



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



# **ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE LOS GIMNASIOS DE VALENCIA MEDIANTE LA HERRAMIENTA DE MICROSOFT EXCEL Y POWER PIVOT**

**NOMBRE: PAU ROS BOU**

**Grado en ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**Tutorizado por: ADRIÁN SERRANO CALERO**

**Curso Académico 2020-2021**

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	15
<b>1.1 RESUMEN</b> .....	15
<b>1.2 OBJETO DEL TRABAJO</b> .....	15
<b>1.3 OBJETIVOS</b> .....	16
<b>1.4 JUSTIFICACIÓN DE LAS ASIGNATURAS</b> .....	16
<b>2. ANÁLISIS DEL SECTOR</b> .....	17
<b>2.1 COYUNTURA ECONÓMICA DEL SECTOR</b> .....	17
<b>2.2 COMPORTAMIENTOS DEL SECTOR</b> .....	22
<b>2.3 SEGMENTACIÓN DEL SECTOR</b> .....	26
<b>2.4 AMENAZAS</b> .....	28
<b>2.5 OPORTUNIDADES DE EXPANSIÓN</b> .....	28
<b>3. METODOLOGÍA</b> .....	30
<b>3.1 FUERZAS DE PORTER</b> .....	30
<b>3.2 ANÁLISIS DAFO</b> .....	31
3.2.1 DAFO GIMNASIOS LOW COST .....	32
3.2.2 DAFO GIMNASIOS PREMIUM .....	33
3.2.3 DAFO GIMNASIOS BOUTIQUE .....	34
3.2.4 DAFO GIMNASIOS CONCESIONALES.....	35
3.2.5 DAFO GIMNASIOS MEDIUM .....	36
<b>3.3 PESTEL (ODS INCLUIDO)</b> .....	37
<b>4. DESARROLLO DE NUESTRA PROPUESTA</b> .....	40
<b>4.1 SELECCIÓN DE LA MUESTRA</b> .....	40
<b>4.2 BASES DE DATOS</b> .....	44
<b>4.2 RELACIONES CON POWER PIVOT</b> .....	54
<b>4.3 CREACIÓN DE TABLAS DINÁMICAS Y SEGMENTACIÓN DE DATOS</b> .....	54
<b>4.4 CUADRO DE MANDOS INTERACTIVO</b> .....	61
<b>5. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO</b> .....	62
<b>5.1 ANÁLISIS VERTICAL</b> .....	62
5.1.1 ATALANTA.....	62
<b>5.1.1.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL</b> .....	62
<b>5.1.1.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA</b> .....	66
<b>5.1.1.3 LIQUIDEZ</b> .....	66
<b>5.1.1.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO</b> .....	67
<b>5.1.1.5 ENDEUDAMIENTO</b> .....	67
<b>5.1.1.6 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b> .....	69
<b>5.1.1.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADO</b> .....	74

5.1.2 ANÁLISIS FABRASPORT .....	75
<b>5.1.2.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....</b>	<b>75</b>
<b>5.1.2.2 ANÁLISIS FONDO DE MANOBRA .....</b>	<b>79</b>
<b>5.1.2.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>79</b>
<b>5.1.2.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....</b>	<b>80</b>
<b>5.1.2.5 ENDEUDAMIENTO .....</b>	<b>80</b>
<b>5.1.2.6 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....</b>	<b>81</b>
<b>5.1.2.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....</b>	<b>86</b>
5.1.3 ANÁLISIS FORMASPORT .....	87
<b>5.1.3.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....</b>	<b>87</b>
<b>5.1.3.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....</b>	<b>91</b>
<b>5.1.3.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>92</b>
<b>5.1.3.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....</b>	<b>92</b>
<b>5.1.3.5 ENDEUDAMIENTO .....</b>	<b>93</b>
<b>5.1.3.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....</b>	<b>94</b>
<b>5.1.3.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....</b>	<b>99</b>
5.1.4 ANÁLISIS MARXALENES .....	100
<b>5.1.4.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....</b>	<b>104</b>
<b>5.1.4.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>104</b>
<b>5.1.4.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....</b>	<b>105</b>
<b>5.1.4.5 ENDEUDAMIENTO .....</b>	<b>105</b>
<b>5.1.4.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....</b>	<b>106</b>
<b>5.1.4.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....</b>	<b>111</b>
5.1.5 ANÁLISIS PERFORMASALUD .....	112
<b>5.1.5.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....</b>	<b>112</b>
<b>5.1.5.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....</b>	<b>116</b>
<b>5.1.5.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>116</b>
<b>5.1.5.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....</b>	<b>117</b>
<b>5.1.5.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....</b>	<b>118</b>
<b>5.1.5.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....</b>	<b>123</b>
<b>5.2 ANÁLISIS HORIZONTAL .....</b>	<b>124</b>
5.2.1 ATALANTA.....	124
<b>5.2.1.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....</b>	<b>124</b>
<b>5.2.1.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....</b>	<b>127</b>
<b>5.2.1.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>127</b>
<b>5.2.1.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....</b>	<b>128</b>

5.2.1.5 ENDEUDAMIENTO .....	128
5.2.1.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	129
5.2.1.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....	133
5.2.2 FABRASPORT .....	133
5.2.2.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....	133
5.2.2.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....	136
5.2.2.3 RATIOS LIQUIDEZ .....	136
5.2.2.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....	137
5.2.2.5 ENDEUDAMIENTO .....	137
5.2.2.6 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	138
5.2.2.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....	142
5.2.3 FORMASPORT .....	142
5.2.3.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....	142
5.2.3.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....	145
5.2.3.3 LIQUIDEZ .....	145
5.2.3.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....	146
5.2.3.5 ENDEUDAMIENTO .....	146
5.2.3.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	147
5.2.3.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....	151
5.2.4 MARXALENES.....	152
5.2.4.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....	152
5.2.4.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....	154
5.2.4.3 LIQUIDEZ .....	155
5.2.4.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....	155
5.2.4.5 ENDEUDAMIENTO .....	156
5.2.4.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	156
5.2.4.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....	160
5.2.5 PERFORMASALUD.....	161
5.2.5.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....	161
5.2.5.2 FONDO DE MANIOBRA .....	163
5.2.5.3 LIQUIDEZ .....	164
5.2.5.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....	164
5.2.5.5 ENDEUDAMIENTO .....	165
5.2.5.6 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	165
5.2.5.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....	169
5.3 ANÁLISIS COMPARATIVO CON EL SECTOR.....	170

5.3.1 ATALANTA.....	170
<b>5.3.1.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....</b>	<b>170</b>
<b>5.3.1.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....</b>	<b>172</b>
<b>5.3.1.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>172</b>
<b>5.3.1.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....</b>	<b>173</b>
<b>5.3.1.5 ENDEUDAMIENTO .....</b>	<b>173</b>
<b>5.3.1.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....</b>	<b>174</b>
<b>5.3.1.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....</b>	<b>178</b>
5.3.2 FABRASPORT .....	179
<b>5.3.2.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....</b>	<b>179</b>
<b>5.3.2.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....</b>	<b>181</b>
<b>5.3.2.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>181</b>
<b>5.3.2.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....</b>	<b>182</b>
<b>5.3.2.5 ENDEUDAMIENTO .....</b>	<b>183</b>
<b>5.3.2.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....</b>	<b>183</b>
<b>5.3.2.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....</b>	<b>188</b>
5.3.3 FORMASPORT .....	189
<b>5.3.3.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....</b>	<b>189</b>
<b>5.3.3.2 ANÁLISIS DE FONDO DE MANIOBRA.....</b>	<b>191</b>
<b>5.3.3.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>191</b>
<b>5.3.3.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....</b>	<b>192</b>
<b>5.3.3.5 ENDEUDAMIENTO .....</b>	<b>193</b>
<b>5.3.3.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....</b>	<b>193</b>
<b>5.3.3.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....</b>	<b>198</b>
5.3.4 MARXALENES.....	198
<b>5.3.4.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....</b>	<b>198</b>
<b>5.3.4.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....</b>	<b>200</b>
<b>5.3.4.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>201</b>
<b>5.3.4.4 PLAZOS DE COBRO Y PAGO .....</b>	<b>201</b>
<b>5.3.4.5 ENDEUDAMIENTO .....</b>	<b>202</b>
<b>5.3.4.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....</b>	<b>202</b>
<b>5.3.4.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....</b>	<b>207</b>
5.3.5 PERFORMASALUD.....	207
<b>5.3.5.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL .....</b>	<b>207</b>
<b>5.3.5.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA .....</b>	<b>209</b>
<b>5.3.5.3 LIQUIDEZ .....</b>	<b>210</b>

5.3.5.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO .....	210
5.3.5.5 ENDEUDAMIENTO .....	211
5.3.5.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	211
5.3.5.7 RATIOS ACTIVIDAD Y RESULTADOS .....	216
<b>6. CONCLUSIONES .....</b>	<b>217</b>
<b>6.1 DIAGNÓSTICO VERTICAL.....</b>	<b>217</b>
6.1.1 ATALANTA.....	217
6.1.2 FABRASPORT .....	217
6.1.3 FORMASPORT .....	217
6.1.4 MARXALENES.....	218
6.1.5 PERFORMASALUD.....	218
<b>6.2 DIAGNÓSTICO HORIZONTAL.....</b>	<b>219</b>
6.2.1 ATALANTA.....	219
6.2.2 FABRASPORT .....	219
6.2.3 FORMASPORT .....	219
6.2.4 MARXALENES.....	220
6.2.5 PERFORMASALUD.....	220
<b>6.3 DIAGNÓSTICO SECTORIAL .....</b>	<b>221</b>
6.3.1 ATALANTA.....	221
6.3.2 FABRASPORT .....	221
6.3.3 FORMASPORT .....	222
6.3.4 MARXALENES.....	223
6.3.5 PERFORMASALUD.....	224
<b>6.4 DIAGNÓSTICO GENERAL.....</b>	<b>224</b>
<b>7. REFERENCIAS.....</b>	<b>228</b>
<b>ANEXO A TABLAS BALANCE COMPLETO .....</b>	<b>231</b>
<b>ANEXO B BASE DE DATOS BALANCE .....</b>	<b>237</b>
<b>ANEXO C TABLAS DE PYG COMPLETAS .....</b>	<b>239</b>
<b>ANEXO D BASES DE DATOS DE PYG COMPLETAS .....</b>	<b>241</b>
<b>ANEXO E BASES DE DATOS PYG ANALÍTICA.....</b>	<b>244</b>
<b>ANEXO F BASE DE DATOS KPI COMPLETA.....</b>	<b>250</b>
<b>ANEXO G CUENTA ANALÍTICA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COMPLETA .....</b>	<b>254</b>
<b>ANEXO H TABLAS PUENTE.....</b>	<b>256</b>
<b>ANEXO I SEGMENTACIONES DE DATOS COMPLETAS .....</b>	<b>258</b>
<b>ANEXO J CÁLCULO DE RATIOS .....</b>	<b>259</b>

Imagen 1. Datos relevantes sobre el sector del fitness.....	18
Imagen 2. Empleo medio anual vinculado a las actividades deportivas.....	19
Imagen 3. Empleo medio anual vinculado a actividades deportivas por tipo de jornada y situación profesional.....	20
Imagen 4. Empresas vinculadas al deporte según su condición jurídica .....	20
Imagen 5. Empresas de la Comunidad Valenciana que están vinculadas al deporte .....	21
Imagen 6. Gasto en bienes y servicios relacionados con la actividad del deporte por comunidad autónoma .....	21
Imagen 7. Hábitos de consumo y frecuencia de un gimnasio.....	22
Imagen 8. 8 debilidades que más enojan a los clientes de los gimnasios.....	23
Imagen 9. % Exclientes según tipo de gimnasio .....	24
Imagen 10. % Exclientes según género .....	24
Imagen 11. % Exclientes según edades .....	25
Imagen 12. % Exclientes según ocupación laboral.....	25
Imagen 13. Exclientes según la periodicidad con la que acudían al centro .....	26
Imagen 14. Superficie media de las instalaciones deportivas en España en metros cuadrados, en 2018 .....	26
Imagen 15. Principales amenazas para el sector del fitness en España en el año 2015.....	28
Imagen 16. Ventajas competitivas .....	30
Imagen 17. DAFO para los Gimnasios Low Cost.....	32
Imagen 18. DAFO gimnasios Premium .....	33
Imagen 19. DAFO gimnasios Boutique .....	34
Imagen 20. DAFO gimnasios Concesionales.....	35
Imagen 21. DAFO gimnasios Medium .....	36
Imagen 22. Tendencia del CrossFit en Europa .....	37
Imagen 23. Estrategia de búsqueda para la selección de los gimnasios a analizar por actividad y por localización .....	40
Imagen 24. Listado de los gimnasios según la estrategia de búsqueda aplicada .....	41
Imagen 25. Servicios gimnasio Forma Sport .....	42
Imagen 26. Servicios gimnasio Atalanta.....	42
Imagen 27. Servicios Polideportivo Marxalenes .....	43
Imagen 28. Servicios Gimnasio FabraSport.....	43
Imagen 29. Servicios Gimnasio Performa Salud.....	44
Imagen 30. Análisis patrimonial por cuenta general del gimnasio Atalanta.....	62
Imagen 31. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio Atalanta.....	63
Imagen 32. Activo Corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta .....	63
Imagen 33. Activo corriente por cuenta específica del balance de situación del gimnasio Atalanta... ..	64
Imagen 34. Pasivo no corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta .....	64
Imagen 35. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta .....	65
Imagen 36. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio Atalanta .....	65
Imagen 37. Fondo de maniobra del gimnasio Atalanta .....	66
Imagen 38. Ratios de liquidez del gimnasio Atalanta.....	66
Imagen 39. Plazo de cobro y pago del gimnasio Atalanta.....	67
Imagen 40. Ratios de endeudamiento del gimnasio Atalanta .....	68
Imagen 41. Ratios de endeudamiento del gimnasio Atalanta comparados con el sector.....	68
Imagen 42. KPI de la PyG analítica del gimnasio Atalanta .....	69
Imagen 43. KPI de la PyG analítica sobre las ventas del gimnasio Atalanta .....	69
Imagen 44. Coste de ventas del gimnasio Atalanta .....	70

Imagen 45. Otros ingresos y gastos de explotación sobre las ventas del gimnasio Atalanta .....	70
Imagen 46. Gastos de personal del gimnasio Atalanta .....	71
Imagen 47. Número de empleados del gimnasio Atalanta .....	71
Imagen 48. Amortizaciones y deterioros del gimnasio Atalanta .....	72
Imagen 49. Ingresos y gastos financieros de la cuenta de PyG del gimnasio Atalanta .....	72
Imagen 50. Impuestos sobre beneficios del gimnasio Atalanta.....	73
Imagen 51. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio Atalanta .....	73
Imagen 52. Ratios por actividad y resultados del gimnasio Atalanta .....	74
Imagen 53. Ratios por actividad y resultados del gimnasio Atalanta comparados con los del sector .	75
Imagen 54. Análisis patrimonial por cuenta general del gimnasio FabraSport .....	75
Imagen 55. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio FabraSport .....	76
Imagen 56. Activo Corriente por cuenta general del gimnasio FabraSport.....	76
Imagen 57. Activo corriente por cuenta específica del balance de situación del gimnasio FabraSport	77
Imagen 58. Pasivo no corriente por cuenta general del gimnasio FabraSport .....	77
Imagen 59. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio FabraSport .....	78
Imagen 60. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio Fabra Sport .....	78
Imagen 61. Fondo de maniobra del gimnasio FabraSport .....	79
Imagen 62. Ratios de liquidez del gimnasio FabraSport .....	79
Imagen 63. Plazos de pago y cobro gimnasio FabraSport.....	80
Imagen 64. Ratios de endeudamiento del gimnasio FabraSport .....	80
Imagen 65. Ratios de endeudamiento del gimnasio FabraSport comparados con el sector.....	81
Imagen 66. KPI de la PyG analítica del gimnasio FabraSport .....	81
Imagen 67. KPI de la PyG analítica sobre las ventas del gimnasio FabraSport .....	82
Imagen 68. Coste de ventas del gimnasio FabraSport .....	82
Imagen 69. Otros ingresos y gastos de explotación sobre las ventas del gimnasio FabraSport.....	83
Imagen 70. Gastos de personal del gimnasio FabraSport.....	83
Imagen 71. Número de empleados gimnasio FabraSport.....	84
Imagen 72. Amortizaciones y deterioros del gimnasio FabraSport .....	84
Imagen 73. Ingresos y gastos financieros de la cuenta de PyG del gimnasio Atalanta.....	85
Imagen 74. Impuestos sobre beneficios del gimnasio FabraSport .....	85
Imagen 75. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio FabraSport.....	86
Imagen 76. Ratios de actividad y resultados del gimnasio FabraSport.....	86
Imagen 77. Ratios de actividad y resultados del gimnasio FabraSport comparados con el sector .....	87
Imagen 78. Análisis patrimonial del gimnasio FormaSport.....	87
Imagen 79. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio FormaSport .....	88
Imagen 80. Activo corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport .....	89
Imagen 81. Activo corriente por cuenta específica del gimnasio FormaSport .....	89
<i>Imagen 82. Pasivo No corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport.....</i>	<i>90</i>
<i>Imagen 83. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>90</i>
<i>Imagen 84. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>91</i>
<i>Imagen 85. Fondo de maniobra del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>91</i>
<i>Imagen 86. Ratios liquidez del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>92</i>
<i>Imagen 87. Plazos de cobro y pago del gimnasio FormaSport.....</i>	<i>92</i>
<i>Imagen 88. Imagen 89. Ratios de endeudamiento del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>93</i>
<i>Imagen 90. Ratios de endeudamiento del gimnasio FormaSport comparados con el sector .....</i>	<i>93</i>
<i>Imagen 91. KPI de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>94</i>
<i>Imagen 92. KPI sobre ventas de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio FormaSport.....</i>	<i>94</i>
<i>Imagen 93. Coste de ventas del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>95</i>



<i>Imagen 94. Otros gastos e ingresos de explotación sobre ventas del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>95</i>
<i>Imagen 95. Gastos de personal del gimnasio FormaSport.....</i>	<i>96</i>
<i>Imagen 96. Número de empleados del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>96</i>
<i>Imagen 97. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>97</i>
<i>Imagen 98. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio FormaSport.....</i>	<i>97</i>
<i>Imagen 99. Impuestos sobre beneficios del gimnasio FormaSport.....</i>	<i>98</i>
<i>Imagen 100. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>98</i>
<i>Imagen 101. Ratios de actividad y resultados del gimnasio FormaSport .....</i>	<i>99</i>
<i>Imagen 102. Ratios de actividad y resultados del gimnasio FormaSport comparados con el sector ...</i>	<i>99</i>
<i>Imagen 103. Análisis patrimonial del gimnasio Marxalenes.....</i>	<i>100</i>
<i>Imagen 104. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>101</i>
<i>Imagen 105. Activo corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes.....</i>	<i>101</i>
<i>Imagen 106. Activo corriente por cuenta específica del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>102</i>
<i>Imagen 107. Pasivo no corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>102</i>
<i>Imagen 108. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>103</i>
<i>Imagen 109. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>103</i>
<i>Imagen 110. Fondo de maniobra del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>104</i>
<i>Imagen 111. Ratios de liquidez del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>104</i>
<i>Imagen 112. Plazos de pago y cobro del gimnasio Marxalenes.....</i>	<i>105</i>
<i>Imagen 113. Ratios de endeudamiento del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>105</i>
<i>Imagen 114. Ratios de endeudamiento del gimnasio Marxalenes comparados con el sector .....</i>	<i>106</i>
<i>Imagen 115. KPI de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>106</i>
<i>Imagen 116. KPI sobre ventas de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio Marxalenes.....</i>	<i>107</i>
<i>Imagen 117. Coste de ventas del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>107</i>
<i>Imagen 118. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>108</i>
<i>Imagen 119. Gastos de personal del gimnasio Marxalenes.....</i>	<i>108</i>
<i>Imagen 120. Número de empleados del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>109</i>
<i>Imagen 121. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>109</i>
<i>Imagen 122. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio Marxalenes.....</i>	<i>110</i>
<i>Imagen 123. Impuestos sobre beneficios del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>110</i>
<i>Imagen 124. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>111</i>
<i>Imagen 125. Ratios de actividad y resultados del gimnasio Marxalenes .....</i>	<i>111</i>
<i>Imagen 126. Ratios de actividad y resultados del gimnasio Marxalenes comparados con el sector .</i>	<i>112</i>
<i>Imagen 127. Análisis patrimonial del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>112</i>
<i>Imagen 128. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio PerformaSalud.....</i>	<i>113</i>
<i>Imagen 129. Activo corriente por cuenta general del gimnasio PerformaSalud.....</i>	<i>113</i>
<i>Imagen 130. Activo corriente por cuenta específica del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>114</i>
<i>Imagen 131. Pasivo no corriente por cuenta general del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>114</i>
<i>Imagen 132. Pasivo corriente por cuenta específica del gimnasio PerformaSalud.....</i>	<i>115</i>
<i>Imagen 133. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>115</i>
<i>Imagen 134. Fondo de maniobra del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>116</i>
<i>Imagen 135. Ratios de liquidez del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>116</i>
<i>Imagen 136. Plazo de cobro y pago del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>117</i>
<i>Imagen 137. Ratios de endeudamiento del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>117</i>
<i>Imagen 138. Ratios de endeudamiento del gimnasio PerformaSalud comparados con el sector .....</i>	<i>118</i>
<i>Imagen 139. KPI de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>118</i>
<i>Imagen 140. KPI sobre ventas de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio PerformaSalud...</i>	<i>119</i>
<i>Imagen 141. Coste de ventas del gimnasio PerformaSalud .....</i>	<i>119</i>

<i>Imagen 142. Otros gastos e ingresos de explotación sobre ventas del gimnasio PerformaSalud .....</i>	120
<i>Imagen 143. Gastos de personal del gimnasio PerformaSalud.....</i>	120
<i>Imagen 144. Número de empleados del gimnasio PerformaSalud .....</i>	121
<i>Imagen 145. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio PerformaSalud .....</i>	121
<i>Imagen 146. Gastos e ingresos financieros sobre ventas del gimnasio PerformaSalud .....</i>	122
<i>Imagen 147. Impuestos sobre beneficios del gimnasio PerformaSalud.....</i>	122
<i>Imagen 148. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio PerformaSalud .....</i>	123
<i>Imagen 149. Ratios de actividad y resultados del gimnasio PerformaSalud .....</i>	123
<i>Imagen 150. Ratios de actividad y resultados del gimnasio PerformaSalud comparados con el sector .....</i>	124
<i>Imagen 151. Evolución del activo no corriente del gimnasio Atalanta .....</i>	124
<i>Imagen 152. Evolución del activo corriente del gimnasio Atalanta .....</i>	125
<i>Imagen 153. Evolución del pasivo no corriente del gimnasio Atalanta .....</i>	125
<i>Imagen 154. Evolución del pasivo corriente del gimnasio Atalanta .....</i>	126
<i>Imagen 155. Evolución del patrimonio neto del gimnasio Atalanta .....</i>	126
<i>Imagen 156. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio Atalanta .....</i>	127
<i>Imagen 157. Evolución de los ratios de liquidez del gimnasio Atalanta .....</i>	127
<i>Imagen 158. Evolución de los plazos de cobro y pago del gimnasio Atalanta.....</i>	128
<i>Imagen 159. Evolución de los ratios de endeudamiento del gimnasio Atalanta .....</i>	128
<i>Imagen 160. Evolución de las ventas del gimnasio Atalanta .....</i>	129
<i>Imagen 161. Evolución del margen bruto del gimnasio Atalanta .....</i>	129
<i>Imagen 162. Evolución del valor añadido del gimnasio Atalanta .....</i>	130
<i>Imagen 163. Evolución EBITDA del gimnasio Atalanta .....</i>	130
<i>Imagen 164. Evolución número de empleados del gimnasio Atalanta .....</i>	131
<i>Imagen 165. Evolución EBIT del gimnasio Atalanta .....</i>	131
<i>Imagen 166. Evolución EBT del gimnasio Atalanta .....</i>	132
<i>Imagen 167. Evolución del beneficio neto del gimnasio Atalanta .....</i>	132
<i>Imagen 168. Evolución de los ratios de actividad y resultados del gimnasio Atalanta.....</i>	133
<i>Imagen 169. Evolución activo no corriente del gimnasio FabraSport.....</i>	133
<i>Imagen 170. Evolución activo corriente del gimnasio FabraSport .....</i>	134
<i>Imagen 171. Evolución pasivo no corriente del gimnasio FabraSport .....</i>	134
<i>Imagen 172. Evolución pasivo corriente del gimnasio FabraSport .....</i>	135
<i>Imagen 173. Evolución patrimonio neto del gimnasio FabraSport .....</i>	135
<i>Imagen 174. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio FabraSport.....</i>	136
<i>Imagen 175. Evolución ratios de liquidez del gimnasio FabraSport.....</i>	136
<i>Imagen 176. Evolución plazos de cobro y de pago del gimnasio FabraSport .....</i>	137
<i>Imagen 177. Evolución endeudamiento del gimnasio FabraSport.....</i>	137
<i>Imagen 178. Evolución ventas del gimnasio FabraSport.....</i>	138
<i>Imagen 179. Evolución margen bruto del gimnasio FabraSport.....</i>	138
<i>Imagen 180. Evolución valor añadido del gimnasio FabraSport .....</i>	139
<i>Imagen 181. Evolución EBITDA del gimnasio FabraSport .....</i>	139
<i>Imagen 182. Número de empleados del gimnasio FabraSport .....</i>	140
<i>Imagen 183. Evolución EBIT del gimnasio FabraSport .....</i>	140
<i>Imagen 184. Evolución EBT del gimnasio FabraSport .....</i>	141
<i>Imagen 185. Evolución beneficio neto del gimnasio FabraSport .....</i>	141
<i>Imagen 186. Evolución ratios de actividad y resultados del gimnasio FabraSport.....</i>	142
<i>Imagen 187. Evolución activo no corriente del gimnasio FormaSport.....</i>	142
<i>Imagen 188. Evolución activo corriente del gimnasio FormaSport.....</i>	143

<i>Imagen 189. Evolución pasivo no corriente del gimnasio FormaSport .....</i>	143
<i>Imagen 190. Evolución pasivo corriente del gimnasio FormaSport .....</i>	144
<i>Imagen 191. Evolución patrimonio neto del gimnasio FormaSport .....</i>	144
<i>Imagen 192. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio FormaSport .....</i>	145
<i>Imagen 193. Evolución ratios de liquidez del gimnasio FormaSport .....</i>	145
<i>Imagen 194. Evolución plazos de cobro y pago del gimnasio FormaSport .....</i>	146
<i>Imagen 195. Evolución ratios de endeudamiento del gimnasio FormaSport .....</i>	146
<i>Imagen 196. Evolución ventas del gimnasio FormaSport .....</i>	147
<i>Imagen 197. Evolución margen bruto del gimnasio FormaSport .....</i>	147
<i>Imagen 198. Evolución valor añadido del gimnasio FormaSport .....</i>	148
<i>Imagen 199. Evolución EBITDA del gimnasio FormaSport .....</i>	148
<i>Imagen 200. Número de empleados del gimnasio FormaSport .....</i>	149
<i>Imagen 201. Evolución EBIT del gimnasio FormaSport .....</i>	149
<i>Imagen 202. Evolución EBT del gimnasio FormaSport .....</i>	150
<i>Imagen 203. Evolución beneficio neto del gimnasio FormaSport .....</i>	150
<i>Imagen 204. Evolución ratios de actividad y resultados del gimnasio FormaSport .....</i>	151
<i>Imagen 205. Evolución activo no corriente del gimnasio Marxalenes .....</i>	152
<i>Imagen 206. Evolución activo corriente del gimnasio Marxalenes .....</i>	152
<i>Imagen 207. Evolución pasivo no corriente del gimnasio Marxalenes .....</i>	153
<i>Imagen 208. Evolución pasivo corriente del gimnasio Marxalenes .....</i>	153
<i>Imagen 209. Evolución patrimonio neto del gimnasio Marxalenes .....</i>	154
<i>Imagen 210. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio Marxalenes .....</i>	154
<i>Imagen 211. Evolución ratios de liquidez del gimnasio Marxalenes .....</i>	155
<i>Imagen 212. Evolución plazos de cobro y pago del gimnasio Marxalenes .....</i>	155
<i>Imagen 213. Evolución ratios de endeudamiento del gimnasio Marxalenes .....</i>	156
<i>Imagen 214. Evolución ventas del gimnasio Marxalenes .....</i>	156
<i>Imagen 215. Evolución margen bruto del gimnasio Marxalenes .....</i>	157
<i>Imagen 216. Evolución valor añadido del gimnasio Marxalenes .....</i>	157
<i>Imagen 217. Evolución EBITDA del gimnasio Marxalenes .....</i>	158
<i>Imagen 218. Número de empleados del gimnasio Marxalenes .....</i>	158
<i>Imagen 219. Evolución EBIT del gimnasio Marxalenes .....</i>	159
<i>Imagen 220. Evolución EBT del gimnasio Marxalenes .....</i>	159
<i>Imagen 221. Evolución beneficio neto del gimnasio Marxalenes .....</i>	160
<i>Imagen 222. Evolución ratios de actividad y resultado del gimnasio Marxalenes .....</i>	160
<i>Imagen 223. Evolución activo no corriente del gimnasio PerformaSalud .....</i>	161
<i>Imagen 224. Evolución activo corriente del gimnasio PerformaSalud .....</i>	161
<i>Imagen 225. Evolución pasivo no corriente del gimnasio PerformaSalud .....</i>	162
<i>Imagen 226. Evolución pasivo corriente del gimnasio PerformaSalud .....</i>	162
<i>Imagen 227. Evolución patrimonio neto del gimnasio PerformaSalud .....</i>	163
<i>Imagen 228. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio PerformaSalud .....</i>	163
<i>Imagen 229. Evolución ratios de liquidez del gimnasio PerformaSalud .....</i>	164
<i>Imagen 230. Evolución plazos de cobro y pago del gimnasio PerformaSalud .....</i>	164
<i>Imagen 231. Evolución ratios de endeudamiento del gimnasio PerformaSalud .....</i>	165
<i>Imagen 232. Evolución ventas del gimnasio PerformaSalud .....</i>	165
<i>Imagen 233. Evolución margen bruto del gimnasio PerformaSalud .....</i>	166
<i>Imagen 234. Evolución valor añadido del gimnasio PerformaSalud .....</i>	166
<i>Imagen 235. Evolución EBITDA del gimnasio PerformaSalud .....</i>	167
<i>Imagen 236. Número de empleados del gimnasio PerformaSalud .....</i>	167

<i>Imagen 237. Evolución EBIT del gimnasio PerformaSalud .....</i>	168
<i>Imagen 238. Evolución EBT del gimnasio PerformaSalud .....</i>	168
<i>Imagen 239. Evolución beneficio neto del gimnasio PerformaSalud .....</i>	169
<i>Imagen 240. Evolución ratios de actividad y resultados del gimnasio PerformaSalud .....</i>	169
<i>Imagen 241. Análisis patrimonial del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	170
<i>Imagen 242. Activo corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta comparado con el sector ..</i>	171
<i>Imagen 243. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta comparado con el sector..</i>	171
<i>Imagen 244. Fondo de maniobra del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	172
<i>Imagen 245. Ratios de liquidez del gimnasio Atalanta comparado con el sector.....</i>	172
<i>Imagen 246. Plazos de pago y cobro del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	173
<i>Imagen 247. Ratios de endeudamiento del gimnasio Atalanta comparado con el sector.....</i>	173
<i>Imagen 248. Ventas y beneficio neto del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	174
<i>Imagen 249. KPI sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	174
<i>Imagen 250. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	175
<i>Imagen 251. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector.....</i>	175
<i>Imagen 252. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector.....</i>	176
<i>Imagen 253. Número de empleados del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	176
<i>Imagen 254. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	177
<i>Imagen 255. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	177
<i>Imagen 256. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector .....</i>	178
<i>Imagen 257 Ratios de actividad y resultados del Atalanta comparados con el sector .....</i>	178
<i>Imagen 258. Análisis patrimonial del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	179
<i>Imagen 259. Activo corriente por cuenta general gimnasio FabraSport comparado con el sector ....</i>	180
<i>Imagen 260. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	180
<i>Imagen 261. Fondo de maniobra del gimnasio FabraSport comparado con el sector.....</i>	181
<i>Imagen 262. Ratios de liquidez del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	181
<i>Imagen 263. Plazos de pago y cobro del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	182
<i>Imagen 264. Ratios de endeudamiento del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	183
<i>Imagen 265. Ventas y beneficio neto del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	183
<i>Imagen 266. KPI sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	184
<i>Imagen 267. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	184
<i>Imagen 268. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector.....</i>	185
<i>Imagen 269. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector...</i>	185
<i>Imagen 270. Número de empleados del gimnasio FabraSport comparado con el sector.....</i>	186
<i>Imagen 271. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	186
<i>Imagen 272. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	187
<i>Imagen 273. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector .....</i>	187
<i>Imagen 274. Ratios de actividad y resultados del FabraSport comparados con el sector .....</i>	188
<i>Imagen 275. Análisis patrimonial del gimnasio FormaSport comparado con el sector .....</i>	189

<i>Imagen 276. Activo corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	190
<i>Imagen 277. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	190
<i>Imagen 278. Fondo de maniobra del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	191
<i>Imagen 279. Ratios de liquidez del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	191
<i>Imagen 280. Plazos de cobro y pago del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	192
<i>Imagen 281. Ratios de endeudamiento del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	193
<i>Imagen 282. Ventas y beneficio neto del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	193
<i>Imagen 283. KPI sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	194
<i>Imagen 284. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	194
<i>Imagen 285. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	195
<i>Imagen 286. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	195
<i>Imagen 287. Número de empleados del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	196
<i>Imagen 288. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	196
<i>Imagen 289. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	197
<i>Imagen 290. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector</i>	197
<i>Imagen 291. Ratios de actividad y resultados del FormaSport comparados con el sector</i>	198
<i>Imagen 292. Análisis patrimonial del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	198
<i>Imagen 293. Activo corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	199
<i>Imagen 294. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	200
<i>Imagen 295. Fondo de maniobra del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	200
<i>Imagen 296. Ratios de liquidez del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	201
<i>Imagen 297. Plazos de cobro y pago del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	201
<i>Imagen 298. Ratios de endeudamiento del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	202
<i>Imagen 299. Ventas y beneficio neto del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	202
<i>Imagen 300. KPI sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	203
<i>Imagen 301. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	203
<i>Imagen 302. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	204
<i>Imagen 303. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	204
<i>Imagen 304. Número de empleados del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	205
<i>Imagen 305. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	205
<i>Imagen 306. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	206
<i>Imagen 307. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector</i>	206
<i>Imagen 308. Ratios de actividad y resultados del Marxalenes comparados con el sector</i>	207
<i>Imagen 309. Análisis patrimonial del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i>	207
<i>Imagen 310. Activo corriente por cuenta general del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i>	208

<i>Imagen 311. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	209
<i>Imagen 312. Fondo de maniobra del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	209
<i>Imagen 313. Ratios de liquidez del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	210
<i>Imagen 314. Plazos de cobro y pago del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	210
<i>Imagen 315. Ratios de endeudamiento del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	211
<i>Imagen 316. Ventas y beneficio neto del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	211
<i>Imagen 317. KPI sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	212
<i>Imagen 318. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> ..	212
<i>Imagen 319. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	213
<i>Imagen 320. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	213
<i>Imagen 321. Número de empleados del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	214
<i>Imagen 322. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	214
<i>Imagen 323. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	215
<i>Imagen 324. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector</i> .....	215
<i>Imagen 325. Ratios de actividad y resultados del PerformaSalud comparados con el sector</i> .....	216

Tabla 1. Base de datos del Balance de Situación de los gimnasios .....	45
Tabla 2. Base de datos de la cuenta de Pérdidas y Ganancias de los gimnasios.....	46
Tabla 3. Base de datos de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica de los gimnasios.....	47
Tabla 4. PyG Analítica .....	48
Tabla 5. Balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias analítica del sector de las actividades deportivas Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021.....	49
Tabla 6. Activos, Pasivos y Patrimonio neto del Sector.....	49
Tabla 7. Cuenta PyG analítica del sector, parte 1.....	50
Tabla 8. Cuenta PyG analítica del sector, parte 2.....	51
Tabla 9. Ratios de los gimnasios y del sector .....	52
Tabla 10. Fondo de Maniobra de los gimnasios y del sector .....	53
Tabla 11. Número de empleados de los gimnasios y del sector .....	53
Tabla 12. Relaciones entre tablas en la vista de diagrama de la herramienta Power Pivot .....	54
Tabla 13. Tabla dinámica Cuenta General Balance de los gimnasios y del sector .....	55
Tabla 14. Tabla dinámica en % de la Cuenta General del Balance de los gimnasios y del sector.....	55
Tabla 15. Tabla dinámica de las cuentas específicas del balance de situación de los gimnasios y del sector.....	56
Tabla 16. Tabla dinámica de la PyG de los gimnasios y del sector.....	56
Tabla 17. Tabla dinámica de la PyG analítica de los gimnasios y del sector .....	56
Tabla 18. Tabla dinámica de la cuenta general de la PyG analítica de los gimnasios y del sector.....	57
Tabla 19. Tabla dinámica en % sobre el importe neto de la cifra de negocios de la cuenta de PyG de los gimnasios y del sector.....	57
Tabla 20. Importe neto de la cifra de negocios de los gimnasios y del sector.....	58
Tabla 21. Medidas Power Pivot.....	58

Tabla 22. Tabla dinámica de la cuenta general de los gimnasios y del sector sobre el importe neto de la cifra de negocios en porcentaje .....	59
Tabla 23. Tabla dinámica de los ratios de los gimnasios y del sector .....	59
Tabla 24. Tabla dinámica del fondo de maniobra de los gimnasios y del sector .....	60
Tabla 25. Tabla dinámica de los empleados de los gimnasios y del sector.....	60
Tabla 26. Segmentación de datos de los KPI.....	60
Tabla 27. Segmentación de datos de las cuentas generales de la PyG.....	60
Tabla 28. Cuadro de mandos interactivo .....	61

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **1.1 RESUMEN**

En el presente trabajo se dispone a realizar un análisis completo del sector que concierne la actividad de los gimnasios en la zona de Valencia. Para ello, mediante las herramientas de Microsoft Excel y Power Pivot creamos como resultado final y a modo de esquema, un cuadro de mandos interactivo y así conseguir un análisis dinámico al más mínimo detalle.

En primer lugar, se empezará con una pequeña introducción acerca del sector, en relación con su auge y sus actuales tendencias, además de realizar las diferentes segmentaciones de los gimnasios dentro de éste.

A continuación, se realizará un análisis DAFO de los diferentes segmentos del sector, estudiando así sus factores microeconómicos, además de analizar cada una de las ventajas competitivas de éstos mediante las cadenas de PORTER. Para estudiar los factores macroeconómicos que operan en este sector, se realizará un análisis PESTEL.

Finalmente, se realizará un análisis económico-financiero de los gimnasios de la zona de Valencia, para determinar que segmento de este sector es el más óptimo en términos de inversión-rentabilidad.

### **1.2 OBJETO DEL TRABAJO**

Este proyecto tiene un doble objeto de trabajo puesto que, por una parte, se pretende analizar la actividad que realizan los gimnasios en la zona de Valencia y hacer un diagnóstico para determinar que

opción es mejor. Por otra parte, se pretende demostrar la utilidad de las herramientas de Microsoft Excel y Power Pivot y ponerlas en práctica en un caso real.

### 1.3 OBJETIVOS

Los objetivos principales para este trabajo y por los que se realiza, son los siguientes:

- Desarrollar los conocimientos adquiridos en el grado.
- Utilizar la herramienta de Microsoft Excel para realizar el análisis y demostrar su utilidad para la realización del trabajo.
- Demostrar la utilidad de la herramienta de Power Pivot dentro de Microsoft Excel.
- Aplicar un método práctico e interactivo para realizar el análisis de la actividad de los gimnasios en la zona de Valencia.
- Evaluar que segmento de este sector es más viable para un inversor.
- Evaluar las tendencias que rigen la actividad de los gimnasios.
- Evaluar la competencia entre los diferentes gimnasios de la zona de Valencia.

### 1.4 JUSTIFICACIÓN DE LAS ASIGNATURAS

Los principales conocimientos adquiridos para la realización de este proyecto durante mi trayectoria en el Grado de Administración y Dirección de Empresas se deben en parte a las siguientes asignaturas cursadas:

- **Análisis y Consolidación Contable:** Mi asignatura preferida del grado ya que gracias a ésta he realizado este proyecto. Esta asignatura me ha dado todos los conceptos necesarios para poder interpretar los estados financieros de una sociedad y su respectivo sector.
- **Marketing:** Me ha proporcionado los conocimientos básicos para poder realizar un análisis microeconómico (DAFO) y macroeconómico (PESTEL), además de entender la estrategia comercial y la ventaja competitiva de una sociedad.
- **Investigación Comercial:** Sobre todo a buscar información de calidad y fuentes fiables y a realizar encuestas y analizar sus resultados.
- **Microeconomía:** Me ha ofrecido los instrumentos necesarios para poder entender el comportamiento de los agentes económicos individuales como son los consumidores, las sociedades y los inversores.
- **Macroeconomía:** Me ha ayudado a la hora de entender las políticas económicas que adopta un país, así como a entender ciertos indicadores claves en la economía como son la tasa de empleo, el PIB, la renta per cápita, etc.
- **Economía Mundial y Española:** Me ha servido para entender la economía a nivel mundial y nacional, a entender que organismos forman parte de ésta y como intervienen.



- **Economía Financiera:** Una asignatura que me ha aportado muchísimo puesto que me ha ofrecido numerosos conocimientos a la hora de entender las finanzas de una sociedad y a ayudarme a la creación de proyectos financieros.
- **Estadística:** Una asignatura que me ha servido prácticamente para todo en general, para la descripción del análisis de datos y descripción de gráficas además de ayudarme a entender la aplicación de la estadística en la economía.
- **Investigación Operativa:** Me ha ofrecido conocimientos muy útiles a la hora de tomar decisiones para pensar y a la hora de realizar un proyecto, además de ayudarme a coger soltura con el Excel.

No obstante, cabe recordar que todas y cada una de las asignaturas me han brindado numerosos conocimientos durante mi trayectoria profesional.

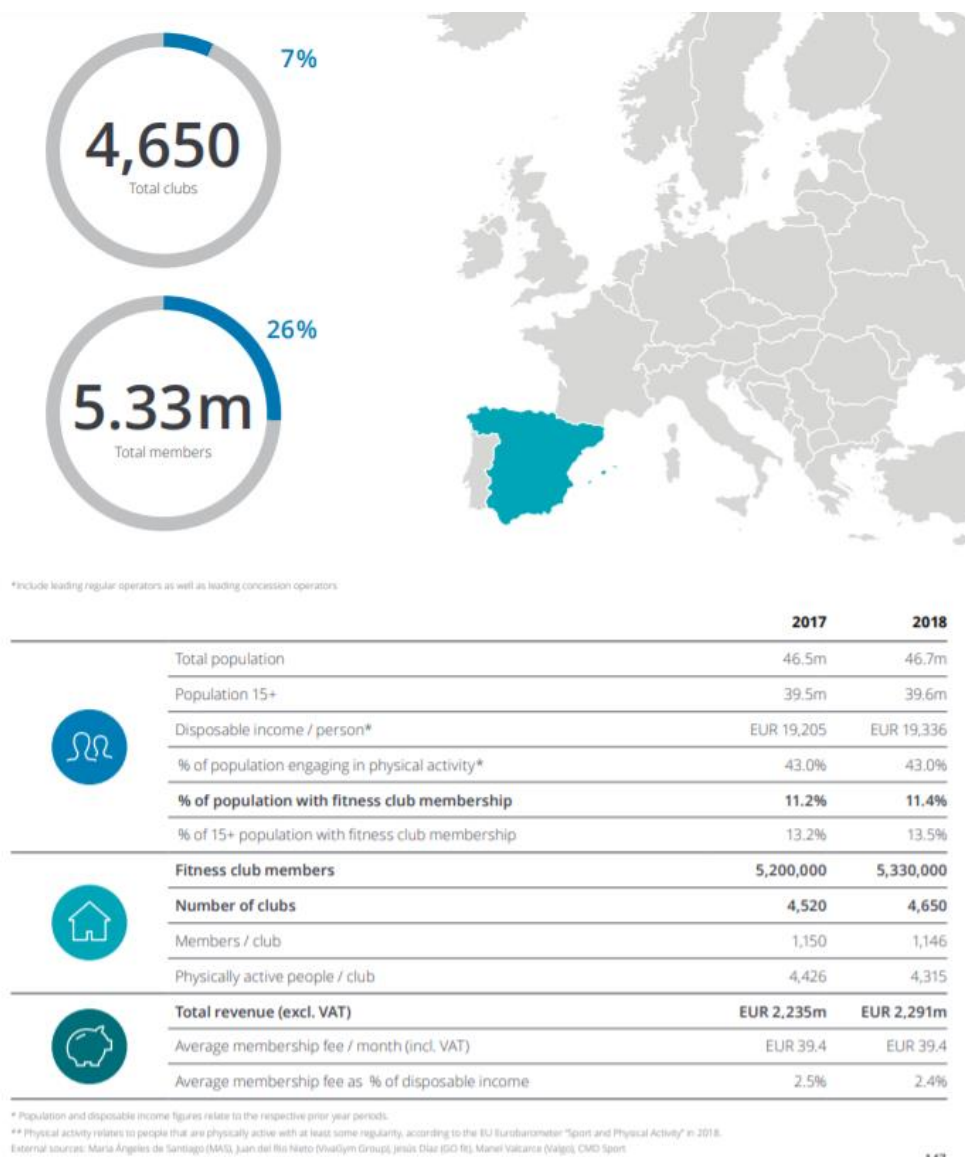
## **2. ANÁLISIS DEL SECTOR**

### **2.1 COYUNTURA ECONÓMICA DEL SECTOR**

Como sabemos, cada día hay más gente que practica deporte ya no sólo porque conlleva numerosos beneficios para nuestra salud sino porque cada vez se le da mucha más importancia a la estética, es decir, el culto al cuerpo. Por eso cada vez vemos muchos inversores que piensan en abrir un gimnasio, ya que, según las estadísticas y los números, este sector se encuentra en plena expansión.

