y reducidos costes.
- Rentabilidades han disminuido: negocio muy intensivo en existencias y efecto de las inversiones realizadas, que aún no han tenido reflejo en crecimiento de ventas ni de márgenes.



3. ANEXO

3.1. Definiciones y cálculo de los ratios

Abreviaciones y Definiciones	
Recursos Ajenos (RR.AA.)	Pasivo fijo + Pasivo Líquido
Recursos Propios (RR.PP.)	Fondos Propios
c/p	A corto plazo (hasta un año)
l/p	A largo plazo (más de un año)
Deuda financiera (total)	Deuda financiera a corto plazo + Acreedores a largo plazo
EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)	Beneficio operativo bruto
EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)	Resultado de Explotación
Beneficio neto	Resultado del Ejercicio
Ventas	Importe neto de cifra de ventas
Ratios de Liquidez / Estructura Balance	
Ratio de liquidez	Activo circulante / Pasivo circulante
Prueba del ácido	Activo circulante - existencias / Pasivo circulante
	Existencias / Activo Circulante
	Deudores / Activo Circulante
	Tesorería / Pasivo Circulante
	Inmovilizado / Total Activo
	Existencias / Total Activo
	Deudores / Total Activo
Ratios de Endeudamiento amiento	
Endeudamiento total	Recursos Ajenos / Pasivo Total
Grado de apalancamiento	Recursos Ajenos / Recursos Propios
RR.PP. / Pasivo Total	Recursos Ajenos / Pasivo Total
Cobertura de gastos financieros	EBITDA / gastos financieros
Cobertura de gastos financieros	EBIT / gastos financieros
	Deuda financiera / EBITDA
	Deuda financiera a corto plazo / Total Deuda financiera
	Gastos financieros / Total Deuda Financiera
Ratios de Actividad / de Eficiencia	
Rotación del activo total	Ventas / Activo total medio
Rotación del activo fijo	Ventas / Inmovilizado medio
Rotación del almacén	Ventas / Existencias medias
Periodo medio de cobro (días)	Cuentas a cobrar / Ventas diarias = Deudores medios / (Ventas / 365)
Periodo medio de pago (días)	Cuentas a pagar / Compras diarias = Acreedores comerciales medios / (Consumo de mercaderías y de materias / 365)
Ratios de Rentabilidad	
Margen bruto de ventas	EBIT / Ventas
Margen neto de ventas	Beneficio neto / Ventas
Rentabilidad Económica (Return on Assets)	EBIT / Activo total medio
Rentabilidad financiera (Return on Equity)	Beneficio neto / Recursos Propios medios



3.2. Balance de situación agregado del sector

	2006	2005	2004	2003
Inmovilizado	142.010	127.194	112.614	116.812
Inmovilizado inmaterial	6.305	5.268	5.028	4.729
Inmovilizado material	123.801	114.477	100.673	95.320
Otros activos fijos	11.903	7.448	6.913	16.763
Activo circulante	379.158	346.712	322.516	286.115
Existencias	214.198	196.204	179.950	155.353
Deudores	135.020	124.779	119.443	109.964
Otros activos líquidos	29.940	25.729	23.123	20.799
Tesorería	28.724	24.304	21.817	19.746
TOTAL ACTIVO	521.498	474.236	435.461	403.258
Fondos propios	214.899	197.771	182.706	163.809
Capital suscrito	26.164	25.837	25.729	25.062
Otros fondos propios	188.735	171.934	156.976	138.747
Pasivo fijo	78.464	59.859	51.919	47.721
Acreedores a L. P.	78.464	59.859	51.919	47.716
Otros pasivos fijos	0	0	0	4
Pasivo líquido	227.804	216.275	200.505	191.398
Deudas financieras	81.149	80.040	76.307	60.781
Acreedores comerciales	95.419	88.428	81.033	83.047
Otros pasivos líquidos	51.236	47.808	43.165	47.569
TOTAL PASIVO	521.167	473.905	435.130	402.927

Fuente: sabi, cifras en mil EUR

3.3. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada del sector

	2006	2005	2004	2003
Ingresos de explotación	504.908	478.037	444.827	426.851
Importe neto de Cifra de Ventas	494.964	468.509	438.225	421.687
Consumo de mercaderías y de materias	344.074	332.112	301.173	295.981
Resultado bruto	160.834	145.926	143.654	130.870
Otros gastos de explotación	140.079	126.682	122.457	109.631
Resultado Explotación	20.755	19.243	21.197	21.239
Ingresos financieros	1.040	1.090	2.326	931
Gastos financieros	8.653	6.663	6.334	6.012
Resultado financiero	-7.613	-5.572	-4.008	-5.081
Result. ordin. antes Impuestos	13.142	13.671	17.189	16.158
Impuestos sobre sociedades	7.236	5.776	5.729	6.453
Result. Actividades Ordinarias	5.907	7.895	11.460	9.705
Ingresos extraordinarios	12.749	6.382	4.596	4.170
Gastos extraordinarios	1.935	247	231	892
Result. actividades extraord.	10.814	6.134	4.365	3.279
Resultado del Ejercicio	16.720	14.029	15.825	12.984
EBITDA	36.725	33.392	34.663	34.283

Fuente: sabi, cifras en mil EUR



3.4. Ratios económicos-financieros del sector

Ratios de Liquidez	2004	2005	2006
Activo circulante / Pasivo circulante	1,61	1,60	1,66
Prueba del ácido	0,71	0,70	0,72
Existencias / Activo Circulante	55,80%	56,59%	56,49%
Deudores / Activo Circulante	37,03%	35,99%	35,61%
Tesorería / Pasivo Circulante	10,88%	11,24%	12,61%
Inmovilizado / Total Activo	25,86%	26,82%	27,23%
Existencias / Total Activo	41,32%	41,37%	41,07%
Deudores / Total Activo	27,43%	26,31%	25,89%
Ratios de Endeudamiento	2004	2005	2006
Endeudamiento total	58,01%	58,27%	58,77%
Grado de apalancamiento	1,38	1,40	1,43
RR.PP. / Pasivo Total	41,99%	41,73%	41,23%
Cobertura de gastos financieros:			
EBITDA / gastos financieros	5,47	5,01	4,24
EBIT / gastos financieros	3,35	2,89	2,40
Deuda financiera / EBITDA	3,70	4,19	4,35
Deuda finan. corto p. / Total Deuda Finan.	60%	57%	51%
Gastos financieros / Total Deuda Finan.	5%	5%	5%
Ratios de Actividad / de Eficiencia	2004	2005	2006
Rotación del activo total	1,04	1,03	0,99
Rotación del activo fijo	3,82	3,91	3,68
Rotación del almacén	2,61	2,49	2,41
Periodo medio de cobro (días)	96	95	96
Periodo medio de pago (días)	99	93	98
Ratios de Rentabilidad	2004	2005	2006
Margen bruto de ventas (EBIT / Ventas)	4,84%	4,11%	4,19%
Margen neto de ventas (B° neto / Ventas)	3,61%	2,99%	3,38%
Rentabilidad Económica (ROA):			
Beneficio neto / Activo total medio	3,77%	3,08%	3,36%
EBIT / Activo total medio	5,05%	4,23%	4,17%
Rentabilidad financiera (ROE):			
Beneficio Neto / RR.PP.medios	9,13%	7,37%	8,10%
Ventas / empleado (mil EUR)	248	246	243
EBITDA / empleado (mil EUR)	20	18	18
Beneficio neto / empleado (mil EUR)	9	7	8
EBITDA / Ventas	7,91%	7,13%	7,42%