Imagen 1. Datos relevantes sobre el sector del fitness

Fuente: (Deloitte, 2019)



El 43% de la población española acude a gimnasios y centros deportivos.

En España hay 5,33 millones de socios que van a un gimnasio o centro deportivo. En total hay 4.650 gimnasios y la cuota mensual que se paga de media está entorno a los 39 euros (IVA incluido), suponiendo un 2,4% de gasto medio de una renta española. (Deloitte, 2019)

España se posiciona como el quinto en términos de número de miembros con unos ingresos de 2.000 millones de euros aproximadamente. Siendo Valencia la tercera ciudad del territorio español con más gimnasios activos, en concreto 86.

Madrid cuenta con unas 8.000 personas por gimnasio, mientras que Barcelona 4.500 y Valencia, sorprendentemente, 9.000. En el caso de Valencia, la renta media disponible es 29.250 € al año, inferior a Madrid y a Barcelona que son las dos ciudades con más gimnasios en España, lo que puede explicar el escaso número de gimnasios en Valencia ya que los ingresos tienden a centrarse en gastos de primera necesidad. Lo cual parece indicar que el sector del fitness en la ciudad de Valencia aún está en crecimiento (Geoblink, 2017)

A continuación, en las siguientes imágenes podemos ver datos muy relevantes acerca del sector del fitness:

Imagen 2. Empleo medio anual vinculado a las actividades deportivas

Fuente: (Ministerio de Cultura y Deporte, 2019)

**1.1. Empleo medio anual vinculado a determinadas ocupaciones o actividades deportivas por sexo, grupo de edad y nivel de estudios**

	EMPLEO VINCULADO AL DEPORTE						Distribución porcentual del empleo total	
	VALORES ABSOLUTOS (En miles)		En porcentaje del total de empleo		Distribución porcentual			
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
<b>TOTAL</b>	<b>203,3</b>	<b>214,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>SEXO</b>								
Hombres	119,4	124,1	1,2	1,2	58,8	58,0	54,5	54,5
Mujeres	83,8	90,0	1,0	1,0	41,2	42,0	45,5	45,5
<b>GRUPO DE EDAD</b>								
De 16 a 24 años	37,2	42,1	4,0	4,3	18,3	19,7	4,9	5,1
De 25 a 34 años	69,0	68,6	1,8	1,8	33,9	32,1	20,0	19,6
De 35 a 44 años	51,2	51,7	0,9	0,9	25,2	24,2	31,0	30,3
De 45 a 54 años	31,5	35,4	0,6	0,7	15,5	16,5	27,6	27,9
De 55 y más años	14,4	16,3	0,5	0,5	7,1	7,6	16,6	17,1
<b>NIVEL DE ESTUDIOS</b>								
Educación primaria e inferior	5,7	4,0	0,5	0,4	2,8	1,9	6,2	5,9
Educación secundaria	89,7	99,5	0,9	1,0	44,1	46,5	51,3	51,2
Primera etapa	34,2	41,0	0,7	0,8	16,8	19,1	27,4	27,2
Segunda etapa. Orientación general	44,2	40,4	1,6	1,5	21,7	18,9	14,2	13,8
Segunda etapa. Orientación profesional	11,4	18,1	0,6	0,9	5,6	8,5	9,7	10,1
Educación superior o equivalente	107,8	110,6	1,3	1,3	53,1	51,6	42,5	42,9

Fuente: MCUD. Explotación de la Encuesta de Población Activa en el Ámbito Deportivo. INE. Encuesta de Población Activa. Medias anuales

En 2018 había un total de 214.100 personas empleadas en una actividad vinculada al deporte, suponiendo el 1,1% del total de empleo lo cual corrobora aún nuestra postura de que se trata un mercado por explotar.

Imagen 3. Empleo medio anual vinculado a actividades deportivas por tipo de jornada y situación profesional

Fuente: (Ministerio de Cultura y Deporte, 2019)

**1.2. Empleo medio anual vinculado a determinadas ocupaciones o actividades deportivas por situación profesional y tipo de jornada**

	EMPLEO VINCULADO AL DEPORTE						Distribución porcentual del empleo total	
	VALORES ABSOLUTOS (En miles)		En porcentaje del total de empleo		Distribución porcentual		2017	2018
	2017	2018	2017	2018	2017	2018		
<b>TOTAL</b>	<b>203,3</b>	<b>214,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>SITUACIÓN PROFESIONAL</b>								
No asalariados	23,0	21,5	0,7	0,7	11,3	10,0	16,5	16,0
Asalariados	180,3	192,6	1,1	1,2	88,7	90,0	83,5	84,0
Contrato indefinido	95,5	103,4	0,8	0,9	47,0	48,3	61,2	61,5
Contrato temporal	84,8	89,2	2,0	2,0	41,7	41,7	22,3	22,5
<b>TIPO DE JORNADA</b>								
Tiempo completo	110,9	121,0	0,7	0,7	54,5	56,5	85,0	85,4
Tiempo parcial	92,4	93,1	3,3	3,3	45,5	43,5	15,0	14,6

Vemos un descenso del número de autónomos (21.500) vinculados al deporte en 2018, aunque un aumento en el número de trabajadores por cuenta ajena (192.600), además de un aumento de los contratos indefinidos dentro del sector.

Imagen 4. Empresas vinculadas al deporte según su condición jurídica

Fuente: (Ministerio de Cultura y Deporte, 2019)

**2.6. Empresas vinculadas al deporte según condición jurídica por actividad económica principal. 2018**

	TOTAL	Personas físicas	Sociedades	Otras formas
<b>VALORES ABSOLUTOS</b>	<b>34.529</b>	<b>10.563</b>	<b>13.029</b>	<b>10.937</b>
931 Actividades deportivas	28.278	8.315	9.475	10.488
323 Fabricación de artículos de deporte	261	80	169	12
4764 Comercio al por menor de art. deportivos	5.990	2.168	3.385	437
<b>DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL</b>	<b>100</b>	<b>30,6</b>	<b>37,7</b>	<b>31,7</b>
931 Actividades deportivas	100	29,4	33,5	37,1
323 Fabricación de artículos de deporte	100	30,7	64,8	4,6
4764 Comercio al por menor de art. deportivos	100	36,2	56,5	7,3

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas

Según estas estadísticas, vemos como 28.278 empresas se dedican a actividades relacionadas con el deporte y dentro de ésta podemos dividir las según su condición jurídica. Los datos reflejan por tanto unas cifras muy parecidas en cuanto a número de empresas y de personas físicas que se vinculan a actividades deportivas.

Imagen 5. Empresas de la Comunidad Valenciana que están vinculadas al deporte

Fuente: (Ministerio de Cultura y Deporte, 2019)

### 2.7. Empresas vinculadas al deporte según actividad económica principal por comunidad autónoma.2018

	TOTAL	931 Actividades deportivas	323 Fabricación de artículos de deporte	4764 Comercio al por menor de artículos deportivos
<b>VALORES ABSOLUTOS</b>	<b>34.529</b>	<b>28.278</b>	<b>261</b>	<b>5.990</b>
Andalucía	5.077	4.057	27	993
Aragón	936	780	14	142
Asturias (Principado de)	756	597	5	154
Balears (Illes)	1.324	1.035	1	288
Canarias	2.005	1.657	7	341
Cantabria	456	383	10	63
Castilla y León	1.986	1.715	10	261
Castilla-La Mancha	1.277	1.071	8	198
Cataluña	5.963	4.913	48	1.002
Comunitat Valenciana	3.592	2.990	31	571
Extremadura	664	545	0	119
Galicia	2.166	1.731	14	421
Madrid (Comunidad de)	5.167	4.416	32	719
Murcia (Región de)	995	796	10	189
Navarra (Comunidad Foral de)	476	360	11	105
País Vasco	1.337	951	32	354
Rioja (La)	237	191	1	45
Ceuta y Melilla	115	90	0	25

En la Comunidad Valenciana hay 2.990 empresas vinculadas al deporte según datos del 2018, lo cual supone un 10% del total de éstas.

Imagen 6. Gasto en bienes y servicios relacionados con la actividad del deporte por comunidad autónoma

Fuente: (Ministerio de Cultura y Deporte, 2019)

### 3.3. Gasto en bienes y servicios vinculados al deporte por comunidad autónoma <sup>(1)</sup>

	VALORES ABSOLUTOS (Millones de euros)		En porcentaje del gasto en el total de bienes y servicios		Gasto medio por hogar (Euros)		Gasto medio por unidad de consumo (Euros)		Gasto medio por persona (Euros)	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
<b>TOTAL</b>	<b>4.924,9</b>	<b>5.686,5</b>	<b>0,9</b>	<b>1,1</b>	<b>267,0</b>	<b>307,2</b>	<b>159,1</b>	<b>183,1</b>	<b>107,1</b>	<b>123,4</b>
Andalucía	913,4	884,0	1,1	1,0	285,3	275,5	165,2	159,6	109,4	105,9
Aragón	174,4	161,3	1,2	1,1	324,3	300,1	197,7	183,0	134,7	124,7
Asturias (Principado de)	120,7	133,9	1,0	1,1	263,8	293,5	167,1	186,1	117,3	130,9
Balears (Illes)	129,8	198,5	0,9	1,4	290,8	442,9	171,5	259,7	114,9	173,6
Canarias	160,0	162,1	0,8	0,8	195,1	195,1	113,0	113,2	75,6	75,9
Cantabria	45,3	105,7	0,7	1,5	188,3	439,5	115,0	268,2	78,6	183,6
Castilla y León	267,6	264,9	1,0	1,0	260,2	258,5	161,2	160,6	111,6	111,4
Castilla-La Mancha	162,8	156,2	0,8	0,8	207,1	199,0	121,0	116,5	80,7	77,7
Cataluña	857,3	1.091,5	0,9	1,2	288,9	364,7	173,6	219,4	116,8	148,0
<b>Comunitat Valenciana</b>	<b>420,5</b>	<b>666,2</b>	<b>0,8</b>	<b>1,2</b>	<b>210,7</b>	<b>333,4</b>	<b>127,1</b>	<b>200,6</b>	<b>85,9</b>	<b>135,7</b>
Extremadura	83,1	69,0	0,8	0,7	192,1	160,3	114,5	95,7	77,5	64,9
Galicia	239,8	274,4	0,8	0,9	220,5	251,8	130,7	149,8	89,0	102,2
Madrid (Comunidad de)	776,8	804,2	0,9	0,9	302,4	310,8	181,2	186,1	122,0	125,2
Murcia (Región de)	138,8	208,2	0,9	1,3	258,1	385,9	145,7	217,9	95,2	142,2
Navarra (Comunidad Foral de)	91,7	123,4	1,1	1,5	360,0	481,2	216,3	289,4	145,9	195,3
País Vasco	301,2	329,0	1,0	1,1	334,8	364,7	205,7	224,0	140,8	153,3
Rioja (La)	34,8	35,9	1,0	1,0	268,3	276,1	165,1	170,1	112,8	116,4
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: MCUD. Explotación de la Encuesta de Presupuestos Familiares. INE. Encuesta de Presupuestos Familiares. Base 2006

(1) Véase notas a los cuadros en el apartado Notas metodológicas

Como vemos, las familias valencianas gastaron 666,2 millones de euros en bienes y servicios relacionados con la industria del fitness suponiendo un gasto medio por valenciano/a de 135,7 euros en el año 2017 y que además sigue una evolución positiva.

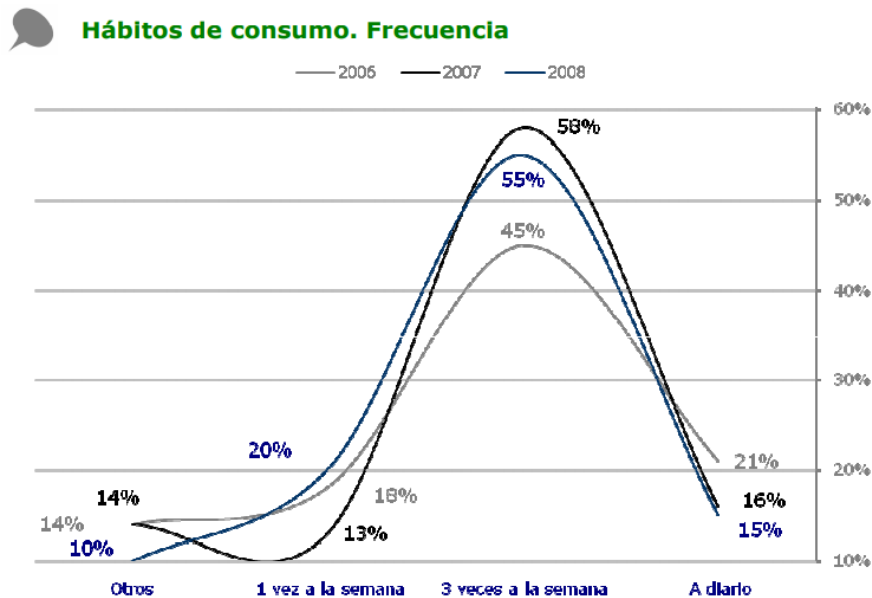
Si comparamos el gasto medio de la Comunidad Valenciana con el resto de las comunidades autónomas de España, vemos como ésta se posiciona por encima del resto, lo cual significa que los valencianos destinan parte de sus ingresos a aquellas actividades que se relacionan con el sector del fitness.

De modo que a partir de las estadísticas que vemos en “las imágenes de la 1, a la 5” podemos sacar en claro que el sector del fitness es una actividad empresarial que está en auge ya que cada vez es más la gente que practica deporte y cada vez son más los empresarios que se atreven a invertir en este sector del mercado. Además, como hemos visto, la Comunidad Valenciana es una muy buena localización para este sector puesto que bastante gente gasta su dinero en acudir a un gimnasio o en realizar cualquier actividad que esté unida a éste.

## 2.2 COMPORTAMIENTOS DEL SECTOR

Imagen 7. Hábitos de consumo y frecuencia de un gimnasio

Fuente: (DreamFit, 2011)



El pico de frecuencia lo encontramos en tres veces semanales, siendo la media de 2,7.

La gente que acude a los gimnasios suele ir 3 veces de media por semana. (DreamFit, 2011)

Imagen 8. 8 debilidades que más enojan a los clientes de los gimnasios

Fuente: (Guinart, 2017)



Pueden ser numerosas las causas por las que un cliente se da de baja en un gimnasio, pero las más comunes suelen ser las que vemos en la Imagen 8.

Estas son las principales razones por las cuales los clientes de un gimnasio se dan de baja:

Se ha realizado un análisis acerca de los motivos por los cuales los clientes de un gimnasio se dan de baja. Se han tomado como muestra 14 gimnasios, de entre ellos, 49.665 exusuarios.

La selección de la muestra de gimnasios, según la cuota mensual a cobrar al cliente fue la siguiente:

- Low cost – hasta 29€
- Medium – hasta 50€
- Premium – Mas de 50€

Los gimnasios Low Cost con un 53,7%, en segundo lugar, los gimnasios Medium con un 40,6% y en el último lugar, con 5,7% los gimnasios tipo Premium.

Imagen 9. % Exclientes según tipo de gimnasio

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (Hoyos, 2016)

Muestra	Low cost	Medium	Premium
49.665	26670	20164	2831

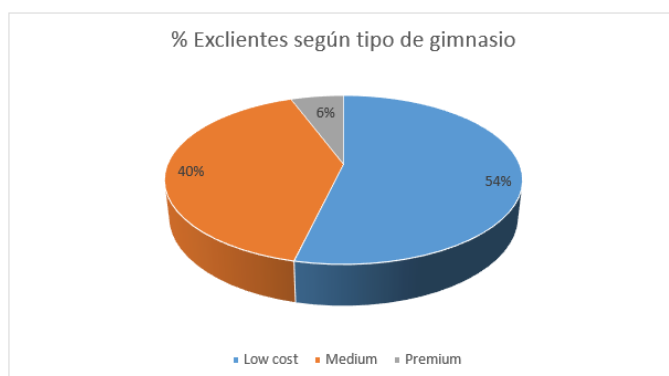


Imagen 10. % Exclientes según género

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (Hoyos, 2016)

Mujeres	Hombres
28309	21356



Según el género, el 57% son mujeres y el 43% hombres.

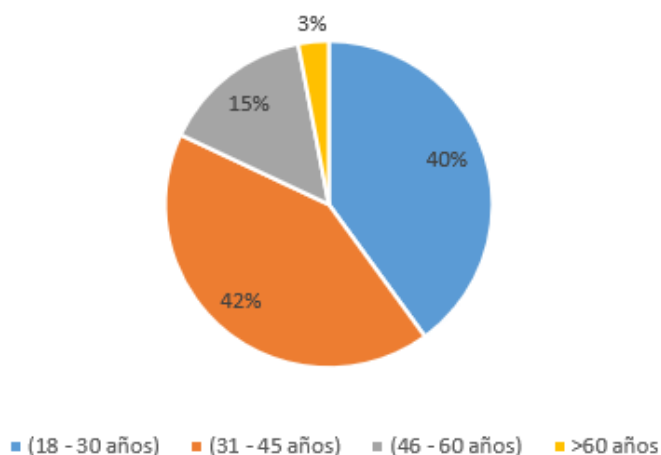
Según las edades, los clientes que se dan de baja oscilan entre 18 a 30 años (40%), de 31 a 45 años (42%), de 46 a 60 años (15%) y más de 60 años (3%).



Imagen 11. % Exclientes según edades

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (Hoyos, 2016)

### % Exclientes según edades

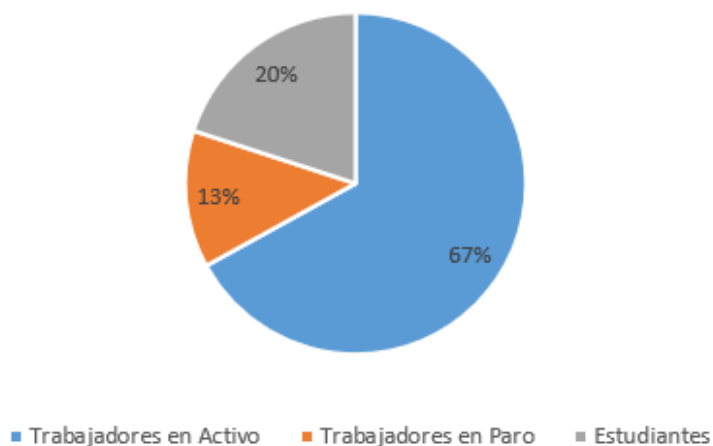


En cuanto a la ocupación laboral de los exclientes, un 67% son trabajadores en activo, un 20% estudiantes y el resto trabajadores en paro.

Imagen 12. % Exclientes según ocupación laboral

Fuente: (Hoyos, 2016)

### % Exclientes según ocupación laboral

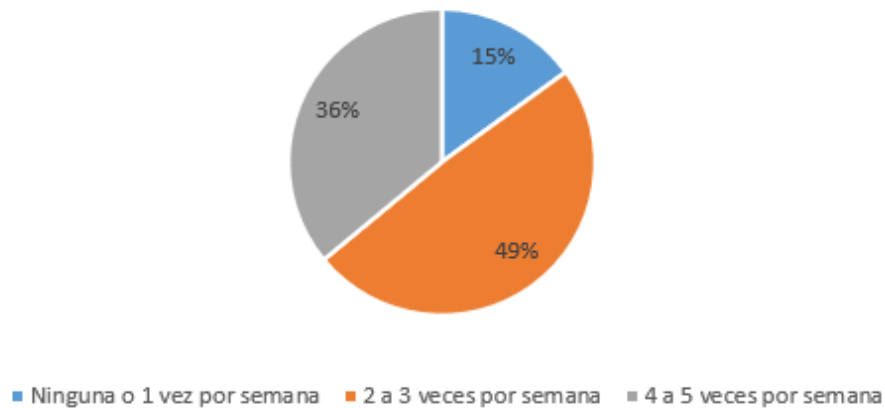


Con respecto a la periodicidad de asistencia, se les indicó a los exclientes que apuntaran con qué frecuencia acudían normalmente a su centro deportivo de confianza en un mes, arrojando que la gran mayoría asiste de 4 a 5 veces por semana en un 36% y de 2 a 3 veces por semana en un 49%. Esto, con el fin de conocer el nivel de fidelidad que tiene el usuario para con el centro deportivo y la actividad física como tal. (Hoyos, 2016)

Imagen 13. Exclientes según la periodicidad con la que acudían al centro

Fuente: (Hoyos, 2016)

### % Exclientes según la periodicidad con la que acudían al centro



Los tres comportamientos más frecuentes de los clientes al causar baja de un centro deportivo son:

- Su inscripción en otro Centro Deportivo: 37%
- Dejan de practicar actividad física: 22%
- Salen a correr por su cuenta: 19%

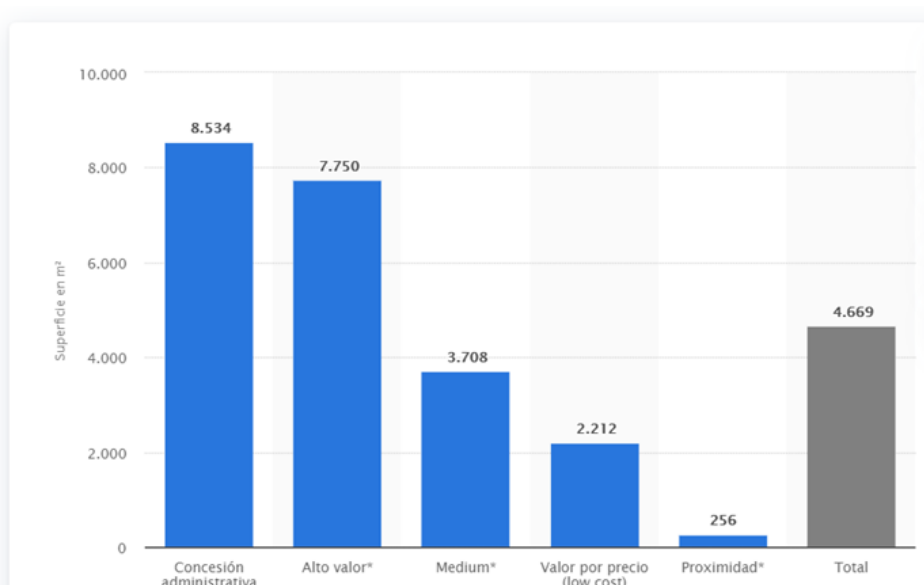
Y finalmente, el 68% de los exclientes causa baja antes del primer año. (Hoyos, 2016)

### 2.3 SEGMENTACIÓN DEL SECTOR

Lo interesante de este auge del fitness es estudiar la inversión que hacen frente los inversores ya que podemos distinguir el mercado en 5 segmentos: gimnasios concesionales, low cost, medium, premium y boutique.

Imagen 14. Superficie media de las instalaciones deportivas en España en metros cuadrados, en 2018

Fuente: (Statista, 2018)



Las superficies de los gimnasios concesionales suelen ser de unas dimensiones muy amplias, al igual que los gimnasios premium, ya que ofrecen numerosos servicios. Los gimnasios medium y low cost son aquellos gimnasios los cuales tienen unas dimensiones amplias, pero más reducidas, en comparación a estos dos primeros. En cambio, los gimnasios Boutique presentan dimensiones bastante reducidas, entorno a los 300 metros cuadrados.

Los gimnasios **medium** son aquellos que buscan superficies grandes y atractivas, a partir de 5.000 metros cuadrados y que además ofrecen servicios ajenos al fitness. Los gimnasios de este segmento se caracterizan por su sentido de comunidad, respaldado por una marca fuerte. Este entorno familiar aporta una experiencia colectiva donde el personal juega un papel fundamental, dando apoyo a los clientes para crear atmósferas más personales.

El modelo **low cost**, ofrece unas prestaciones muy similares a los medium, aunque con un coste menor y además cabe destacar que están cogiendo mucho peso en el mercado actual. Este tipo de clubes ofrece grandes ofertas a precios muy bajos. Los miembros no pagan, generalmente, contratos anuales, y disfrutan de máquinas de alta gama y última tecnología con acceso 24 horas. Cadenas de gimnasios con planes de expansión agresivos, están cosechando la recompensa del crecimiento en popularidad de este segmento abriendo centros en los lugares adecuados a precios atractivos, capitalizando así la economía de escala del modelo de negocio.

Los **concesionales** son aquellos denominados como “públicos” puesto que reciben ayudas y subvenciones de la administración ofreciendo servicios entorno a la piscina y a actividades colectivas.

En cambio, los **premium**, son lujosos gimnasios de gama alta en los que los clientes pagan un precio elevado para disfrutar de ventajas exclusivas, mayor disponibilidad de las máquinas, clases reducidas, tratamientos de spa, vestuarios y baños más cómodos, etc. En esta categoría de precios los clientes reciben lo que pagan, y no se escatima en detalles.

Los centros **boutiques** son aquellos que se centran más en el entrenamiento personal y funcional, pero con horarios limitados. (Díaz, 2020)

Los gimnasios Low Cost y los estudios de entrenamiento personal son los que más han aumentado su facturación en los últimos años. Los gimnasios que peores resultados presentan hasta el momento son los gimnasios Medium. Por lo que concierne a datos económicos, los gimnasios Low Cost son realmente una amenaza directa para el resto de los gimnasios, por sus agresivos precios. (Life Fitness, 2015)

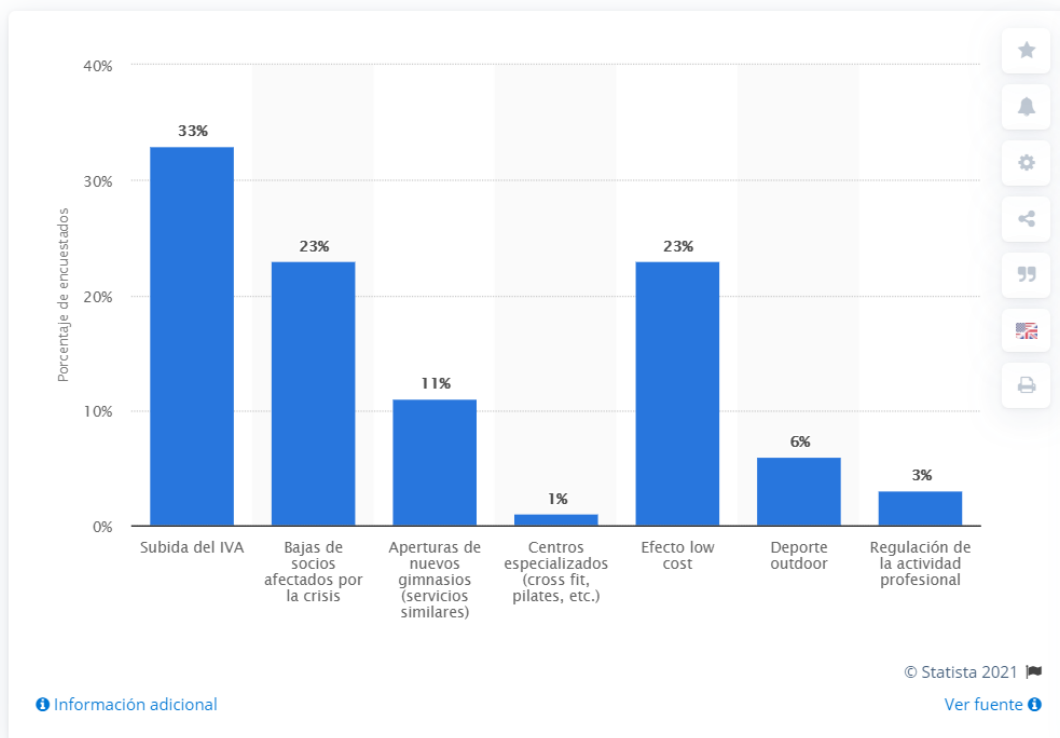
## 2.4 AMENAZAS

Imagen 15. Principales amenazas para el sector del fitness en España en el año 2015

Fuente: (Statista, 2015)

Deporte y ocio › Deporte y fitness

### Principales amenazas para el sector fitness en España según 2015



## 2.5 OPORTUNIDADES DE EXPANSIÓN

Las oportunidades de expansión empresarial para los centros de fitness en Europa continúan creciendo, en una industria que ha reportado 26,6 billones de euros de ingresos en 2017.

El número de aficionados al fitness también se mantiene al alza con una tasa de crecimiento del 4% y un total de 60 millones de miembros en el último año. Según este estudio, España se posiciona en el cuarto puesto en crecimiento de ingresos en el mercado de fitness europeo, con un 8% de la cuota del mercado. Con una base de clientes en crecimiento constante y casi la décima parte de la cuota de mercado europea. El negocio de los gimnasios en España se está estableciendo como una industria muy lucrativa para quienes se expanden de forma rápida y efectiva. Sin embargo, este contexto de mercado favorable no solo representa una oportunidad para los propietarios de marcas de fitness.

La industria de la salud y del fitness está lejos de ser uniforme, la oferta varía enormemente dependiendo del rango de precios de cada marca de fitness. Según la estrategia de precios, el mercado del fitness está dividido como hemos visto anteriormente, en 5 segmentos, no obstante, se ha visto impactado significativamente por la estrategia low-cost. ¿Representa esta expansión una amenaza

para los segmentos premium y de categoría media? No necesariamente, pero la estrategia empleada para combatir el fenómeno low-cost debe ser rápida y efectiva para garantizar el éxito.

Los planes de expansión basados en una estrategia de grandes números han dejado de funcionar en este mercado tan competitivo. Para crecer de forma sostenible, ya no basta con colocar un centro nuevo en cada esquina y tratar de ganar cuota de mercado aumentando el número de clubes. El coste de cada centro fallido en un mercado en constante crecimiento debilita la marca. Por este motivo, las oportunidades de expansión del negocio deben asociarse a un componente clave de ubicación, donde se seleccionen nuevas aperturas únicamente cuando las condiciones de mercado del área sean favorables en cuanto a concentración de potenciales clientes, número de competidores en el vecindario, etc. Muchas marcas de fitness han experimentado ya que crecer en números no siempre implica crecer en beneficios. Esta estrategia de expansión selectiva, definida por los factores de ubicación de los nuevos clubes, es la que marca la diferencia entre un plan de expansión duradero y uno que resulte en altos costes y pocos beneficios.

¿Cómo pueden las marcas del sector de la salud y el fitness optar por un plan de crecimiento selectivo para expandir sus negocios de forma sostenible? Existen marcas que han centrado su atención en el Big Data para identificar nuevas oportunidades de expansión en este mercado. Si bien cada gimnasio es diferente según el segmento de mercado y los clientes a los que se dirige, los beneficios del Big Data aplicados a la localización son siempre los mismos. Herramientas como Location Intelligence aprovechan el poder del Big Data para aportar indicadores de ubicación inteligentes a la hora de elaborar un plan de expansión. ¿Qué queremos decir cuando hablamos de Location Intelligence y cómo puede la industria del fitness usar estos datos en su beneficio?

El primer paso a la hora de definir un plan de expansión exitoso consiste en identificar los clientes a los que va dirigido, es decir, el público objetivo que probablemente se inscribirá al gimnasio a un precio determinado. ¿Se trata de hombres y mujeres de edades comprendidas entre los 30-40 años, con familia y empleo a tiempo completo? ¿O son jóvenes universitarios que viven en casa de sus padres? No sólo es importante saber cuál es el público objetivo, sino también dónde encontrarlo. Es aquí donde Location Intelligence puede ayudar. Una vez definido el cliente objetivo, la tecnología Location Intelligence permite encontrar áreas con una alta concentración de este tipo de público. En el mercado del fitness actual, los factores demográficos y sociales que configuran el entorno de cada potencial ubicación son más importantes que nunca.

Otro factor para tener en cuenta cuando elaboramos un plan de expansión es el nivel de tráfico peatonal de cada ubicación. Las tecnologías de Location Intelligence permiten calcular este parámetro a partir del procesamiento de datos GPS, midiendo el paso de personas en cada periodo del día. Esta información se ha convertido en una mina de oro para las marcas de fitness, ya que les permite conocer de antemano qué oportunidades tendrán de interactuar con potenciales clientes frente a sus establecimientos. Escoger una ubicación estratégica con alto tráfico peatonal es extremadamente importante, ya que permite ubicar los nuevos gimnasios en un primer plano para los consumidores.

El verdadero valor del Big Data en el sector del fitness radica en dar sentido a toda la información disponible para aplicarla con éxito a un plan de expansión. Como hemos mencionado antes, la entrada del segmento low cost en el mercado ha cambiado las reglas del juego: ya no basta con expandirse masivamente, sino que hay que focalizarse en la calidad de cada nueva apertura. Además, como las oportunidades de expansión empresarial en esta industria evolucionan constantemente, para conseguir un impacto máximo hay que moverse rápidamente en la fase de implantación. La

tecnología Location Intelligence ayuda en todo el proceso, reduciendo drásticamente el período de investigación del mercado y permitiendo identificar áreas potenciales que repliquen las características del público objetivo. Esta capacidad de convertir datos rápidamente en información procesable durante la fase de expansión es el mayor atractivo para las marcas de fitness que buscan un crecimiento rápido y estratégico. (Pulido, 2018)

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1 FUERZAS DE PORTER

Las 5 fuerzas de Porter juegan un papel fundamental de cómo usar una estrategia competitiva y por tanto diseñar estrategias para detectar amenazas y oportunidades de las empresas que compiten en un mismo sector.

Imagen 16. Ventajas competitivas

Fuente: (Herrero, 2018)



#### 1. Rivalidad entre competidores establecidos.

Existe una guerra constante de precios entre los competidores y una gran competencia son los centros deportivos municipales con altas prestaciones y bajo precio, además de los low cost que se están convirtiendo en tendencia y que están amenazando cada día más los gimnasios premium.

#### 2. Posibilidad de entrada de nuevos competidores.

Es muy difícil establecer barreras de entrada para los competidores, ya que es un mercado fácil de acceder. Para que el gimnasio pueda tener éxito, debería de competir con precios aún más bajos u ofreciendo servicios que marquen la diferencia.

### **3. La amenaza de productos sustitutivos.**

Cualquier forma de hacer deporte, en instalaciones abiertas o cerradas, de titularidad pública o privada, supone un posible producto sustitutivo además de productos como el PlayStation Move que permite a aquella gente que le resulta más tedioso realizar cualquier actividad física puedan, por tanto, hacerla desde casa a la vez que juegan a un videojuego.

### **4. El poder de negociación de los clientes.**

En este sector, los clientes tienen bastante poder de negociación, ya que pagarse un gimnasio no se considera un servicio de primera necesidad y se puede prescindir de él fácilmente.

### **5. El poder de negociación de los proveedores.**

El poder de los proveedores no es alto ya que existe mucha competencia entre ellos, con la aparición de nuevos productos, así que esto beneficia al negocio. (gimnasiosoe, 2014)

## **3.2 ANÁLISIS DAFO**

**Análisis interno:** dentro de este análisis podemos distinguir ciertos enfoques, como es en la producción, marketing, organización, personal y finanzas.

Para la producción se estudia la capacidad que tiene una empresa de ofrecer sus servicios o de producir sus productos, relacionados pues con sus costes, la calidad y la innovación de éstos.

En marketing, se estudian las líneas y gamas de los productos, la imagen que se tiene, el posicionamiento, la cuota de mercado, la publicidad, los precios, las ventas, la distribución, el servicio al cliente y las promociones. En el estudio financiero, se engloba la rentabilidad, los recursos, el endeudamiento y la liquidez de que dispone la empresa.

La estructura de la compañía, la cultura empresarial, la jerarquía, el proceso de dirección y el de control son aspectos clave a la hora de analizar la organización de una empresa.

La gestión de los recursos humanos es otro proceso muy importante en una entidad, puesto que tanto su proceso de selección como la formación del personal es clave para construir una plantilla de trabajadores cualificados y profesionales. No obstante, hay que tener en cuenta que la motivación de los empleados y la retribución por su trabajo realizado también juegan un papel fundamental.

**Análisis externo:** se estudian tanto las empresas como los proveedores, distribuidores, clientes y fabricantes.

El sector, la competencia y el entorno. En el mercado se define el público de la empresa, la evolución de la demanda, los deseos que tiene el consumidor y sus comportamientos a la hora de realizar la acción de compra. (Martín, 2019)

### 3.2.1 DAFO GIMNASIOS LOW COST

Imagen 17. DAFO para los Gimnasios Low Cost

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (WSC Consulting, 2012)



**Liderazgo en costes:** “El objetivo de esta estrategia es reducir en costes sin repercutir en la calidad del producto o al menos hacerlo lo más mínimo posible. En este caso la empresa logra obtener los costes de producción más bajos que sus competidores, para poder ofrecer el precio más bajo del mercado. Siempre existen y existirán clientes, cuya principal variable de decisión de compra sea el precio más económico, obviando otros atributos como la calidad o el servicio”. (Espínosa, 2017)



### 3.2.2 DAFO GIMNASIOS PREMIUM

Imagen 18. DAFO gimnasios Premium

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (WSC Consulting, 2012)

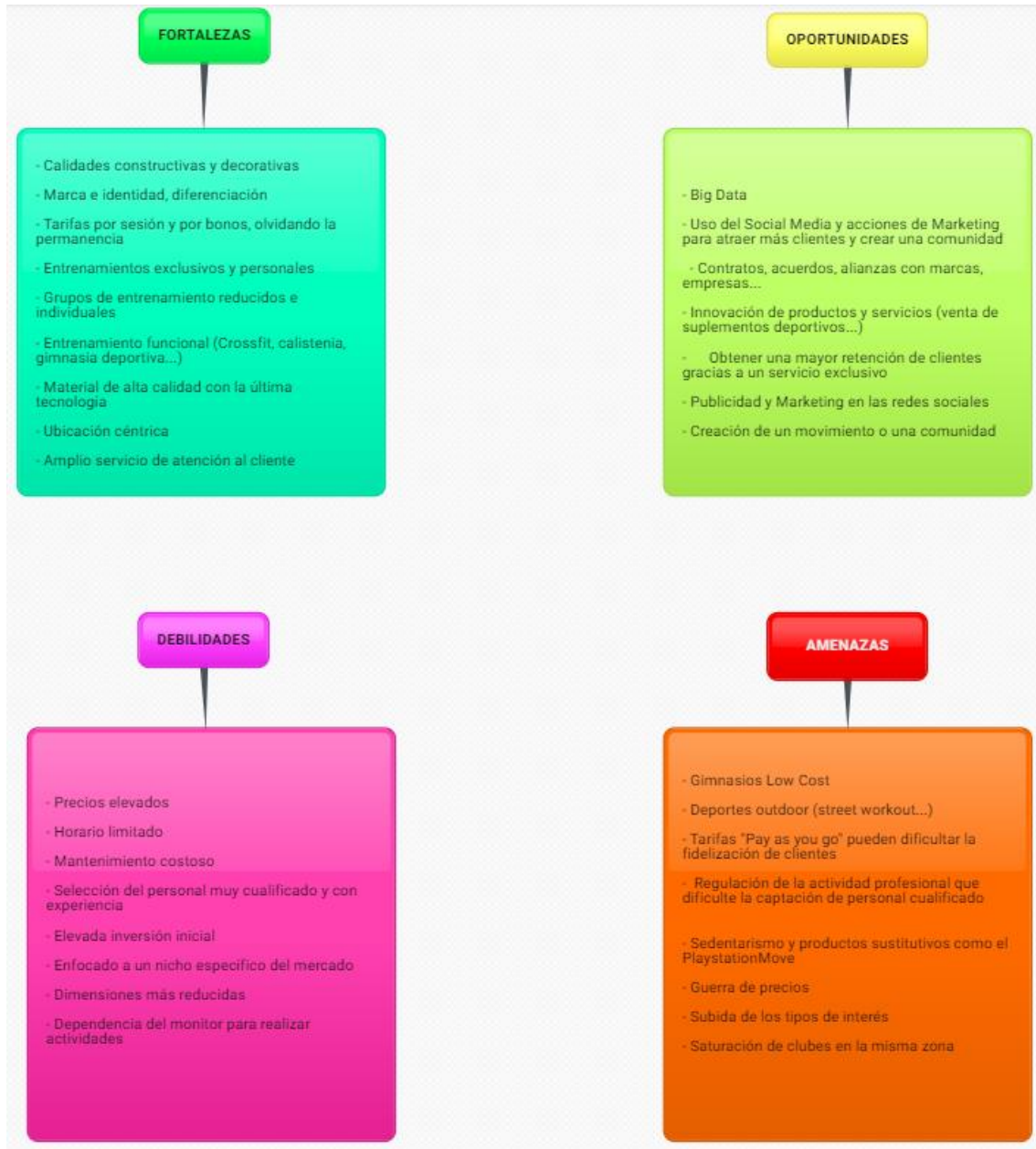


**Diferenciación:** “Es una estrategia que utiliza una empresa que busca producir y vender productos que se perciban como únicos y originales, que sean difícil de imitar y que le permitan alcanzar una ventaja competitiva por medio de la diferenciación frente a la competencia. En efecto, cuando una empresa utiliza la estrategia de diferenciación logra que sus clientes perciban sus productos como únicos y exclusivos. Esta situación le confiere una gran ventaja, porque los clientes estarán dispuestos a pagar precios altos por estos productos que son percibidos como algo que les ofrece un valor superior. La empresa tiene ganancias no por el volumen de participación en el mercado, sino por el alto precio que puede cobrar”. (Quiroa, 2020)

### 3.2.3 DAFO GIMNASIOS BOUTIQUE

Imagen 19. DAFO gimnasios Boutique

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (Ossfitness, 2019)



- **Enfoque:** "Se basa en centrarse en un segmento específico creando productos y servicios especialmente diseñados para responder a sus necesidades y preferencias. Por ejemplo, la empresa puede centrarse en un grupo concreto de consumidores, un mercado geográfico o una línea de productos". (Cepymenews, 2020)

### 3.2.4 DAFO GIMNASIOS CONCESIONALES

Imagen 20. DAFO gimnasios Concesionales

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (WSC Consulting, 2012)



### 3.2.5 DAFO GIMNASIOS MEDIUM

Imagen 21. DAFO gimnasios Medium

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (WSC Consulting, 2012)



### 3.3 PESTEL (ODS INCLUIDO)

#### Político:

Desde hace años que en el sector se pide una reducción del IVA, ya que se apela a que el deporte es algo necesario para la salud. Además, con la pandemia de la Covid, esto ha ganado peso ya que numerosos empresarios de las grandes cadenas de gimnasios creen que se debería promover la práctica deportiva en vez de penalizarla con los tipos impositivos actuales como también por las medidas restrictivas a causa de la pandemia.

El sector ha pedido a las autoridades que los gimnasios y centros deportivos entren en el plan de recuperación económica a causa de la crisis por la Covid. Se pretende pues captar fondos para que el sector pueda reactivar la industria del fitness lo antes posible ya que los empresarios apelan que la actividad deportiva es esencial tanto a nivel de salud física como mental. (Agencia EFE, 2021)

Además, con la COVID-19 se están imponiendo numerosas medidas como el uso de mascarillas, desinfectantes, distancia social y en casos de zonas con incidencia extrema, hasta el cierre temporal de las instalaciones. (Comunidad de Madrid, 2021)

#### Económico:

*“La Covid arrasa con 622.000 empleos y provoca una tasa de paro del 16,1%”*. (Guillamón, 2020)

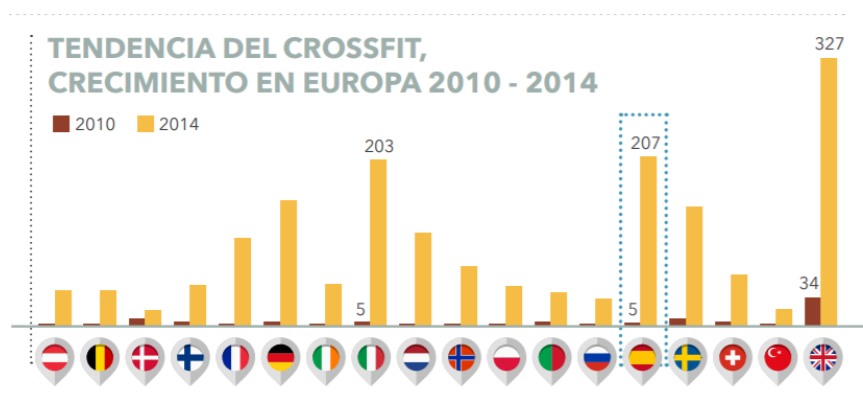
Ante las drásticas medidas y restricciones impuestas por la crisis sanitaria que se está produciendo a nivel mundial, el sector del fitness es uno de los más afectados. La mayoría de las cadenas han recurrido al expediente de regulación temporal de empleo (ERTE) lo que permitirá a los trabajadores recibir una prestación contributiva por desempleo. Muchos de los centros se han visto obligados a cerrar sus centros ante la situación y ante la creciente baja de los socios. (Rodríguez, 2021)

El sector del fitness ha perdido el 64% de sus ingresos a causa de la Covid, no obstante, los expertos creen que a partir del primer trimestre del 2022 los niveles de facturación volverán a la normalidad. (Agencia EFE, 2021)

#### Social:

Imagen 22. Tendencia del CrossFit en Europa

Fuente: (Life Fitness, 2015)



Una de las tendencias que más crecimiento está teniendo en Europa es el CrossFit, siendo España el mercado donde más crece y el segundo en volumen absoluto. Uno de los aspectos más preocupantes

serían la baja de los socios por cambios de tendencias en este sector como por ejemplo el famoso body weight training o también llamado calistenia que está muy de moda entre los jóvenes de hoy en día y que está basado en la realización de ejercicios con el propio peso corporal al aire libre. (Life Fitness, 2015)

### **Tecnológico:**

Cada vez estamos viendo más el asesoramiento on-line, es decir clases virtuales, aplicaciones con miles de ejercicios para realizar que se adaptan al nivel del usuario. También el Big Data, el cual permite a numerosas empresas analizar los comportamientos de los clientes y las nuevas tendencias del sector. (BDO, 2019)

Vemos también un avance tecnológico para acceder a las instalaciones del gimnasio como la huella dactilar que facilita y agiliza la entrada de los socios a éste. (MacroGym, 2018)

Las técnicas del location intelligence también están siendo muy usadas en la actualidad para la apertura de nuevos centros y para captar mayor número de clientes.