3.5. Balance de situación agregado de las empresas pequeñas

	2006	2005	2004	2003
Inmovilizado	25.191	22.905	20.155	19.822
Inmovilizado inmaterial	333	271	276	241
Inmovilizado material	24.032	21.877	19.249	18.584
Otros activos fijos	827	757	630	996
Activo circulante	51.478	47.939	44.625	42.360
Existencias	25.118	21.763	21.195	19.871
Deudores	15.196	15.853	13.683	13.494
Otros activos líquidos	11.164	10.323	9.748	8.996
Tesorería	11.031	10.245	9.635	8.902
TOTAL ACTIVO	76.669	70.843	64.780	62.182
Fondos propios	34.836	33.100	30.542	27.100
Capital suscrito	6.166	5.866	5.866	5.866
Otros fondos propios	28.670	27.234	24.676	21.234
Pasivo fijo	11.607	9.022	8.655	9.050
Acreedores a L. P.	11.607	9.022	8.655	9.050
Otros pasivos fijos	0	0	0	0
Pasivo líquido	30.226	28.721	25.584	26.033
Deudas financieras	2.480	2.710	2.598	1.858
Acreedores comerciales	8.301	5.915	6.359	6.164
Otros pasivos líquidos	19.445	20.096	16.626	18.011
TOTAL PASIVO	76.669	70.843	64.780	62.182

Fuente: sabi, cifras en mil EUR

3.6. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada de las empresas pequeñas

	2006	2005	2004	2003
Ingresos de explotación	52.014	48.975	46.035	48.793
Importe neto de Cifra de Ventas	51.814	48.816	45.850	48.573
Consumo de mercaderías y de materias	34.012	32.333	30.736	33.794
Resultado bruto	18.002	16.643	15.299	14.999
Otros gastos de explotación	15.188	13.817	12.415	12.122
Resultado Explotación	2.814	2.826	2.884	2.877
Ingresos financieros	321	277	1.989	255
Gastos financieros	1.344	1.140	990	980
Resultado financiero	-1.024	-863	999	-724
Result. ordin. antes Impuestos	1.791	1.963	3.884	2.153
Impuestos sobre sociedades	618	1.139	791	843
Result. Actividades Ordinarias	1.172	825	3.093	1.309
Ingresos extraordinarios	342	1.984	428	422
Gastos extraordinarios	232	138	31	56
Result. actividades extraord.	110	1.846	397	366
Resultado del Ejercicio	1.283	2.670	3.490	1.675
EBITDA	5.040	4.751	4.809	4.794

Fuente: sabi, cifras en mil EUR



3.7. Ratios económicos-financieros de las empresas pequeñas

Ratios de Liquidez	2004	2005	2006
Activo circulante / Pasivo circulante	1,74	1,67	1,70
Prueba del ácido	0,92	0,91	0,87
Existencias / Activo Circulante	47,50%	45,40%	48,79%
Deudores / Activo Circulante	30,66%	33,07%	29,52%
Tesorería / Pasivo Circulante	37,66%	35,67%	36,50%
Inmovilizado / Total Activo	31,11%	32,33%	32,86%
Existencias / Total Activo	32,72%	30,72%	32,76%
Deudores / Total Activo	21,12%	22,38%	19,82%
Ratios de Endeudamiento	2004	2005	2006
Endeudamiento total	52,85%	53,28%	54,56%
Grado de apalancamiento	1,12	1,14	1,20
RR.PP. / Pasivo Total	47,15%	46,72%	45,44%
Cobertura de gastos financieros:			
EBITDA / gastos financieros	4,86	4,17	3,75
EBIT / gastos financieros	2,91	2,48	2,09
EBIT / gastos financieros	2,34	2,47	2,80
Deuda financiera / EBITDA	23%	23%	18%
Deuda finan. corto p. / Total Deuda Finan.	9%	10%	10%
Gastos financieros / Total Deuda Finan.	4,86	4,17	3,75
Ratios de Actividad / de Eficiencia	2004	2005	2006
Rotación del activo total	0,72	0,72	0,70
Rotación del activo fijo	2,29	2,27	2,15
Rotación del almacén	2,23	2,27	2,21
Periodo medio de cobro (días)	108	110	109
Periodo medio de pago (días)	74	69	76
Ratios de Rentabilidad	2004	2005	2006
Margen bruto de ventas (EBIT / Ventas)	6,29%	5,79%	5,43%
Margen neto de ventas (B° neto / Ventas)	7,61%	5,47%	2,48%
Rentabilidad Económica (ROA):			
Beneficio neto / Activo total medio	5,50%	3,94%	1,74%
EBIT / Activo total medio	4,54%	4,17%	3,82%
Rentabilidad financiera (ROE):			
Beneficio Neto / RR.PP.medios	12,11%	8,39%	3,78%
Ventas / empleado (mil EUR)	208	225	215
EBITDA / empleado (mil EUR)	22	22	21
Beneficio neto / empleado (mil EUR)	16	12	5
EBITDA / Ventas	10,49%	9,73%	9,73%



3.8. Balance de situación agregado de las empresas medianas

	2006	2005	2004	2003
Inmovilizado	19.518	19.078	18.251	18.094
Inmovilizado inmaterial	726	623	458	359
Inmovilizado material	15.581	16.284	16.670	16.569
Otros activos fijos	3.211	2.171	1.123	1.166
Activo circulante	52.979	45.296	42.313	36.999
Existencias	27.409	21.622	20.127	17.034
Deudores	22.911	20.757	19.890	17.883
Otros activos líquidos	2.659	2.917	2.296	2.081
Tesorería	2.547	2.816	2.187	2.034
TOTAL ACTIVO	72.497	64.374	60.564	55.093
Fondos propios	29.838	27.919	25.574	24.227
Capital suscrito	4.725	4.725	4.703	4.703
Otros fondos propios	25.112	23.194	20.871	19.524
Pasivo fijo	7.110	5.402	6.562	4.908
Acreedores a L. P.	7.110	5.402	6.562	4.908
Otros pasivos fijos	0	0	0	0
Pasivo líquido	35.549	31.052	28.428	25.958
Deudas financieras	12.641	10.715	7.924	8.434
Acreedores comerciales	16.981	13.431	10.919	10.363
Otros pasivos líquidos	5.927	6.906	9.585	7.161
TOTAL PASIVO	72.497	64.374	60.564	55.093

Fuente: sabi, cifras en mil EUR

3.9. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada de las empresas medianas