### **Medioambiental (ODS)**

Cabe destacar la Carta Verde del Deporte Español que es una iniciativa impulsada por el Consejo Superior de Deportes a la que se han ido sumando numerosos agentes del deporte para la defensa del medio ambiente y de la naturaleza.

Esta ha supuesto que numerosas instituciones y organismos públicos se involucren para incorporar criterios medioambientales tanto en la organización de las instalaciones de un centro deportivo o gimnasio como para la realización de un evento deportivo. Se pretende pues conseguir una sociedad mucho más concienciada por nuestro planeta y el cuidado de éste en cualquier área del ámbito deportivo. Se promueve por tanto la inclusión de políticas que fomenten el desarrollo sostenible y que eviten la degradación medioambiental.

Esta iniciativa conlleva pues promueve pues el ahorro de agua y la protección de mares, ríos y aguas continentales, el uso de energías renovables para las instalaciones de los centros y que permitan así la reducción del calentamiento global que tanto está afectando a nuestra sociedad.

El reciclaje y la separación de residuos en los centros u eventos deportivos para reducir el impacto sobre el medioambiente. Se intentará reducir el ruido en aquellas actividades deportivas que más lo generen, ya que producen bastante molestia para nuestra sociedad y para nuestros animales.

Dado que cualquier ocupación de terreno, paisaje o cualquier espacio en el que se practique algún deporte conlleva la generación de residuos y el desgaste del terreno, se deberá reducir o evitar en la medida que sea posible el daño provocado a la biodiversidad, además de restaurar aquellas zonas que se vean gravemente afectadas.

Se utilizarán servicios y suministros que hayan pasado todos los criterios ambientales para fomentar así productos ecológicos, renovables, reutilizables que faciliten un desarrollo sostenible.

El mundo del deporte debe demostrar su compromiso e involucrarse significativamente para preservar la biodiversidad de nuestro planeta construyendo centros de manera más justa y tolerante con el medio ambiente.

Realizar por tanto una causa justa y democrática en cualquier ámbito del deporte, promoviendo la no discriminación por discapacidad, razón de sexo, raza, religión, orientación sexual y edad.

Así que dada la cantidad de deportes que hay en el mundo, se debe hacer ver y concienciar a la sociedad de que cualquier deporte se puede realizar de manera sostenible. (Línea Verde, 2021)

El deporte debe ser una vía para garantizar una vida sana y que ayude al desarrollo social y personal dentro de la sociedad. Fomentar la paz a través del deporte y promover ciudades seguras, sostenibles, justas y pacíficas. Enviar un mensaje de paz y de respeto a toda la sociedad a través del deporte, porque el deporte es capaz de generar desarrollo social, económico, impulsar la salud y la educación y la protección del medio ambiente. (ONU, 2021)

**Legal:**

Para poder abrir un gimnasio, se debe constituir una sociedad o bien darse de alta como autónomo. Los profesionales que impartan dicha actividad deben tener un certificado profesional o licenciatura que lo acredite. Finalmente, se deberán cumplimentar todo tipo de licencias de obras y licencias que regulen la actividad a realizar. (Derribaelmuro, 2021)

Actualmente, es necesario cumplimentar las medidas sanitarias para la Covid-19 y así evitar contagios.

## 4. DESARROLLO DE NUESTRA PROPUESTA

### 4.1 SELECCIÓN DE LA MUESTRA

El objetivo del campo calculado es realizar el análisis de los diferentes modelos de negocio de un gimnasio mediante las herramientas de Microsoft Excel y Power Pivot. Para el desarrollo de nuestra propuesta, se ha necesitado la ayuda de la base de datos de SABI. Dentro de ésta, lo que hemos hecho es aplicar dos filtros para la búsqueda y recopilación de todos nuestros datos.

- CNAE 9313: Actividades de los gimnasios
- Localización: Valencia

Dentro de este listado, se ha elegido aquellos gimnasios que presentan un modelo de negocio muy parecido a las tablas analizadas anteriormente en el DAFO, es decir distinguiendo entre gimnasios low cost, premium, medium, concesional y boutique. Además, dentro de esta selección, hemos elegido aquellos que más ingresos presentan.

*Imagen 23. Estrategia de búsqueda para la selección de los gimnasios a analizar por actividad y por localización*

*Fuente: (SABI, 2021)*

The screenshot shows the SABI search interface. At the top, it indicates '2.600.000 Spanish and 800.000 Portuguese companies'. The search criteria are defined as follows:

ESTRATEGIA DE BÚSQUEDA	Resultado etapa	Resultado búsqueda
<input checked="" type="checkbox"/> 1. CNAE 2009 (todos códigos): 9313 - Actividades de los gimnasios	2.378	2.378
<input checked="" type="checkbox"/> 2. Ciudad: VALENCIA	38.793	55
<b>TOTAL:</b>		<b>55</b>

The interface also shows a search type of 'Búsqueda booleana' and a 'Ver lista de resultados' button.

Una vez hecha la búsqueda, hemos elegido aquellos gimnasios que se asemejan a los modelos de negocio los cuales queremos analizar. El listado de los gimnasios es el siguiente:



Imagen 24. Listado de los gimnasios según la estrategia de búsqueda aplicada

Fuente: (SABI, 2021)

	Nombre	Código NIF	Localidad	País	Código consolidado	Último año disponible	Ingresos de explotación mil EUR (Últ. año disponible)
1.	MONUMENTAL FORMA SPORT S.L.	B96608237	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	1.915
2.	ATALANTA CENTRO DEPORTIVO SL	B46718219	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	1.828
3.	CENTRE ESPORTIU MARXALENES SL	B98287352	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	1.010
4.	BIG BANG FITNESS SL	B98735202	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	879
5.	INSTITUTO VALENCIANO DE AUTODEFENSA SL	B96954680	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	540
6.	FULL TRAINING, SOCIEDAD LIMITADA.	B98620180	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	413
7.	GIMNASIO COLOFANEL FIT SL	B98285569	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2020	383
8.	PERFORMA SALUD SOCIEDAD LIMITADA.	B97288710	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	369
9.	GRAVA SPORT SL	B96965348	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	199
10.	GUERHES INVERSIONES SL (EXTINGUIDA)	B97277149	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2013	194
11.	FRANQUICIA NOW YOU SL. (EXTINGUIDA)	B54285341	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2016	157
12.	PLAY GYM SOCIEDAD LIMITADA.	B98872567	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	140
13.	SPORTS GYM BURJASSOT SOCIEDAD LIMITADA.	B98211469	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2013	120
14.	LIFE SPORT ACADEMY SL	B97739809	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2018	119
15.	LAIE CLIMBING GYM SOCIEDAD LIMITADA.	B98670458	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	115
16.	GIMNASIO FEMENINO EXKAMPLE SOCIEDAD LIMITADA. (EXTINGUIDA)	B98598337	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2018	113
17.	PRESIDENT CENTRO DEPORTIVO SA (EXTINGUIDA)	A46268421	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2009	108
18.	QUIDADO FEMENINO SOCIEDAD LIMITADA.	B98707342	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	95
19.	FABRA Y MARCO SOCIEDAD LIMITADA	B96406897	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	95
20.	SWEET GYM SL	B96419080	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2014	94
21.	TURIA BOX SOCIEDAD LIMITADA.	B98902455	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2018	93
22.	GRUPO AUMENTA 2015 SL.	B98715659	VALENCIA	ESPAÑA	U1	31/12/2019	93

Dentro de este listado, hemos seleccionado aquellos con más ingresos de explotación diferenciándolos según su modelo de negocio.

El resultado ha sido el siguiente:

- Monumental Forma Sport S.L.
- Atalanta Centro Deportivo S.L.
- Centre Esportiu Marxalenes S.L.
- Performa Salud Sociedad Limitada
- Fabra y Marco Sociedad Limitada

Con respecto a esta selección cabe decir que hemos eliminado aquellas cadenas de gimnasio las cuales operan fuera de la zona de Valencia, para así conseguir un análisis más reducido en cuanto al ámbito geográfico se refiere. Además, también hemos eliminado aquellos gimnasios que no contaban con página web, dentro de nuestro listado. A partir de nuestro análisis previo de las características de los diferentes segmentos del sector que queremos analizar, hemos hecho la selección de estos 5 gimnasios.

Esta muestra la hemos segmentado de la siguiente manera según las características de cada modelo de negocio:

- Monumental Forma Sport S.L. (**Low Cost**)
- Atalanta Centro Deportivo S.L. (**Premium**)
- Centre Esportiu Marxalenes S.L. (**Concesional público con aspecto Premium**)
- Performa Salud Sociedad Limitada (**Boutique**)
- Fabra y Marco Sociedad Limitada (**Medium**)

Imagen 25. Servicios gimnasio Forma Sport

Fuente: (Forma Sport, 2021)



Como vemos en la imagen 25, el gimnasio Forma Sport presenta unas cuotas similares a un gimnasio Low Cost, muy reducidas de precio, con unas instalaciones muy amplias.

Imagen 26. Servicios gimnasio Atalanta

Fuente: (Atalanta, 2021)

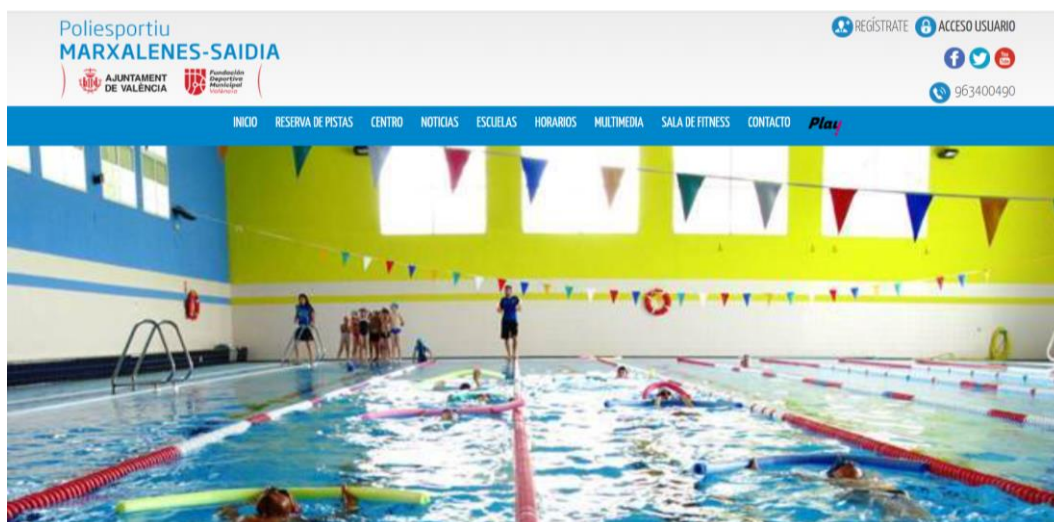


Como vemos en la imagen 26, el gimnasio Atalanta cumple con las características de un gimnasio premium puesto que ofrece numerosos servicios como piscina, spa, pádel...

Las cuotas para sus clientes son bastante elevadas, algo muy significativo de los gimnasios premium.

Imagen 27. Servicios Polideportivo Marxalenes

Fuente: (Poliesportiu Marxalenes, 2021)



Como vemos en la 27, el polideportivo Marxalenes se clasificaría como un centro deportivo de carácter concesional público puesto que está gestionado por el ayuntamiento de Valencia y además las cuotas y servicios que ofrece son muy características de estos modelos de negocio que suelen estar muy enfocados a ofrecer un servicio entorno a su piscina, además de fomentar la actividad grupal de numerosos deportes. Cabe decir que este gimnasio a pesar de ser concesional podría categorizarse como un premium en términos de servicios puesto que ofrece servicios de lujo como es la piscina, tenis, pádel y ciertos servicios que son muy comunes de un gimnasio premium.

Imagen 28. Servicios Gimnasio FabraSport

Fuente: (Fabra Sport, 2021)

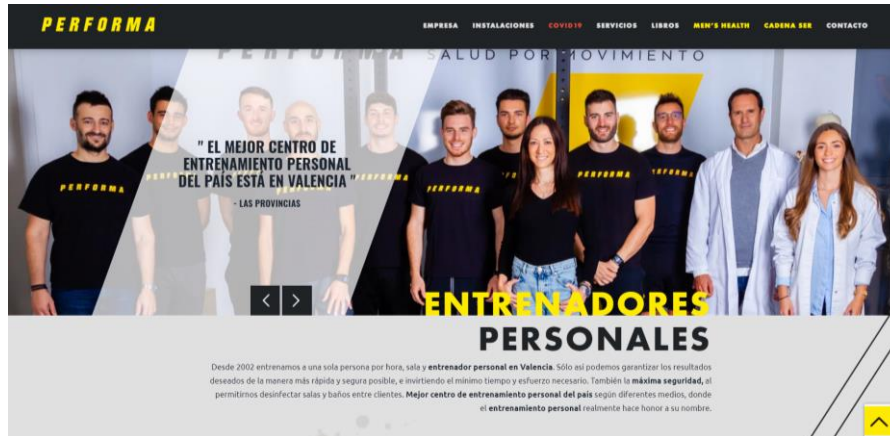


El gimnasio Fabra Sport es un gimnasio Medium que tiene muchas prestaciones de un gimnasio Boutique puesto que a la vez que presenta unas dimensiones amplias, un horario limitado y numerosas actividades grupales, también ofrece entrenamiento personal enfocado a las artes marciales y a una práctica deportiva funcional, muy común en los gimnasios Boutique. Además, algo llamativo es que ofrece tarifas “pay as you go”. No obstante, nos decantamos por categorizar este gimnasio por un gimnasio Medium ya que su aspecto concuerda mucho más con las de éste a pesar de que se intente

captar la atención de un grupo de clientes más reducido como es por ejemplo la gente que quiere realizar boxeo o artes marciales, además de ejercicios funcionales que están muy de moda en la actualidad.

Imagen 29. Servicios Gimnasio Performa Salud

Fuente: (Performa Salud, 2021)



Como vemos en la imagen 30, el gimnasio Performa Salud está única y exclusivamente enfocado al entrenamiento personal y presenta unas dimensiones de sus instalaciones muy reducidas, lo cual nos indica claramente que se trata de un gimnasio Boutique, ya que son características muy comunes en estos.

## 4.2 BASES DE DATOS

Una vez hecha la selección de nuestros gimnasios y hecha ya su categorización con respecto a los segmentos que se distribuyen los modelos de gimnasio en la actualidad, procedemos a realizar el análisis económico-financiero con la ayuda de la base de datos de SABI.

Para realizar el análisis se ha hecho uso de la herramienta de Microsoft Excel y Power Pivot.

En primer lugar, hemos pasado los datos del SABI a un libro de Excel y le hemos dado un formato diferente (véase el anexo A).

A través de los datos de SABI, hemos creado la siguiente base de datos:

Tabla 1. Base de datos del Balance de Situación de los gimnasios

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	Principal	Cuenta General	Cuenta Detalle	Cuenta Especifica	Importe	Gimnasio	Tipo de Gimnasio
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado intangible	34.000 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado material	3.948.563 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inversiones financieras a largo plazo	27.512 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Activos por impuesto diferido	3.346 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Existencias	Existencias	33.505 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Realizable	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	374.908 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Disponible	Inversiones financieras a corto plazo	39.226 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Disponible	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	38.429 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado intangible	54.400 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado material	3.792.512 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inversiones financieras a largo plazo	27.512 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Activos por impuesto diferido	17.454 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Existencias	Existencias	46.200 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Realizable	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	14.638 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Disponible	Inversiones financieras a corto plazo	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Disponible	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	11.053 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado intangible	74.800 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado material	3.537.479 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inversiones financieras a largo plazo	27.512 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Activos por impuesto diferido	33.113 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Existencias	Existencias	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Realizable	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	343 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Disponible	Inversiones financieras a corto plazo	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Disponible	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	27.403 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado intangible	7.114 €	Atalanta	Premium
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado material	13.528.582 €	Atalanta	Premium
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inversiones financieras a largo plazo	10.182 €	Atalanta	Premium
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Activos por impuesto diferido	0 €	Atalanta	Premium
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Existencias	Existencias	10.727 €	Atalanta	Premium
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Realizable	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	24.387 €	Atalanta	Premium
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Disponible	Inversiones financieras a corto plazo	0 €	Atalanta	Premium
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Disponible	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	41.839 €	Atalanta	Premium
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado intangible	8.634 €	Atalanta	Premium
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado material	13.707.321 €	Atalanta	Premium
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inversiones financieras a largo plazo	36.867 €	Atalanta	Premium
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Activos por impuesto diferido	0 €	Atalanta	Premium
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Existencias	Existencias	9.067 €	Atalanta	Premium
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Realizable	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	18.552 €	Atalanta	Premium
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Disponible	Inversiones financieras a corto plazo	0 €	Atalanta	Premium
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Disponible	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	31.312 €	Atalanta	Premium
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado intangible	9.303 €	Atalanta	Premium
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado material	14.008.577 €	Atalanta	Premium
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inversiones financieras a largo plazo	55.929 €	Atalanta	Premium
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Activos por impuesto diferido	0 €	Atalanta	Premium
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Existencias	Existencias	11.735 €	Atalanta	Premium
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Realizable	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	20.408 €	Atalanta	Premium
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Disponible	Inversiones financieras a corto plazo	0 €	Atalanta	Premium
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Disponible	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	13.805 €	Atalanta	Premium

\*Nota: Esto es una parte de la tabla a modo de ejemplo, para ver la tabla completa, véase el anexo B.

Tenemos una base de datos que se divide por los tres años a analizar, los más recientes y porque tres es un período óptimo para realizar el análisis. La tabla está formada por el principal que divide la tabla en activos, pasivos y patrimonio neto. La cuenta general de la tabla divide el principal, es decir los activos en activo no corriente y en activo corriente y los pasivos y el patrimonio neto en pasivo corriente y pasivo no corriente. La cuenta detalle divide la cuenta general en subcuentas, por ejemplo, como vemos en la tabla, el activo corriente se agrupa en realizable, existencias y disponible. La cuenta específica como su nombre indica, explica de manera específica de que cuenta contable proviene dicho importe.

Además, hay una columna para cada gimnasio y su respectivo modelo de negocio.

Esta base de datos se ha construido mediante la fórmula “Índice + Coincidir” y con la fórmula “Concatenar” para hacer posible que los datos que nosotros obtenemos del SABI, que se encuentran en una hoja del libro de Excel, se modelen como una base de datos en otra hoja de cálculo de ese mismo archivo. El lenguaje de esta función en nuestro caso concreto pretende devolvernos el importe de las cuentas que queremos buscar en las tablas del anexo A ya sea por ejemplo el activo corriente, el patrimonio neto o cualquier cuenta, para ese rango de años que hemos estipulado y para esa selección de gimnasios y que nos lo traiga a nuestra base de datos, para así formar la tabla 1.

Para los datos de la cuenta de pérdidas y ganancias, el procedimiento ha sido el mismo. Hemos recogido los datos de todos los gimnasios seleccionados del SABI y los hemos modelado en una tabla con algo más de formato. Para ver el resultado, véase el anexo C.

A partir de las tablas que vemos en el anexo C, mediante el uso de las mismas fórmulas que aplicamos para formar la base de datos del balance de situación de los gimnasios, modelamos la siguiente base de datos:

Tabla 2. Base de datos de la cuenta de Pérdidas y Ganancias de los gimnasios

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	Principal	Cuenta General 2	Cuenta Detalle PyG	Importe	Gimnasio	Tipo de Gimnasio
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€1.858.710	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamientos	(€45.534)	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€56.312	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€984.086)	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€768.587)	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€41.819)	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€16.184)	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€1.816.578	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Aprovisionamientos	€80	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€949.649)	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€764.136)	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€60.915)	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€12.547)	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€1.580.976	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamientos	(€7.905)	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€34.034	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€845.371)	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€693.421)	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€42.660)	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€7.500	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€9.841)	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	FormaSport	Low Cost

\*Nota: Tabla a modo de ejemplo, para ver la tabla completa, véase el anexo D.

En la tabla 2, se muestra como está organizada la base de datos de la PyG. En primer lugar, se organiza en los tres años más recientes. Hemos dividido la tabla en el principal por sus resultados de explotación y los resultados financieros. Los primeros, son aquellos que se relacionan directamente con la actividad de la empresa y los últimos, son aquellos relacionados con las inversiones financieras.

Como segundo concepto de la tabla, vemos que se distribuye en ingresos y gastos. Como sabemos, la cuenta de pérdidas y ganancias se forma sólo de estas dos cuentas, cuentas del grupo 6 (gastos) y 7 (ingresos) en términos contables. Por lo tanto, hemos aplicado mediante una fórmula condicional llamada "Si", la cual nos indica directamente a todas las celdas seleccionados si son un ingreso siempre y cuando el importe sea mayor o igual a cero y en caso contrario, un gasto.

Esto nos permite saber con más exactitud el concepto de cada cuenta, es decir, a qué grupo pertenecen, si son un gasto o un ingreso.

En la cuenta detalle de la PyG, vemos todas las cuentas detalladas las cuáles son las cuentas clave para poder extraer la información de las tablas del anexo C mediante las fórmulas mencionadas anteriormente. Y finalmente, un Id de cada tabla en el cual distinguimos le gimnasio que se trata y su respectivo modelo de negocio.

Una vez hecha la base de datos de la cuenta de pérdidas y ganancias, hemos realizado la cuenta analítica de la PyG para realizar un análisis más extenso y apropiado de ésta.

Tabla 3. Base de datos de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica de los gimnasios

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	KPI	Cuenta General PyG	Cuenta Detalle PyG	Cuenta General Z	Importe	Gimnasio	Tipo Gimnasio
31/12/2019	Importe neto de la cifra de negocios	Importe neto de la cifra de negocios	Importe neto de la cifra de negocios	Ingresos	1.858.710 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Coste Ventas	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Coste Ventas	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-45.534 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Margen Bruto	Importe neto de la cifra de negocios	Importe neto de la cifra de negocios	Ingresos	1.858.710 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Margen Bruto	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Valor Añadido	Importe neto de la cifra de negocios	Importe neto de la cifra de negocios	Ingresos	1.858.710 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Valor Añadido	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Valor Añadido	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-45.534 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-768.587 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	56.312 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBITDA	Importe neto de la cifra de negocios	Importe neto de la cifra de negocios	Ingresos	1.858.710 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBITDA	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBITDA	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-45.534 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBITDA	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-768.587 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBITDA	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBITDA	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	56.312 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBITDA	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBITDA	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-984.086 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Importe neto de la cifra de negocios	Importe neto de la cifra de negocios	Ingresos	1.858.710 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-45.534 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-768.587 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	56.312 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-984.086 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-41.819 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Importe neto de la cifra de negocios	Importe neto de la cifra de negocios	Ingresos	1.858.710 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-45.534 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-768.587 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	56.312 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-984.086 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Deterioros	Excesos de provisiones	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-41.819 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-16.184 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Importe neto de la cifra de negocios	Importe neto de la cifra de negocios	Ingresos	1.858.710 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-45.534 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-768.587 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	56.312 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-984.086 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Deterioros	Excesos de provisiones	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-41.819 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Ingresos	0 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-16.184 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-16.184 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-16.218 €	FormaSport	Low Cost

Siguiendo los mismos pasos y las mismas fórmulas, conseguimos el resultado de la tabla 3, que mostramos a modo de ejemplo. Para ver la tabla completa, véase el anexo E.

Lo que convertimos los datos en una base de datos de la cuenta de pérdidas y ganancias, pero con la diferencia que ésta se trata de una base de datos analítica puesto que se divide y se organiza a partir de KPIs que son los llamados “Key Point Indicator”, es decir los parámetros más importantes de dicha cuenta.

Tabla 4. PyG Analítica

Fuente: Elaboración propia

<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>
Coste Ventas
<b>Margen Bruto</b>
Otros ingresos de explotación
Otros gastos de explotación
<b>Valor Añadido</b>
Gastos de personal
<b>EBITDA</b>
Amortización del inmovilizado
Deterioros
<b>EBIT</b>
Ingresos financieros
Gastos financieros
<b>EBT</b>
Impuestos sobre beneficios
<b>BN</b>

Estos parámetros resaltados en negrita que vemos en la tabla 4, son los más importantes:

- **Importe neto de la cifra de negocios:** son todas aquellas ventas que realiza la empresa, es decir ventas que se relacionan con la actividad de explotación de ésta.
- **Margen bruto:** viene dado por el resultado de imputar los costes de venta sobre las ventas que realiza la empresa.
- **Valor añadido:** es el resultado de aplicarle al margen bruto otros ingresos y gastos de explotación que se le imputan a la entidad.
- **EBITDA:** se trata del beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Es el resultado de imputarle los gastos de personal al valor añadido.
- **EBIT:** viene dado por el resultado de aplicarle los deterioros, depreciaciones y amortizaciones al EBITDA. Son todas las ganancias que tiene una entidad antes de intereses e impuestos.
- **EBT:** una vez aplicados los ingresos y gastos financieros sobre el EBIT, el resultado es el EBT. Es el beneficio que tiene una empresa antes de impuestos.
- **BN:** El beneficio neto es el resultado del ejercicio de una entidad, la cuenta (129) en contabilidad, la cual es el resultado final que se obtiene de imputarle el impuesto de sociedades a los beneficios antes de impuestos.

Si seguimos analizando la base de datos de la cuenta analítica de la PyG, vemos como en la cuenta general se desglosan las subcuentas de los KPI, es decir cómo se ven afectados estos indicadores por sus subcuentas, ya sean costes de ventas, otros ingresos de explotación... La columna denominada como cuenta detalle, como su nombre indica, detalla las subcuentas de los KPI, es decir desglosa la columna de la cuenta general.

Finalmente, la base de datos acaba determinando si dichas cuentas son ingresos o gastos y cabe decir que como en las anteriores tablas que hemos visto, siempre hay una columna donde recoge la lista de gimnasios a analizar.



Una vez realizado todos estos pasos, se ha creado una base de datos igual para los datos del sector. A partir de las siguientes tablas, se computarán las fórmulas necesarias para poder compilar la base de datos del mismo modo que se ha hecho en los casos anteriores. El resultado es el siguiente:

Tabla 5. Balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias analítica del sector de las actividades deportivas Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>Sector: Actividades deportivas</b>						
<b>Código CNAE 93.1</b>						
Número de empresas	250,00	250,00	250,00			
Total del balance (datos en miles de euros)	1.379.116 €	1.216.344 €	1.337.796 €			
Total de ingresos (datos en miles de euros)	1.023.320 €	894.504 €	778.104 €			
<b>BALANCE DE SITUACIÓN (%)</b>						
Activo no corriente	0,6665	0,67040	0,66	919.181 €	815.437 €	880.002 €
Activo corriente	<b>0,33</b>	<b>0,33</b>	<b>0,34</b>	459.935 €	400.907 €	457.794 €
Existencias	<b>0,011</b>	<b>0,0209</b>	<b>0,02</b>	15.308 €	25.422 €	25.686 €
Realizable	0,11	0,10	0,08	146.048 €	124.067 €	107.425 €
Disponibile	0,2165	0,21	0,24	298.579 €	251.418 €	324.549 €
<b>Total activo</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1.379.116 €</b>	<b>1.216.344 €</b>	<b>1.337.796 €</b>
Patrimonio neto	0,50	0,37	0,45	690.110 €	449.439 €	597.995 €
Pasivo no corriente	0,19	0,28	0,28	266.031 €	346.050 €	377.258 €
Deudas a largo plazo	0,19	0,28	0,28	266.031 €	346.050 €	377.258 €
Pasivo corriente	0,31	0,35	0,27	423.113 €	420.855 €	362.676 €
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	0,29	0,33	0,25	395.944 €	396.528 €	330.168 €
Deudas a corto plazo	0,02	0,02	0,02	27.031 €	24.327 €	32.375 €
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1.379.116 €</b>	<b>1.216.344 €</b>	<b>1.337.796 €</b>
Fondo de manobra	36.868 €	-19.984 €	95.144 €			
Deuda financiera total (préstamos y obligaciones financieras a corto y a largo plazo)	6770,00	6079,00	8101,00			
Número de empleados	14	13	12			
<b>CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (%)</b>						
Importe neto de la cifra de negocios	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	1.023.320 €	894.504 €	778.104 €
Coste Ventas	0,1451	0,1392	0,1536	-148.484 €	-124.515 €	-119.517 €
<b>Margen Bruto</b>	<b>0,8549</b>	<b>0,8608</b>	<b>0,8464</b>	<b>874.836 €</b>	<b>769.989 €</b>	<b>658.587 €</b>
Otros ingresos de explotación	0,0000	0,0000	0,0000	0 €	0 €	0 €
Otros gastos de explotación	0,2297	0,2733	0,2610	-235.057 €	-244.468 €	-203.085 €
<b>Valor Añadido</b>	<b>0,6253</b>	<b>0,5875</b>	<b>0,5854</b>	<b>639.882 €</b>	<b>525.521 €</b>	<b>455.502 €</b>
Gastos de personal	0,3710	0,4016	0,3992	-379.652 €	-359.233 €	-310.619 €
<b>EBITDA</b>	<b>0,2543</b>	<b>0,1859</b>	<b>0,1862</b>	<b>260.230 €</b>	<b>166.288 €</b>	<b>144.883 €</b>
Amortización del inmovilizado	0,0488	0,0583	0,0630	-49.938 €	-52.150 €	-49.021 €
Deterioros	0,0000	0,0000	0,0000	0 €	0 €	0 €
<b>EBIT</b>	<b>0,2055</b>	<b>0,1277</b>	<b>0,1232</b>	<b>210.292 €</b>	<b>114.228 €</b>	<b>95.862 €</b>
Ingresos financieros	0,1377	0,0115	0,0830	140.911 €	10.287 €	64.583 €
Gastos financieros	0,0115	0,0187	0,0212	-11.768 €	-16.727 €	-16.496 €
<b>EBT</b>	<b>0,3317</b>	<b>0,1204</b>	<b>0,1849</b>	<b>339.435 €</b>	<b>107.698 €</b>	<b>143.871 €</b>
Impuestos sobre beneficios	0,0257	0,0361	0,0283	-26.299 €	-32.292 €	-22.020 €
<b>BN</b>	<b>0,3060</b>	<b>0,0843</b>	<b>0,1566</b>	<b>313.136 €</b>	<b>75.407 €</b>	<b>121.851 €</b>

La tabla 5 la obtenemos de la base de datos de SABI y para poder comparar el valor en cifras con los gimnasios, se ha calculado la media de 250 empresas sobre el total agregado.

Tabla 6. Activos, Pasivos y Patrimonio neto del Sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	Principal	Cuenta General	Cuenta Detalle	Importe	Gimnasio
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo no corriente	229.795 €	Sector
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Existencias	3.827 €	Sector
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Realizable	36.512 €	Sector
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Disponibile	74.645 €	Sector
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	172.527 €	Sector
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo No Corriente	Deudas a largo plazo	66.508 €	Sector
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	98.986 €	Sector
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Deudas a corto plazo	6.758 €	Sector
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo no corriente	203.859 €	Sector
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Existencias	6.355 €	Sector
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Realizable	31.017 €	Sector
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Disponibile	62.855 €	Sector
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	112.360 €	Sector
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo No Corriente	Deudas a largo plazo	86.512 €	Sector
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	99.132 €	Sector
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Deudas a corto plazo	6.082 €	Sector
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo no corriente	220.001 €	Sector
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Existencias	6.421 €	Sector
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Realizable	26.856 €	Sector
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Disponibile	81.137 €	Sector
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	149.499 €	Sector
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo No Corriente	Deudas a largo plazo	94.315 €	Sector
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	82.542 €	Sector
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Deudas a corto plazo	8.094 €	Sector

Como se muestra en la tabla 6, es el mismo modelo de base de datos que hemos visto anteriormente en nuestra base de datos del balance de situación. La única diferencia que existe es que, en esta tabla, no hay cuentas específicas puesto que no se han podido encontrar los datos de forma tan detallada.

Para la PyG analítica hemos realizado un par de cambios ya que, al ser datos del sector, no tenemos información por parte de SABI de las cuentas específicas, por lo tanto, hemos modificado el formato de la base de datos. Además, hemos cruzado la base de datos de la tabla 3 con la tabla 7, para así analizar los datos de la PyG analítica en un bloque.

Tabla 7. Cuenta PyG analítica del sector, parte 1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	Cuenta General 2	KPI	Importe	Gimnasio
31/12/2019	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	255.830 €	Sector
31/12/2019	Ingresos	Margen Bruto	218.709 €	Sector
31/12/2019	Ingresos	Valor Añadido	159.970 €	Sector
31/12/2019	Ingresos	EBITDA	65.058 €	Sector
31/12/2019	Ingresos	EBIT	52.573 €	Sector
31/12/2019	Ingresos	EBT	84.859 €	Sector
31/12/2019	Ingresos	BN	78.284 €	Sector
31/12/2018	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	223.626 €	Sector
31/12/2018	Ingresos	Margen Bruto	192.497 €	Sector
31/12/2018	Ingresos	Valor Añadido	131.380 €	Sector
31/12/2018	Ingresos	EBITDA	41.572 €	Sector
31/12/2018	Ingresos	EBIT	28.557 €	Sector
31/12/2018	Ingresos	EBT	26.925 €	Sector
31/12/2018	Ingresos	BN	18.852 €	Sector
31/12/2017	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	194.526 €	Sector
31/12/2017	Ingresos	Margen Bruto	164.647 €	Sector
31/12/2017	Ingresos	Valor Añadido	113.876 €	Sector
31/12/2017	Ingresos	EBITDA	36.221 €	Sector
31/12/2017	Ingresos	EBIT	23.966 €	Sector
31/12/2017	Ingresos	EBT	35.968 €	Sector
31/12/2017	Ingresos	BN	30.463 €	Sector
31/12/2019	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	1.858.710 €	FormaSport
31/12/2019	Ingresos	Margen Bruto	1.813.176 €	FormaSport
31/12/2019	Ingresos	Valor Añadido	1.100.901 €	FormaSport
31/12/2019	Ingresos	EBITDA	116.815 €	FormaSport
31/12/2019	Ingresos	EBIT	74.996 €	FormaSport
31/12/2019	Ingresos	EBT	58.812 €	FormaSport
31/12/2019	Ingresos	BN	42.594 €	FormaSport
31/12/2018	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	1.816.578 €	FormaSport
31/12/2018	Ingresos	Margen Bruto	1.816.657 €	FormaSport
31/12/2018	Ingresos	Valor Añadido	1.052.522 €	FormaSport
31/12/2018	Ingresos	EBITDA	102.873 €	FormaSport
31/12/2018	Ingresos	EBIT	41.958 €	FormaSport
31/12/2018	Ingresos	EBT	29.410 €	FormaSport
31/12/2018	Ingresos	BN	19.580 €	FormaSport
31/12/2017	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	1.580.976 €	FormaSport
31/12/2017	Ingresos	Margen Bruto	1.573.072 €	FormaSport
31/12/2017	Ingresos	Valor Añadido	921.185 €	FormaSport
31/12/2017	Ingresos	EBITDA	75.814 €	FormaSport
31/12/2017	Ingresos	EBIT	33.154 €	FormaSport
31/12/2017	Ingresos	EBT	23.313 €	FormaSport
31/12/2017	Ingresos	BN	23.313 €	FormaSport
31/12/2019	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	1.772.771 €	Atalanta
31/12/2019	Ingresos	Margen Bruto	1.741.471 €	Atalanta
31/12/2019	Ingresos	Valor Añadido	1.049.043 €	Atalanta
31/12/2019	Ingresos	EBITDA	387.852 €	Atalanta
31/12/2019	Ingresos	EBIT	73.820 €	Atalanta
31/12/2019	Ingresos	EBT	39.829 €	Atalanta
31/12/2019	Ingresos	BN	21.615 €	Atalanta
31/12/2018	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	1.631.068 €	Atalanta
31/12/2018	Ingresos	Margen Bruto	1.610.199 €	Atalanta
31/12/2018	Ingresos	Valor Añadido	922.700 €	Atalanta
31/12/2018	Ingresos	EBITDA	357.692 €	Atalanta
31/12/2018	Ingresos	EBIT	76.840 €	Atalanta
31/12/2018	Ingresos	EBT	54.860 €	Atalanta
31/12/2018	Ingresos	BN	53.855 €	Atalanta
31/12/2017	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	1.432.704 €	Atalanta
31/12/2017	Ingresos	Margen Bruto	1.416.216 €	Atalanta
31/12/2017	Ingresos	Valor Añadido	833.574 €	Atalanta
31/12/2017	Ingresos	EBITDA	336.424 €	Atalanta
31/12/2017	Ingresos	EBIT	52.828 €	Atalanta
31/12/2017	Ingresos	EBT	26.182 €	Atalanta
31/12/2017	Ingresos	BN	26.182 €	Atalanta

Los aspectos más relevantes de esta tabla, es que la hemos dividido en dos partes, es decir, en la primera parte de la tabla vemos reflejado únicamente el importe que está asociado a la columna denominada "KPI". Esto tiene un sentido bastante interesante mientras trabajamos con la herramienta de Excel que veremos más adelante. Teniendo en cuenta que hemos cruzado dos bases de datos, la tabla 3 y la tabla 7, para hacerlo hemos recurrido a la fórmula "Sumar.Si.Conjunto" la cual nos permite obtener todo un rango de sumas para diferentes criterios. La sintaxis se resume de manera muy sencilla, es decir, lo que se consigue con esta función es sumar todos los valores asociados a los criterios KPI, a los diferentes años que tenemos y a los diferentes gimnasios, incluyendo el sector.

Por lo tanto, de la tabla 3, la cual teníamos muchas cuentas específicas, las hemos agrupado todas juntas para conseguir única y exclusivamente el importe total de cada uno de sus respectivos KPI y todo esto ha sido posible con esa maravillosa función.

Para la segunda parte de la cuenta de pérdidas y ganancias del sector hemos hecho los mismos pasos y este ha sido el resultado:

Tabla 8. Cuenta PyG analítica del sector, parte 2

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	KPI Elegido	Cuenta General PyG	Cuenta Detalle PyG	Cuenta General2	Importe	Gimnasio
31/12/2019	Margen Bruto	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	Margen Bruto	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-45.534 €	FormaSport
31/12/2019	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-768.587 €	FormaSport
31/12/2019	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	56.312 €	FormaSport
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-984.086 €	FormaSport
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-41.819 €	FormaSport
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2019	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-16.184 €	FormaSport
31/12/2019	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-16.218 €	FormaSport
31/12/2018	Margen Bruto	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	Margen Bruto	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Ingresos	80 €	FormaSport
31/12/2018	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-764.136 €	FormaSport
31/12/2018	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-949.649 €	FormaSport
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-60.915 €	FormaSport
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2018	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-12.547 €	FormaSport
31/12/2018	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-9.831 €	FormaSport
31/12/2017	Margen Bruto	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	Margen Bruto	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-7.905 €	FormaSport
31/12/2017	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-693.421 €	FormaSport
31/12/2017	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	34.034 €	FormaSport
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Ingresos	7.500 €	FormaSport
31/12/2017	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-845.371 €	FormaSport
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-42.660 €	FormaSport
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Gastos	0 €	FormaSport
31/12/2017	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-9.841 €	FormaSport
31/12/2017	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	0 €	FormaSport

\*Nota: Para ver la base de datos completa, parte 1 y parte 2, véase el anexo F.

Como vemos en la tabla 8, ya hemos incluido las cuentas generales y las cuentas detalles de la PyG, no obstante, hemos hecho un par de modificaciones que serán explicadas posteriormente.

Para el análisis de ratios también hemos diseñado una base de datos y los pasos a seguir han sido los mismos que hemos visto anteriormente. En este caso, cabe destacar que hemos elegido aquellos ratios que son más relevantes para nuestro estudio y además hemos añadido algún que otro. Para el cálculo de los ratios añadidos hemos hecho uso de la función “Sumar.Si.Conjunto” combinada con una división, siempre respetando nuestros criterios de suma, que están ligados a los años, a las cuentas y a los gimnasios, como en toda y cada una de nuestras base de datos.

En este caso, hemos juntado tanto los ratios de los gimnasios como los del sector en la misma base de datos.

El resultado es el siguiente:

Tabla 9. Ratios de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	Principio	Magnitud	Importe	Gimnasio	Tipo de Gimnasio
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	63,26	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	231,33	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,02	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	4,63	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,41	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	2,90	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	41,46	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,01	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	3,34	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,46	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,08	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	45,17	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,01	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	3,37	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,43	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	1,52	Atalanta	Premium
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	413,48	Atalanta	Premium
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,01	Atalanta	Premium
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	1,08	Atalanta	Premium
31/12/2019	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,13	Atalanta	Premium
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	1,19	Atalanta	Premium
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	244,02	Atalanta	Premium
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,01	Atalanta	Premium
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	0,95	Atalanta	Premium
31/12/2018	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,12	Atalanta	Premium
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	2,70	Atalanta	Premium
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	144,26	Atalanta	Premium
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,01	Atalanta	Premium
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	0,50	Atalanta	Premium
31/12/2017	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,10	Atalanta	Premium
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,09	FabraSport	Medium
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	1,00	FabraSport	Medium
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,02	FabraSport	Medium
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	6,77	FabraSport	Medium
31/12/2019	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,91	FabraSport	Medium
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,00	FabraSport	Medium
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	0,84	FabraSport	Medium
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,07	FabraSport	Medium
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	3,31	FabraSport	Medium
31/12/2018	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	1,05	FabraSport	Medium
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,00	FabraSport	Medium
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	2,60	FabraSport	Medium
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,06	FabraSport	Medium
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	19,09	FabraSport	Medium
31/12/2017	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	1,07	FabraSport	Medium
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,00	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	27,86	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,03	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	-11,79	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	2,17	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,00	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	17,13	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,03	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	0,60	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	1,52	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,00	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	33,97	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,23	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	14,51	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	1,51	PerformaSalud	Boutique

\*Nota: Para ver la tabla completa, véase el anexo G.

Como vemos, la hemos clasificado según el tipo de ratio que se trata, si se trata de un ratio de endeudamiento, de liquidez, etc. Dentro de esa segmentación de ratios, ya hemos especificado que tipo de ratio se trata, siempre asignado a un año y a un gimnasio diferente.