	2006	2005	2004	2003
Ingresos de explotación	70.783	64.861	60.341	57.494
Importe neto de Cifra de Ventas	70.615	64.730	60.194	57.334
Consumo de mercaderías y de materias	49.707	45.419	42.355	41.508
Resultado bruto	21.076	19.442	17.986	15.986
Otros gastos de explotación	18.200	17.030	15.334	13.497
Resultado Explotación	2.876	2.411	2.652	2.489
Ingresos financieros	201	133	84	90
Gastos financieros	848	640	715	619
Resultado financiero	-648	-507	-630	-529
Result. ordin. antes Impuestos	2.228	1.904	2.022	1.960
Impuestos sobre sociedades	875	670	787	786
Result. Actividades Ordinarias	1.353	1.234	1.235	1.174
Ingresos extraordinarios	857	351	375	433
Gastos extraordinarios	113	48	67	74
Result. actividades extraord.	744	303	308	359
Resultado del Ejercicio	2.097	1.537	1.542	1.533
EBITDA	4.823	4.348	4.569	4.253



Fuente: sabi, cifras en mil EUR

3.10. Ratios económicos-financieros de las empresas medianas

Ratios de Liquidez	2004	2005	2006
Activo circulante / Pasivo circulante	1,49	1,46	1,49
Prueba del ácido	0,78	0,76	0,72
Existencias / Activo Circulante	47,57%	47,73%	51,74%
Deudores / Activo Circulante	47,01%	45,83%	43,25%
Tesorería / Pasivo Circulante	7,69%	9,07%	7,16%
Inmovilizado / Total Activo	30,14%	29,64%	26,92%
Existencias / Total Activo	33,23%	33,59%	37,81%
Deudores / Total Activo	32,84%	32,24%	31,60%
Ratios de Endeudamiento	2004	2005	2006
Endeudamiento total	57,77%	56,63%	58,84%
Grado de apalancamiento	1,37	1,31	1,43
RR.PP. / Pasivo Total	42,23%	43,37%	41,16%
Cobertura de gastos financieros:			
EBITDA / gastos financieros	6,39	6,79	5,69
EBIT / gastos financieros	3,71	3,77	3,39
Deuda financiera / EBITDA	3,17	3,71	4,10
Deuda finan. corto p. / Total Deuda Finan.	55%	66%	64%
Gastos financieros / Total Deuda Finan.	5%	4%	4%
Ratios de Actividad / de Eficiencia	2004	2005	2006
Rotación del activo total	1,04	1,04	1,03
Rotación del activo fijo	3,31	3,47	3,66
Rotación del almacén	3,24	3,10	2,88
Periodo medio de cobro (días)	115	115	113
Periodo medio de pago (días)	92	98	112
Ratios de Rentabilidad	2004	2005	2006
Margen bruto de ventas (EBIT / Ventas)	4,41%	3,72%	4,07%
Margen neto de ventas (B° neto / Ventas)	2,56%	2,37%	2,97%
Rentabilidad Económica (ROA):			
Beneficio neto / Activo total medio	2,67%	2,46%	3,06%
EBIT / Activo total medio	4,59%	3,86%	4,20%
Rentabilidad financiera (ROE):			
Beneficio Neto / RR.PP.medios	6,19%	5,75%	7,26%
Ventas / empleado (mil EUR)	244	235	232
EBITDA / empleado (mil EUR)	18	16	16
Beneficio neto / empleado (mil EUR)	6	6	7
EBITDA / Ventas	7,59%	6,72%	6,83%



3.11. Balance de situación agregado de las empresas grandes

	2006	2005	2004	2003
Inmovilizado	46.966	42.692	41.952	39.102
Inmovilizado inmaterial	1.831	1.391	1.580	1.619
Inmovilizado material	42.263	39.078	38.138	36.043
Otros activos fijos	2.872	2.223	2.234	1.440
Activo circulante	168.858	162.892	158.745	147.024
Existencias	99.806	96.370	92.609	90.084
Deudores	58.710	56.983	59.005	52.083
Otros activos líquidos	10.342	9.539	7.131	4.857
Tesorería	9.962	9.115	6.862	4.595
TOTAL ACTIVO	215.824	205.584	200.697	186.126
Fondos propios	88.529	82.227	76.370	68.194
Capital suscrito	11.535	11.509	11.509	11.059
Otros fondos propios	76.994	70.717	64.861	57.135
Pasivo fijo	28.327	24.875	22.519	20.144
Acreedores a L. P.	28.327	24.875	22.519	20.144
Otros pasivos fijos	0	0	0	0
Pasivo líquido	98.968	98.482	101.808	97.788
Deudas financieras	48.571	50.455	53.224	40.091
Acreedores comerciales	38.151	35.129	36.503	45.882
Otros pasivos líquidos	12.246	12.899	12.081	11.814
TOTAL PASIVO	215.824	205.584	200.697	186.126

Fuente: sabi, cifras en mil EUR

3.12. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada de las empresas grandes

	2006	2005	2004	2003
Ingresos de explotación	215.616	202.876	194.304	181.275
Importe neto de Cifra de Ventas	215.196	202.413	193.817	180.702
Consumo de mercaderías y de materias	152.417	143.311	137.815	127.428
Resultado bruto	63.199	59.565	56.488	53.847
Otros gastos de explotación	51.838	48.616	45.361	42.631
Resultado Explotación	11.362	10.949	11.127	11.216
Ingresos financieros	426	350	152	113
Gastos financieros	3.805	3.304	3.144	3.113
Resultado financiero	-3.378	-2.954	-2.992	-3.001
Result. ordin. antes Impuestos	7.983	7.995	8.135	8.215
Impuestos sobre sociedades	2.667	3.001	2.896	2.846
Result. Actividades Ordinarias	5.317	4.993	5.239	5.369
Ingresos extraordinarios	1.960	917	873	2.509
Gastos extraordinarios	1.569	36	119	745
Result. actividades extraord.	391	881	754	1.764
Resultado del Ejercicio	5.708	5.874	5.993	7.133
EBITDA	17.145	16.319	16.330	16.325