Finalmente, también hemos creado una base de datos solo para el fondo de maniobra y para el número de empleados de cada gimnasio y también del sector. Este es el resultado:

Tabla 10. Fondo de Maniobra de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	Magnitud	Importe	Gimnasio
<b>31/12/2019</b>	Fondo de Maniobra	-2.255.122 €	Atalanta
31/12/2018	Fondo de Maniobra	-1.369.122 €	Atalanta
31/12/2017	Fondo de Maniobra	-960.490 €	Atalanta
<b>31/12/2019</b>	Fondo de Maniobra	-1.232.305 €	FormaSport
31/12/2018	Fondo de Maniobra	-359.570 €	FormaSport
31/12/2017	Fondo de Maniobra	-341.309 €	FormaSport
<b>31/12/2019</b>	Fondo de Maniobra	-80.290 €	PerformaSalud
31/12/2018	Fondo de Maniobra	-72.207 €	PerformaSalud
31/12/2017	Fondo de Maniobra	-45.550 €	PerformaSalud
<b>31/12/2019</b>	Fondo de Maniobra	9.031 €	FabraSport
31/12/2018	Fondo de Maniobra	-3.900 €	FabraSport
31/12/2017	Fondo de Maniobra	5.719 €	FabraSport
<b>31/12/2019</b>	Fondo de Maniobra	-136.131 €	Marxalenes
31/12/2018	Fondo de Maniobra	-128.541 €	Marxalenes
31/12/2017	Fondo de Maniobra	-133.511 €	Marxalenes
<b>31/12/2019</b>	Fondo de Maniobra	9.217 €	Sector
31/12/2018	Fondo de Maniobra	-4.996 €	Sector
31/12/2017	Fondo de Maniobra	23.786 €	Sector

Tabla 11. Número de empleados de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	Magnitud	Importe	Gimnasio
<b>31/12/2019</b>	Número de empleados	14	Sector
31/12/2018	Número de empleados	13	Sector
31/12/2017	Número de empleados	12	Sector
<b>31/12/2019</b>	Número de empleados	49	FormaSport
31/12/2018	Número de empleados	49	FormaSport
31/12/2017	Número de empleados	44	FormaSport
<b>31/12/2019</b>	Número de empleados	35	Atalanta
31/12/2018	Número de empleados	35	Marxalenes
<b>31/12/2019</b>	Número de empleados	34	Marxalenes
31/12/2018	Número de empleados	32	Atalanta
31/12/2017	Número de empleados	31	Marxalenes
31/12/2017	Número de empleados	30	Atalanta
<b>31/12/2019</b>	Número de empleados	6	PerformaSalud
31/12/2017	Número de empleados	1	PerformaSalud

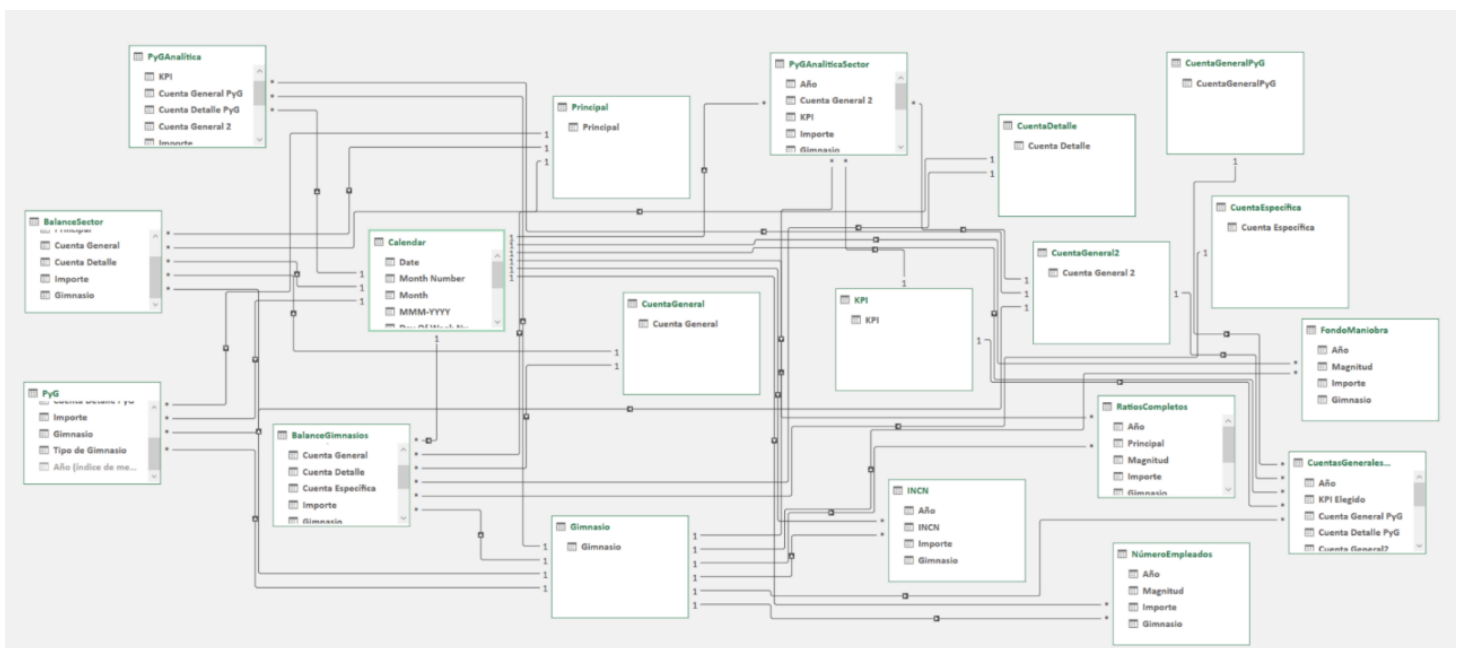
## 4.2 RELACIONES CON POWER PIVOT

Para darle sentido a todo este conglomerado de tablas y de base de datos, se tienen que crear relaciones entre todas éstas. Como en todas nuestras bases de datos tenemos las Id repetidas, ninguna presenta valores únicos, no podemos relacionarlas entre sí, puesto que se crearían relaciones “varias a varias” y en nuestro caso no se crearía ese vínculo entre las diferentes tablas. Para poder corregir esto, lo que se pretende es crear esta unión entre las Id de las diferentes tablas que se conoce como relación “una a varias”. Para crear este tipo de relación lo que se hace es crear una “tabla puente” la cual está formada por Id únicas para así unir diferentes tablas que tienen numerosas Id repetidas.

Nuestras “tablas puentes” con sus Id únicas las podemos ver en el anexo H.

Tabla 12. Relaciones entre tablas en la vista de diagrama de la herramienta Power Pivot

Fuente: Elaboración propia



Todas estas “tablas puentes” nos ayudan a través de la herramienta de Power Pivot que nos proporciona Excel, realizar las conexiones y las relaciones entre las diferentes bases de datos:

Como vemos en la tabla 12, las tablas que tienen Id únicas se conectan con las tablas que tienen Id repetidas. Cabe decir que dentro de la herramienta de Power Pivot, hemos creado una tabla de fechas llamada “Calendar” la cual nos conecta todas las tablas según su año.

Gracias a la creación de estas uniones entre tablas, podemos crear tablas dinámicas las cuales nos permitirán hacer nuestro análisis de manera interactiva y dinámica.

## 4.3 CREACIÓN DE TABLAS DINÁMICAS Y SEGMENTACIÓN DE DATOS

Las tablas dinámicas que hemos insertado en nuestro documento Excel han sido las siguientes:

Tabla 13. Tabla dinámica Cuenta General Balance de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Etiquetas de columna		
dic-2019		
Cuenta General Balance	Suma de Importe	Suma de Importe
[-] Marxalenes		-33.004 €
[-] Patrimonio Neto		-33.004 €
Patrimonio Neto		-33.004 €
[-] Sector	172.527 €	
[-] Patrimonio Neto	172.527 €	
Patrimonio Neto	172.527 €	

La tabla 13, se trata de una tabla dinámica la cual cambia según los campos que se le asignen a ésta. En este caso, la tabla ha sido formada por los gimnasios, por el año y por las cuentas generales del balance de situación. Se llama tabla dinámica puesto que funciona mediante filtros. Dentro de cada campo de valor, podemos hacer un filtrado, es decir, en este caso, por ejemplo, solo hemos filtrado por el gimnasio Marxalenes y por el sector, por el año 2019 y por la cuenta general del Patrimonio neto. El filtro se utiliza tanto para los campos de valor que queremos mostrar como para los que no.

Tabla 14. Tabla dinámica en % de la Cuenta General del Balance de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

% Cuenta General Balance	Etiquetas de columna
Etiquetas de fila	dic-2019
[-] Marxalenes	
Activo Corriente	4,33%
Activo No Corriente	45,67%
Pasivo Corriente	49,29%
Pasivo No Corriente	11,61%
Patrimonio Neto	-10,90%

En este caso, la tabla 14 presenta todas las cuentas generales, pero en porcentaje, para el gimnasio Marxalenes y para el año 2019. Una tabla dinámica nos permite filtrar por todos los campos que queramos, hay que tener en cuenta que aquí tenemos un filtrado solo para el gimnasio Marxalenes pero que perfectamente podríamos haber filtrado por cada uno de los 5 gimnasios, incluyendo el sector y también cualquiera de los tres años o cualquiera de las cuentas generales del balance de situación. La tabla dinámica nos permite realizar infinitas opciones a la hora de presentar los cálculos de una base de datos.

Tabla 15. Tabla dinámica de las cuentas específicas del balance de situación de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Cuentas Específicas Balance		Etiquetas de columna
Etiquetas de fila		dic-2019
<b>Marxalenes</b>		
<b>Patrimonio Neto</b>		
Capital		299.190 €
Otras aportaciones de socios		0 €
Prima de emisión		42.315 €
Reservas		0 €
Resultado del ejercicio		1.397 €
Resultados de ejercicios anteriores		-375.906 €

Tabla 16. Tabla dinámica de la PyG de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Suma de Importe	Etiquetas de columna
Etiquetas de fila	dic-2019
<b>Gastos</b>	
<b>Resultado de Explotación</b>	
Marxalenes	-1.004.065 €
<b>Resultado Financiero</b>	
Marxalenes	-2.857 €
<b>Ingresos</b>	
<b>Resultado de Explotación</b>	
Marxalenes	1.009.913 €
<b>Resultado Financiero</b>	
Marxalenes	2 €

Tabla 17. Tabla dinámica de la PyG analítica de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Suma de Importe	Etiquetas de columna
Etiquetas de fila	dic-2019
<b>BN</b>	
Marxalenes	1.397 €
Sector	78.284 €
<b>EBITDA</b>	
Marxalenes	21.811 €
Sector	65.058 €
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	
Marxalenes	930.970 €
Sector	255.830 €

La tabla 17, está hecha de la misma manera lo único que para poder crear esta tabla fue necesario crear una PyG analítica solo con los KPI y esto tiene una explicación algo compleja que atenderemos posteriormente.



Tabla 18. Tabla dinámica de la cuenta general de la PyG analítica de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

CuentaGeneralPyG Totales		Etiquetas de columna
Etiquetas de fila		dic-2019
<b>Marxalenes</b>		
Gastos de personal		-678.470 €
Impuestos sobre beneficios		-1.596 €
<b>Sector</b>		
Gastos de personal		-94.913 €
Impuestos sobre beneficios		-6.575 €

La tabla 17 y la tabla 18 están conectadas ya que como habíamos dicho anteriormente en la tabla 7 y la tabla 8, tenían varios detalles curiosos. Para que la tabla 8 dependa de la tabla 7, le hemos dado esa forma a la base de datos, es decir por un lado hemos creado la 7 con los KPI aislados y posteriormente en la tabla 8 hemos añadido los KPI para que las cuentas generales de la PyG dependan de éstos. Esta manera de relacionar las bases de datos permite que se creen relaciones dependientes. Veremos esto con mejor detalle posteriormente.

Tabla 19. Tabla dinámica en % sobre el importe neto de la cifra de negocios de la cuenta de PyG de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Porcentaje KPI sobre INCN		Etiquetas de columna
Etiquetas de fila		dic-2019
<b>BN</b>		
Marxalenes		0,15 %
Sector		30,60 %
<b>EBITDA</b>		
Marxalenes		2,34 %
Sector		25,43 %
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>		
Marxalenes		100,00 %
Sector		100,00 %

La tabla 19 tiene varios detalles a analizar y es que, para poder visualizar la información en porcentajes sobre el importe neto de la cifra de negocios, se han tenido que realizar una serie de pasos un tanto complejos.

Tabla 20. Importe neto de la cifra de negocios de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	INCEN	Importe	Gimnasio
31/12/2019	Importe neto de la cifra de negocios	1.023.320 €	Sector
31/12/2019	Importe neto de la cifra de negocios	930.970 €	Marxalenes
31/12/2019	Importe neto de la cifra de negocios	1.858.710 €	FormaSport
31/12/2019	Importe neto de la cifra de negocios	95.388 €	FabraSport
31/12/2019	Importe neto de la cifra de negocios	367.911 €	PerformaSalud
31/12/2019	Importe neto de la cifra de negocios	1.772.771 €	Atalanta
12/31/2018	Importe neto de la cifra de negocios	894.504 €	Sector
12/31/2018	Importe neto de la cifra de negocios	876.673 €	Marxalenes
12/31/2018	Importe neto de la cifra de negocios	1.816.578 €	FormaSport
12/31/2018	Importe neto de la cifra de negocios	88.908 €	FabraSport
12/31/2018	Importe neto de la cifra de negocios	269.688 €	PerformaSalud
12/31/2018	Importe neto de la cifra de negocios	1.631.068 €	Atalanta
12/31/2017	Importe neto de la cifra de negocios	778.104 €	Sector
12/31/2017	Importe neto de la cifra de negocios	835.156 €	Marxalenes
12/31/2017	Importe neto de la cifra de negocios	1.580.976 €	FormaSport
12/31/2017	Importe neto de la cifra de negocios	97.974 €	FabraSport
12/31/2017	Importe neto de la cifra de negocios	211.011 €	PerformaSalud
12/31/2017	Importe neto de la cifra de negocios	1.432.704 €	Atalanta

La tabla 20 está formada con el KPI del importe neto de la cifra de negocios de manera aislada para realizar una función llamada “medida” en Power Pivot. Como lo que se pretende obtener son los datos de los KPI sobre el importe neto de la cifra de negocios para saber qué porcentaje total tienen sobre este último, se necesita recurrir a la herramienta de Power Pivot puesto que Excel muestra ciertas limitaciones cuando calcula campos calculados en una tabla dinámica.

Power Pivot tiene varias diferencias con Excel y es que funciona con la suma de una fila o una columna entera y Excel, en cambio funciona con celdas de referencia y por ende esto supone un cambio en el lenguaje de sus fórmulas.

Tabla 21. Medidas Power Pivot

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Año	KPI	Importe	Gimnasio	Cuenta General
31/12/2019 0:00:00	Importe neto de la cifra de negocios	255.830,0...	Sector	Ingresos
31/12/2019 0:00:00	Margen Bruto	218.709,0...	Sector	Ingresos
31/12/2019 0:00:00	Valor Añadido	159.970,5...	Sector	Ingresos
31/12/2019 0:00:00	EBITDA	65.057,57 €	Sector	Ingresos
31/12/2019 0:00:00	EBIT	52.573,07 €	Sector	Ingresos
31/12/2019 0:00:00	EBT	84.858,81 €	Sector	Ingresos
31/12/2019 0:00:00	BN	78.283,98 €	Sector	Ingresos
31/12/2018 0:00:00	Importe neto de la cifra de negocios	223.626,0...	Sector	Ingresos
31/12/2018 0:00:00	Margen Bruto	192.497,2...	Sector	Ingresos
31/12/2018 0:00:00	Valor Añadido	131.380,2...	Sector	Ingresos
31/12/2018 0:00:00	EBITDA	41.572,07 €	Sector	Ingresos
31/12/2018 0:00:00	EBIT	28.557,04 €	Sector	Ingresos
31/12/2018 0:00:00	EBT	26.924,57 €	Sector	Ingresos
31/12/2018 0:00:00	BN	18.851,67 €	Sector	Ingresos
31/12/2017 0:00:00	Importe neto de la cifra de negocios	194.526,0...	Sector	Ingresos
31/12/2017 0:00:00	Margen Bruto	164.646,8...	Sector	Ingresos
31/12/2017 0:00:00	Valor Añadido	113.875,5...	Sector	Ingresos
31/12/2017 0:00:00	EBITDA	36.220,74 €	Sector	Ingresos
31/12/2017 0:00:00	EBIT	23.965,60 €	Sector	Ingresos
INCEN totales: 14.835.982,80 €				
KPI Totales: 40.869.663,35 €				
Porcentaje KPI sobre INCEN: 275,48 %				
CuentaGeneralPyG Totales: -14586810,938				
Porcentaje CuentaGeneralPyG sobre INCEN: -98,32 %				

Como vemos en la tabla 21, hemos creado una medida implícita en la que nos calcula mediante una función DAX, la suma total del importe neto de la cifra de negocios de todos los gimnasios, incluyendo el sector y de todos los años. Una vez calculado esta medida la cual hemos llamado “INCEN totales”,

hacemos el mismo procedimiento, pero para los KPI. Por eso ahora todo lo que habíamos explicado anteriormente acerca de la tabla 7 cobra sentido, por eso se habían aislado los KPI, para poder realizar una medida la cual nos permitiese realizar la suma total de los KPI, al igual que hemos hecho con el importe neto de la cifra de negocios. Una vez creada la medida para los KPI, la cual hemos llamado “KPI totales”, hemos realizado la división de todo el total de los KPI entre todo el total del importe neto de la cifra de negocios, y así conseguimos el porcentaje total de los KPI sobre el importe neto de la cifra de negocios.

Los mismos pasos hemos realizado para los datos de la tabla 8, pero esta vez con la cuenta general de la PyG para finalmente conseguir también el porcentaje total de ésta sobre el total del importe neto de la cifra de negocios, como veremos a continuación:

Tabla 22. Tabla dinámica de la cuenta general de los gimnasios y del sector sobre el importe neto de la cifra de negocios en porcentaje

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Porcentaje CuentaGeneralPyG sobre INCN		Etiquetas de columna
Etiquetas de fila		dic-2019
[-] Marxalenes		
Gastos de personal		-72,88 %
Impuestos sobre beneficios		-0,17 %
[-] Sector		
Gastos de personal		-37,10 %
Impuestos sobre beneficios		-2,57 %

Como vemos, la tabla 22 tiene el mismo formato que la tabla 19.

Tabla 23. Tabla dinámica de los ratios de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Ratios		Etiquetas de columna
Etiquetas de fila		dic-2019
[-] Marxalenes		
[-] Equilibrio		
Periodo medio de Cobro (días)		0,31
Periodo medio de Pago (días)		3,71
[-] Sector		
[-] Equilibrio		
Periodo medio de Cobro (días)		52,08
Periodo medio de Pago (días)		117,16

Tabla 24. Tabla dinámica del fondo de maniobra de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

FONDO DE MANIOBRA	
	dic-2019
Marxalenes	-136.131 €
Sector	9.217 €

Tabla 25. Tabla dinámica de los empleados de los gimnasios y del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

Número de empleados	Etiquetas de columna
Etiquetas de fila	dic-2019
Atalanta	35

Y con todo este conglomerado de tablas dinámicas acabamos creando conexiones con todas ellas gracias a las relaciones que creamos mediante Power Pivot.

Para crear estas conexiones de filtro, hemos recurrido a la segmentación de datos de las tablas dinámicas que nos proporciona Excel y ahora todas las relaciones creadas que hemos explicado anteriormente cobran sentido. La segmentación de datos que hemos creado es por filtros de gimnasio, por filtros de año y por filtros entre cuentas y subcuentas. Para ver todas las segmentaciones de datos véase el anexo I.

Tabla 26. Segmentación de datos de los KPI

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

KPI		
BN	EBIT	EBITDA
EBT	Importe neto de la cifra de negocios	Margen Bruto
Valor Añadido		

Tabla 27. Segmentación de datos de las cuentas generales de la PyG

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

SUBCUENTAS PyG	
Coste Ventas	Amortización del inmovilizado
Deterioros	Gastos de personal
Gastos financieros	Impuestos sobre beneficios
Ingresos financieros	Otros gastos de explotación
Otros ingresos de explotación	Otros ingresos y gastos de car...

Como ya dijimos anteriormente, la Tabla 7 y la Tabla 8 eran dependientes una de otra y esto se explica muy sencillamente ahora que tenemos todas las segmentaciones de datos creadas.

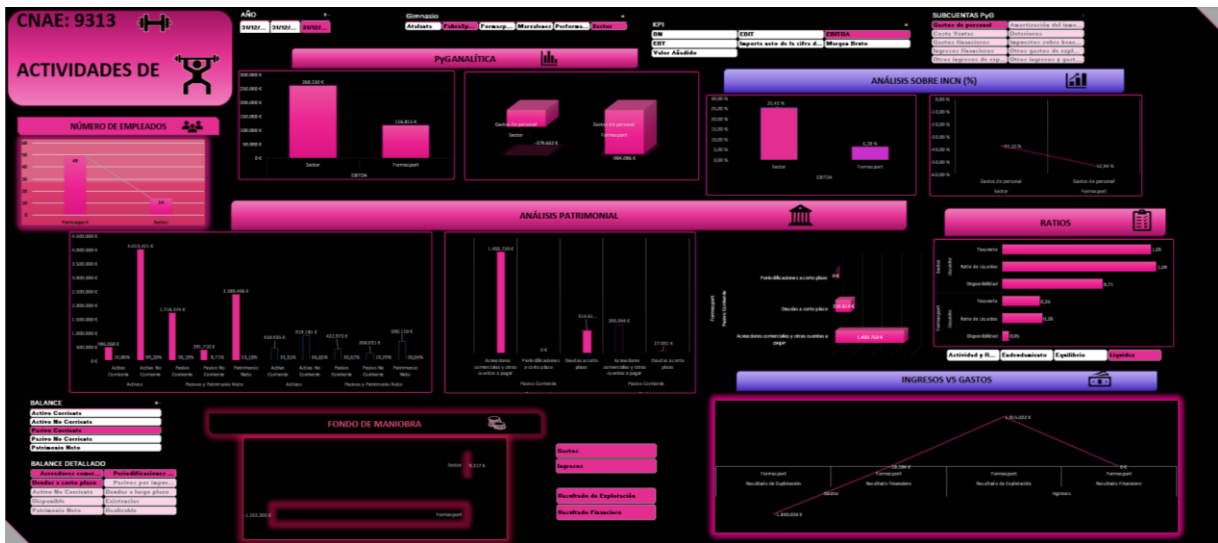
Una vez creadas las segmentaciones de datos que se crean a partir de todas las tablas dinámicas que hemos visto anteriormente, ahora debemos crear las conexiones de filtro para unir todas y cada una de esas tablas dinámicas, siempre a nuestro gusto.

Hemos unido todas las tablas dinámicas con una conexión de filtro para los años y para los gimnasios. Posteriormente, hemos creado una conexión con la cuenta del balance general con la cuenta del balance detallado para que una vez filtremos por ejemplo por activo corriente, directamente ya se filtre por sus cuentas detalle, es decir por realizable, existencias y su efectivo. Es esto a lo que nosotros llamamos tablas dependientes. Al igual pasa como hemos dicho con las tablas 7 y 8, podemos observar como en la tabla 26 y en la tabla 27, una vez yo selecciono el margen bruto, que se trata de un KPI, directamente se le asocia su subcuenta, es decir el coste de ventas. Esto es posible gracias a las conexiones de filtro que nos permite crear las segmentaciones de datos para así poder unir tablas y tablas y finalmente obtener este maravilloso y laborioso cuadro de mandos interactivo:

#### 4.4 CUADRO DE MANDOS INTERACTIVO

Tabla 28. Cuadro de mandos interactivo

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Este cuadro de mandos funciona de manera interactiva, es decir puedo seleccionar el gimnasio que quiera para el año que quiera y para la cuenta que quiera que automáticamente todos los datos van a cambiar acorde a sus gráficos, que también son dinámicos.

Y es aquí entonces cuando podemos ya realizar nuestro análisis.

## 5. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

En primer lugar, se realizará un análisis vertical de cada uno de los gimnasios, a continuación, un análisis evolutivo de éstos y finalmente una comparación con el sector.

Cabe recordar que todos y cada uno de los análisis que se han hecho de manera vertical en este estudio, se ha tomado el año 2019 de referencia.

Para los análisis horizontales hemos tomado tres períodos de referencia: 2017, 2018, 2019.

Para realizar la comparación con el sector, se ha tomado como referencia el año 2019.

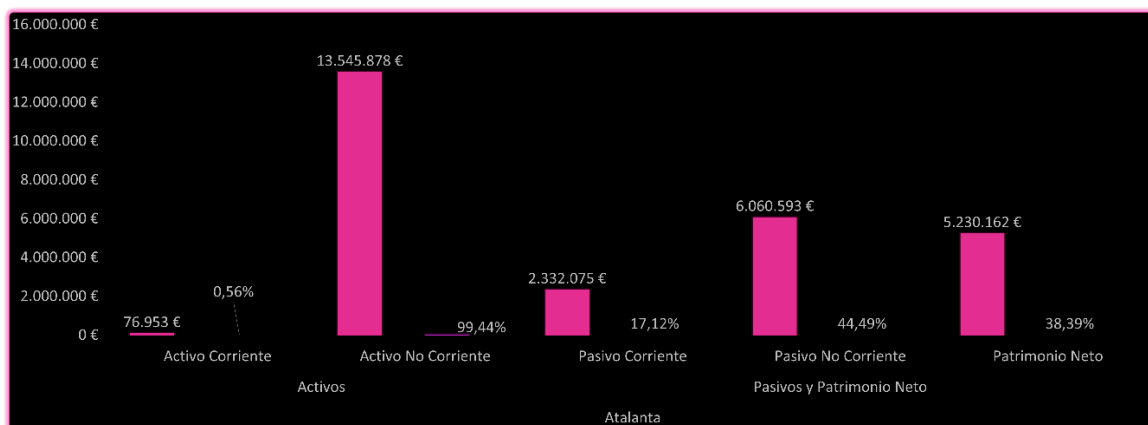
### 5.1 ANÁLISIS VERTICAL

#### 5.1.1 ATALANTA

##### 5.1.1.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 30. Análisis patrimonial por cuenta general del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los porcentajes que vemos en la Imagen 31, están calculados sobre el total del activo.

El activo no corriente tiene un peso del 99,44% lo que supone el total del activo que tiene la empresa y esto es algo lógico puesto que se trata de un gimnasio premium, con unas instalaciones muy grandes y con un material de gran calidad. El activo no corriente alcanza la cifra de 13 millones y medio de euros, cifras muy abultadas, no obstante, teniendo en cuenta que se trata de un gimnasio premium y que posee unas instalaciones lujosas y muy amplias es algo lógico.

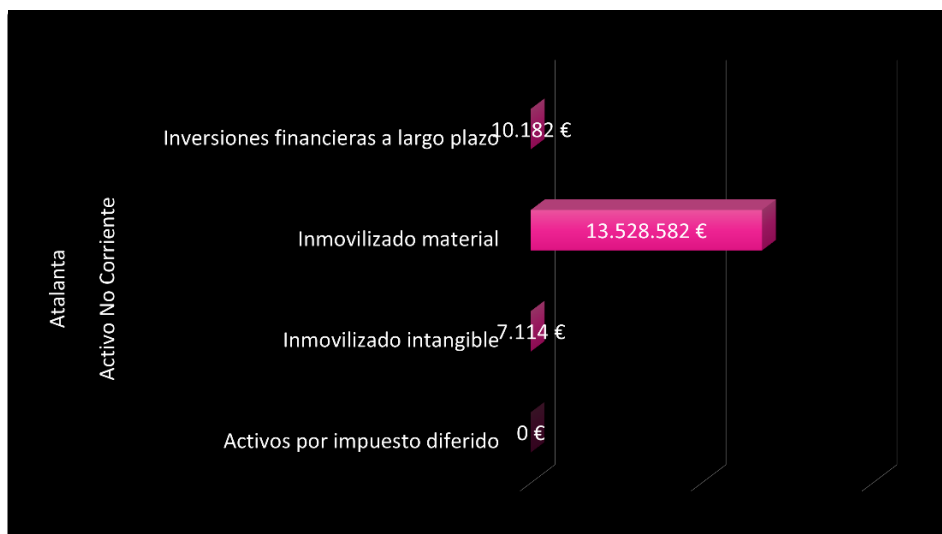
El activo corriente supone un peso del 0,56%, una cifra significativamente pequeña.

El pasivo no corriente supone un 45% y el pasivo corriente un 17%, por lo tanto, habrá que estudiar si esta deuda a largo plazo es con coste o no.

El patrimonio neto supone un peso del 38% alcanzando un importe de 5,2 millones.

Imagen 31. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio Atalanta

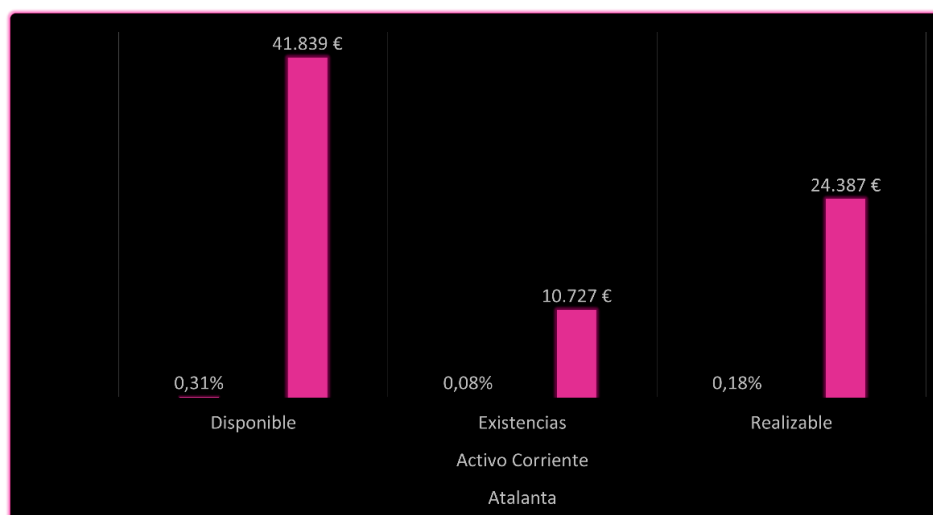
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Analizando el activo no corriente del gimnasio Atalanta, observamos como casi todo el importe de éste viene dado por su inmovilizado material. La entidad tiene unas inversiones financieras a largo plazo por valor de 10.000 euros aproximadamente, nada significativa en comparación teniendo en cuenta el volumen del inmovilizado material. Del mismo modo pasa con su inmovilizado intangible, lo que se intuye que esto podrían ser derechos de imagen y patentes que posee la marca, pero que no son para nada relativos con respecto a la magnitud total del activo no corriente.

Imagen 32. Activo Corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El disponible es el mayor importe de los activos corrientes, en concreto unos 42.000 euros aproximadamente, unas cifras muy bajas teniendo en cuenta el volumen de su inmovilizado. Observamos como el realizable de la empresa es la mitad del importe del disponible que ésta posee, 24.387 euros y lo mismo pasa con las existencias, es decir cifras realmente bajas. Los importes de estas cuentas no son tan importantes puesto que se trata de un gimnasio el cual no suele fabricar productos,

sino servicios, que producen una liquidez inmediata, de ahí que la cifra de su realizable sea también muy ligera.

Imagen 33. Activo corriente por cuenta específica del balance de situación del gimnasio Atalanta

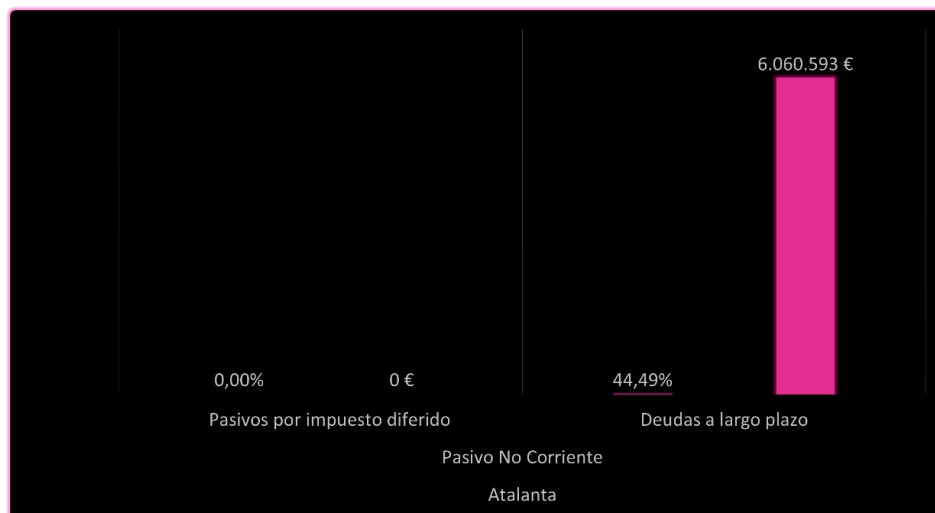
Fuente: Elaboración propia partir de los datos de SABI, 2021



Si observamos las cuentas específicas del activo corriente, vemos como el disponible viene dado únicamente por su efectivo y el realizable por cuentas que tiene la empresa pendiente de cobro con sus clientes.

Imagen 34. Pasivo no corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia partir de los datos de SABI, 2021

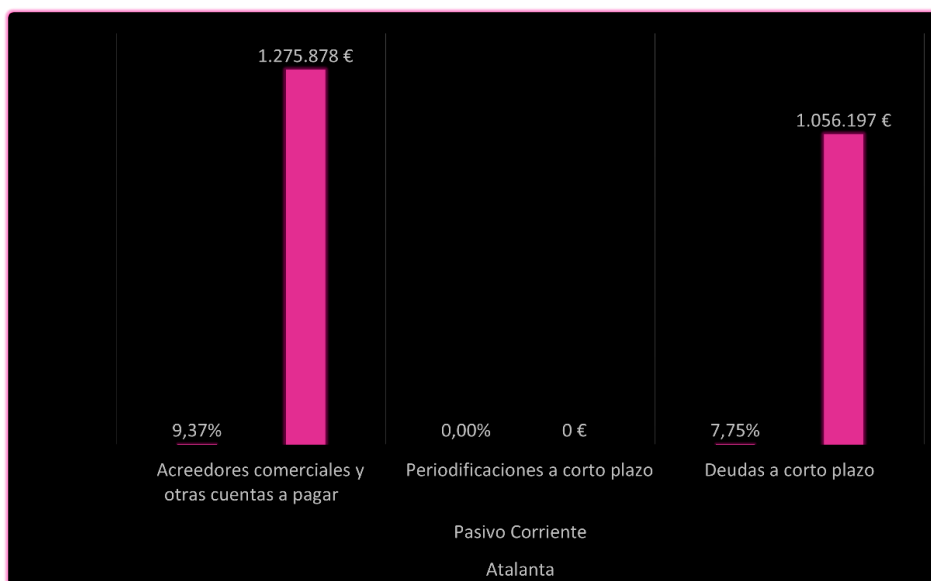


Todo el pasivo está formado por deudas a largo plazo, lo cual conllevan costes adicionales para la entidad. La mayoría del importe se debe a deudas con entidades de crédito, pero también a deudas con empresas del grupo.



Imagen 35. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia partir de los datos de SABI, 2021



La deuda de la empresa a corto plazo alcanza 2,3 millones y la mitad de ésta viene dada por deudas con coste y la otra mitad sin coste.

Las deudas con acreedores comerciales no llevan coste, no obstante, la otra mitad de las deudas a corto plazo que tiene la empresa sí son con coste y son deudas que tiene la empresa con entidades de crédito. Cabe decir que estas deudas con coste podrían deberse a una reclasificación de la deuda que pasa del largo plazo al corto. Lo veremos posteriormente en mayor detalle, en el análisis de la evolución.

Imagen 36. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La mayoría del patrimonio neto está formado por las reservas y por la prima de emisión, algo lógico si tenemos en cuenta el volumen de inmovilizado que tiene que soportar la empresa. A través de sus recursos propios, la empresa financia gran parte de su activo no corriente.

El capital suscrito de la empresa, el cual equivale a la inversión que ésta realiza, no es una cifra elevada si tenemos en cuenta todo el inmovilizado que posee.

### 5.1.1.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 37. Fondo de maniobra del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El fondo de maniobra presenta un resultado negativo porque el pasivo corriente es mayor al activo corriente, es decir las deudas a corto plazo son mayores a todo su activo corriente y esto podría indicar que se encuentra en suspensión de pagos puesto que presenta cierta falta de liquidez según estas cifras.

Esta falta de liquidez se analizará en mejor manera con los ratios de liquidez y con el posterior análisis horizontal del fondo de maniobra.

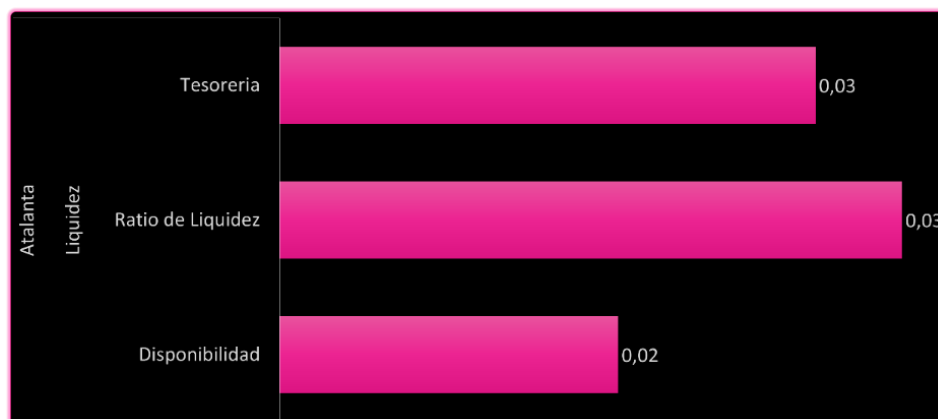
Hemos seleccionado 12 ratios para realizar nuestro análisis económico-financiero. La selección de éstos ha sido a elección personal ya que son los más relevantes que he visto durante mi trayectoria universitaria.

Para todos los ratios que aparecen en este trabajo, la definición del ratio y su cálculo se encuentran en el anexo J.

### 5.1.1.3 LIQUIDEZ

Imagen 38. Ratios de liquidez del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El ratio de liquidez del gimnasio Atalanta se sitúa fuera de los intervalos óptimos, puesto que para una liquidez óptima el valor de éste debería estar alrededor de 1,5 y 2. Si el ratio estuviese alrededor de 1, habría que estudiar los plazos de cobro y pago.

Esto nos indica que la entidad posee problemas de liquidez, es decir, no es capaz de hacer frente a sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes.

Del mismo modo, el ratio de tesorería como el de disponibilidad se sitúan también en rangos no óptimos, ya que, para unos intervalos óptimos, el de tesorería debería estar alrededor de 1 y el de disponibilidad oscilando entre 0,2 y 0,3.

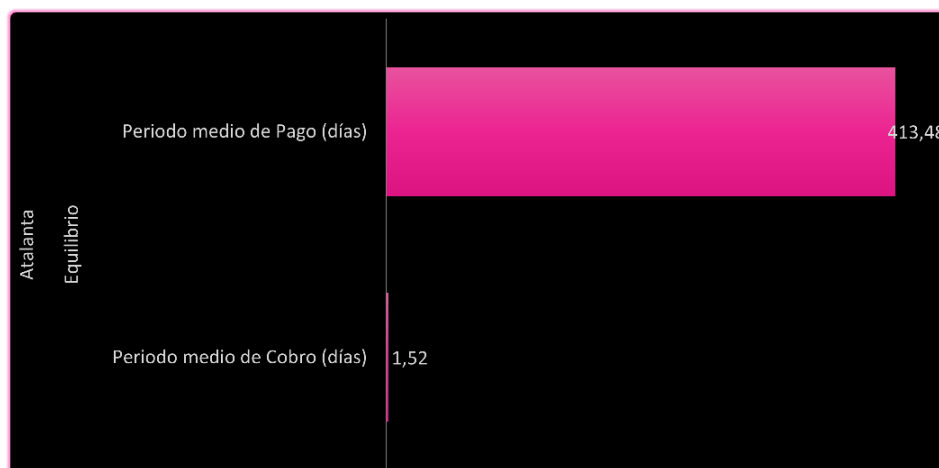
Estos datos nos indican a priori que la empresa se encuentra en posible suspensión de pagos.

Para analizar en mejor detalle la liquidez, analizaremos también los plazos de pago y cobro:

#### 5.1.1.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

*Imagen 39. Plazo de cobro y pago del gimnasio Atalanta*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



La empresa cobra en un plazo de dos días aproximadamente lo cual se encuentra en los plazos comerciales habituales, pero tarda en pagar sus deudas 414 días. Por lo tanto, presenta dificultades a la hora de realizar sus pagos, ya que se encuentra fuera de los plazos de pago habituales y de la ley de morosidad (60 días). La entidad consigue pues una financiación a corto plazo gratuita, pero fuera de plazos y con elevadas cantidades de créditos comerciales con sus acreedores.

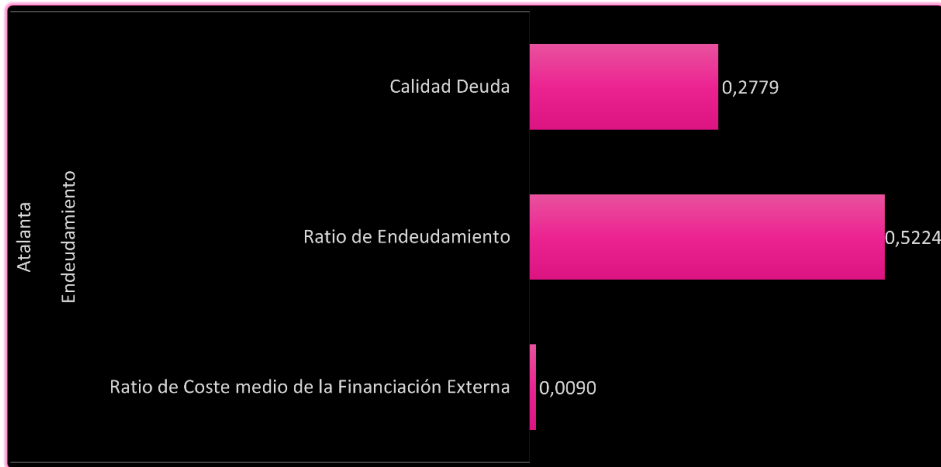
A continuación, analizaremos el endeudamiento de la entidad:

#### 5.1.1.5 ENDEUDAMIENTO

Los ratios de endeudamiento son aquellos que analizan la estructura de la empresa y por tanto sus necesidades de financiación según la inversión que ésta haya realizado. Una gestión óptima de la financiación de una entidad es aquella que evita un endeudamiento excesivo y una capitalización óptima de sus fondos propios para realizar su actividad. (Amat, 2019)

Imagen 40. Ratios de endeudamiento del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El ratio de endeudamiento se encuentra en unos niveles óptimos, alrededor de 0,5.

La deuda de la entidad no es ni excesiva ni está demasiado capitalizada, lo cual es algo positivo, teniendo en cuenta los problemas de liquidez que presenta.

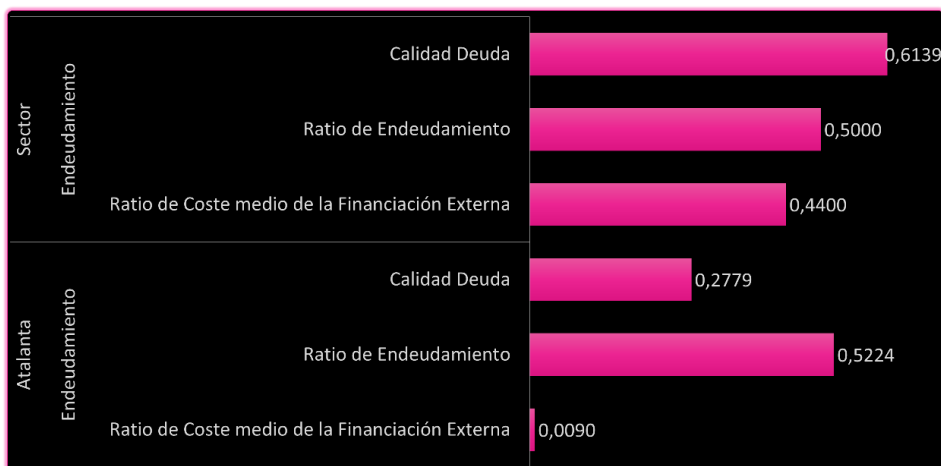
La calidad de la deuda es buena aparentemente ya que tomamos como intervalo los valores de 0,1 y 1 y cuanto menor sea ésta, mejor es la deuda en cuanto a capacidad de devolución.

Esto nos indica que las deudas a largo plazo son mayores a las deudas a corto, no obstante, cabe recordar que las deudas a largo son con entidades de crédito y por tanto con coste. Teniendo en cuenta los problemas de liquidez que acarrea la empresa además de sus pagos fuera de plazos habituales, no podemos determinar que la calidad de la deuda sea buena.

El coste medio de la financiación externa equivale a 0,009 y para entender bien estas cifras, las hemos comparado con el sector para así ver si el coste de la financiación es más elevado al mercado habitual o no. Para ello, mostramos la siguiente imagen:

Imagen 41. Ratios de endeudamiento del gimnasio Atalanta comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Según los datos que se muestra en la imagen 41, la financiación externa que obtiene el gimnasio Atalanta es mucho más barata que el sector. No obstante, se analizará con más detalle posteriormente con el ratio de la rentabilidad económica (ROA).

A continuación, analizaremos la cuenta de pérdidas y ganancias:

### 5.1.1.6 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 42. KPI de la PyG analítica del gimnasio Atalanta

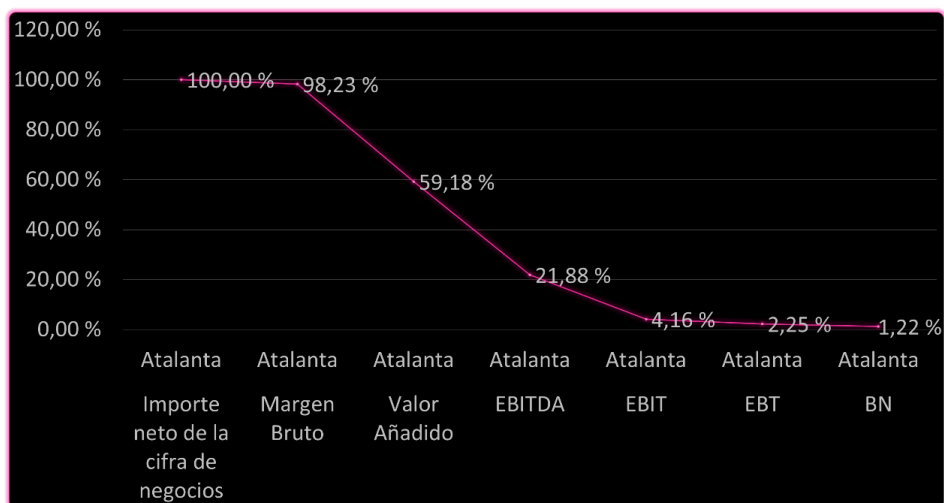
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



En esta imagen vemos todos los importes de la cuenta analítica, desde sus ventas hasta el beneficio neto. En el análisis vertical nos centraremos en aquellas subcuentas que les afectan directamente a los KPI y posteriormente en el análisis sectorial ya compararemos los importes con el sector, para saber si la cifra de ventas, de margen bruto o cualquier indicador clave es óptimo o no.

Imagen 43. KPI de la PyG analítica sobre las ventas del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como vemos en la imagen 42, el coste de ventas que suponen aproximadamente una cifra de -31.000 euros y un peso del 2% sobre las ventas, lo cual nos indica que la entidad presenta unos costes de ventas muy leves respecto a su actividad.

Imagen 44. Coste de ventas del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los gastos e ingresos de explotación de la cuenta de pérdidas y ganancias aplicados al margen bruto, nos da el resultado del valor añadido. En la imagen 42 encontramos el importe del valor añadido (1.049.043 euros), que supone un peso sobre las ventas del 60%.

Por lo tanto, esto significa que según la imagen 45, los otros ingresos de explotación nos suponen un peso del 7% sobre las ventas y los otros gastos de explotación un 41%, una cantidad significativa. Los gastos tienen un peso mucho mayor que los ingresos lo cual es algo bastante desfavorable para la entidad.

Imagen 45. Otros ingresos y gastos de explotación sobre las ventas del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

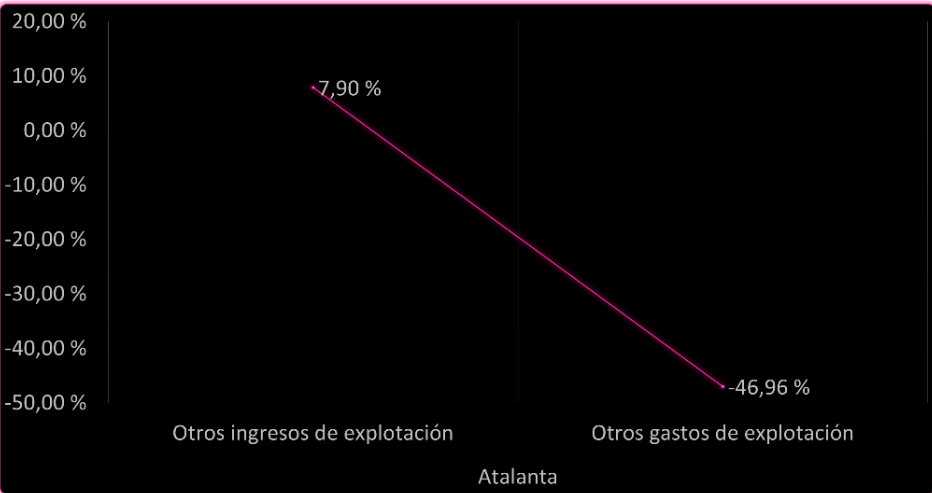


Imagen 46. Gastos de personal del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los gastos de personal alcanzan la cifra de -660.000 euros suponiendo un peso del 37% sobre las ventas, lo cual es un gasto directo que afecta de manera muy considerable las ganancias de la entidad. Esto en parte es debido al número de empleados que la empresa tiene contratados, como vemos en la imagen 47.

Imagen 47. Número de empleados del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

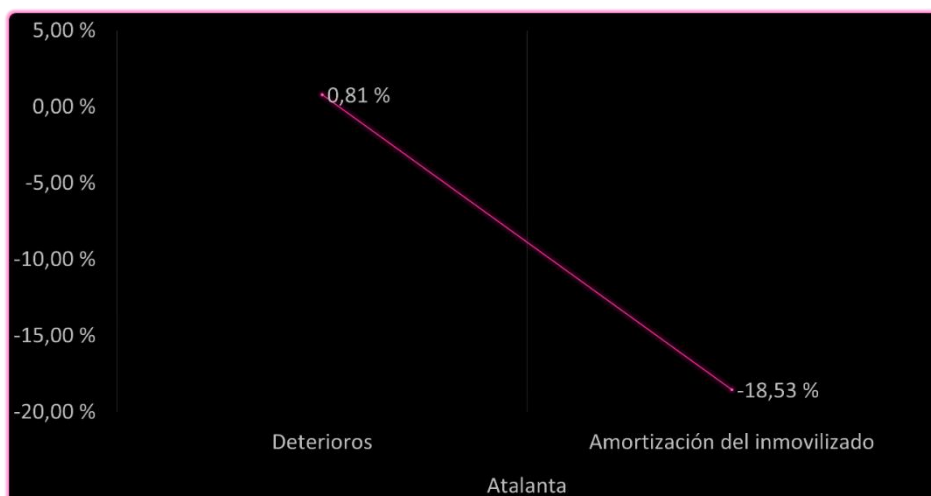


El número de empleados deberá ser comparado con el sector para sacar si por lo tanto el gasto de personal es muy abultado o no comparado con el sector y esto lo veremos posteriormente.

Los gastos de personal son aquellos que afectan al importe del valor añadido y el resultado final equivale al EBITDA, todas aquellas ganancias antes de impuestos, intereses, depreciaciones y amortizaciones. El valor del EBITDA (387.852 euros) lo podemos ver en la imagen 42, que supone un 22% sobre las ventas totales de la entidad. Supone un peso significativo puesto que un EBITDA igual o mayor al 15% sobre las ventas totales, se consideran unas cifras óptimas, no obstante, esto deberá ser comparado con el sector.

Imagen 48. Amortizaciones y deterioros del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

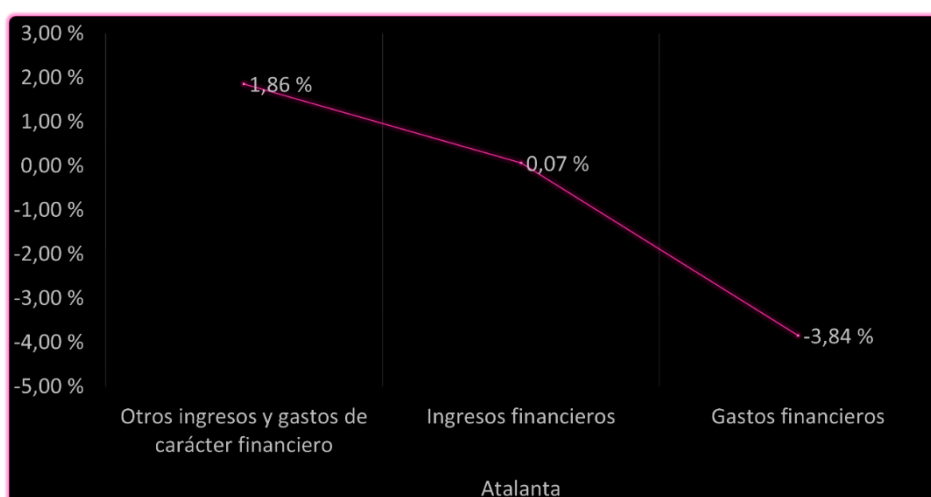


El EBIT es el resultado de restar las amortizaciones y los deterioros al EBITDA y el resultado es el que vemos en la imagen 42, alcanzando una cifra de 74.000 euros aproximadamente y suponiendo un peso del 4% sobre las ventas como vemos en la imagen 43.

Observamos en la imagen 48 que las amortizaciones que suponen un gasto del 19% sobre las ventas, reducen drásticamente el peso del EBIT sobre las ventas. Esto es algo lógico si tenemos en cuenta el volumen de inmovilizado que posee la empresa. Favorablemente éste gasto no es un gasto muy elevado comparado con el resto, pero esto se analizará en mejor detalle cuando estudiemos la rotación del activo, para comprobar la productividad de éste.

Imagen 49. Ingresos y gastos financieros de la cuenta de PyG del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



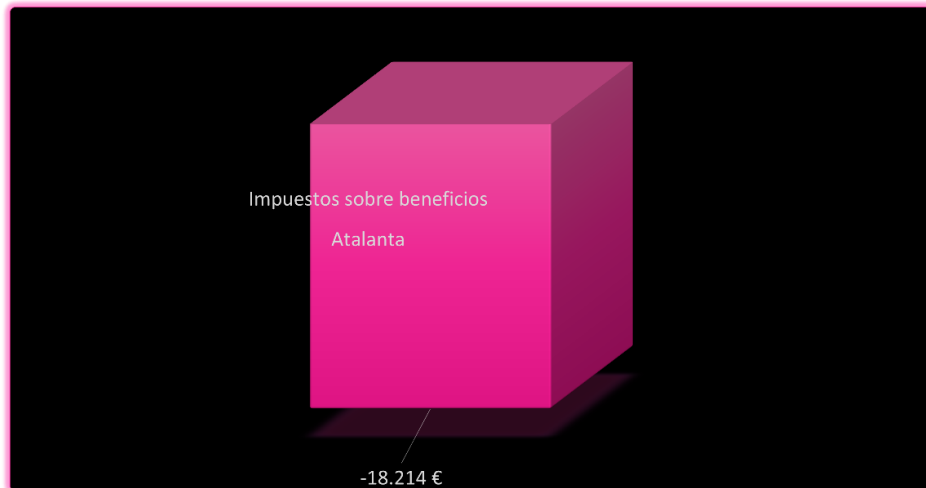
En el ámbito financiero de la sociedad podemos ver como los gastos superan a los ingresos, aunque ambos suponen un peso irrelevante sobre las ventas. Los gastos financieros son aquellos intereses generados por las deudas.



El resultado de aplicar estos gastos e ingresos es el beneficio antes de impuestos (EBT) que supone un peso del 2,25% sobre las ventas totales.

Imagen 50. Impuestos sobre beneficios del gimnasio Atalanta

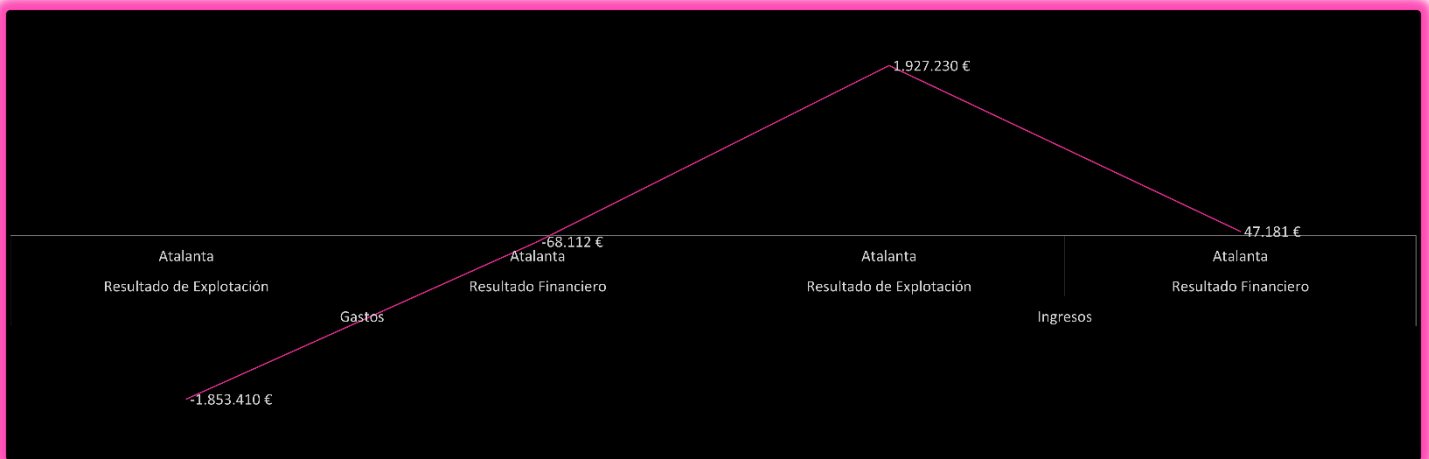
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La imagen 43 nos muestra como el beneficio neto de la sociedad supone solo un 1,22% del total de las ventas, un resultado insostenible. Si la empresa tuviera una carga fiscal mayor a la de la imagen 50 o una carga de intereses mayor, la empresa tendría unos resultados negativos.

Imagen 51. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Para resumir de mejor manera la cuenta de pérdidas y ganancias, hemos categorizado las cuentas como actividad de explotación o como actividad financiera y dentro de éstas, entre ingresos y gastos. El resultado es el siguiente:

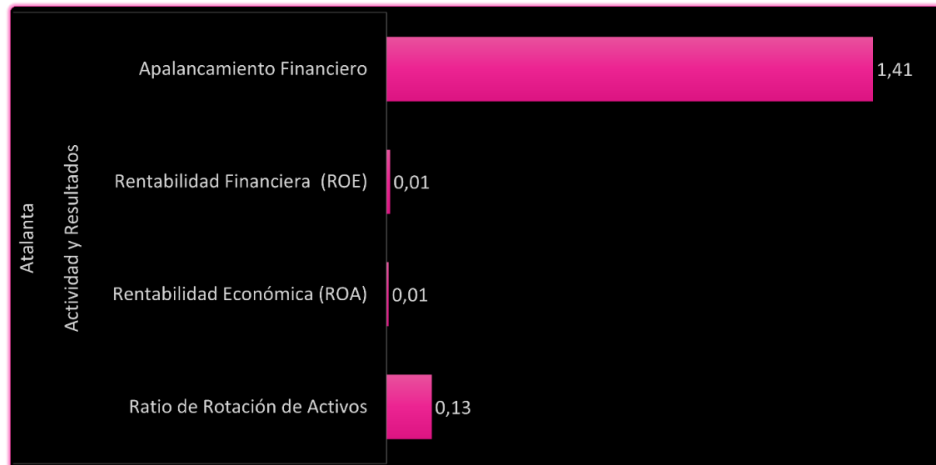
El gimnasio Atalanta gasta prácticamente lo mismo que genera de ingresos en cuanto a un resultado de explotación, lo cual nos indica que los costes que tiene que soportar para realizar su actividad son demasiado elevados. El resultado financiero es negativo puesto que los gastos son mayores a los ingresos financieros y como hemos dicho anteriormente, si los gastos financieros aumentaran, la empresa tendría un desempeño negativo.

Vamos a analizar la actividad y los resultados de la empresa a través de los siguientes ratios para así conocer el rendimiento de su inversión:

### 5.1.1.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADO

Imagen 52. Ratios por actividad y resultados del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El ratio de rotación nos muestra la productividad del activo, que se sitúa alrededor del 0 y por lo tanto cuanto menor es este valor, significa que menos productivo es el activo con respecto a las ventas que la entidad genera.

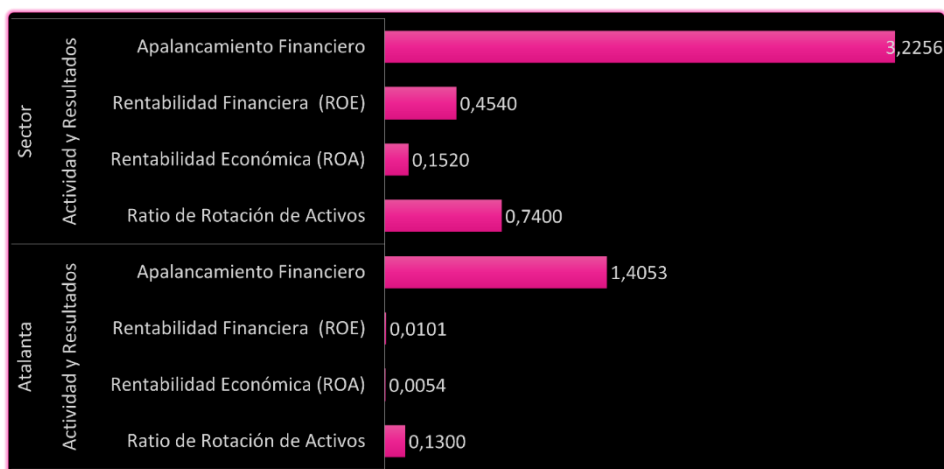
Esto se ve de mejor modo con el ROA que nos indica la productividad del activo en términos de una actividad de explotación. La empresa tiene un bajo margen de ventas como vemos en la imagen 43 (EBIT/Ventas) además de una baja rotación de activo. De modo que la empresa estaría siguiendo una mala estrategia en relación con el rendimiento, puesto que observamos unas ventas muy reducidas y una demanda escasa.

El ROE se comparará con el ROE del sector para saber la rentabilidad que consiguen los accionistas en el sector y comparará así si esta opción es mejor o no.

Como vemos en la imagen 53, el mercado ofrece mejor rentabilidad para sus accionistas. No obstante, según vemos en la imagen 41, el coste de la deuda es menor lo cual significa que la carga financiera es más barata en el gimnasio Atalanta.

Imagen 53. Ratios por actividad y resultados del gimnasio Atalanta comparados con los del sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



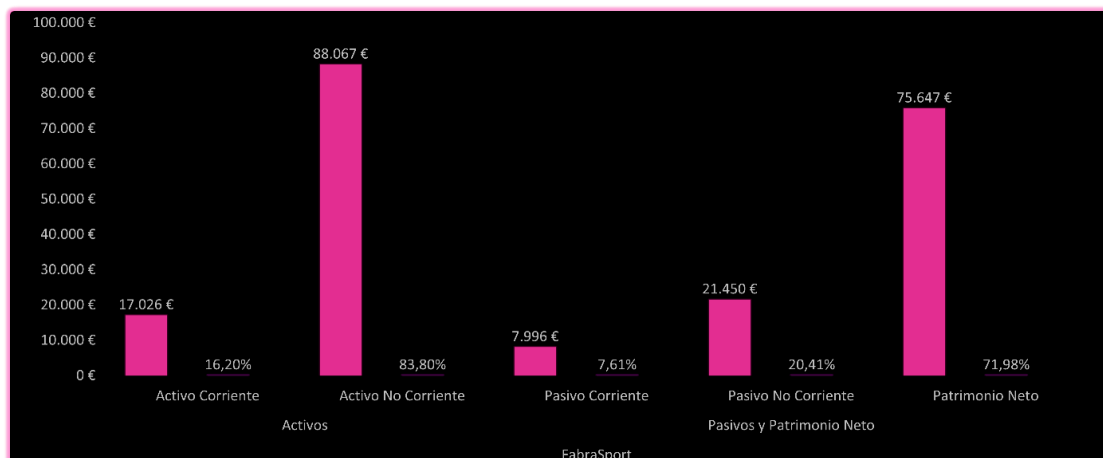
El apalancamiento financiero es favorable puesto que es mayor a 1 no obstante, el coste de la deuda (0,009) es mayor al ROA y, por lo tanto, no es favorable para el gimnasio Atalanta endeudarse más ya que tiene un mal rendimiento económico de sus activos.

## 5.1.2 ANÁLISIS FABRASPORT

### 5.1.2.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 54. Análisis patrimonial por cuenta general del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente tiene un peso del 84% sobre el activo total, alcanzando el máximo importe del total, unos 88.000 euros.

El activo corriente supone un 16%.

El pasivo corriente supone un 8% del total de pasivos y patrimonio neto, con una cifra de 8.000 euros, considerablemente ligera.

El pasivo no corriente presenta un 21% del total.

El patrimonio neto supone una cifra de 75.600 euros y un peso del 72% lo que nos indica que la empresa está capitalizada puesto que utiliza la mayoría de sus recursos para autofinanciarse.

Imagen 55. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio FabraSport

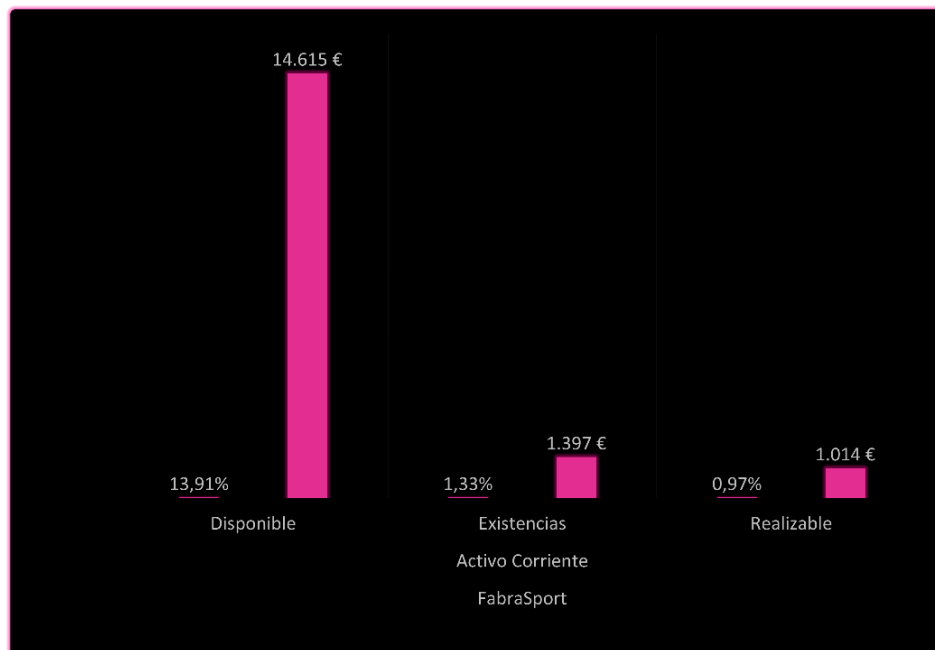
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente está únicamente formado por el inmovilizado material.

Imagen 56. Activo Corriente por cuenta general del gimnasio FabraSport

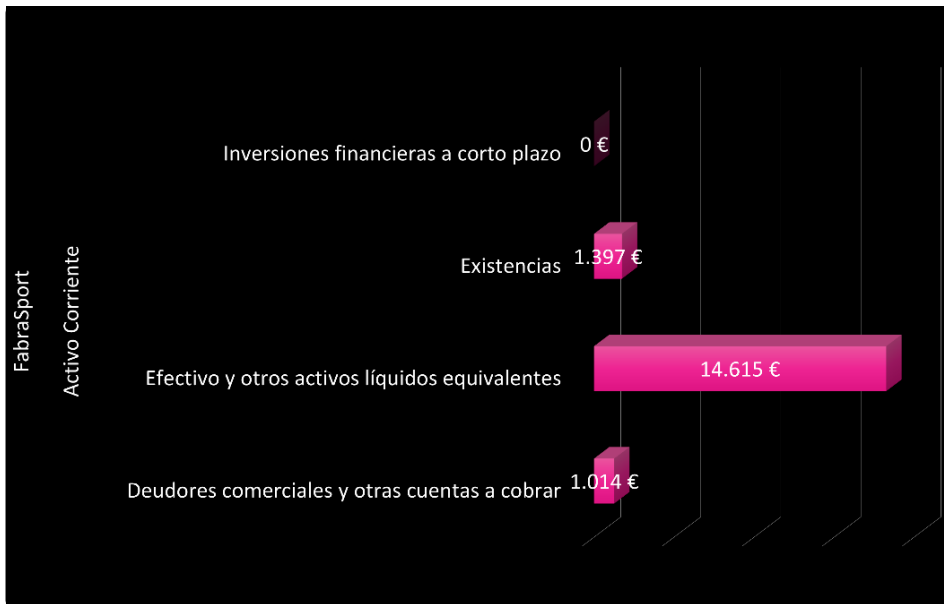
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como vemos, el disponible es el mayor importe del activo corriente, con un peso del 14% sobre el activo total. Las existencias y el realizable presentan cifras muy reducidas, algo lógico teniendo en cuenta la actividad de la entidad.

Imagen 57. Activo corriente por cuenta específica del balance de situación del gimnasio FabraSport

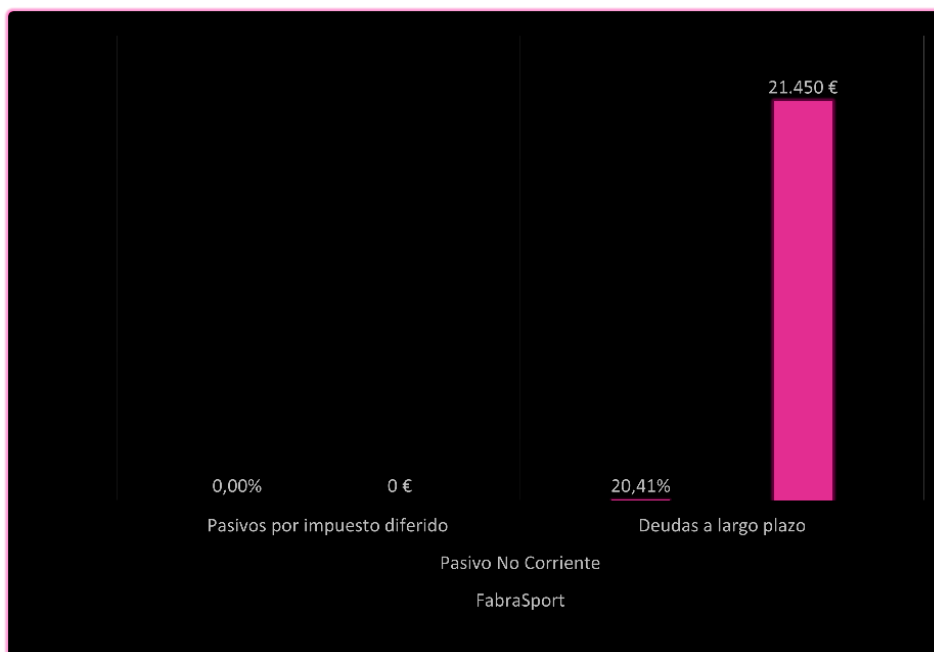
Fuente: Elaboración propia partir de los datos de SABI, 2021



Las cuentas a cobrar de la entidad forman un importe irrelevante y esto es algo lógico si entendemos que para un cliente poder disfrutar de los servicios de un gimnasio, debe inscribirse previamente, abonando pues la matrícula y sus respectivas cuotas. Las existencias también suponen un importe muy ligero, ya que muchos gimnasios no suelen fabricar ni vender ningún producto. Destacamos que el efectivo sea el mayor importe del activo corriente, a pesar de ser una ligera cifra.

Imagen 58. Pasivo no corriente por cuenta general del gimnasio FabraSport

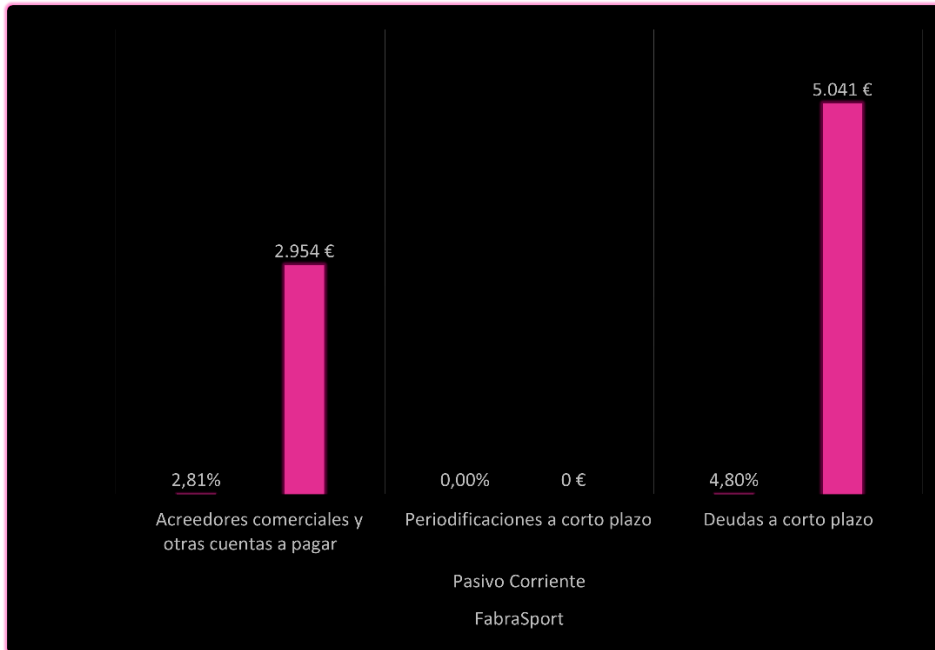
Fuente: Elaboración propia partir de los datos de SABI, 2021



El pasivo no corriente está formado única y exclusivamente deudas a largo plazo suponen el importe de 22.000 euros y son con entidades de crédito, es decir deudas con coste.

Imagen 59. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio FabraSport

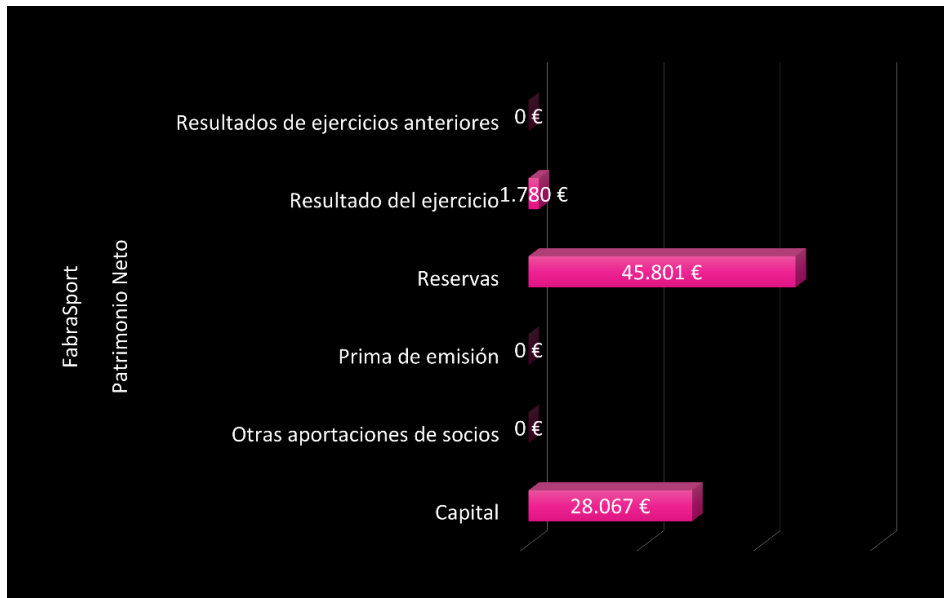
Fuente: Elaboración propia partir de los datos de SABI, 2021



El pasivo corriente está formado por deudas sin coste con acreedores comerciales que suponen un 3% del total del activo y las deudas con coste son deudas con entidades de crédito que alcanzan una cifra ligera de 5.000 euros.

Imagen 60. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio Fabra Sport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

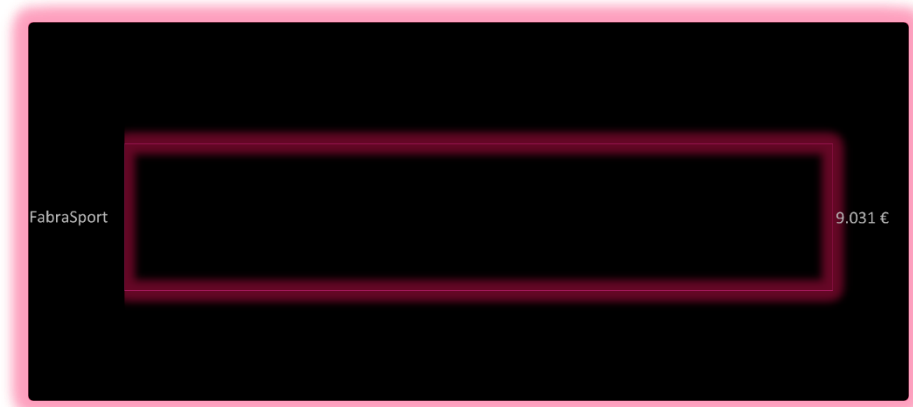


El patrimonio neto está formado en mayor parte por las reservas de éste, que suponen un importe de 46.000 euros. El capital suscrito alcanza la cifra de 28.000 euros mientras que el resultado del ejercicio, una cifra considerablemente baja, supone unos 1.800 euros aproximadamente.

### 5.1.2.2 ANÁLISIS FONDO DE MANOBRA

Imagen 61. Fondo de maniobra del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

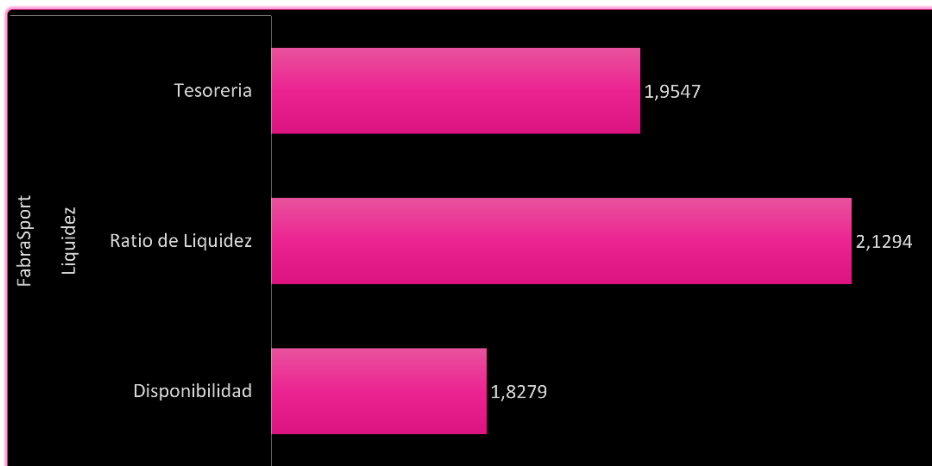


El fondo de maniobra presenta un resultado positivo porque el activo corriente es mayor al pasivo corriente, lo cual indica que aparentemente la sociedad podría cubrir su inversión a corto plazo (equilibrio económico-financiero).

### 5.1.2.3 LIQUIDEZ

Imagen 62. Ratios de liquidez del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El ratio de liquidez es mayor a 2 lo que nos indica una posible ociosidad de los activos corrientes, es decir, posible pérdida de rentabilidad.

El ratio de tesorería presenta también ociosidad al ser mayor a 1.

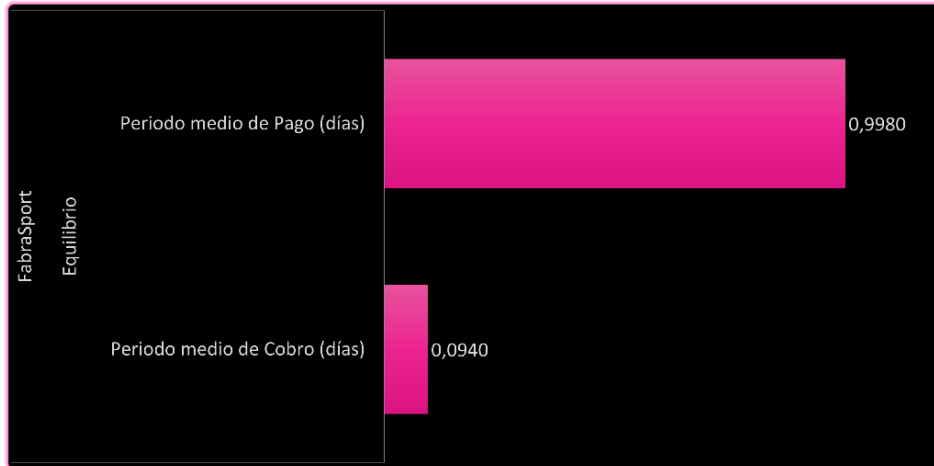
El ratio de disponibilidad presenta un valor mayor al rango óptimo, por lo tanto, posible ociosidad de los activos corrientes.

Cabe analizar pues el plazo de cobro y pago.

#### 5.1.2.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 63. Plazos de pago y cobro gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El plazo de cobro es inmediato, algo normal entendiendo que la entidad se trata de un gimnasio.

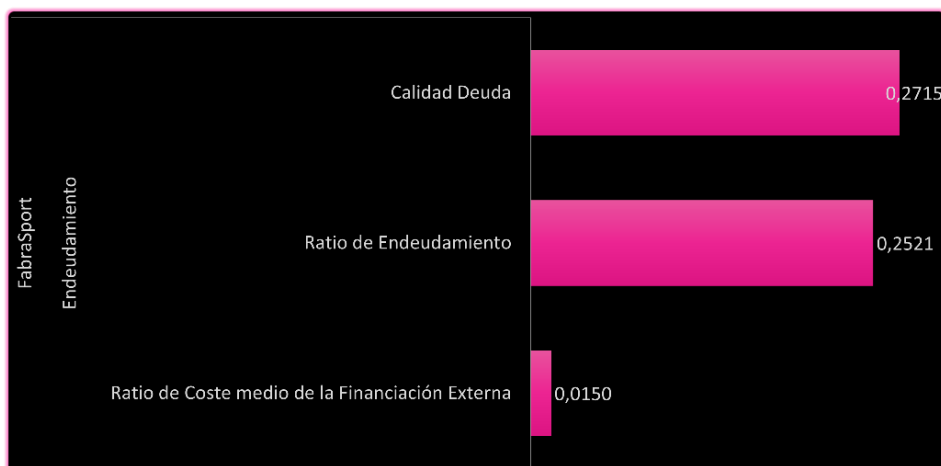
El plazo de pago es casi inmediato, 1 día de demora.

Para analizar mejor el plazo de pago, analizaremos el endeudamiento de la empresa a continuación:

#### 5.1.2.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 64. Ratios de endeudamiento del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La empresa presenta un exceso de capitalización puesto que el ratio de endeudamiento se encuentra por debajo de 0,4.

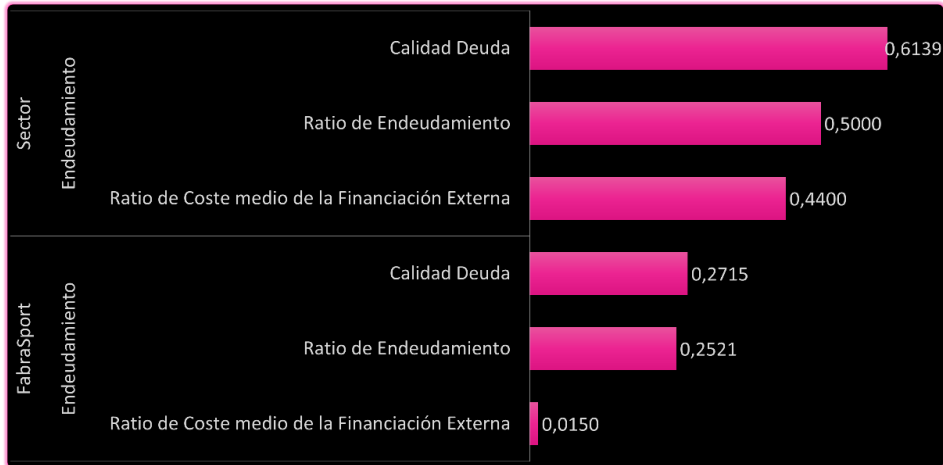
La calidad de la deuda es muy buena puesto que se acerca a 0 y por lo tanto significa que cuanto menor sea ésta, mejor es la deuda en cuanto a capacidad de devolución.



El coste de la deuda es realmente bajo, no obstante, deberá ser comparado posteriormente con el sector.

Imagen 65. Ratios de endeudamiento del gimnasio FabraSport comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como vemos, el coste de la deuda es más barato para el gimnasio FabraSport, no obstante, veremos esto con mejor detalle cuando analicemos la rentabilidad económica.

### 5.1.2.6 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

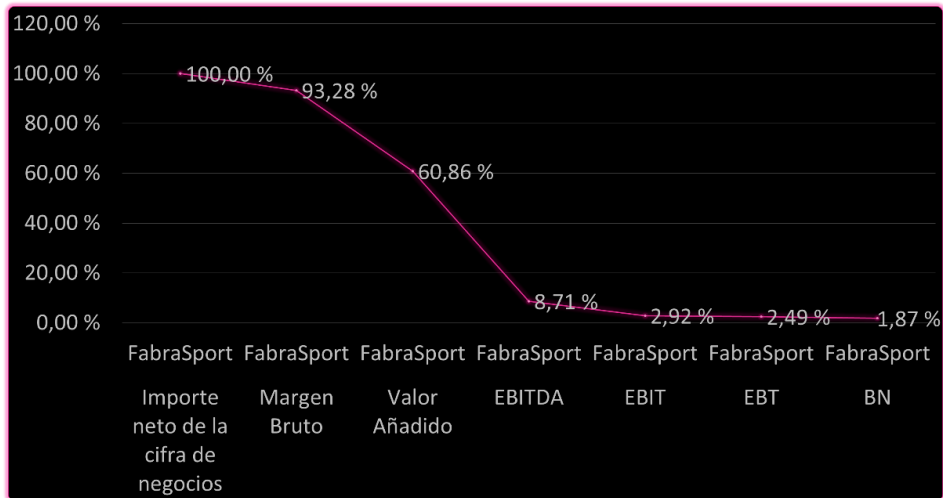
Imagen 66. KPI de la PyG analítica del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Imagen 67. KPI de la PyG analítica sobre las ventas del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como vemos en la imagen 68, el coste de ventas que suponen aproximadamente una cifra de -6.400 euros y un peso del 7% sobre las ventas, lo cual nos indica que la entidad presenta unos costes de ventas leves respecto a su actividad.

Imagen 68. Coste de ventas del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



En la imagen 66 encontramos el importe del valor añadido (58.052 euros), que supone un peso sobre las ventas del 61%.

Por lo tanto, esto significa que según la imagen 69, estos ingresos nos suponen un peso del 1% sobre las ventas y los gastos un 33%, una cantidad significativa. Los gastos tienen un peso mucho mayor que los ingresos lo cual es algo bastante desfavorable para la entidad.

Imagen 69. Otros ingresos y gastos de explotación sobre las ventas del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

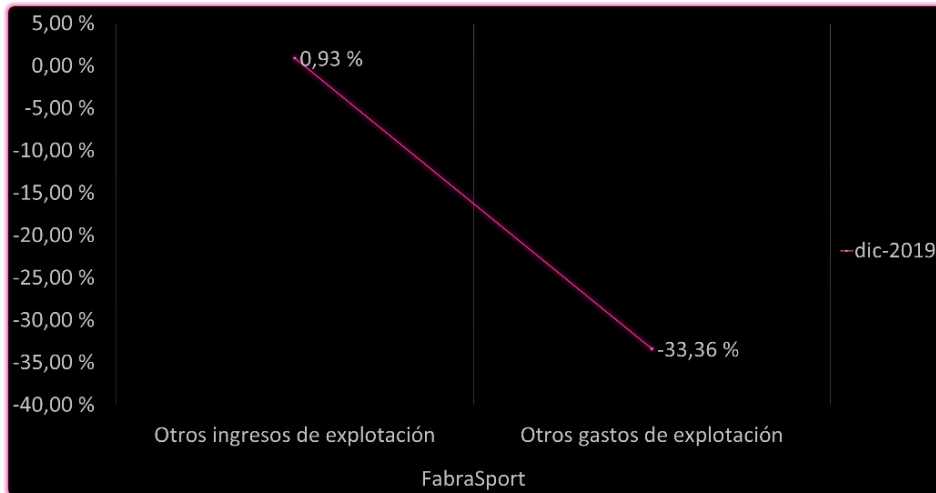


Imagen 70. Gastos de personal del gimnasio FabraSport

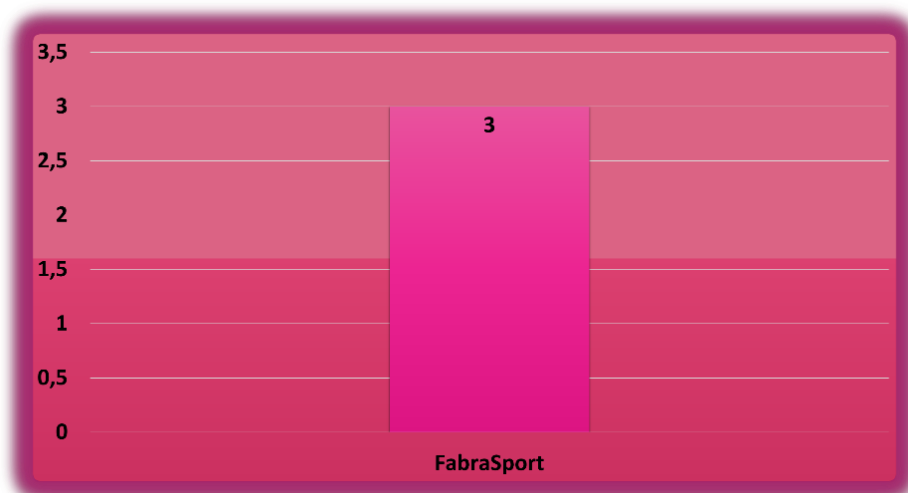
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los gastos de personal alcanzan la cifra de -49.739 euros suponiendo un peso del 52% sobre las ventas, lo cual es un gasto directo que afecta de manera muy considerable las ganancias de la entidad. Teniendo en cuenta el número de empleados que vemos en la imagen 71, podríamos suponer que el salario que reciben los empleados es alto.

Imagen 71. Número de empleados gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

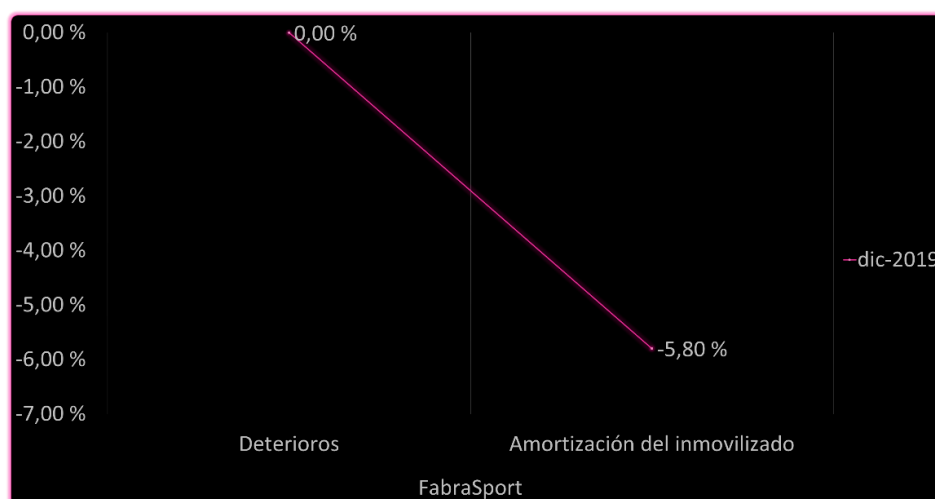


El número de empleados deberá ser comparado con el sector para sacar si por lo tanto el gasto de personal es muy abultado o no, comparado con el sector y esto lo veremos posteriormente.

El valor del EBITDA (8.312 euros) lo podemos ver en la imagen 66, que supone un 9% sobre las ventas totales de la entidad. Supone un peso muy ligero puesto que un EBITDA debería ser igual o mayor al 15% sobre las ventas totales, no obstante, esto deberá ser comparado con el sector posteriormente.