Fuente: sabi, cifras en mil EUR



3.13. Ratios económicos-financieros de las empresas grandes

Ratios de Liquidez	2004	2005	2006
Activo circulante / Pasivo circulante	1,56	1,65	1,71
Prueba del ácido	0,65	0,68	0,70
Existencias / Activo Circulante	58,34%	59,16%	59,11%
Deudores / Activo Circulante	37,17%	34,98%	34,77%
Tesorería / Pasivo Circulante	6,74%	9,26%	10,07%
Inmovilizado / Total Activo	20,90%	20,77%	21,76%
Existencias / Total Activo	46,14%	46,88%	46,24%
Deudores / Total Activo	29,40%	27,72%	27,20%
Ratios de Endeudamiento	2004	2005	2006
Endeudamiento total	61,95%	60,00%	58,98%
Grado de apalancamiento	1,63	1,50	1,44
RR.PP. / Pasivo Total	38,05%	40,00%	41,02%
Cobertura de gastos financieros:			
EBITDA / gastos financieros	5,19	4,94	4,51
EBIT / gastos financieros	3,54	3,31	2,99
Deuda financiera / EBITDA	4,64	4,62	4,49
Deuda finan. corto p. / Total Deuda Finan.	70%	67%	63%
Gastos financieros / Total Deuda Finan.	4%	4%	5%
Ratios de Actividad / de Eficiencia	2004	2005	2006
Rotación del activo total	1,00	1,00	1,02
Rotación del activo fijo	4,78	4,78	4,80
Rotación del almacén	2,12	2,14	2,19
Periodo medio de cobro (días)	105	105	98
Periodo medio de pago (días)	109	91	88
Ratios de Rentabilidad	2004	2005	2006
Margen bruto de ventas (EBIT / Ventas)	5,74%	5,41%	5,28%
Margen neto de ventas (B° neto / Ventas)	3,09%	2,90%	2,65%
Rentabilidad Económica (ROA):			
Beneficio neto / Activo total medio	3,10%	2,89%	2,71%
EBIT / Activo total medio	5,75%	5,39%	5,39%
Rentabilidad financiera (ROE):			
Beneficio Neto / RR.PP.medios	8,29%	7,41%	6,69%
Ventas / empleado (mil EUR)	253	271	272
EBITDA / empleado (mil EUR)	21	22	22
Beneficio neto / empleado (mil EUR)	8	8	7
EBITDA / Ventas	8,43%	8,06%	7,97%



3.14. Balance de situación agregado de las empresas muy grandes

	2006	2005	2004	2003
Inmovilizado	50.335	42.519	32.256	39.794
Inmovilizado inmaterial	3.415	2.984	2.714	2.510
Inmovilizado material	41.926	37.237	26.616	24.124
Otros activos fijos	4.994	2.298	2.926	13.160
Activo circulante	105.843	90.585	76.833	59.732
Existencias	61.865	56.450	46.019	28.364
Deudores	38.204	31.187	26.865	26.504
Otros activos líquidos	5.775	2.949	3.949	4.865
Tesorería	5.183	2.128	3.133	4.214
TOTAL ACTIVO	156.178	133.104	109.089	99.527
Fondos propios	61.697	54.525	50.219	44.288
Capital suscrito	3.737	3.737	3.652	3.434
Otros fondos propios	57.959	50.788	46.567	40.854
Pasivo fijo	31.420	20.560	14.184	13.619
Acreedores a L. P.	31.420	20.560	14.184	13.615
Otros pasivos fijos	0	0	0	4
Pasivo líquido	63.061	58.019	44.685	41.619
Deudas financieras	17.456	16.160	12.560	10.398
Acreedores comerciales	31.986	33.953	27.252	20.638
Otros pasivos líquidos	31.074	24.066	17.434	20.981
TOTAL PASIVO	156.178	133.104	109.089	99.527

Fuente: sabi, cifras en mil EUR

3.15. Cuenta de pérdidas y ganancias agregada de las empresas muy grandes

	2006	2005	2004	2003
Ingresos de explotación	166.495	161.326	144.148	139.289
Importe neto de Cifra de Ventas	157.338	152.550	138.364	135.078
Consumo de mercaderías y de materias	107.938	111.049	90.267	93.251
Resultado bruto	58.557	50.276	53.881	46.038
Otros gastos de explotación	54.853	47.220	49.347	41.382
Resultado Explotación	3.704	3.057	4.534	4.657
Ingresos financieros	92	331	100	473
Gastos financieros	2.656	1.579	1.485	1.300
Resultado financiero	-2.564	-1.248	-1.385	-827
Result. ordin. antes Impuestos	1.140	1.809	3.148	3.830
Impuestos sobre sociedades	3.076	966	1.255	1.977
Result. Actividades Ordinarias	-1.936	843	1.894	1.852
Ingresos extraordinarios	9.590	3.129	2.920	807
Gastos extraordinarios	21	25	14	17
Result. actividades extraordin.	9.569	3.105	2.906	790
Resultado del Ejercicio	7.633	3.947	4.800	2.642
EBITDA	9.717	7.974	8.956	8.911

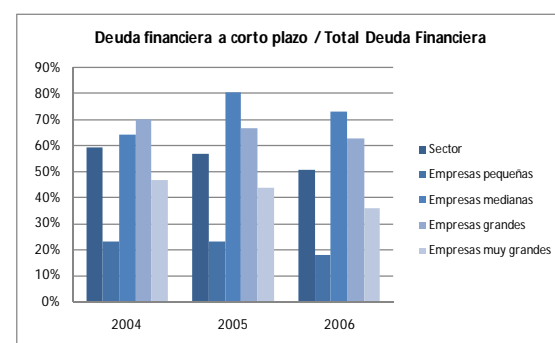
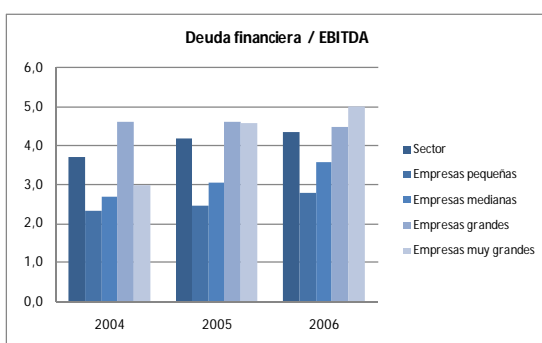
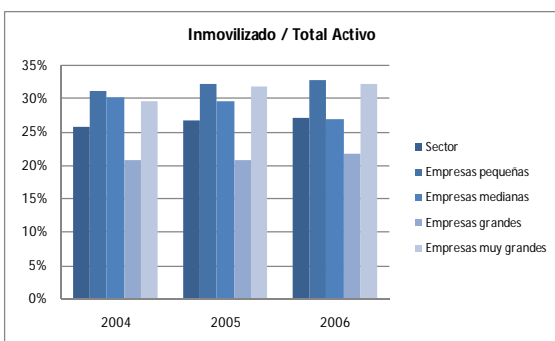
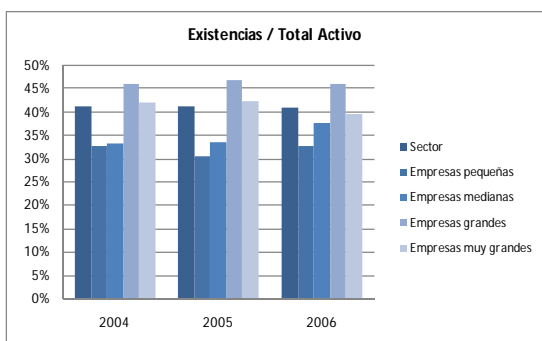
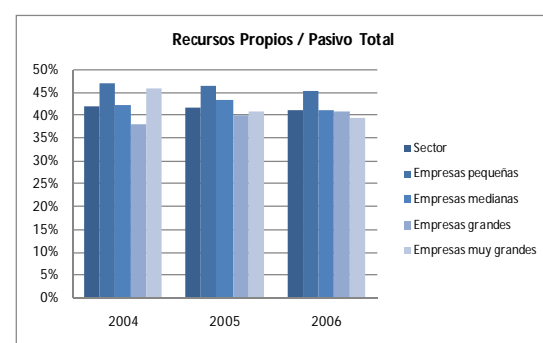
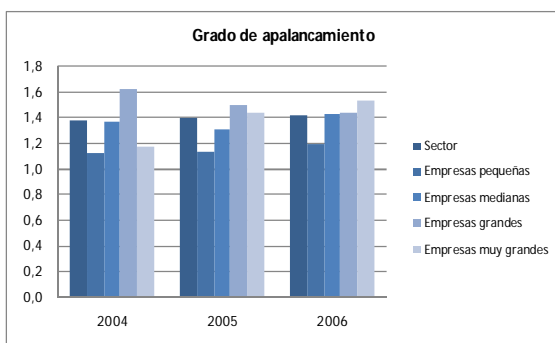
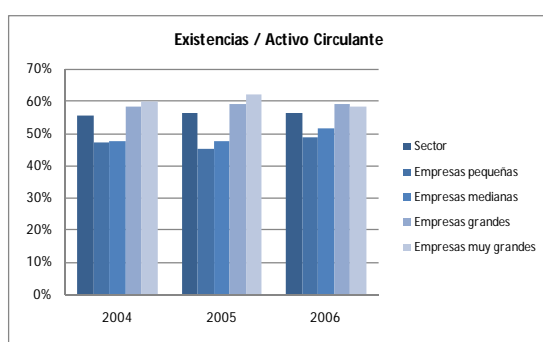
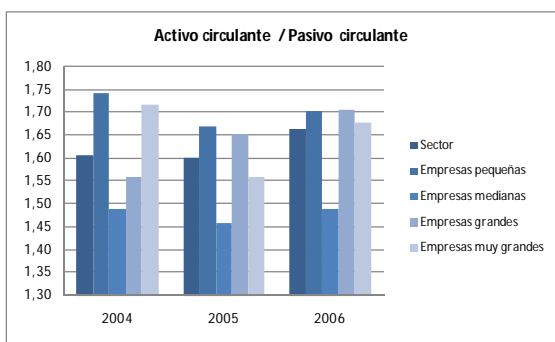
Fuente: sabi, cifras en mil EUR