Imagen 72. Amortizaciones y deterioros del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

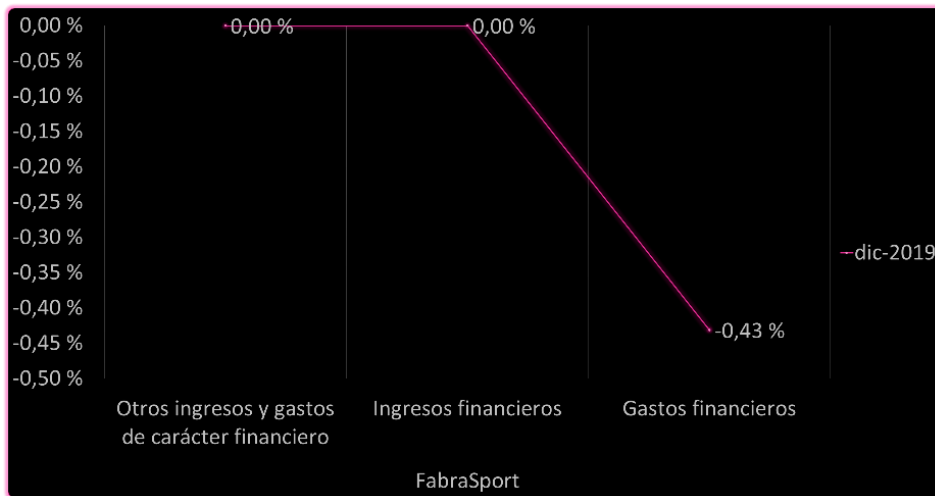


Vemos el EBIT en la imagen 66, que alcanza una cifra de 2.800 euros aproximadamente y suponiendo un peso del 3% sobre las ventas como vemos en la imagen 67.

Observamos en la imagen 72, que las amortizaciones que suponen un gasto del 6% sobre las ventas, no reducen drásticamente el peso del EBIT sobre las ventas. Esto es algo relevante teniendo en cuenta el volumen de inmovilizado que posee la empresa. Favorablemente éste gasto no es un gasto muy elevado comparado con el resto, pero esto se analizará en mejor detalle cuando estudiemos la rotación del activo, para comprobar la productividad de éste.

Imagen 73. Ingresos y gastos financieros de la cuenta de PyG del gimnasio Atalanta

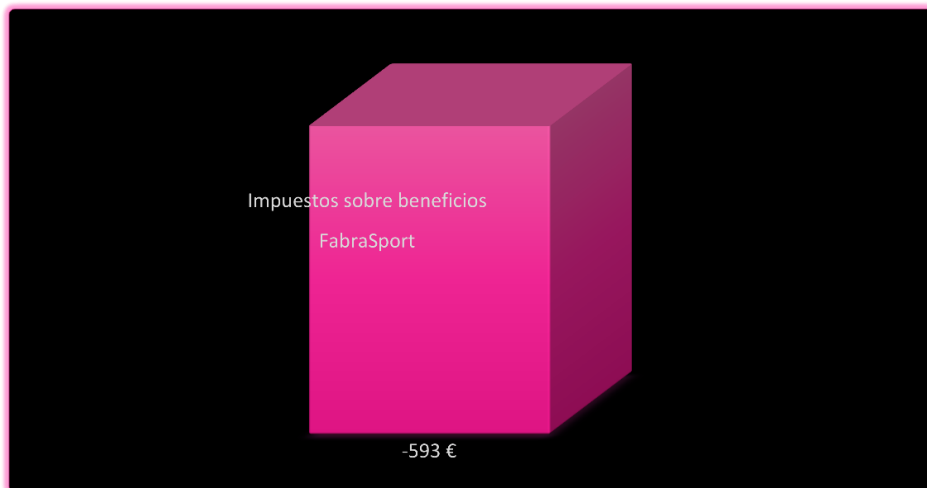
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBT que supone una cifra de 2.400 euros aproximadamente, es el resultado de aplicar la carga financiera al EBIT. Alcanza un peso del 2,5% sobre las ventas totales, según la imagen 67. Cabe decir que esta cifra es insostenible ya que, si la carga financiera y los costes de explotación aumentaran o si las ventas se vieran reducidas, la empresa obtendría resultados negativos.

Imagen 74. Impuestos sobre beneficios del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

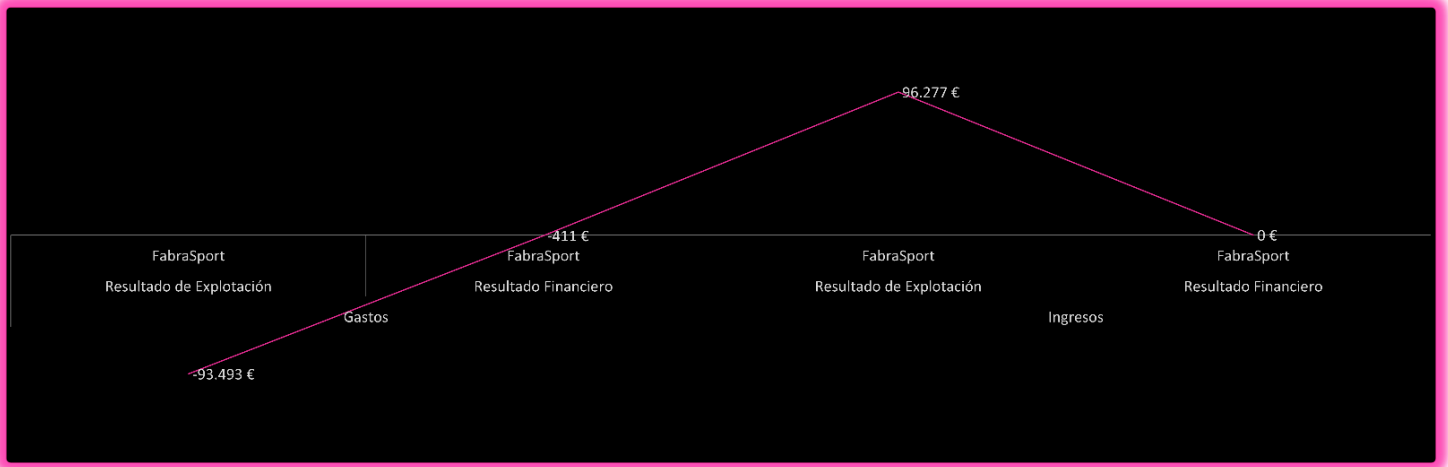


Los impuestos suponen un gasto del 0,62% sobre las ventas lo que significa que la carga fiscal no supone un problema para la empresa.

Finalmente, como vemos en la imagen 67, el beneficio neto equivale a 1.780 euros suponiendo un peso del 2% aproximadamente sobre las ventas totales. Esta cifra es positiva pero marginal.

Imagen 75. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

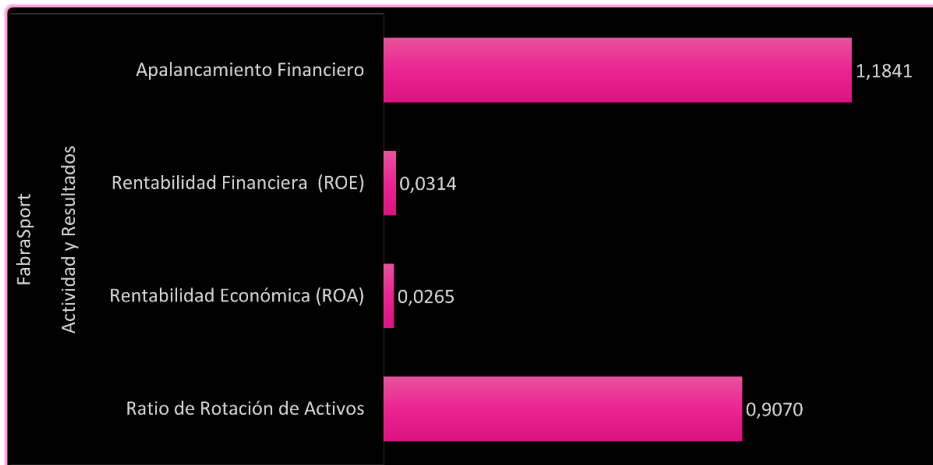


El gimnasio FabraSport prácticamente solo tiene ingresos y gastos de su resultado de explotación. Observamos que los gastos en relación con el resultado de explotación son demasiado elevados para lo que genera en cuanto a ingresos.

### 5.1.2.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 76. Ratios de actividad y resultados del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El ratio de rotación nos muestra la productividad del activo, que se sitúa alrededor del 1 y por lo tanto cuanto mayor es este valor, significa que más productivo es el activo con respecto a las ventas que la entidad genera. La empresa tiene una muy buena rotación de activo, es muy productivo.

La empresa tiene un bajo margen de ventas como vemos en la imagen 67 (EBIT/Ventas) pero una rotación de activo muy elevada lo cual significa un buen rendimiento económico.

Si comparamos el ROA con el coste de la deuda (0,015) vemos como el ROA > coste de la deuda lo cual nos indica que la rentabilidad es buena. No obstante, deberá ser comparado con el sector, para detallar más el rendimiento de la sociedad.

El ROE se comparará con el ROE del sector para saber la rentabilidad que consiguen los accionistas en el sector y comparar así si esta opción es mejor o no.

Imagen 77. Ratios de actividad y resultados del gimnasio FabraSport comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



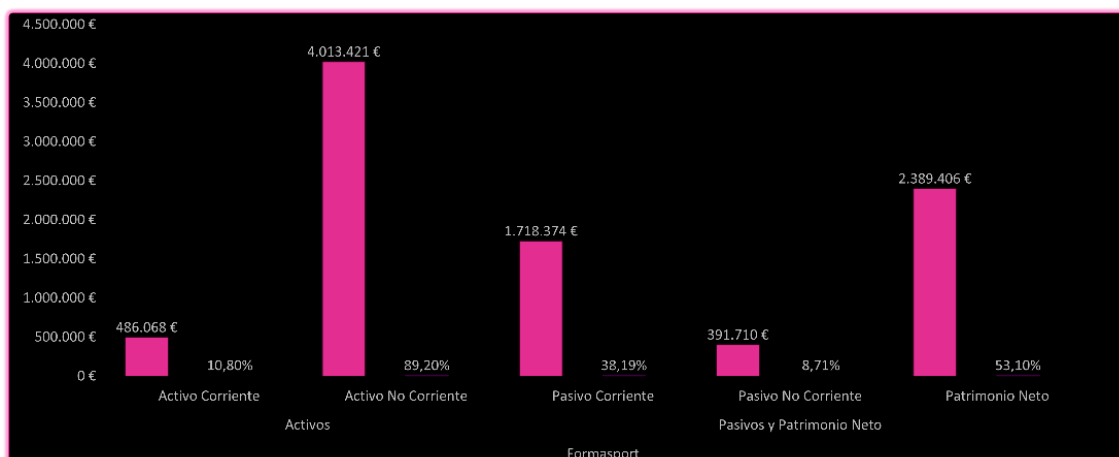
El ROE del sector ofrece mejor rentabilidad para un accionista, no obstante, teniendo en cuenta que la empresa tiene una excesiva capitalización y que su coste de la deuda es muy reducido, además de tener un apalancamiento financiero >1 que implica mayor rentabilidad, la empresa debería asumir más deuda para así aumentar el doble su rentabilidad financiera y atraer a más accionistas.

### 5.1.3 ANÁLISIS FORMASPORT

#### 5.1.3.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 78. Análisis patrimonial del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente supone un peso del 89%, alcanzando una cifra de 4 millones de euros aproximadamente. Éste consta del mayor importe del total.

El activo corriente supone un 11% del activo total y un importe de 486.000 euros aproximadamente.

El pasivo no corriente es un 9% del total de activo, incluso menor que el activo corriente con una cifra de 392.000 euros aproximadamente.

El pasivo corriente supone un peso del 38% y una cifra de 1,7 millones aproximadamente, unas cuatro veces mayor que el pasivo no corriente.

El patrimonio neto, con un peso del 53% alcanza la cifra de 2,4 millones aproximadamente.

*Imagen 79. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio FormaSport*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



El activo no corriente está formado en su mayor parte por su inmovilizado material.

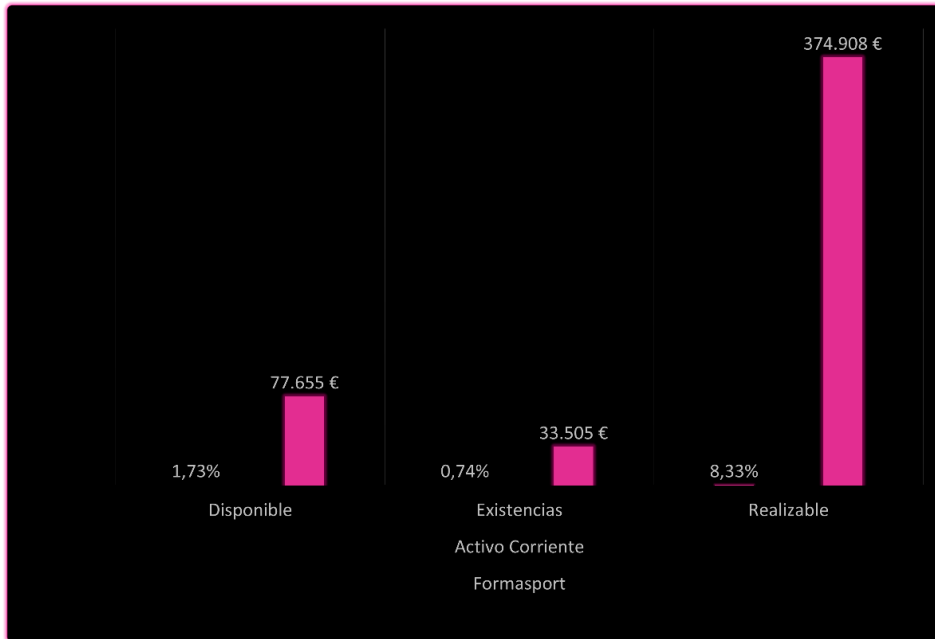
La empresa además posee inversiones financieras a largo plazo que suponen la cifra de 27.500 euros aproximadamente.

El gimnasio FormaSport acumula activos por impuesto diferido, que se tratan de ventajas fiscales que no ha utilizado aún la entidad.



Imagen 80. Activo corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



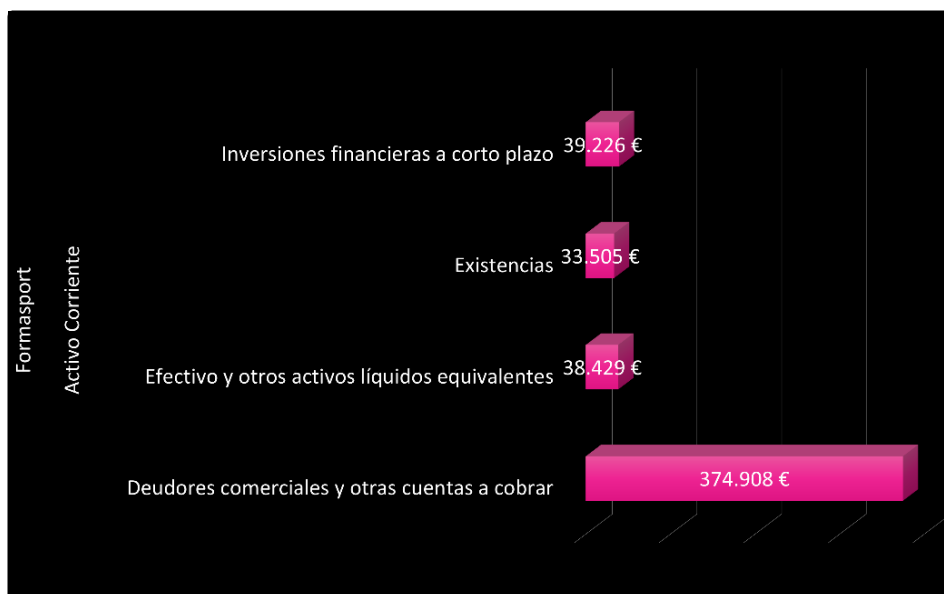
El activo corriente está formado en mayor parte por su realizable, algo relevante teniendo en cuenta la actividad de la entidad.

Las existencias que posee son prácticamente inexistentes ya que suponen el 0,74% del activo total.

El disponible supone el 1,73% del activo total, una cifra marginal.

Imagen 81. Activo corriente por cuenta específica del gimnasio FormaSport

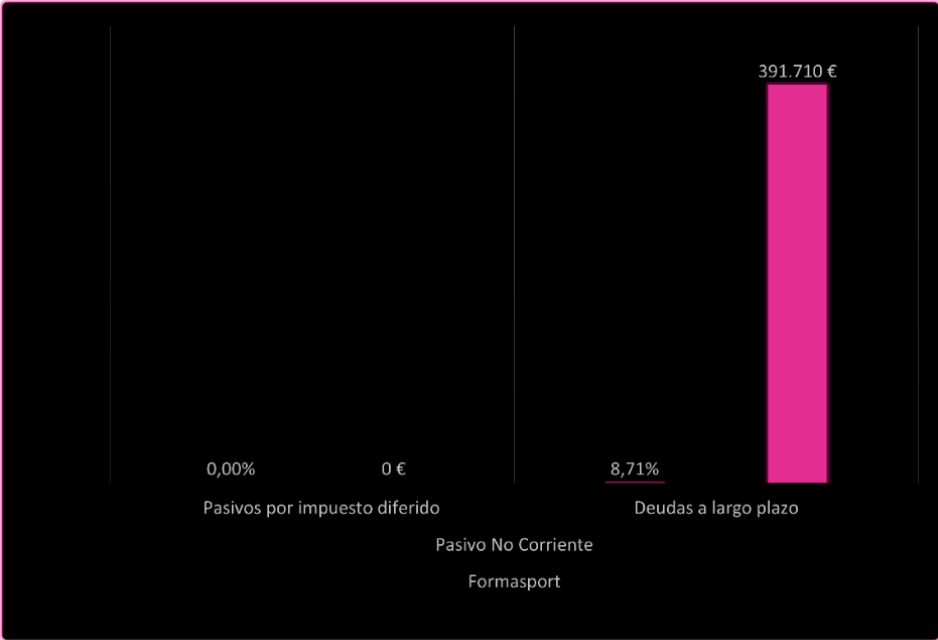
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El disponible está formado por las inversiones financieras a corto plazo y su efectivo y el realizable por clientes por ventas y prestación de servicios.

Imagen 82. Pasivo No corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport

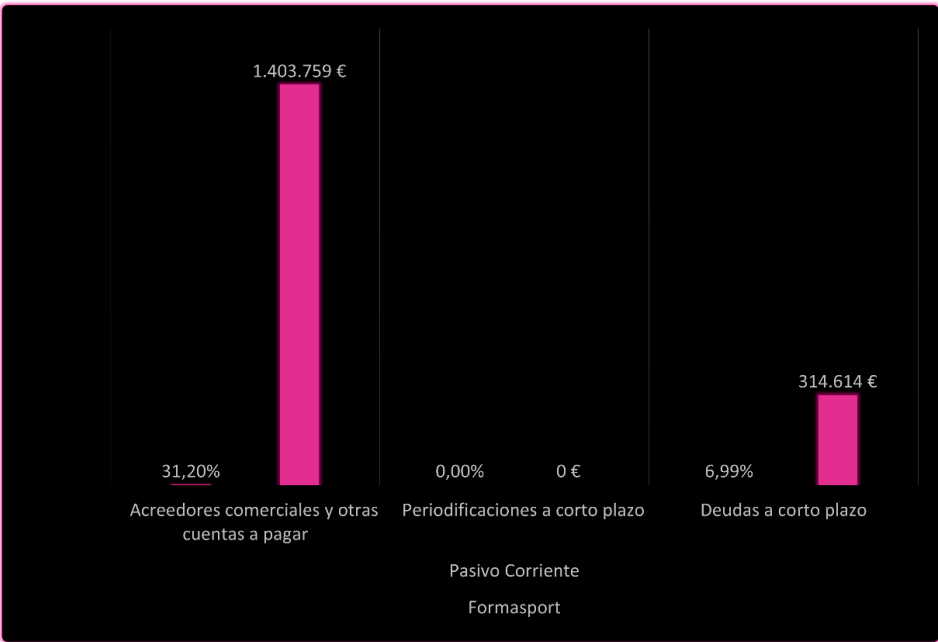
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El pasivo no corriente está únicamente formado por las deudas a largo plazo, de las cuales 81.000 euros aproximadamente son con entidades de crédito.

Imagen 83. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

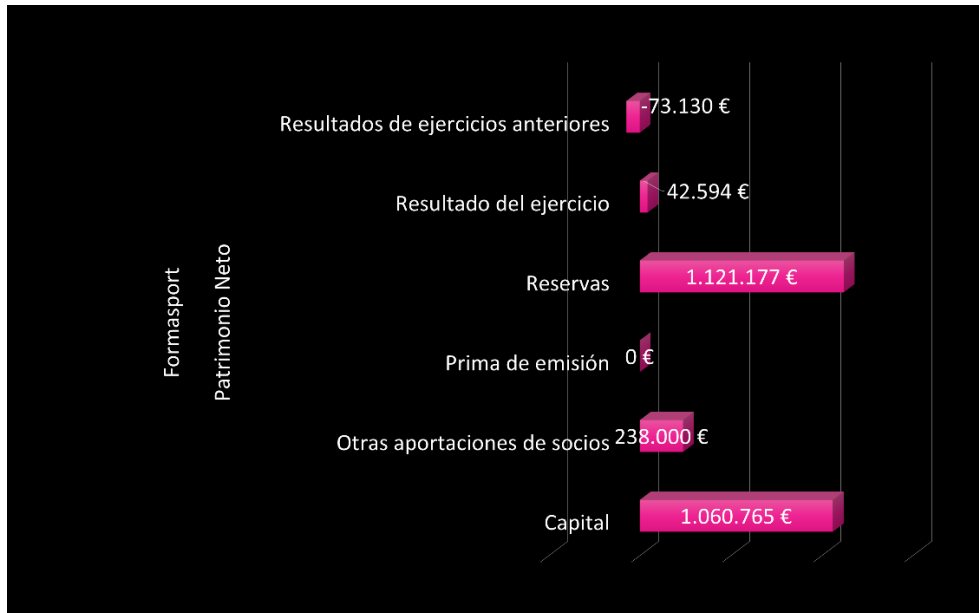


El pasivo corriente está formado mayoritariamente por cuentas de pasivo sin coste.

La deuda a corto es mayor que la deuda a largo. Esto se analizará mejor con el ratio de calidad de la deuda.

Imagen 84. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

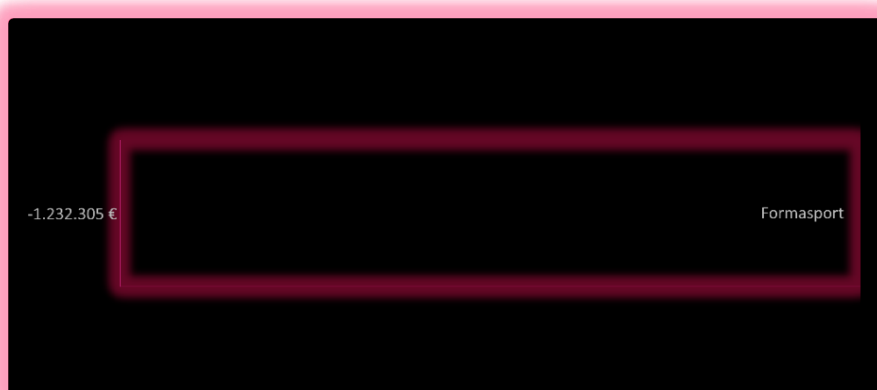


El patrimonio neto del gimnasio FormaSport está formado en gran parte por sus reservas y su capital suscrito. Vemos además que la empresa tuvo resultados negativos en ejercicios anteriores, que analizaremos en mejor detalle en el análisis horizontal.

### 5.1.3.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 85. Fondo de maniobra del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

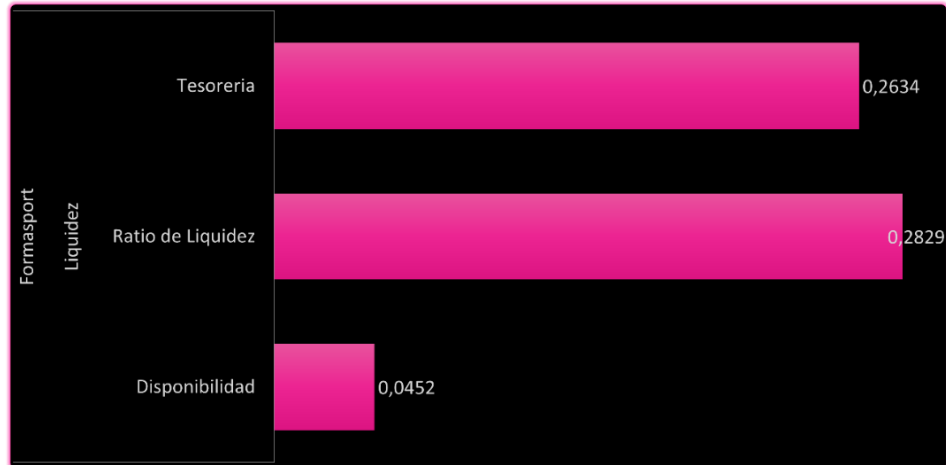


El fondo de maniobra del gimnasio FormaSport es negativo lo que significa que se encuentra aparentemente en suspensión de pagos, ya que el pasivo corriente es mayor al activo corriente.

### 5.1.3.3 LIQUIDEZ

Imagen 86. Ratios liquidez del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El ratio de liquidez del gimnasio FormaSport se sitúa fuera de los intervalos óptimos ( $<1$ ) y esto nos indica que la entidad posee problemas de liquidez, es decir, no es capaz de hacer frente a sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes.

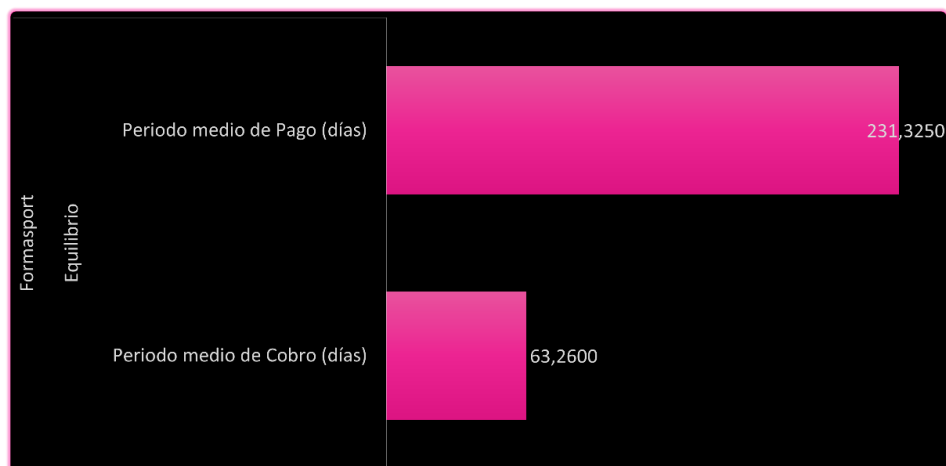
Del mismo modo, el ratio de tesorería como el de disponibilidad se sitúan también en rangos no óptimos. Estos datos nos indican a priori que la empresa se encuentra en posible suspensión de pagos.

Para analizar en mejor detalle la liquidez, analizaremos también los plazos de pago y cobro:

### 5.1.3.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 87. Plazos de cobro y pago del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La empresa tarda en cobrar unos 63 días aproximadamente, fuera de los plazos habituales (60 días).

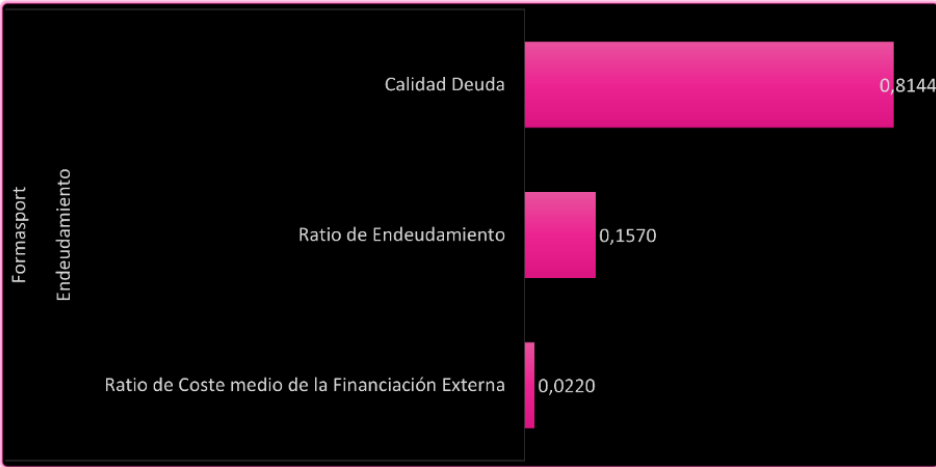
Tarda en pagar a sus proveedores 231 días aproximadamente, fuera también de los plazos habituales.

Por lo tanto, podemos evidenciar la falta de liquidez de la compañía. Ésta debería acelerar el proceso de cobro a sus clientes para conseguir más liquidez y por lo tanto pagar a sus proveedores en los plazos estipulados por la ley.

**5.1.3.5 ENDEUDAMIENTO**

*Imagen 88. Imagen 89. Ratios de endeudamiento del gimnasio FormaSport*

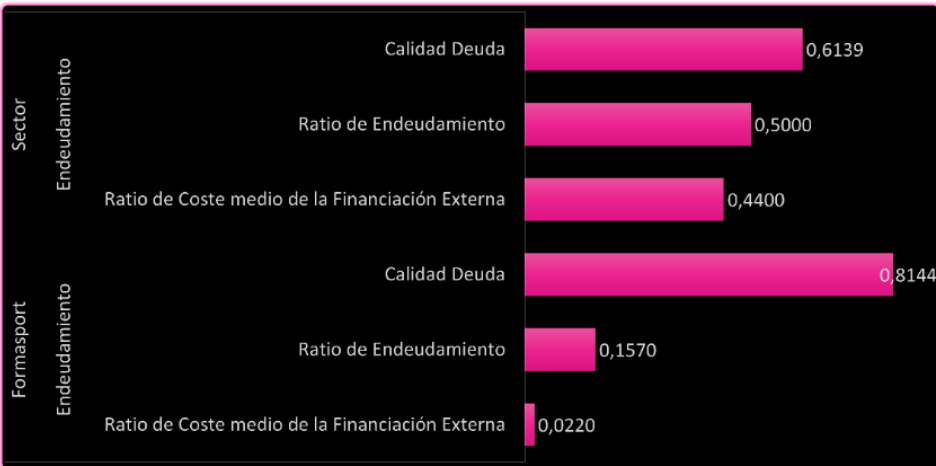
*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



La calidad de la deuda es mala ya que el ratio se acerca a 1 y por lo tanto nos indica que la deuda a corto plazo es mayor a la deuda a largo, por lo tanto, la deuda es de peor calidad en términos de devolución. Cabe decir que la deuda a corto que presenta la empresa es sin coste, no obstante, teniendo en cuenta la falta de liquidez que presenta, esto sería un problema adicional. El ratio de endeudamiento de la deuda nos indica que el gimnasio FormaSport está demasiado capitalizado, es decir que se autofinancia de manera excesiva. El ratio del coste de la deuda deberá ser comparado con el sector:

*Imagen 90. Ratios de endeudamiento del gimnasio FormaSport comparados con el sector*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



Según los datos que se muestra en la imagen 90, la financiación externa que obtiene el gimnasio FormaSport es mucho más barata que el sector. No obstante, se analizará con más detalle posteriormente con el ratio de la rentabilidad económica (ROA).

### 5.1.3.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

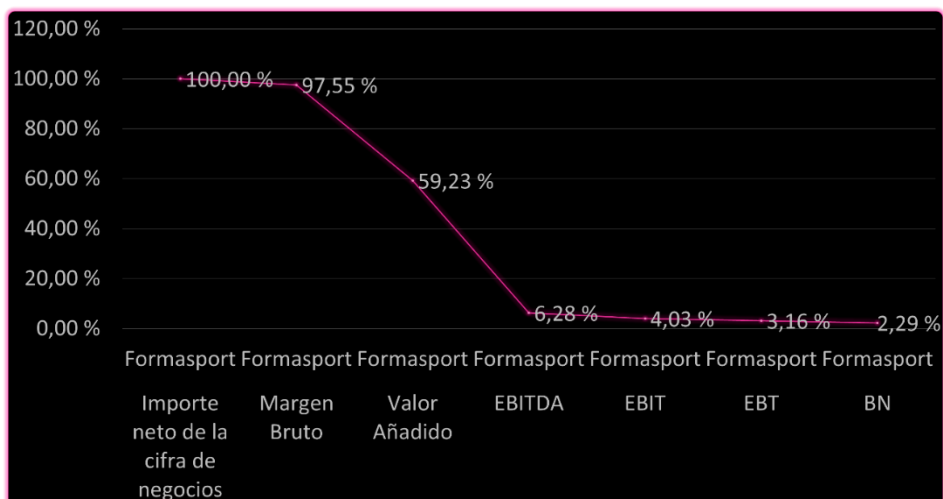
Imagen 91. KPI de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Imagen 92. KPI sobre ventas de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio FormaSport

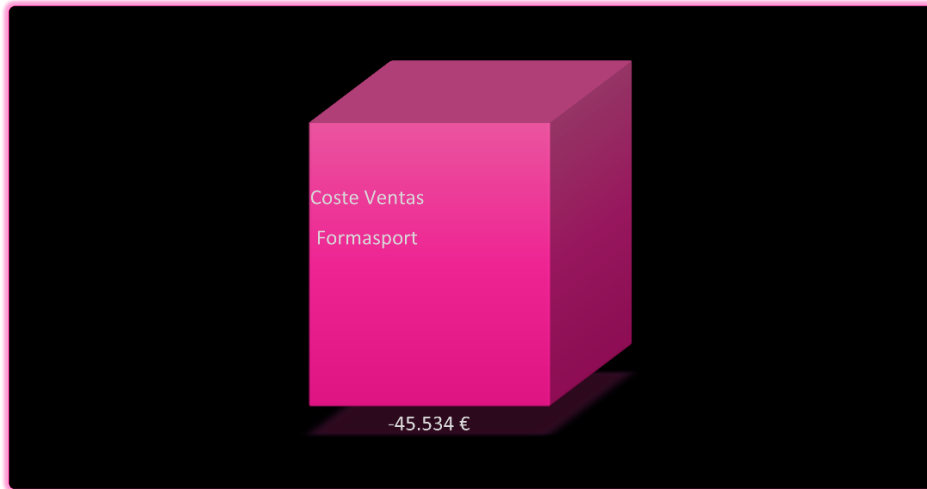
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como vemos en la imagen 93, el coste de ventas que suponen aproximadamente una cifra de -45.534 euros y un peso del 2,5% sobre las ventas, lo cual nos indica que la entidad presenta unos costes de ventas muy leves respecto a su actividad.

Imagen 93. Coste de ventas del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



En la imagen 91, encontramos el importe del valor añadido (1.100.901 euros), que supone un peso sobre las ventas del 60%.

Por lo tanto, esto significa que según la imagen 94, estos ingresos nos suponen un peso del 3% sobre las ventas y los gastos un 41%, una cantidad significativa. Los gastos tienen un peso mucho mayor que los ingresos lo cual es algo bastante desfavorable para la entidad.

Imagen 94. Otros gastos e ingresos de explotación sobre ventas del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

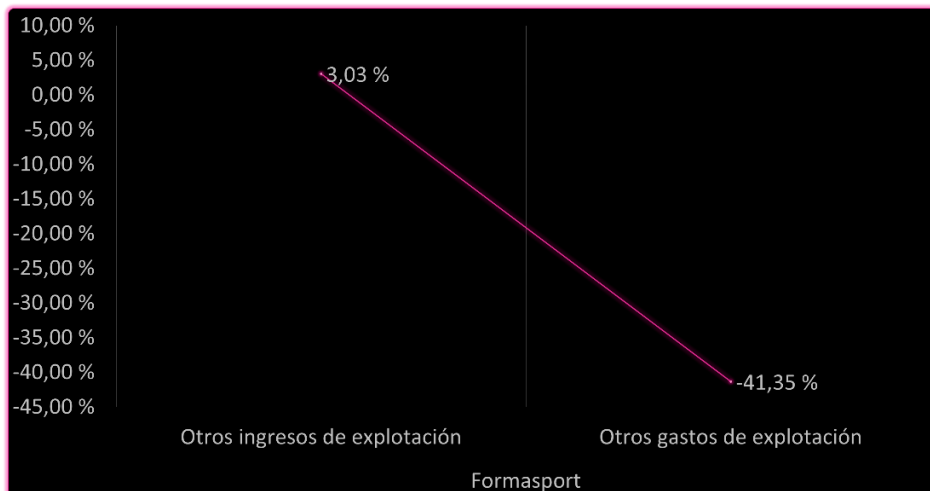
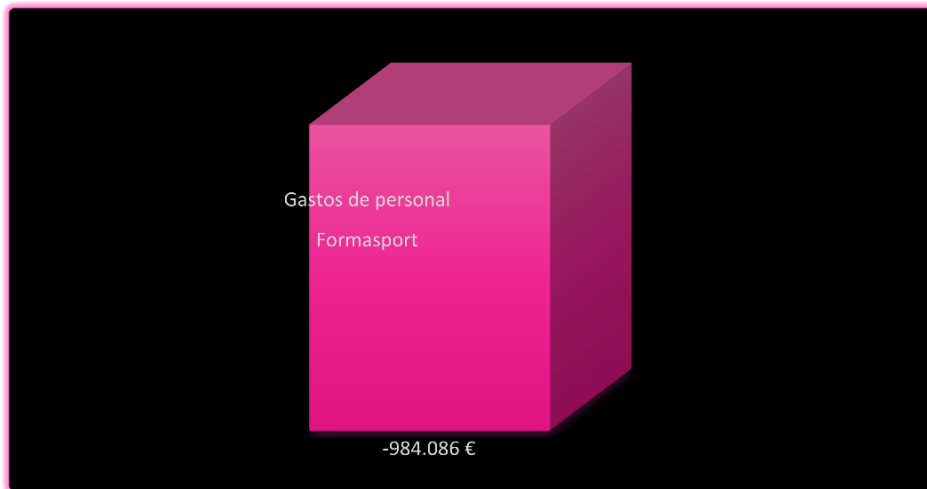


Imagen 95. Gastos de personal del gimnasio FormaSport

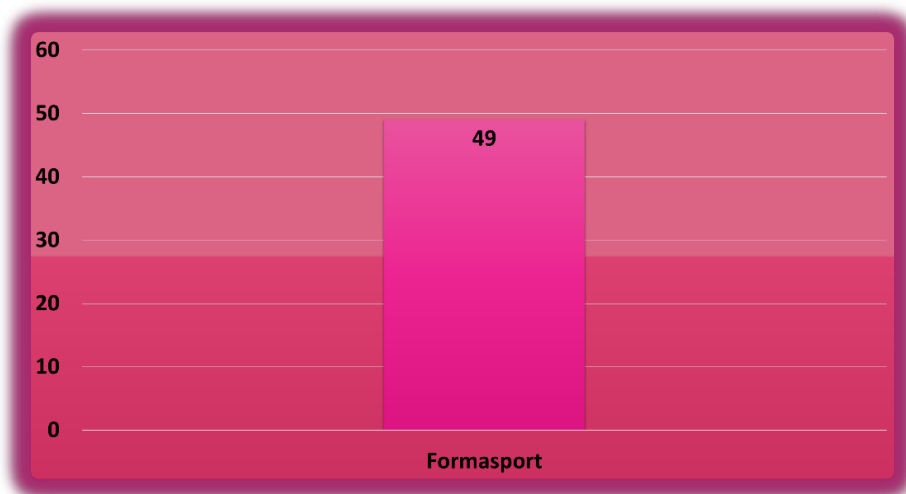
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los gastos de personal alcanzan la cifra de -984.086 euros suponiendo un peso del 53% sobre las ventas, lo cual es un gasto directo que afecta de manera muy considerable las ganancias de la entidad. Teniendo en cuenta el número de empleados que vemos en la imagen 96, esto sería algo lógico ya que la compañía posee una plantilla de trabajadores grande.

Imagen 96. Número de empleados del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



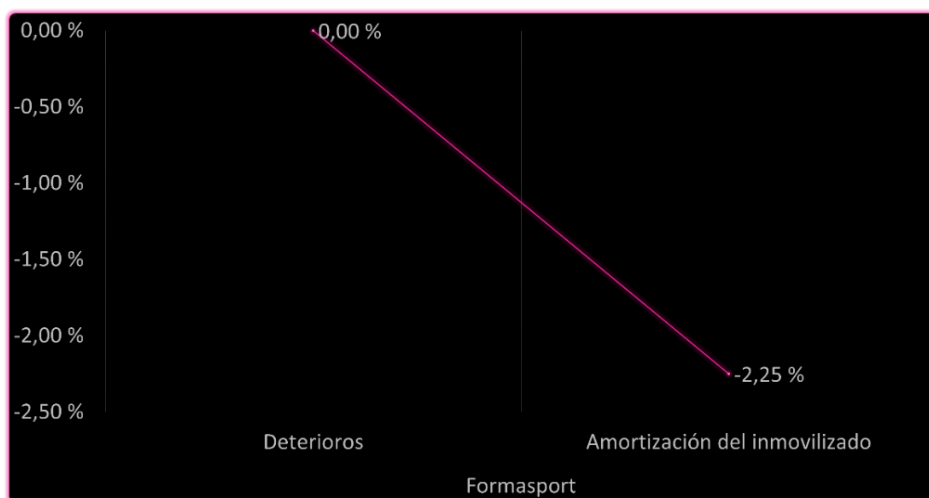
El número de empleados deberá ser comparado con el sector para sacar si por lo tanto el gasto de personal es muy abultado o no, comparado con el sector y esto lo veremos posteriormente.

El valor del EBITDA (116.815 euros) lo podemos ver en la imagen 91, que supone un 6% sobre las ventas totales de la entidad. Supone un peso muy ligero puesto que un EBITDA debería ser igual o mayor al 15% sobre las ventas totales, no obstante, esto deberá ser comparado con el sector posteriormente.



Imagen 97. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

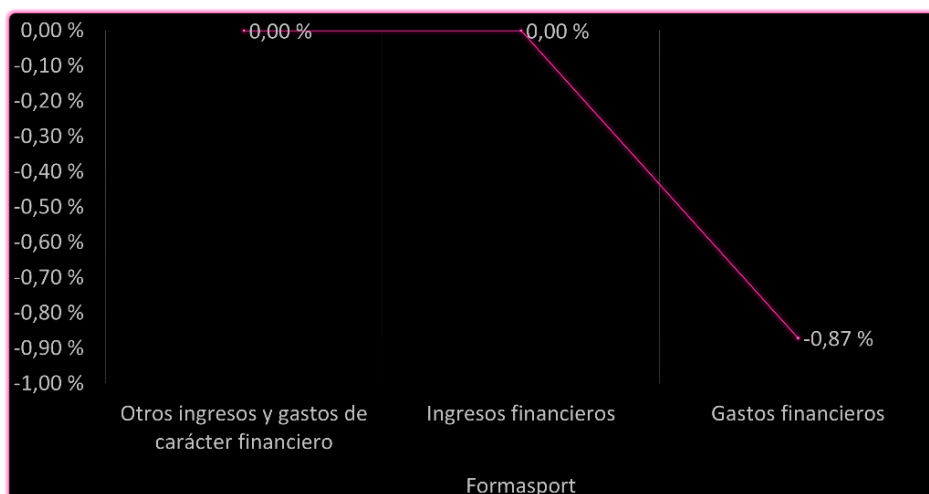


Vemos el EBIT en la imagen 91, que alcanza una cifra de 75.000 euros aproximadamente, suponiendo un peso del 4% sobre las ventas como vemos en la imagen 93.

Observamos en la imagen 97, que las amortizaciones que suponen un gasto del 2,25% sobre las ventas, no reducen prácticamente nada el peso del EBIT sobre las ventas. Esto es algo relevante teniendo en cuenta el volumen de inmovilizado que posee la empresa. Favorablemente éste gasto no es un gasto muy elevado comparado con el resto, pero esto se analizará en mejor detalle cuando estudiemos la rotación del activo, para comprobar la productividad de éste.

Imagen 98. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio FormaSport

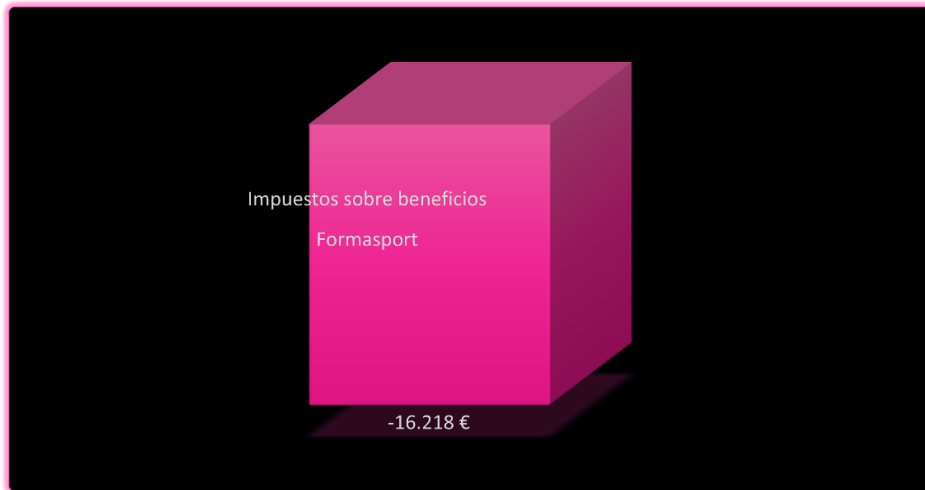
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBT que supone una cifra de 58.800 euros aproximadamente, es el resultado de aplicar la carga financiera. El EBT alcanza un peso del 3% sobre las ventas totales, según la imagen 92. Cabe decir que esta cifra es insostenible ya que, si la carga financiera y los costes de explotación aumentaran o si las ventas se vieran reducidas, la empresa obtendría resultados negativos y más teniendo en cuenta que la compañía tiene resultados negativos de ejercicios anteriores.