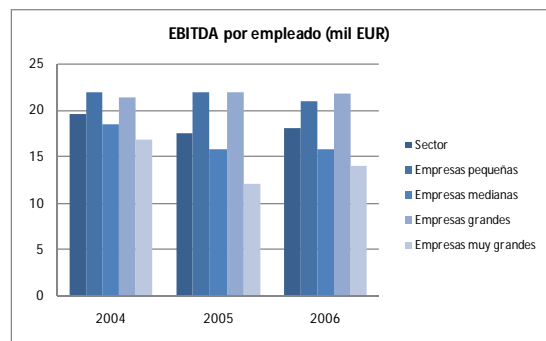
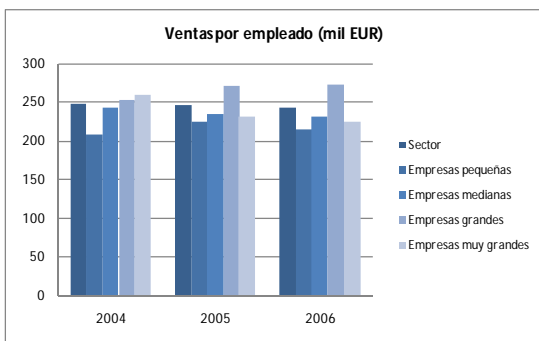
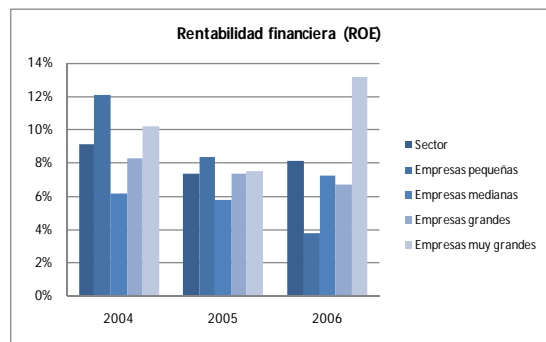
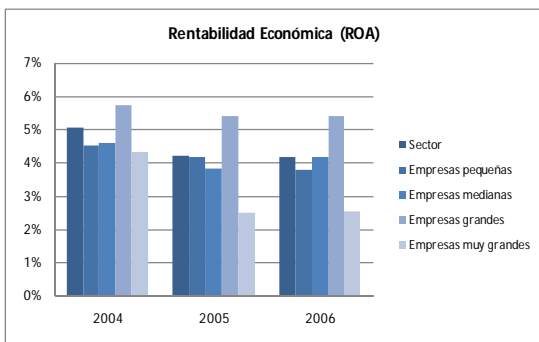
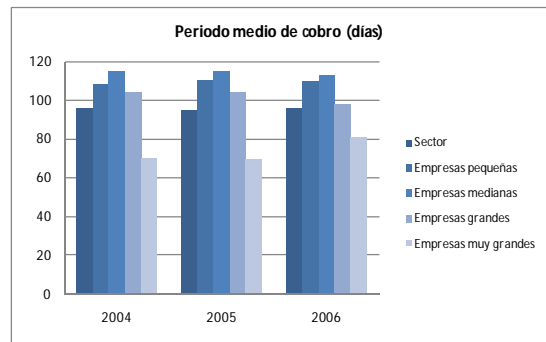
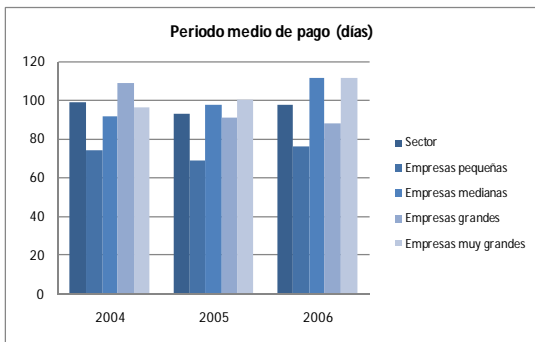
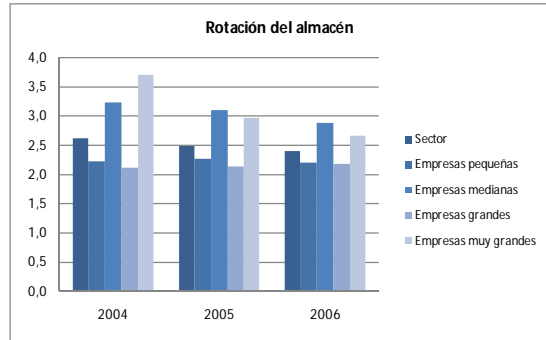
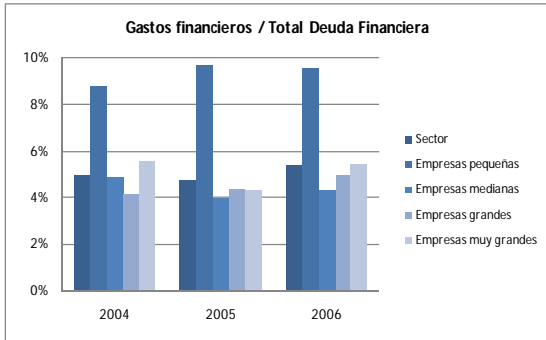


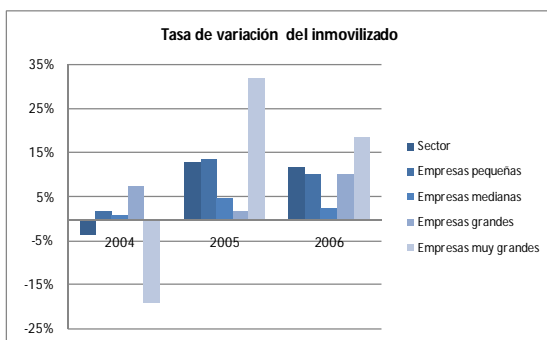
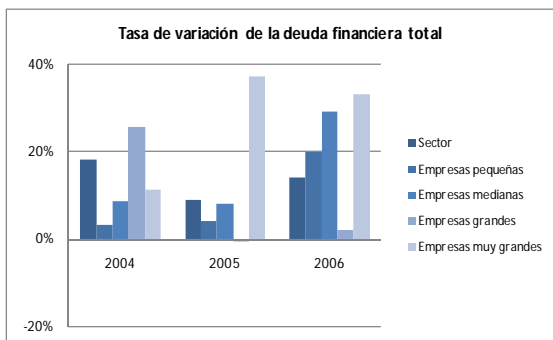
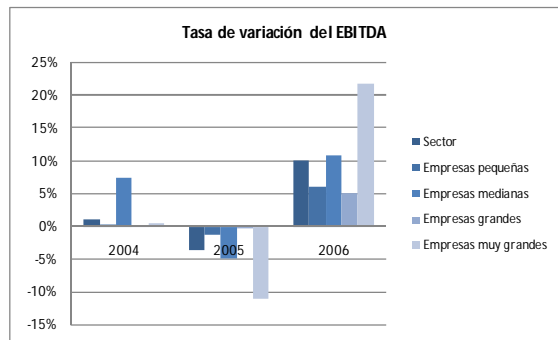
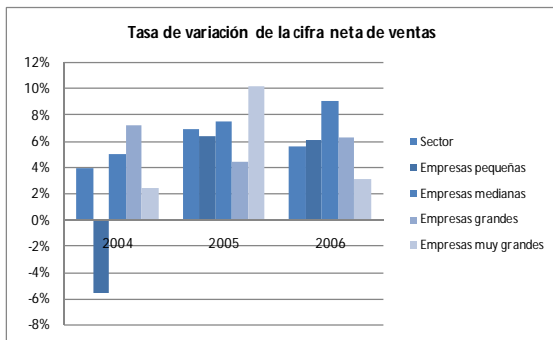
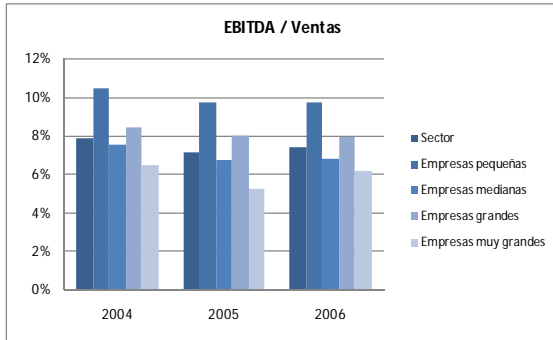
3.16. Ratios económicos-financieros de las empresas muy grandes

Ratios de Liquidez	2004	2005	2006
Activo circulante / Pasivo circulante	1,72	1,56	1,68
Prueba del ácido	0,69	0,59	0,70
Existencias / Activo Circulante	59,89%	62,32%	58,45%
Deudores / Activo Circulante	34,97%	34,43%	36,09%
Tesorería / Pasivo Circulante	7,01%	3,67%	8,22%
Inmovilizado / Total Activo	29,57%	31,94%	32,23%
Existencias / Total Activo	42,18%	42,41%	39,61%
Deudores / Total Activo	24,63%	23,43%	24,46%
Ratios de Endeudamiento	2004	2005	2006
Endeudamiento total	53,96%	59,04%	60,50%
Grado de apalancamiento	1,17	1,44	1,53
RR.PP. / Pasivo Total	46,03%	40,96%	39,50%
Cobertura de gastos financieros:			
EBITDA / gastos financieros	6,03	5,05	3,66
EBIT / gastos financieros	3,05	1,94	1,39
Deuda financiera / EBITDA	2,99	4,60	5,03
Deuda finan. corto p. / Total Deuda Finan.	47%	44%	36%
Gastos financieros / Total Deuda Finan.	6%	4%	5%
Ratios de Actividad / de Eficiencia	2004	2005	2006
Rotación del activo total	1,33	1,26	1,09
Rotación del activo fijo	3,84	4,08	3,39
Rotación del almacén	3,72	2,98	2,66
Periodo medio de cobro (días)	70	69	80
Periodo medio de pago (días)	97	101	111
Ratios de Rentabilidad	2004	2005	2006
Margen bruto de ventas (EBIT / Ventas)	3,28%	2,00%	2,35%
Margen neto de ventas (B° neto / Ventas)	3,47%	2,59%	4,85%
Rentabilidad Económica (ROA):			
Beneficio neto / Activo total medio	4,60%	3,26%	5,28%
EBIT / Activo total medio	4,35%	2,52%	2,56%
Rentabilidad financiera (ROE):			
Beneficio Neto / RR.PP.medios	10,16%	7,54%	13,14%
Ventas / empleado (mil EUR)	260	231	226
EBITDA / empleado (mil EUR)	17	12	14
Beneficio neto / empleado (mil EUR)	9	6	11
EBITDA / Ventas	6,47%	5,23%	6,18%

3.17. Gráficos comparativos del sector y de los subgrupos







4. PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN DE ACTIVOS CIRCULANTES

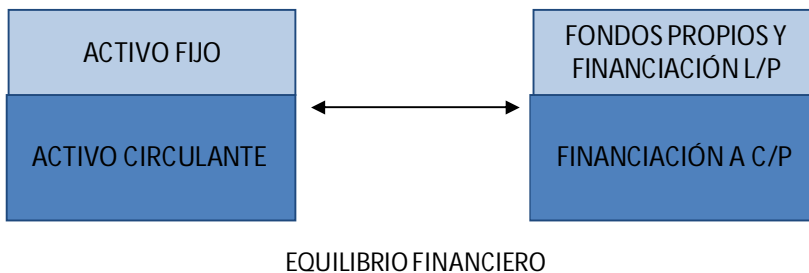
La disciplina bancaria exige el análisis del riesgo corporativo. Dicho análisis se centra en dos aspectos fundamentales, a través de los cuales se va a determinar la idoneidad de financiar o no el ciclo de producción (activo circulante) y/o la inversión (activo fijo).