Imagen 99. Impuestos sobre beneficios del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

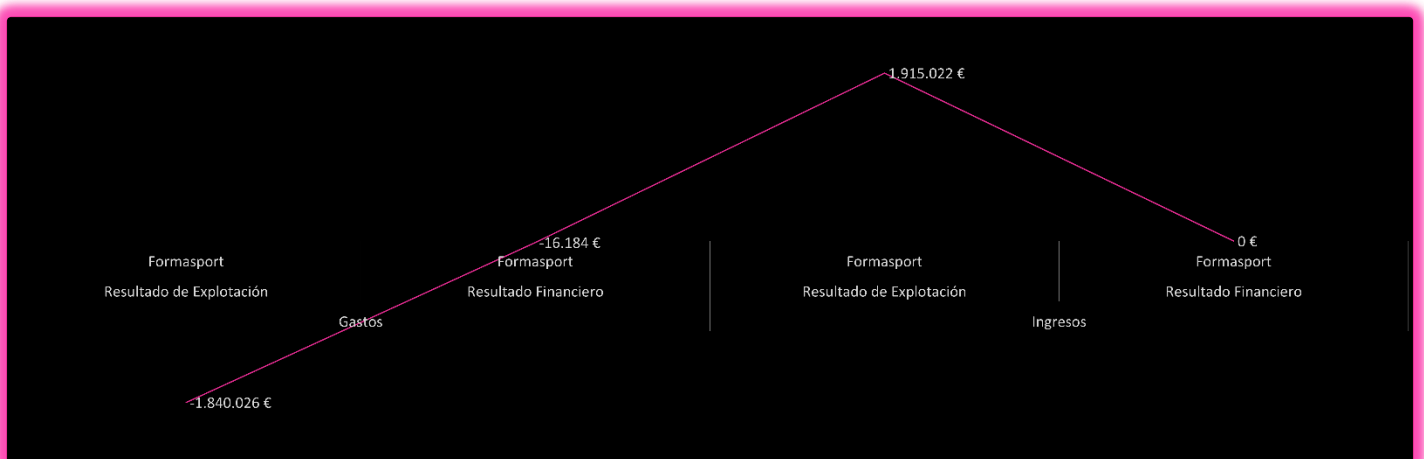


Los impuestos suponen un gasto del 0,9% sobre las ventas lo que significa que la carga fiscal no supone un problema para la empresa.

Finalmente, como vemos en la imagen 91, el beneficio neto equivale a 42.594 euros suponiendo un peso del 2,3% aproximadamente sobre las ventas totales. Esta cifra es positiva pero marginal con respecto a sus ventas.

Imagen 100. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

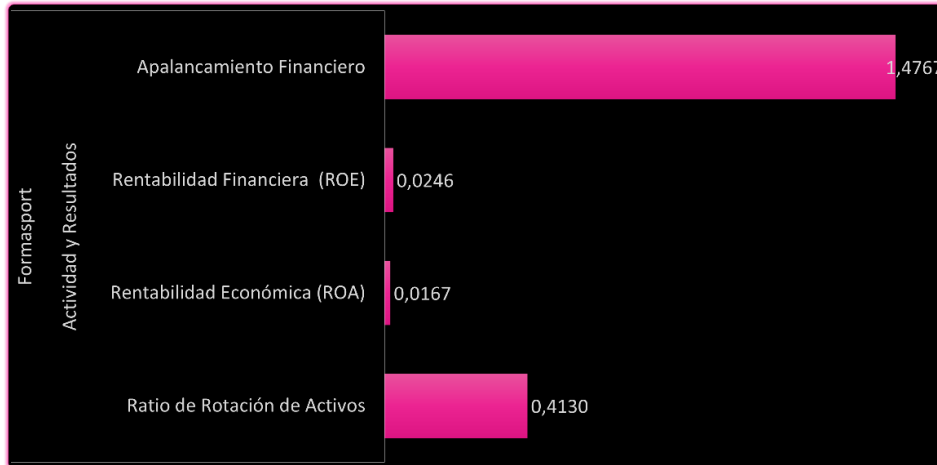


El gimnasio FormaSport prácticamente solo tiene ingresos y gastos de su resultado de explotación. Observamos que los gastos en relación con el resultado de explotación son demasiado elevados para lo que genera en cuanto a ingresos.

### 5.1.3.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 101. Ratios de actividad y resultados del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El ratio de rotación nos muestra la productividad del activo, que se sitúa alrededor del 0 y por lo tanto cuanto menor es este valor, significa que menos productivo es el activo con respecto a las ventas que la entidad genera. La empresa tiene una baja rotación de activo, es poco productivo.

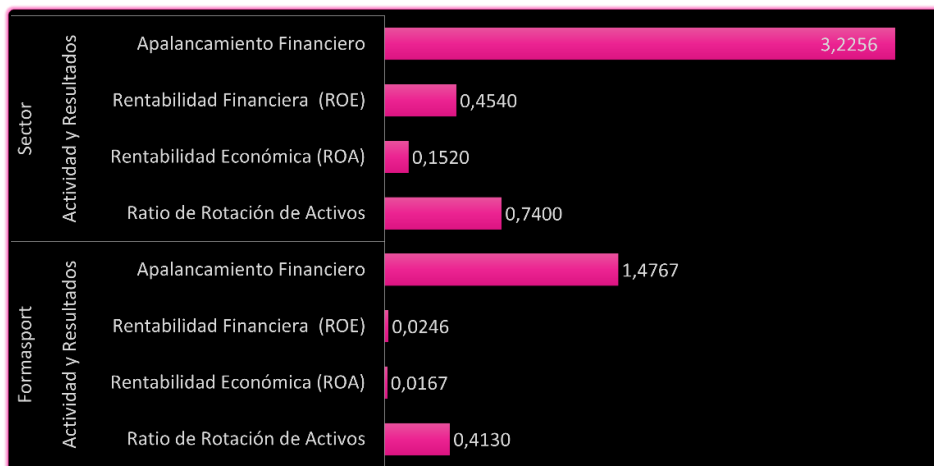
La empresa tiene un bajo margen de ventas como vemos en la imagen 92 (EBIT/Ventas) además de una baja rotación de activo lo cual significa un mal rendimiento económico.

Si comparamos el ROA con el coste de la deuda (0,022) vemos como el ROA < Coste de la deuda lo cual nos indica que la rentabilidad es mala.

El ROE se comparará con el ROE del sector para saber la rentabilidad que consiguen los accionistas en el sector y comparar así si esta opción es mejor o no.

Imagen 102. Ratios de actividad y resultados del gimnasio FormaSport comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como vemos en la imagen 102, el mercado ofrece mejor rentabilidad para sus accionistas, no es una buena opción invertir en este gimnasio. No obstante, según vemos en la imagen 91, el coste de la deuda es menor lo cual significa que la carga financiera es más barata en el gimnasio FormaSport.

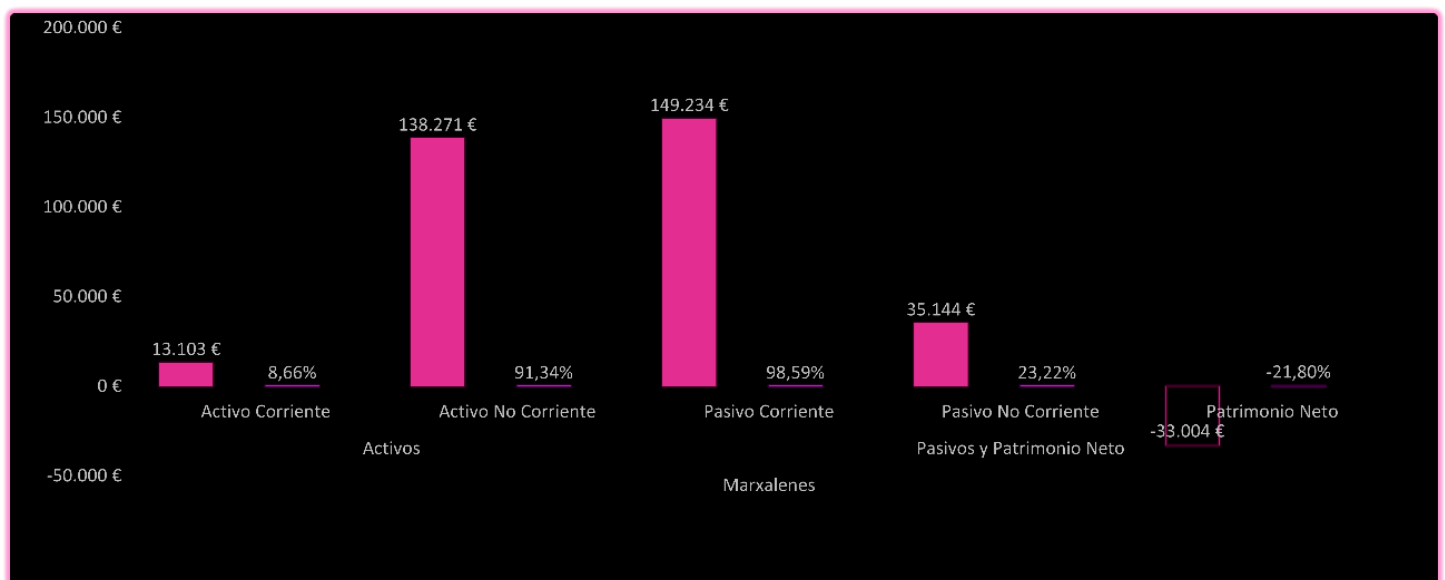
El apalancamiento financiero es favorable puesto que es mayor a 1, no obstante, el coste de la deuda es mayor al ROA y, por lo tanto, no es favorable para el gimnasio FormaSport endeudarse más ya que tiene un mal rendimiento económico de sus activos.

## 5.1.4 ANÁLISIS MARXALENES

### 5.1.4.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

*Imagen 103. Análisis patrimonial del gimnasio Marxalenes*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



El activo no corriente del centro Marxalenes supone un peso del 91,35%, aunque no presenta un importe muy abultado.

El activo corriente supone un peso del 8,6%, una cifra pequeña.

El pasivo no corriente supone un 23% y el pasivo corriente un 98,6%, por lo tanto, habrá que estudiar si esta deuda a corto plazo es con coste o no.

El patrimonio neto presenta un resultado negativo de -33.000 euros y supone un peso del -22% del total de activo.

Imagen 104. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio Marxalenes

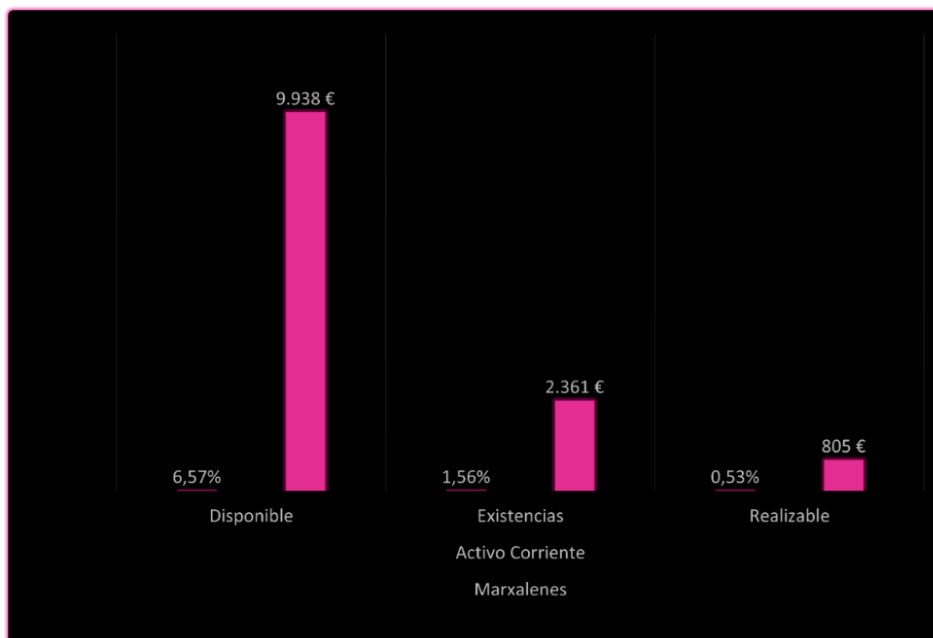
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente está formado principalmente por su inmovilizado material y cuenta además con unos activos por impuesto diferido, que nos indican ventajas fiscales que tiene la empresa por deducirse. Esto será debido a ejercicios negativos anteriores.

Imagen 105. Activo corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes

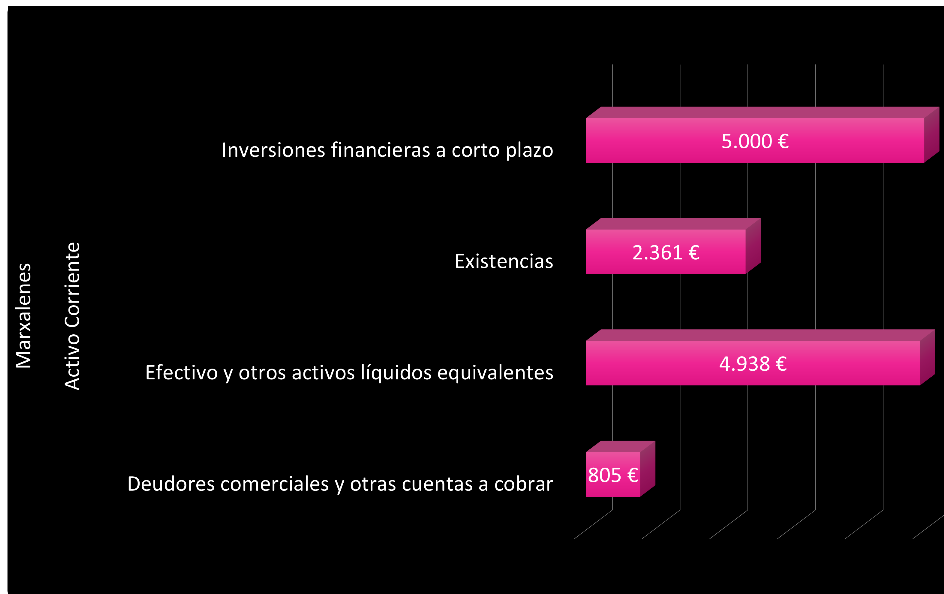
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El disponible es el mayor importe del disponible, que supone un 6,5% del activo total. Observamos además unas existencias y un realizable con cifras marginales.

Imagen 106. Activo corriente por cuenta específica del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

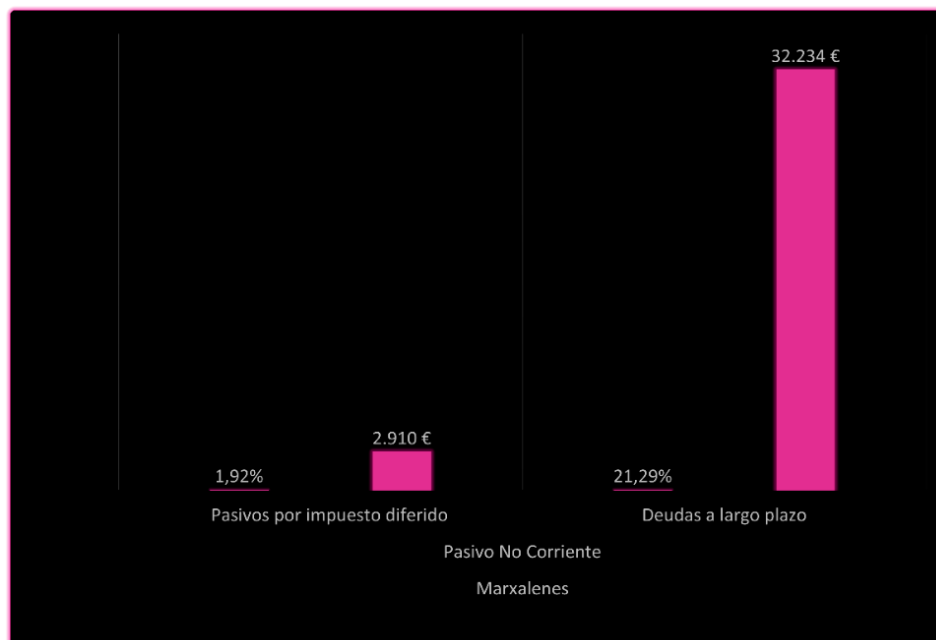


El disponible del activo corriente está formado mitad del importe por inversiones financieras a corto plazo y la otra mitad del importe por su efectivo.

Los deudores de la entidad son prácticamente inexistentes.

Imagen 107. Pasivo no corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes

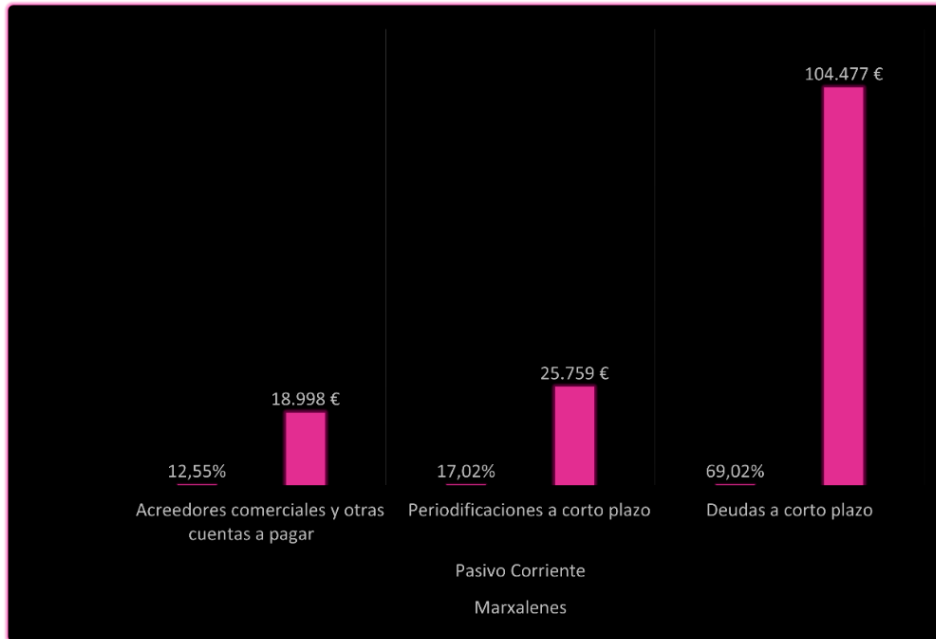
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El pasivo no corriente está formado por deudas a largo plazo con coste y alguna diferencia temporaria a pagar en períodos futuros.

Imagen 108. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes

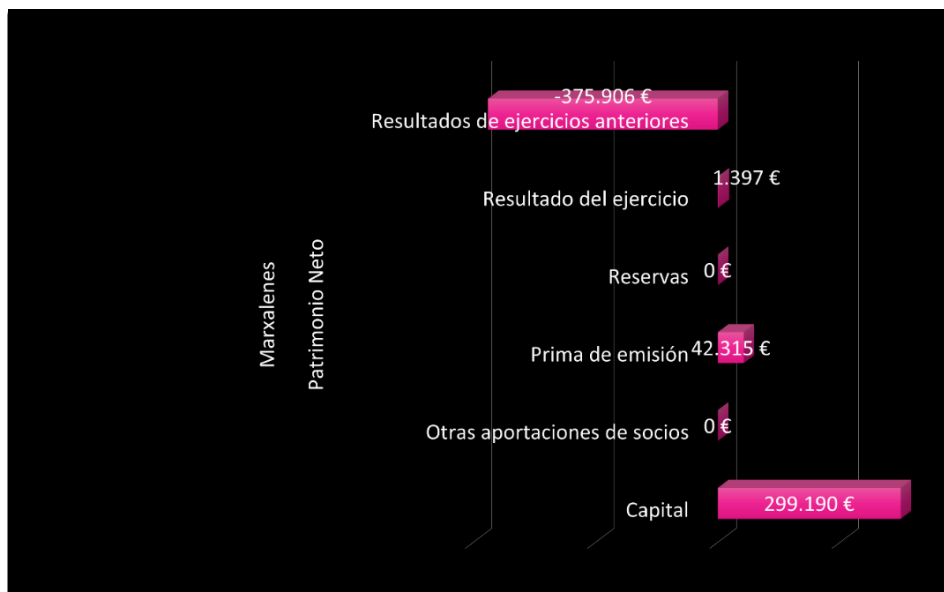
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El pasivo corriente de la sociedad es el mayor importe de la sociedad y está formado por deudas con coste que suponen un 70% y por deudas sin coste con sus proveedores que suponen un peso del 12,5%. Las periodificaciones en este caso suponen un peso del 17% y son aquellos servicios que la empresa ha cobrado ya y que se compromete a realizar en el corto plazo.

Imagen 109. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El patrimonio neto de la sociedad es negativo debido a los resultados negativos de ejercicios anteriores que arrastra la empresa. Cabe decir que en el año 2019 la empresa consigue un resultado del ejercicio

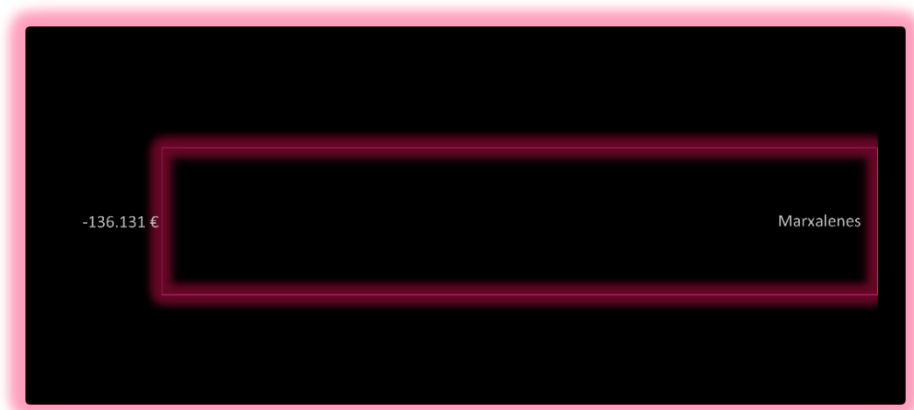
marginal pero positivo, lo cual es algo favorable para la empresa. Esto lo veremos en mejor detalle en el análisis evolutivo,

La empresa tiene un capital de suscripción que presenta una cifra importante, además de una prima de emisión. Si no fuese por los resultados anteriores, la empresa presentaría unas cifras óptimas para su autofinanciación.

#### 5.1.4.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 110. Fondo de maniobra del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

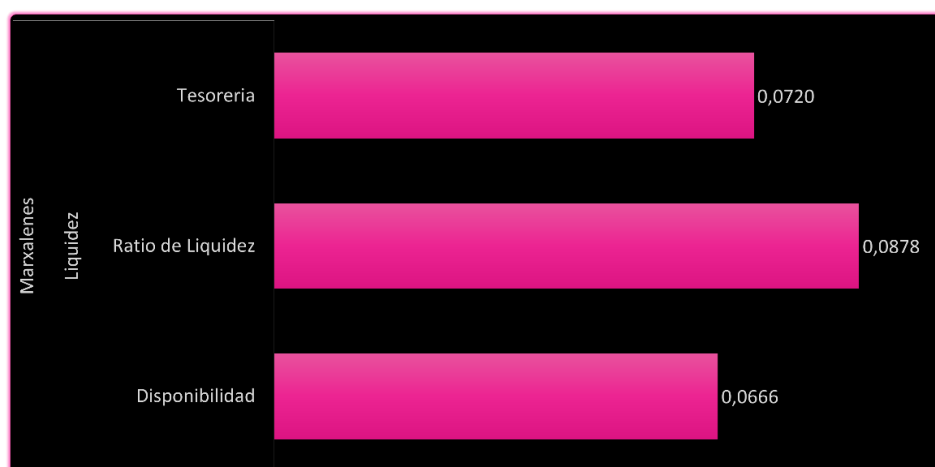


El fondo de maniobra presenta un resultado negativo y esto es debido a que el pasivo corriente presenta un volumen mucho mayor al activo corriente, por lo tanto, podríamos decir que la empresa se encuentra en una suspensión de pagos o al borde de la quiebra, sobre todo teniendo en cuenta que su patrimonio neto está en cifras negativas. No obstante, analizaremos esto en mejor detalle con los ratios de liquidez y endeudamiento.

#### 5.1.4.3 LIQUIDEZ

Imagen 111. Ratios de liquidez del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



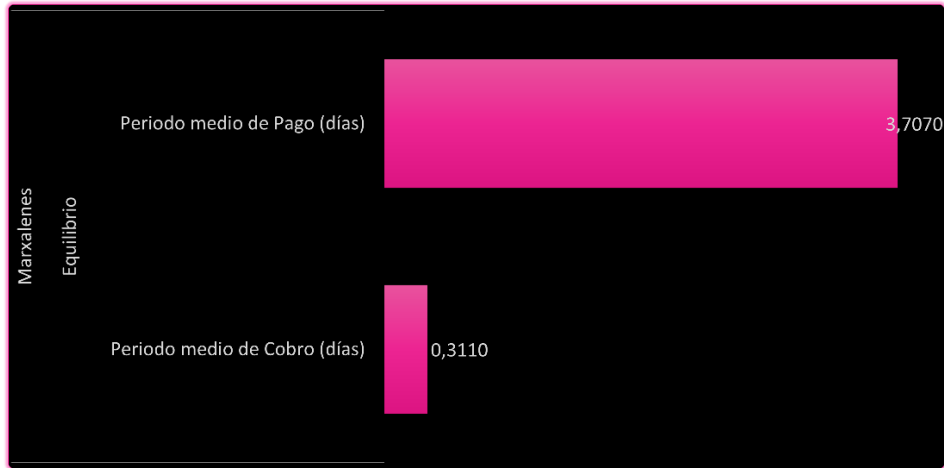
Los tres ratios de liquidez están fuera de rangos óptimos, por tanto, la entidad presenta serios problemas de liquidez.



#### 5.1.4.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 112. Plazos de pago y cobro del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

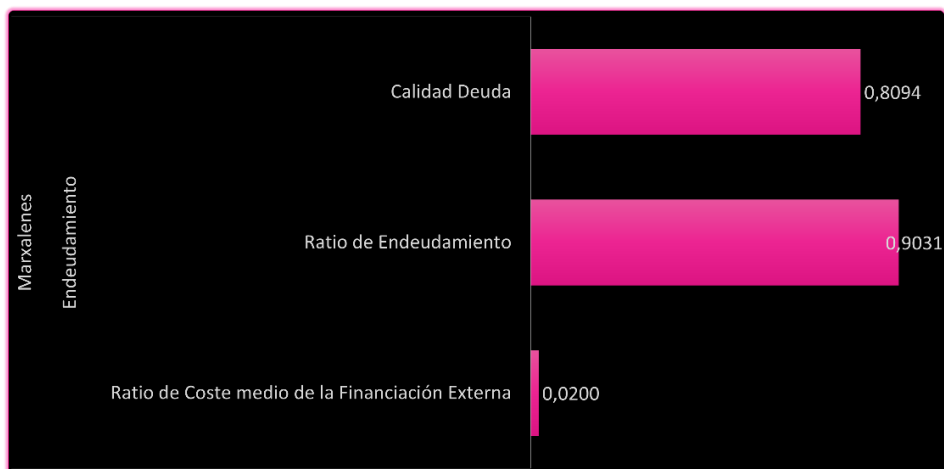


La empresa cobra a sus clientes al instante y tarda en pagar a sus proveedores aproximadamente 4 días, unas cifras favorables para la empresa. Teniendo en cuenta el alto volumen de deuda a corto plazo, además de ser ésta con coste, esta podría ser una de las razones principales por las que la empresa presenta serios problemas de liquidez, el pronto pago a sus proveedores. Quizás debería aplazar estos pagos, siempre dentro de los límites que establece la ley.

#### 5.1.4.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 113. Ratios de endeudamiento del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como hemos dicho anteriormente, la empresa paga sus deudas en un plazo muy corto de tiempo. La calidad de la deuda es bastante mala puesto que es deuda a corto plazo y además con coste, se deberían revisar los plazos para conseguir liquidez.

El ratio de endeudamiento es mayor a 0,6 por lo tanto está fuera de los rangos óptimos, lo que nos indica que la empresa presenta una descapitalización de su financiación y una deuda excesiva.

El coste de la deuda se comparará con el sector en la imagen siguiente:

Imagen 114. Ratios de endeudamiento del gimnasio Marxalenes comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El coste de la deuda es menor al del sector lo cual es favorable para la empresa, no obstante, el volumen de ésta es demasiado elevado para la empresa.

#### 5.1.4.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 115. KPI de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Imagen 116. KPI sobre ventas de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los costes de ventas que presentan el valor de -48.500 euros aproximadamente como observamos en la imagen 117, y que, aplicados a las ventas, obtenemos el margen bruto de explotación. Estos costes suponen un peso del 5%, una cifra muy reducida que no afecta significativamente a las ventas.

Imagen 117. Coste de ventas del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



En la imagen 115, encontramos el importe del valor añadido (700.280 euros), que supone un peso sobre las ventas del 75%.

Por lo tanto, esto significa que según la imagen 118, los otros ingresos nos suponen un peso del 3% sobre las ventas y los otros gastos de explotación un 28%, una cantidad significativa. Los gastos tienen un peso mucho mayor que los ingresos lo cual es algo bastante desfavorable para la entidad.

Imagen 118. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

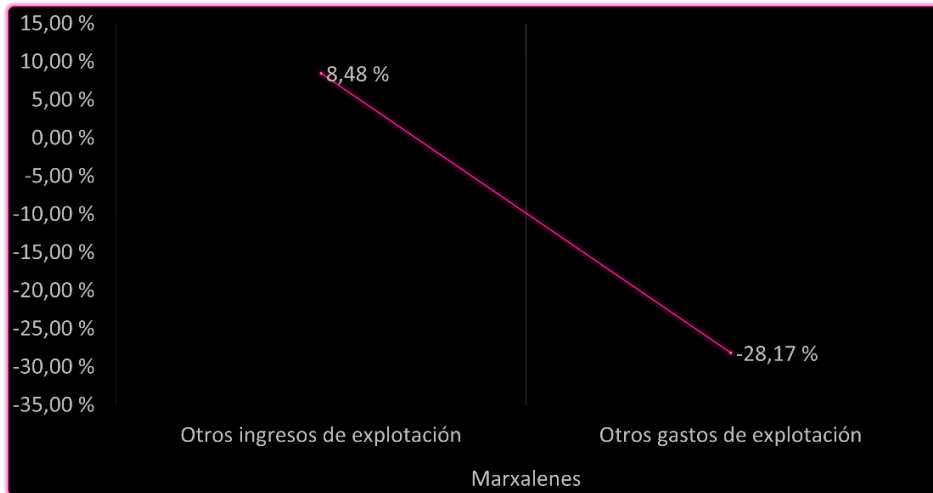


Imagen 119. Gastos de personal del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los gastos de personal alcanzan la cifra de -678.470 euros suponiendo un peso del 73% sobre las ventas, lo cual es un gasto directo que afecta de manera drástica las ganancias de la entidad. Teniendo en cuenta el número de empleados que vemos en la imagen 120, esto sería algo lógico ya que la compañía posee una plantilla de trabajadores grande.

Imagen 120. Número de empleados del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

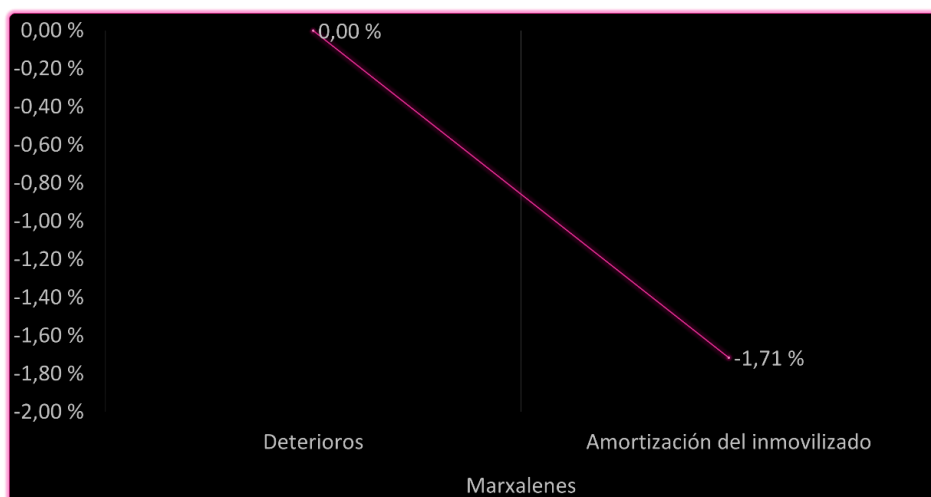


El número de empleados deberá ser comparado con el sector para saber si por lo tanto el gasto de personal es muy abultado o no comparado con el sector y esto lo veremos posteriormente.

El valor del EBITDA (21.811 euros) lo podemos ver en la imagen 116, que supone un 2,34% sobre las ventas totales de la entidad. Vemos por tanto una reducción drástica de las ganancias.

Imagen 121. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

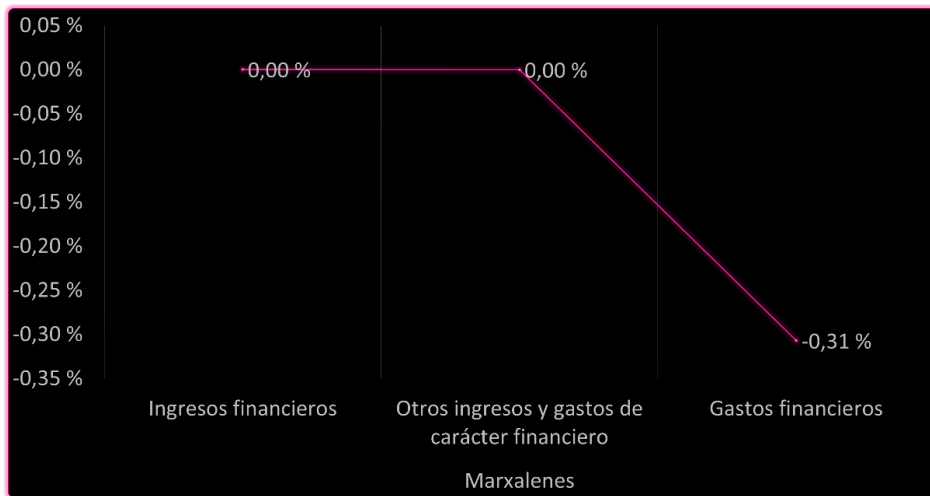


Vemos el EBIT en la imagen 115, que alcanza una cifra de 5.800 euros aproximadamente, suponiendo un peso del 0,63% sobre las ventas como vemos en la imagen 116.

Observamos en la imagen 121, que las amortizaciones que suponen un gasto del 1,71% sobre las ventas, no reducen prácticamente nada el peso del EBIT sobre las ventas. Esto es algo relevante teniendo en cuenta el volumen de inmovilizado que posee la empresa.

Imagen 122. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBT que supone una cifra de 3.000 euros aproximadamente, es el resultado de imputar la carga financiera, una cifra muy ligera. El EBT, alcanza un peso del 0,3% sobre las ventas totales, según la imagen 116. Cabe decir que esta cifra del EBT es insostenible ya que, si la carga financiera y los costes de explotación aumentaran o si las ventas se vieran reducidas, la empresa obtendría resultados negativos y más teniendo en cuenta que la compañía tiene resultados negativos de ejercicios anteriores.

Imagen 123. Impuestos sobre beneficios del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

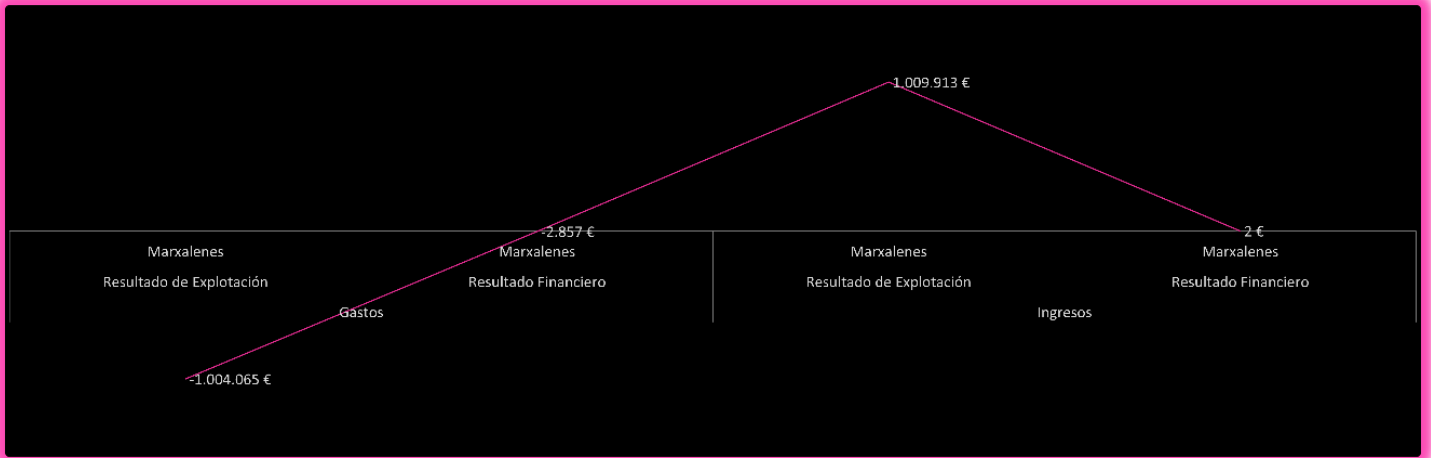


Los impuestos suponen un gasto del 0,17% sobre las ventas lo que significa que la carga fiscal no supone un problema para la empresa.

Finalmente, como vemos en la imagen 115, el beneficio neto equivale a 1.400 euros suponiendo un peso del 0,15% aproximadamente sobre las ventas totales. Esta cifra es positiva pero marginal con respecto a sus ventas. Este gimnasio presenta cifras insostenibles a largo plazo, a pesar de su resultado positivo.

Imagen 124. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

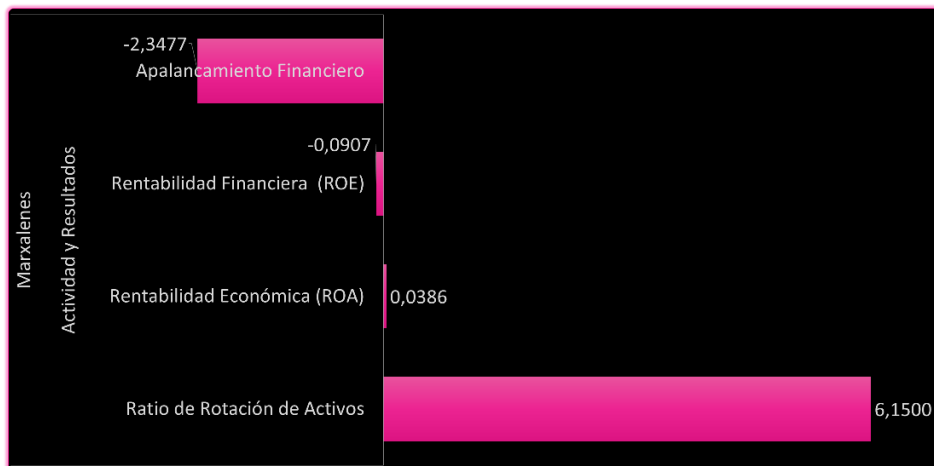


La entidad presenta un resultado de explotación por ingresos prácticamente igual al resultado de explotación por gastos. Como hemos dicho esto es insostenible.

#### 5.1.4.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 125. Ratios de actividad y resultados del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

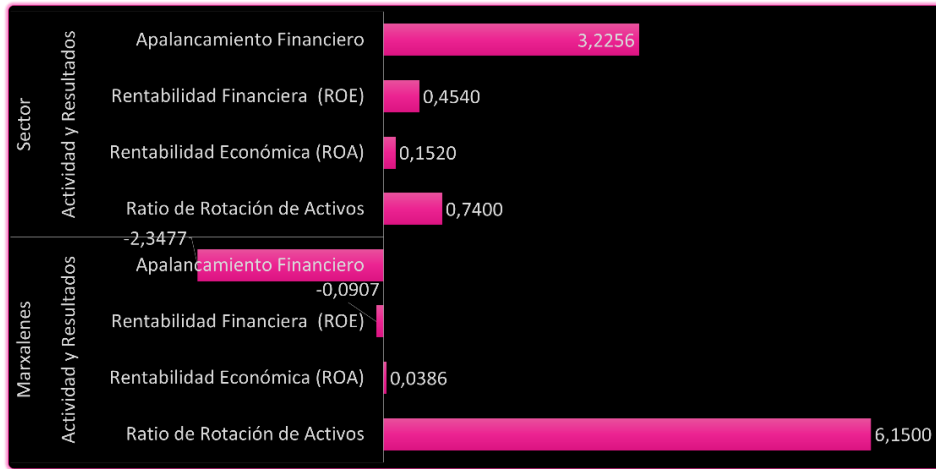


La productividad es elevadísima ya que para el total del importe del activo que posee la empresa, ésta es capaz de generar un importe neto de la cifra negocios muy abultado.

No obstante, su margen de ventas es prácticamente nulo. La empresa no presenta un mal rendimiento económico ya que, a pesar de su bajo margen, ésta posee una buena rotación de activo y un coste de la deuda que es menor al ROA, aunque, de todos modos, las cifras que presenta son insostenibles, más si analizamos la rentabilidad financiera que es nula al tener un patrimonio neto en negativo.

Imagen 126. Ratios de actividad y resultados del gimnasio Marxalenes comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



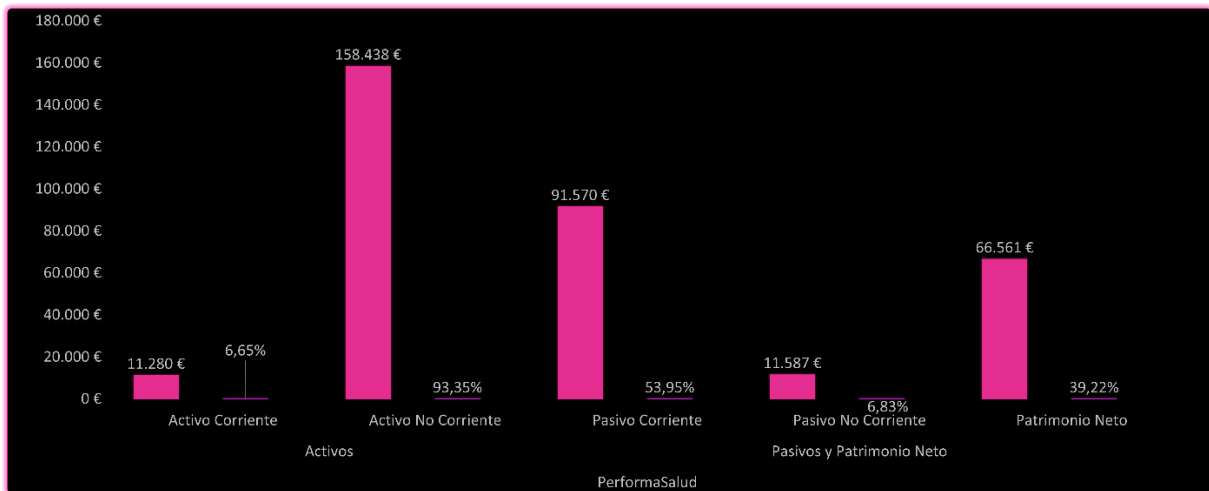
No podemos comparar la rentabilidad financiera puesto que el club Marxalenes posee unos fondos propios negativos debido a que arrastra resultados negativos de ejercicios anteriores.

## 5.1.5 ANÁLISIS PERFORMASALUD

### 5.1.5.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 127. Análisis patrimonial del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El peso del activo no corriente supone un 93% del activo total, suponiendo el mayor importe de la entidad.

El activo corriente supone un 6,6%.

El pasivo corriente tiene un peso del 54% y es mayor al pasivo no corriente. Habrá que ver si es deuda con coste o no.

El patrimonio neto presenta el 40% del total.



Imagen 128. Activo no corriente por cuenta específica del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



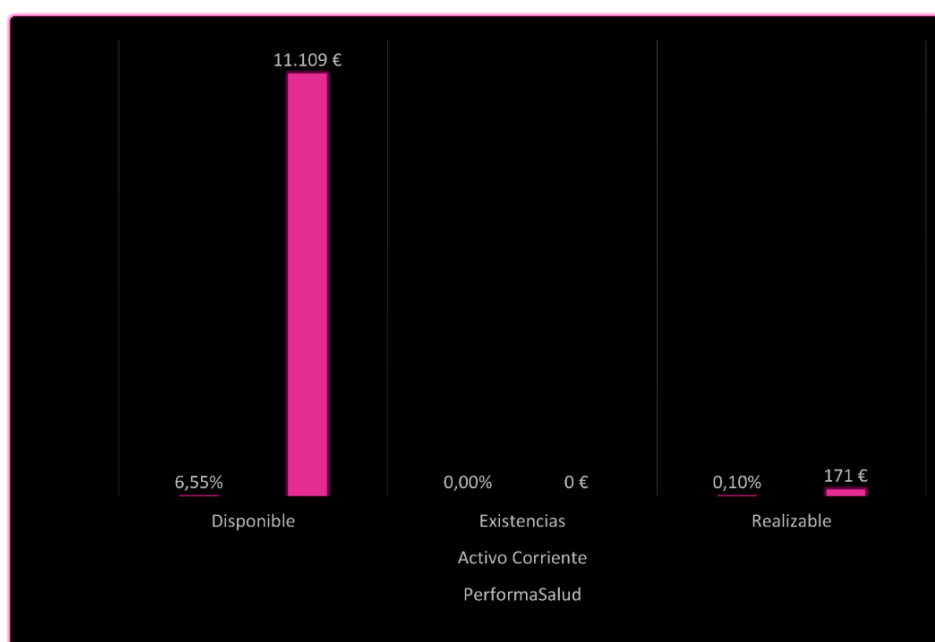
El activo no corriente está primordialmente formado por su inmovilizado material que alcanza la cifra de 120.000 euros aproximadamente.