Los dos aspectos que van a determinar la obtención o no de la financiación bancaria son:

- a) Análisis de la liquidez. Capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo.
- b) Análisis de la solvencia: Capacidad de la empresa para hacer frente al total de sus deudas, incluyendo los activos fijos de la empresa a valor liquidativo.

De esta forma, las entidades crédito consideran que existe equilibrio financiero cuando la financiación a corto plazo cubre el total de necesidades de activo circulante y no existe financiación a corto plazo financiando el inmovilizado de la empresa. Si no existiese equilibrio financiero, estaríamos ante un fondo de maniobra negativo.

Desde un punto de vista de riesgo bancario, el sector del jamón supone un sector peculiar en cuanto a que su ciclo de explotación medio, suele ser superior al año. Por este motivo, algunas entidades de crédito que consideran el año estrictamente como la diferencia entre corto plazo y largo plazo, pueden ser reacias a entender la existencia de equilibrio financiero bajo estos parámetros.



Productos de financiación del ciclo de explotación:

- A) Genéricos y de ámbito nacional
- B) Específicos y de ámbito internacional

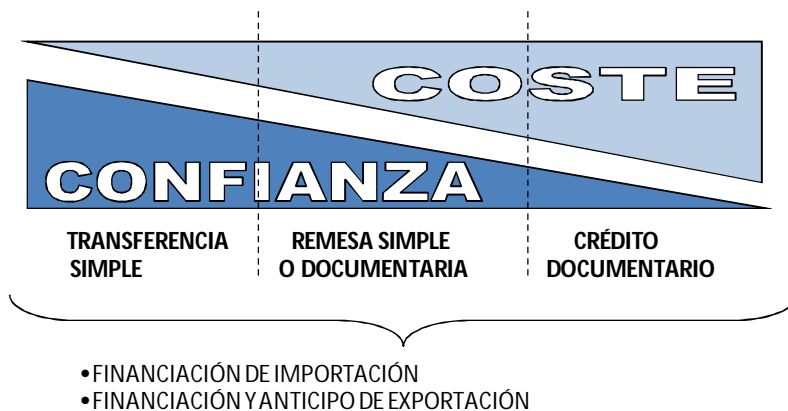


A) Genéricos y de ámbito nacional

PRODUCTO	PARTE DEL CICLO	IDONEIDAD AL SECTOR
Descuento	Clientes	++
Anticipo de facturas	Clientes	+
Factoring	Clientes	+
Cuenta de Crédito	Clientes / Proveedores	+++
Confirming	Proveedores	++

Tal como ilustra el cuadro superior, según las características del ciclo de explotación en el sector del jamón, la cuenta de crédito podría ser el producto financiero más idóneo a la financiación del circulante.

B) Específicos y de ámbito internacional



No obstante, la liquidez de la compañía ha de ir acompañada de la solvencia, que tradicionalmente se recoge comprometiendo el activo fijo de la compañía en muchas ocasiones hipotecándolo. Esta afectación puede ocasionar escenarios no adecuados a la realidad de la empresa:

- Algunas empresas no poseen inmuebles en propiedad
- Otras empresas ya tienen cargas sobre el inmovilizado de la empresa
- O simplemente, destinar recursos a largo plazo para financiar el ciclo de explotación, puede limitar la capacidad de crecimiento productivo de la empresa

En todo caso, la disciplina bancaria de riesgos exigirá a la empresa no solo liquidez, si no asegurar la solvencia de la compañía para hacer frente a su endeudamiento. ¿Qué otro activo liquidable, cuantificable y valorable puede garantizar la solvencia de la compañía? Las existencias, pero éstas tienen el inconveniente de no ser controlables desde la entidad de crédito.



5. UTILIZACIÓN DE EXISTENCIAS COMO GARANTÍA EN OPERACIONES DE FINANCIACIÓN

5.1. Base Jurídica

Todas las operaciones de préstamo y/o crédito conllevan una serie de riesgos para las entidades financieras que deben ser paliados parcial o totalmente para que dichas operaciones sean concedidas.

Para ello, las entidades financieras cuentan con una serie de instrumentos con los que asegurar las obligaciones, que van desde los más generales, como los derivados del principio de responsabilidad patrimonial universal (enunciado en el art. 1.911 CC) por el que el deudor responderá de su obligación con sus bienes presentes y futuros, a los más particulares, como es la individualización de un determinado bien para que responda, mediante su realización, en caso de no cumplirse la obligación que está garantizando (garantía real).

La utilización de unas u otras garantías dependerá de la cuantía de la operación, de las características de la obligación y también, lógicamente, de la solvencia patrimonial del solicitante.

Como norma general, las entidades financieras prefieren garantizar las operaciones con garantías reales por asegurar éstas, la afección de la cosa a la responsabilidad del deudor, aún cuando la titularidad de la cosa pudiera pasar a manos de un tercero.

5.1.1. Derecho Real de Prenda

De entre los derechos reales cabría destacar, por ser objeto del presente estudio, el Derecho de prenda, cuya función consiste en asegurar al acreedor pignoraticio el cumplimiento y satisfacción de su crédito, mediante un poder especial que se le confiere sobre la cosa dada en garantía. El deudor entrega al acreedor un bien mueble de su propiedad en garantía del crédito, constituyéndose la prenda sobre el bien mueble entregado.

Tal y como establece la legislación española, el derecho de prenda debe constituirse sobre cosas muebles, que estén en el comercio, susceptibles de posesión y enajenables. Además, debe constituirse para asegurar el cumplimiento de una obligación principal

La prenda otorga a su titular la posibilidad de vender la cosa sobre la que recae el derecho, en el caso de que el crédito garantizado devenga impagado. En el caso de existir un remanente una vez saldada la deuda, el remanente es propiedad del antiguo propietario de la cosa.

En el caso de que el deudor cumpla con las obligaciones garantizadas por la prenda, el acreedor pignoraticio deberá devolverle la posesión de la cosa dada en prenda, en el mismo estado de conservación y uso que en el que le fue entregada.



El sistema jurídico español regula dos tipos de prenda: la prenda sin desplazamiento de la posesión, recogida de la Ley 16 de diciembre de 1954 de Hipoteca mobiliaria y Prenda sin Desplazamiento, y la prenda con desplazamiento de la posesión, regulada en el Código Civil arts. 1857 y siguientes.

5.1.2. Prenda sin desplazamiento de la posesión

La prenda sin desplazamiento de la posesión es un derecho real de garantía que, para asegurar el cumplimiento de la obligación, otorga al acreedor pignoraticio un derecho sobre los bienes que se dan como garantía y que le faculta para enajenarlos en caso de incumplimiento de la obligación que están garantizando.

Para su constitución deberá reunir los siguientes elementos:

- Que se otorgue en escritura pública o póliza intervenida ante fedatario público que deberá contener los siguientes puntos:
 - Descripción exhaustiva de los bienes que se pignoran.
 - Determinación del inmueble en que se sitúan los bienes pignorados por razón de su origen, aplicación, almacenamiento o depósito.
 - La obligación del dueño de conservar los bienes pignorados y de tenerlos a disposición del Acreedor Pignoraticio.
 - Los seguros concertados, con referencia a la póliza correspondiente.
- La escritura deberá inscribirse en el Registro de Bienes Muebles correspondiente.

La prenda sin desplazamiento de la posesión tiene la virtud de permitir al deudor pignoraticio mantener la posesión de aquellos bienes de la producción o del transporte, que en ocasiones son la fuente fundamental de ingresos con los que hacer frente a los pagos.

En definitiva, se permite que el deudor pignoraticio pueda usar los bienes pignorados siempre y cuando la utilización no produzca menoscabo de su valor ni los traslade, sin consentimiento del acreedor pignoraticio, fuera del lugar señalado en la escritura pública. Además, el deudor pignoraticio actuará como depositario debiendo por tanto conservar y mantener a disposición del acreedor los bienes pignorados.

En contraposición, cabe destacar que tanto los requisitos formales como operativos hacen de este tipo de prenda una garantía utilizada de forma residual por las entidades financieras por diversos motivos:

- Encarecimiento de la operación producido por la escritura pública y los gastos derivados de la inscripción en el registro de bienes muebles.



- Escasa flexibilidad, ya que la variación en algún elemento esencial es considerada como novación y por tanto, debe ser de nuevo inscrita en el registro con el consiguiente gasto.
- Traslación de la obligación de custodia de los bienes pignorados al deudor pignoraticio.
- Escaso margen de maniobra de las entidades financieras ante posibles incumplimientos.

5.1.3. Prenda con desplazamiento de la posesión

Mediante este contrato, el deudor entrega un bien al acreedor, quién lo retiene en su poder o en el de una tercera persona a quien hubiese sido entregado, hasta que se el deudor cumpla con las obligaciones garantizadas.

Los requisitos para la constitución de este tipo de prenda son:

- Que las personas que constituyan la prenda tengan libre disposición de sus bienes, o en caso de no tenerla, se hallen legalmente autorizadas al efecto.
- En la prenda con desplazamiento NO es necesario la inscripción en el Registro de Bienes Muebles por cuanto que la publicidad frente a terceros viene dada por la propia posesión de los bienes pignorados.
- El contrato en el que se instrumenta la prenda debe ser intervenido ante notario para dar fe de la fecha y poder oponer ante terceros un mejor derecho en caso de concurrencia de acreedores sobre las mercaderías.
- Que se ponga en posesión del acreedor o de un tercero de común acuerdo, las mercaderías que se otorgan como garantía.

Es en el último punto donde se encuentra la principal diferencia con la prenda sin desplazamiento. Mientras que en la prenda con desplazamiento se lleva a cabo un traspaso posesorio del deudor pignoraticio al acreedor pignoraticio, en el caso de la prenda sin desplazamiento, la posesión queda en manos del deudor y por tanto, el titular de la prenda no goza del *ius retentionis* (Derecho de Retención), que faculta al acreedor pignoraticio a retener la cosa en su poder o en el de un Tercero Depositario hasta que se le haya satisfecho la totalidad del crédito.

Es la prenda con desplazamiento de la posesión la prenda preferida por las entidades financieras, por otorgarles un mayor dominio y control de la garantía.

No obstante, y a pesar de las ventajas claras que ofrece a las entidades financieras este tipo de prenda, no ha sido un instrumento muy utilizado por la problemática que provoca el traspaso posesorio tanto para la empresa como para la entidad financiera.



Con lo que respecta a las entidades financieras, los problemas son tanto logísticos como de negocio. Éstos vienen dados por la falta de espacios habilitados donde poder almacenar los bienes pignorados además de la falta de medios humanos para poder cumplir con las obligaciones que impone el Código Civil con respecto a los acreedores pignoraticios. Ante tales necesidades físicas y humanas, las entidades prefieren garantizar sus operaciones con otras garantías tales como Hipotecas, pignoración de valores etc, que no requieren de ninguna gestión accesoria y que les permite concentrarse en el objeto de su negocio.

Para las empresas, la pignoración de existencias podría provocar una limitación a su normal actividad y un acotamiento a su fuente de ingresos y por tanto, interferir en su capacidad para generar recursos con los que poder satisfacer las obligaciones que están garantizando.

5.2. Ejemplo de la Prenda en el sector del jamón

Supuesto:

Financiación solicitada y destino

Empresa que desarrolla su actividad en el sector del jamón solicita financiación externa por un importe de 3.000.000 euros.

La solicitud se fundamenta en el interés de la sociedad por financiar sus necesidades de circulante provocadas por el aumento de su producción.

Garantía del Crédito

La garantía propuesta para la operación será la pignoración de existencias .

Suponiendo que la entidad financiera solicite un 125 % de cobertura, se pignorarían piezas por valor mínimo de 3.750.000 € .

Bienes a pignorar y su valoración

Los bienes que serán objeto de pignoración en este caso serán los jamones o paletas, tanto ibéricos como jamón blanco.

Las piezas estarán contenidas en los secaderos 1,2 y 3 de un total de 8 que la empresa posee en sus instalaciones.

A la hora de valorar las existencias se tomará el valor declarado por el empresario y aceptado por el banco. La valoración se realizará tomando como base el precio de compra o valor contable. En principio, no se deberá incluir en la valoración ningún margen ni coste del proceso.

Para éste caso concreto tomaremos como valor de referencia:

- Jamón Blanco: 35 €/ pieza.
- Jamón Ibérico: 80 €/ pieza.
- Paleta Ibérica: 50 €/pieza

Para el cálculo de estos valores se tendrá en cuenta el peso medio de los jamones por su valor medio.

Almacenamiento de los bienes pignorados

El almacenamiento se llevará a cabo en 3 secaderos de las instalaciones de la empresa.

Los jamones contenidos en los secaderos son almacenados en "jaulas" apiladas en 2 alturas y cuyo contenido es de 66 jamones/jaula o 98 paletas/jaula.

Cada uno de los secaderos tiene una única vía de acceso que puede ser cerrada individualmente.

La empresa cuenta con una póliza de seguro por la que se asegura el contenido por una suma de 8.000.000 €.

Sistema de Gestión del Stock

El sistema de trazabilidad de la empresa, basado en la identificación individual de cada pieza por medio de una etiqueta con código de barras que permite controlar el almacén. Además de cada una de las jaulas cuelga una etiqueta indicando a la partida a la que pertenecen los jamones en ella contenida.



El sistema de gestión permite conocer en todo momento, las partidas contenidas en cada uno de los secaderos, su valoración, tiempo de curación y origen de las piezas que conforman las partidas.