La entidad también tiene inversiones a largo plazo que analizaremos después en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Los activos por impuesto diferido son ventajas fiscales que obtiene la empresa para períodos futuros, que probablemente será debido a una acumulación de resultados negativos de ejercicios anteriores.

Imagen 129. Activo corriente por cuenta general del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo corriente está formado únicamente por el disponible, suponiendo un peso del 6,55% sobre el total de activo.

Imagen 130. Activo corriente por cuenta específica del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

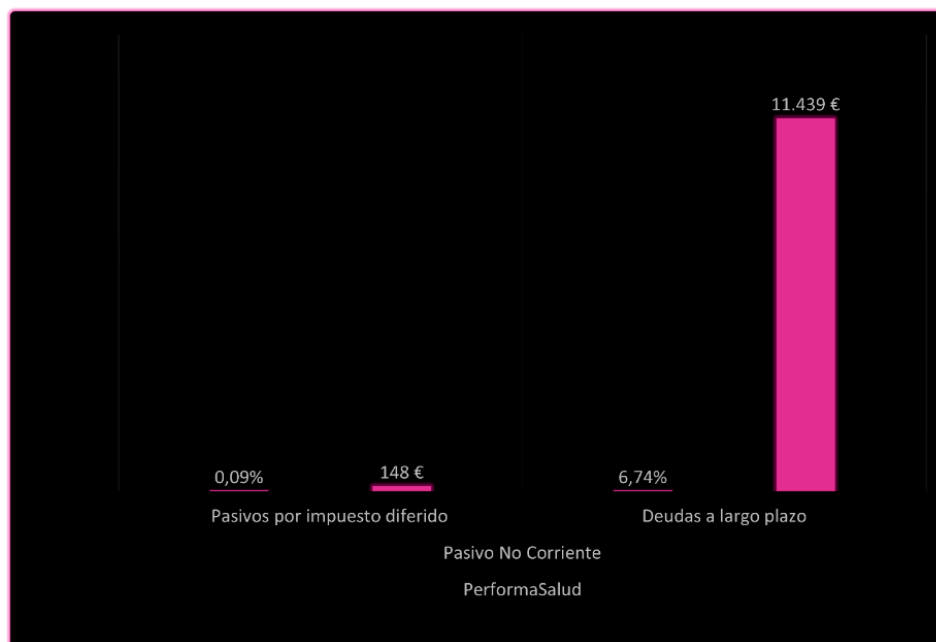


Todo el activo corriente de la entidad es efectivo, en concreto 11.000 euros.

Vemos una ligera cifra de 171 euros relacionado con otras cuentas a cobrar, pero su importe no afecta al análisis.

Imagen 131. Pasivo no corriente por cuenta general del gimnasio PerformaSalud

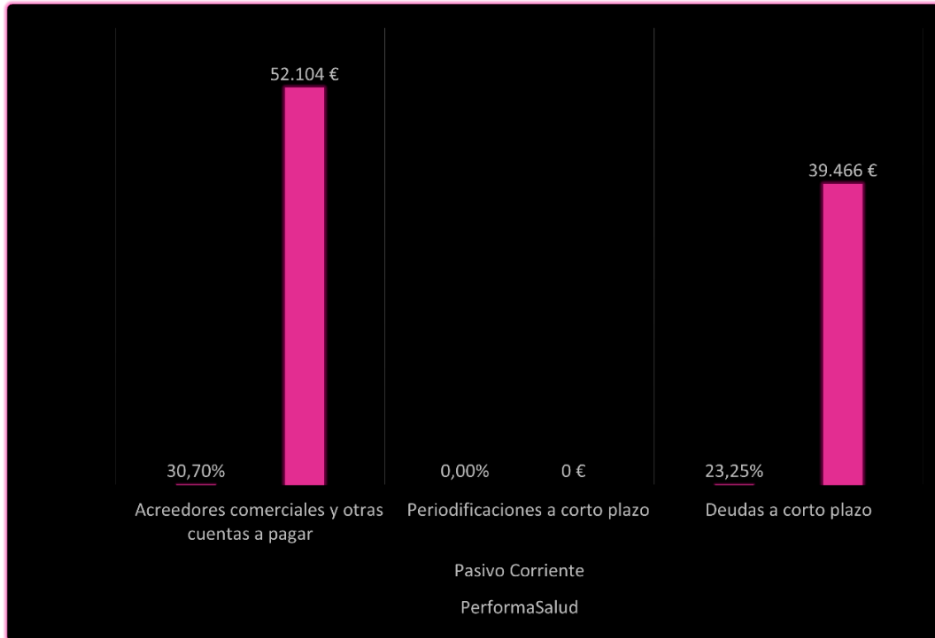
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El pasivo no corriente está formado por deudas a largo plazo, en concreto deudas con entidades de crédito, es decir deuda con coste.

Imagen 132. Pasivo corriente por cuenta específica del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

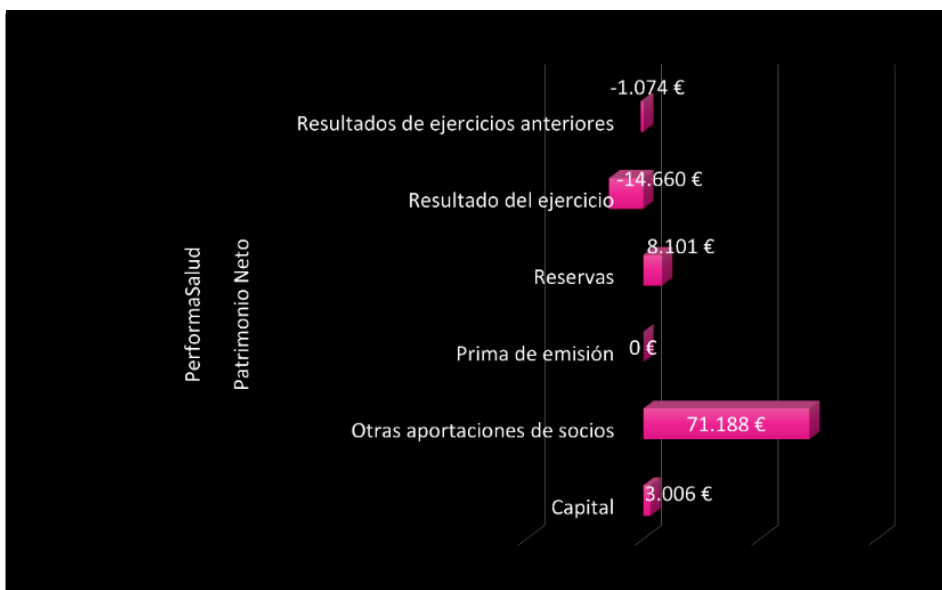


El pasivo corriente que supone la mayoría del importe del total está formado por deudas con acreedores comerciales, sin coste y deudas a corto siendo una parte éstas con entidades de crédito.

Las deudas con proveedores suponen un 31% del activo total aproximadamente, lo cual es algo favorable teniendo en cuenta que esto es deuda sin coste y la mayoría de la deuda que tiene la empresa es en el corto plazo.

Imagen 133. Patrimonio neto por cuenta específica del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La empresa tiene un resultado del ejercicio negativo además de acarrear resultados negativos anteriores. La mayoría del importe del patrimonio neto es gracias a las aportaciones de sus socios y de las reservas.

### 5.1.5.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 134. Fondo de maniobra del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

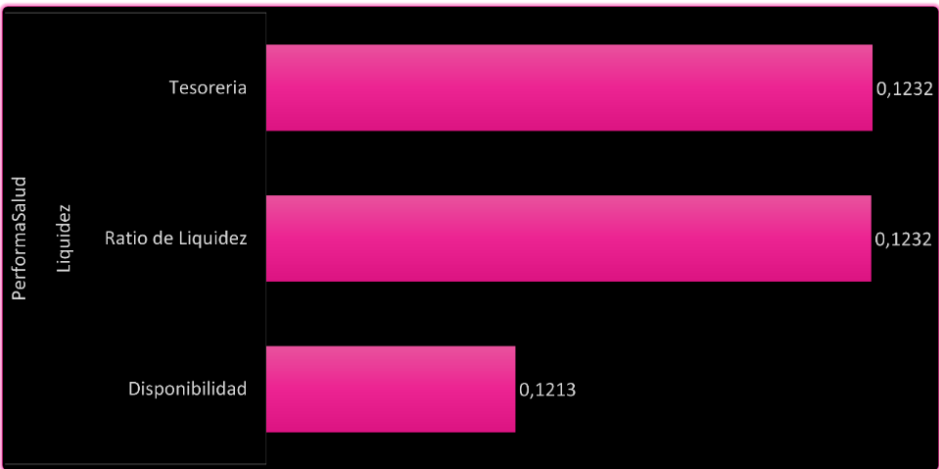


El fondo de maniobra presenta unos resultados negativos, puesto que como hemos visto en el análisis patrimonial, el activo corriente es menor al pasivo corriente, lo que aparentemente la empresa muestra problemas de liquidez y se encontraría en una posible suspensión de pagos.

### 5.1.5.3 LIQUIDEZ

Imagen 135. Ratios de liquidez del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los tres ratios de liquidez nos muestran que la empresa presenta problemas serios de liquidez, puesto que sus rangos se encuentran fuera de los valores óptimos.

#### 5.1.5.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 136. Plazo de cobro y pago del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



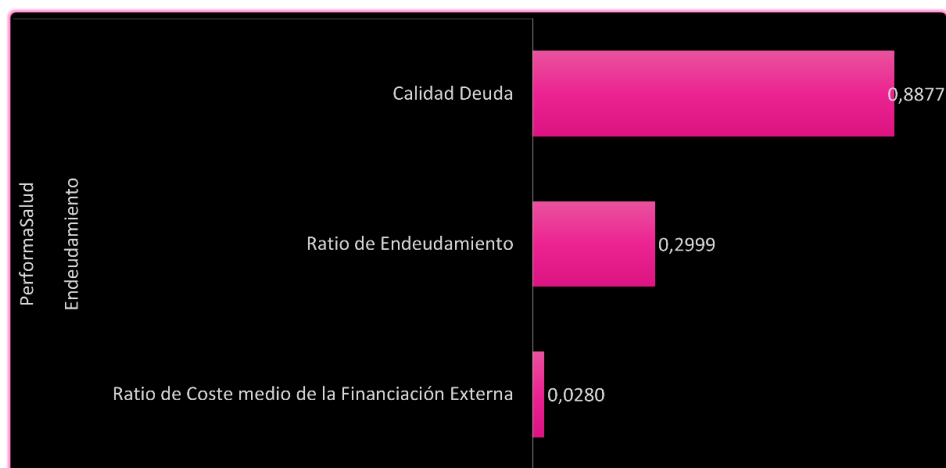
La empresa cobra al instante y esto es lógico sabiendo su actividad y sobre todo porque solo tiene una cuenta de deudores comerciales a cobrar por un importe de 170 euros.

Ésta paga la deuda en un plazo habitual, no obstante, sabiendo que la mayoría de la deuda es a corto plazo, esto podría ser una de las razones claves de la falta de liquidez.

#### 5.1.5.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 137. Ratios de endeudamiento del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



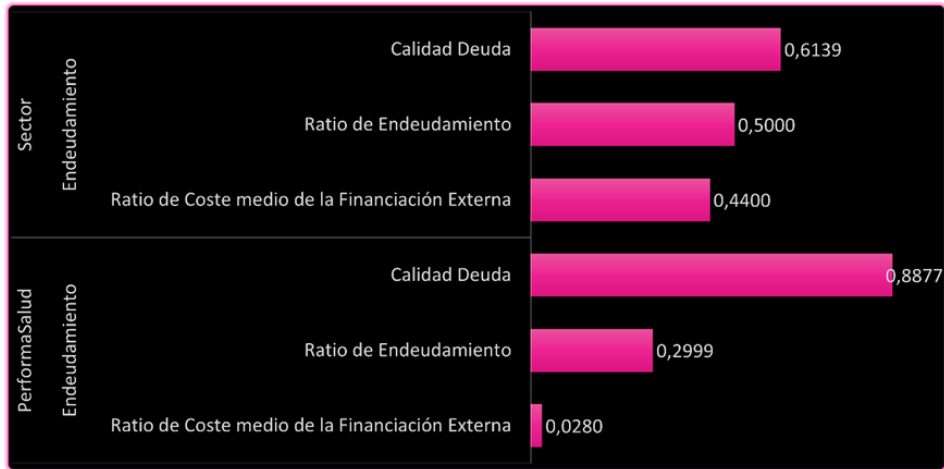
La calidad de la deuda es mala ya que la mayoría de la deuda es a corto plazo.

La empresa está demasiado capitalizada y esto es debido al volumen del importe que aportan los socios para autofinanciarse.

El coste de la deuda lo comparamos con el sector a continuación.

Imagen 138. Ratios de endeudamiento del gimnasio PerformaSalud comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El coste de la deuda de la deuda es menor al coste del sector, lo cual es algo favorable.

#### 5.1.5.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 139. KPI de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



\*Nota: En esta imagen los valores están ordenados de mayor a menor, de manera que el BN aparece en un orden fuera de lo común por ser mayor en importe que el EBIT y EBT.

Imagen 140. KPI sobre ventas de la cuenta de pérdidas y ganancias del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como vemos en la imagen 141, el coste de ventas que supone aproximadamente una cifra de -48.500 euros y un peso del 13% sobre las ventas, nos indica que la entidad presenta unos costes de ventas considerables. Y el resultado es un margen bruto con un peso del 87% sobre las ventas.

Imagen 141. Coste de ventas del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Imagen 142. Otros gastos e ingresos de explotación sobre ventas del gimnasio PerformaSalud

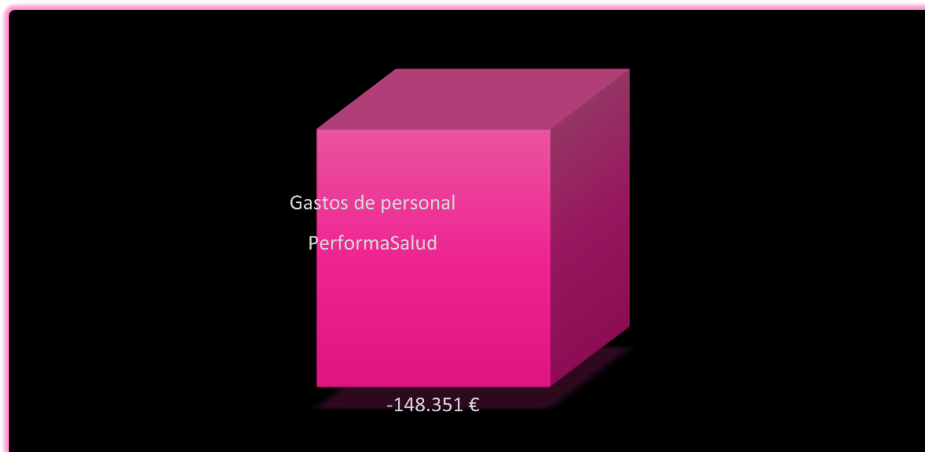
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



En la imagen 139, encontramos el importe del valor añadido (153.583 euros), que supone un peso sobre las ventas del 42%. Esto significa una drástica reducción de las ventas y es debido a otros gastos de explotación que suponen el importe de -166.702 euros, suponiendo un peso del 45% sobre las ventas.

Imagen 143. Gastos de personal del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

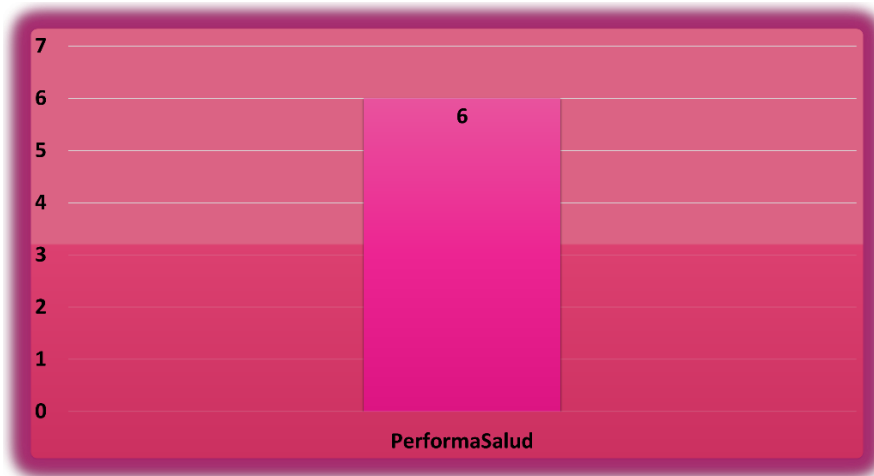


Los gastos de personal alcanzan la cifra de -148.000 euros aproximadamente, suponiendo un peso del 40% sobre las ventas, lo cual es un gasto directo que afecta de manera muy considerable las ganancias de la entidad. Teniendo en cuenta el número de empleados que vemos en la imagen 144, el gasto de personal podría ser algo exagerado, aunque deberá ser comparado con el sector.



Imagen 144. Número de empleados del gimnasio PerformaSalud

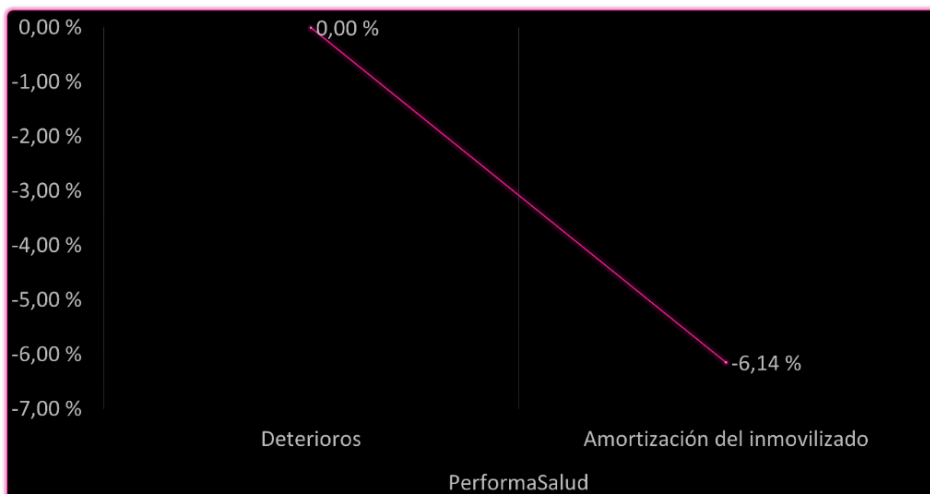
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El valor del EBITDA (5.232 euros) lo podemos ver en la imagen 139, que supone un 1,42% sobre las ventas totales de la entidad, que supone un peso muy ligero.

Imagen 145. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio PerformaSalud

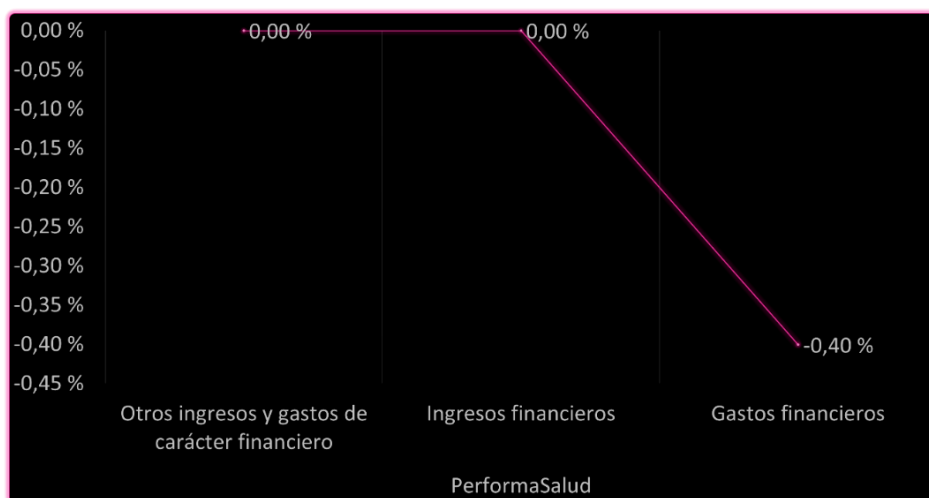
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Vemos el EBIT en la imagen 139, que alcanza una cifra negativa de -17.372 euros y esto es debido a las amortizaciones que suponen un peso del 6,14% sobre las ventas y que afectan directamente al EBITDA. Pese a no ser su importe una cifra elevada, afectan considerablemente las ganancias de la empresa, pasando de un EBITDA positivo a un beneficio antes de impuestos e intereses preocupante.

Imagen 146. Gastos e ingresos financieros sobre ventas del gimnasio PerformaSalud

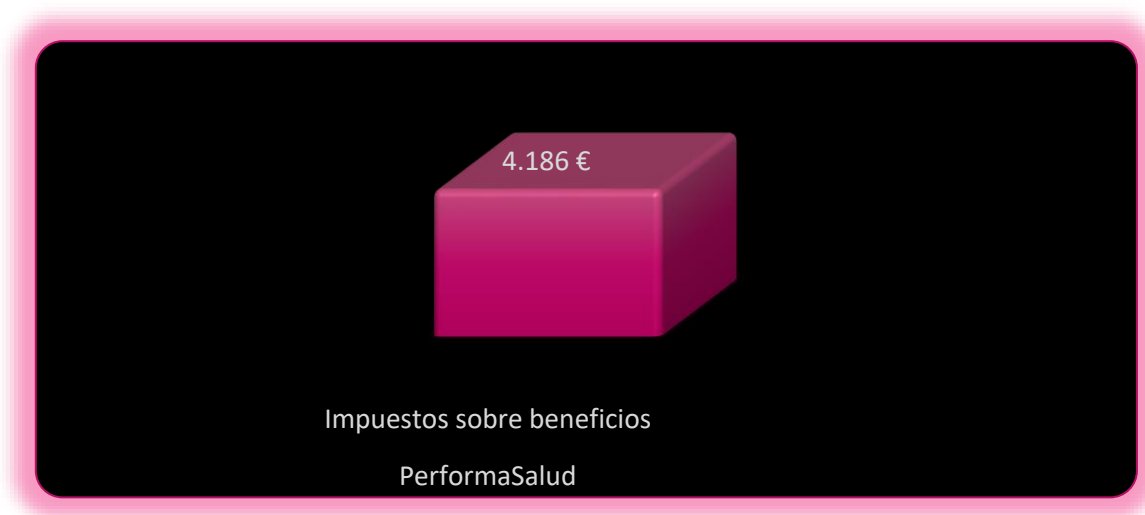
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBT que supone una cifra de -17.400 euros aproximadamente. Cabe decir que esta cifra es insostenible ya que presenta un resultado negativo y la carga financiera que se ha aplicado en la imagen 146, es marginal, lo que indica que a la mínima que la carga financiera se disparase, las pérdidas de la empresa serían drásticas.

Imagen 147. Impuestos sobre beneficios del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

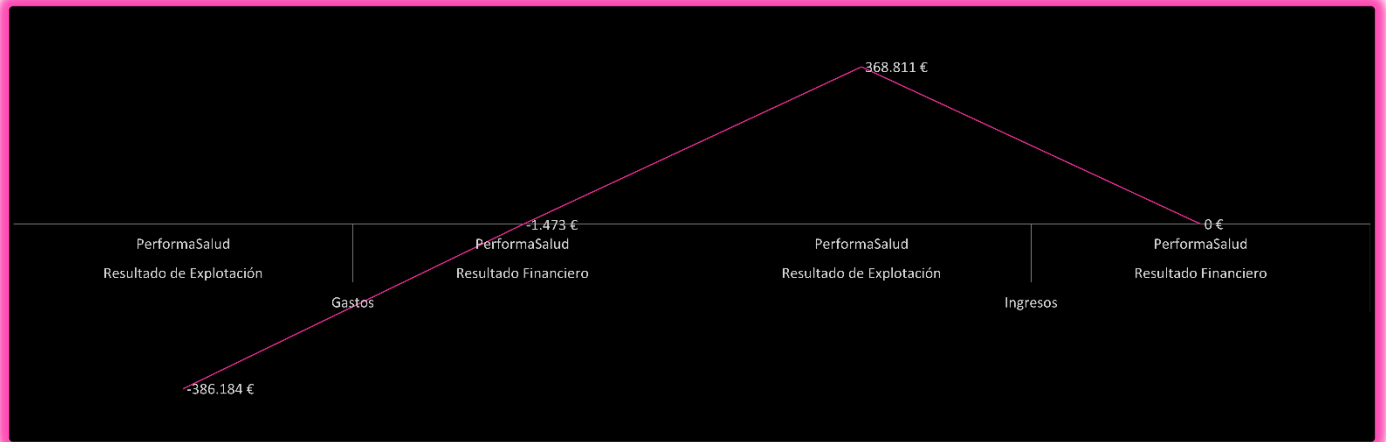


Los impuestos sobre beneficios de la empresa se deben a sus activos por impuestos diferidos.

Gracias a las ventajas fiscales que obtiene la empresa de sus activos por impuestos diferidos, consigue paliar su resultado negativo. (BN= -14.660 euros).

Imagen 148. Resultado de explotación y resultado financiero del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

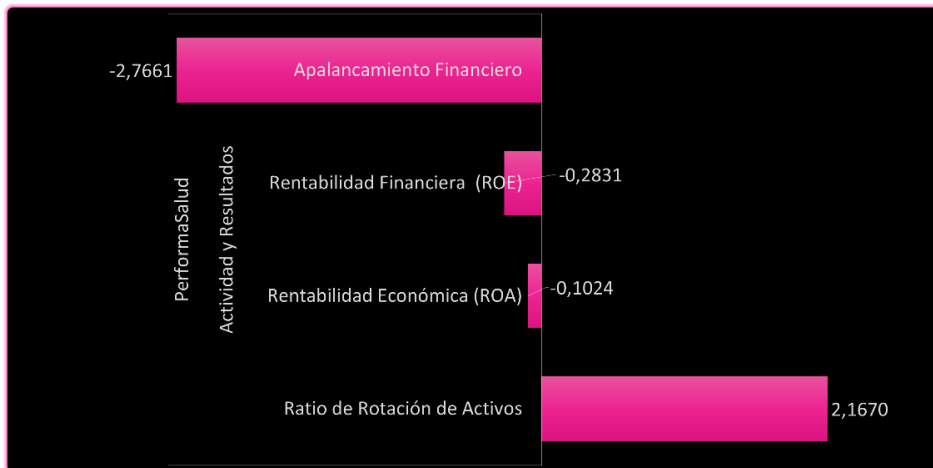


Los gastos del resultado de explotación son mayores a los ingresos por su resultado de explotación. La empresa no genera ningún ingreso de su resultado financiero.

### 5.1.5.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 149. Ratios de actividad y resultados del gimnasio PerformaSalud

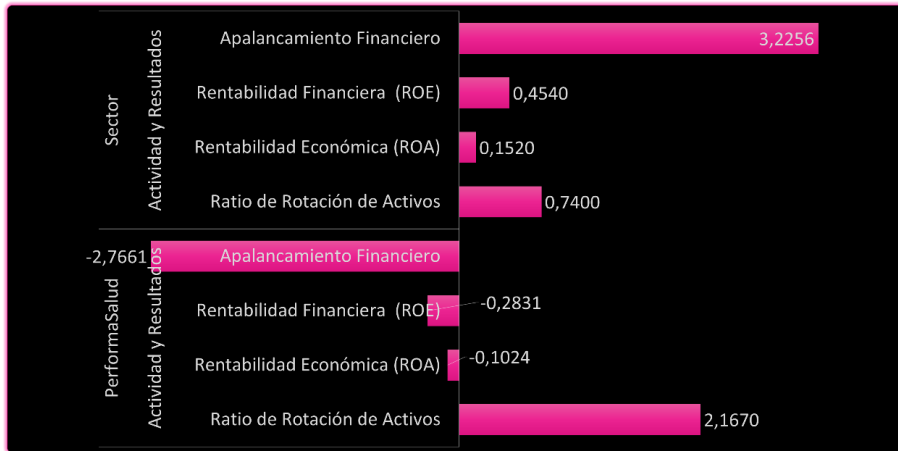
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La rotación del activo es muy elevada, lo cual significa que éste es muy productivo, no obstante, los demás ratios son negativos, por lo tanto, no podemos realizar un análisis de éstos.

Imagen 150. Ratios de actividad y resultados del gimnasio PerformaSalud comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La rentabilidad financiera del gimnasio PerformaSalud es nula, debido a sus resultados negativos.

## 5.2 ANÁLISIS HORIZONTAL

Para realizar el análisis horizontal, se ha tomado un período de tres años: 2019, 2018, 2017.

Hay que tener en cuenta que todos y cada uno de los gráficos de este análisis, tanto porcentajes como valores numéricos van ordenados de año menos reciente a más reciente.

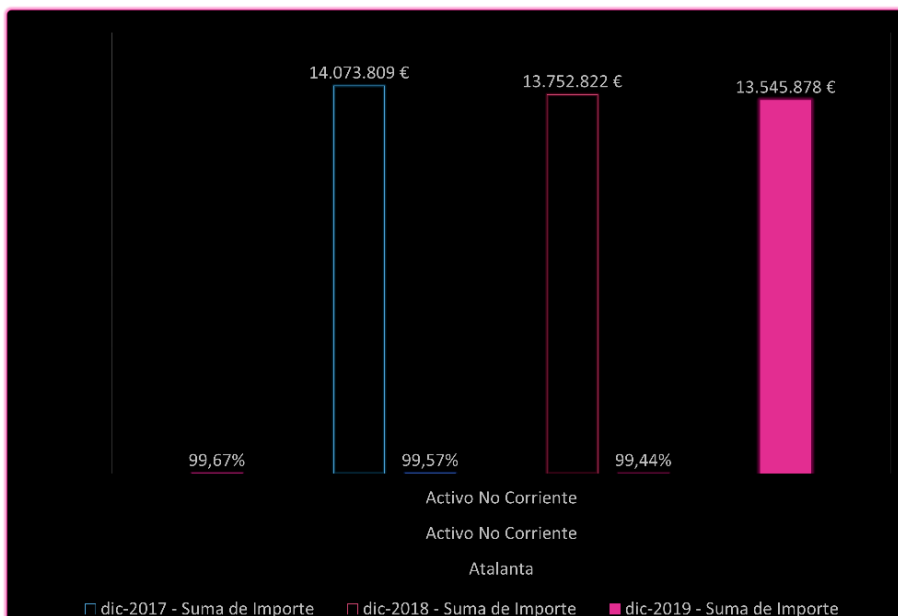
El primer porcentaje siempre será asociado al año 2017, posteriormente aparecerá su importe en valor numérico y así de manera sucesiva con la resta de años.

### 5.2.1 ATALANTA

#### 5.2.1.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 151. Evolución del activo no corriente del gimnasio Atalanta

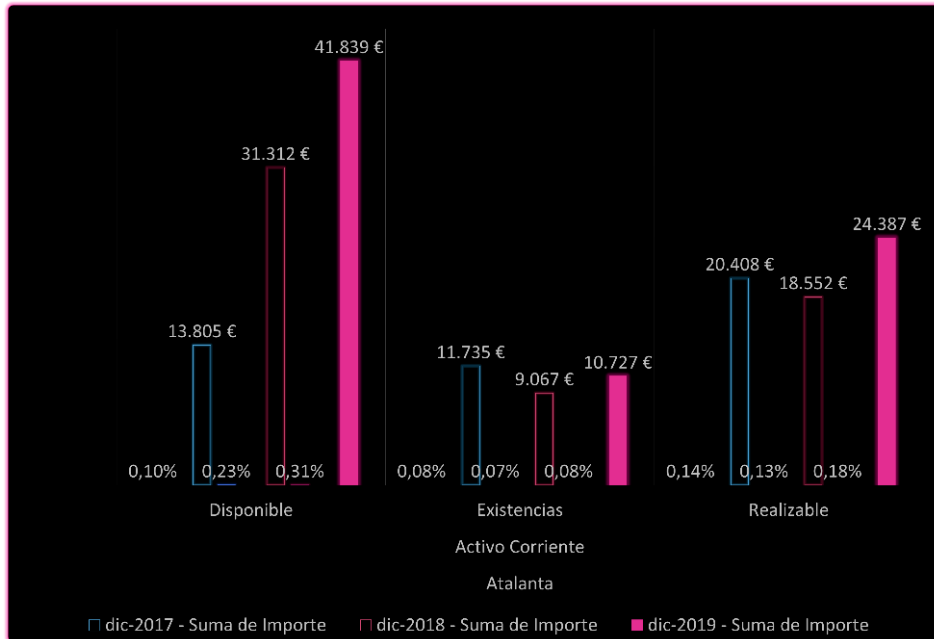
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente presenta una evolución negativa, puesto que su inmovilizado material se ha visto reducido y, por ende, su peso sobre el total del activo.

Imagen 152. Evolución del activo corriente del gimnasio Atalanta

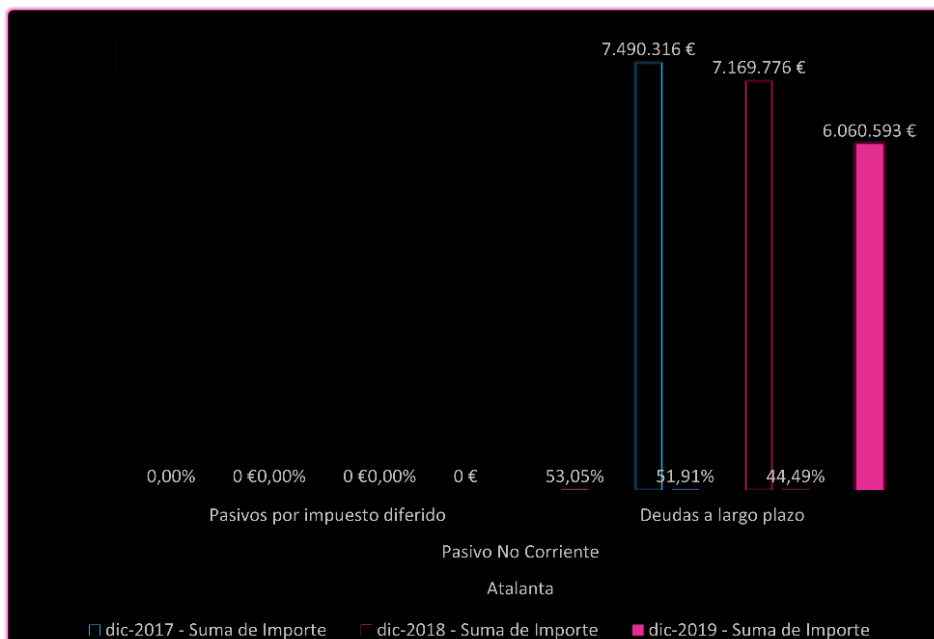
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El disponible de la entidad presenta una evolución positiva, en cambio las existencias se reducen y el realizable aumenta.

Imagen 153. Evolución del pasivo no corriente del gimnasio Atalanta

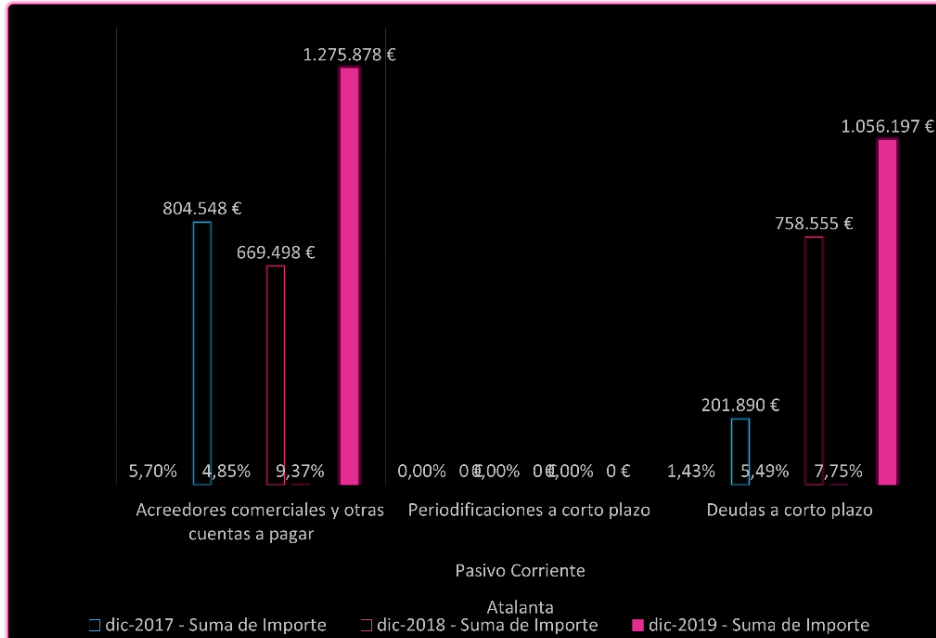
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las deudas a largo plazo se ven reducidas lo cual esto es algo favorable para la empresa, no obstante, esto podría ser una reclasificación de la deuda de largo a corto.

Imagen 154. Evolución del pasivo corriente del gimnasio Atalanta

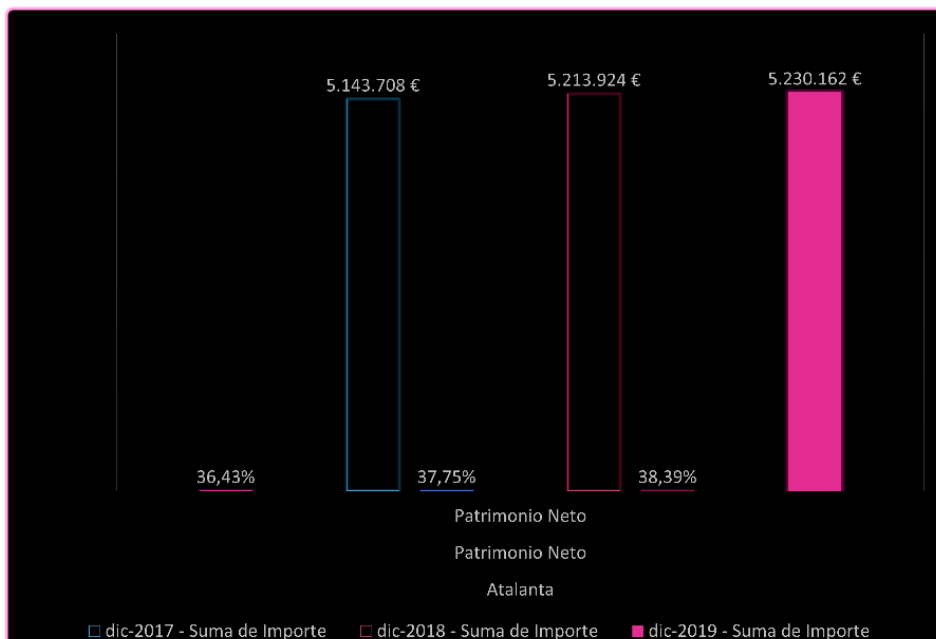
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las deudas con acreedores comerciales aumentan levemente, al igual que las deudas con entidades de crédito a corto plazo. Efectivamente, como hemos visto anteriormente en la imagen 154, las deudas a largo se reducían y esto es debido a una reclasificación de la deuda.

Imagen 155. Evolución del patrimonio neto del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

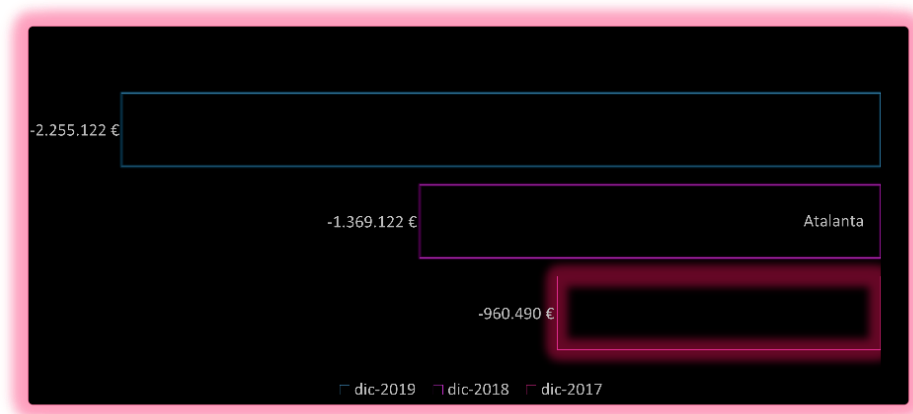


El patrimonio neto permanece prácticamente invariable.

### 5.2.1.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 156. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

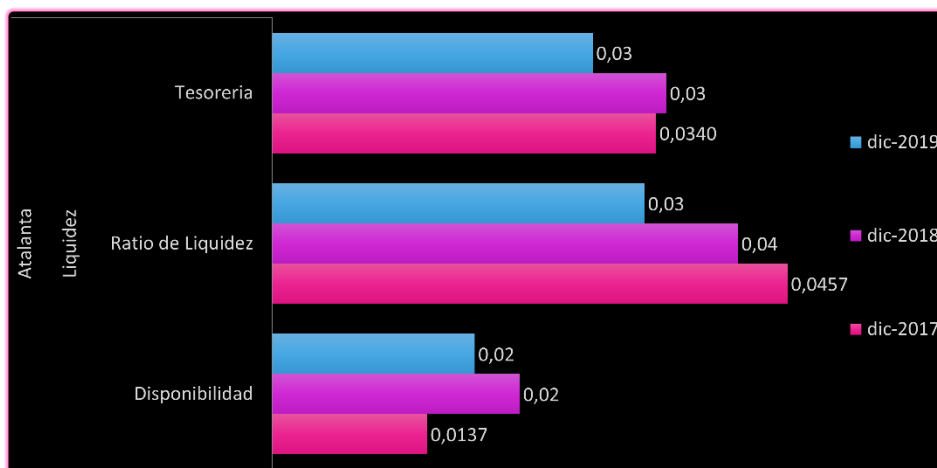


El fondo de maniobra empeora, puesto que la deuda a largo plazo pasa al corto y por lo tanto aumentan los problemas de liquidez para la empresa. Evolución desfavorable del fondo de maniobra.

### 5.2.1.3 LIQUIDEZ

Imagen 157. Evolución de los ratios de liquidez del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

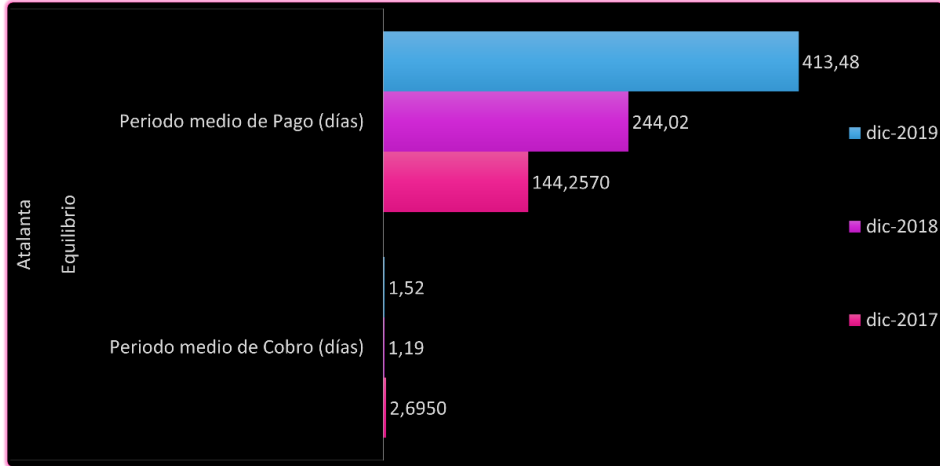


Todos los ratios de liquidez empeoran, por lo tanto, se produce una evolución desfavorable con respecto a la liquidez de la entidad.

#### 5.2.1.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 158. Evolución de los plazos de cobro y pago del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

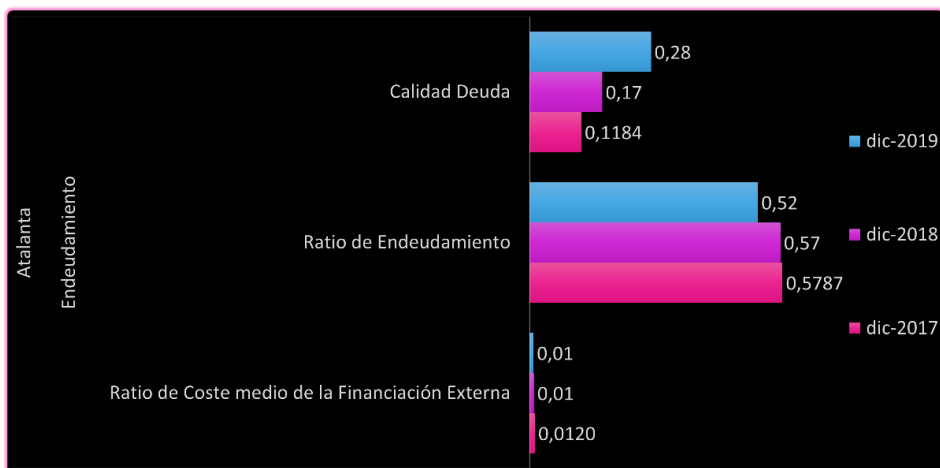


El período de cobro no presenta ninguna variación, en cambio, el período de pago aumenta casi el doble del 2018 al 2019 por lo que evidencia aún más los claros problemas de liquidez que presenta la empresa.

#### 5.2.1.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 159. Evolución de los ratios de endeudamiento del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La calidad de la deuda empeora puesto que pasa más deuda a corto plazo.

El endeudamiento de la entidad no presenta ninguna evolución significativa.

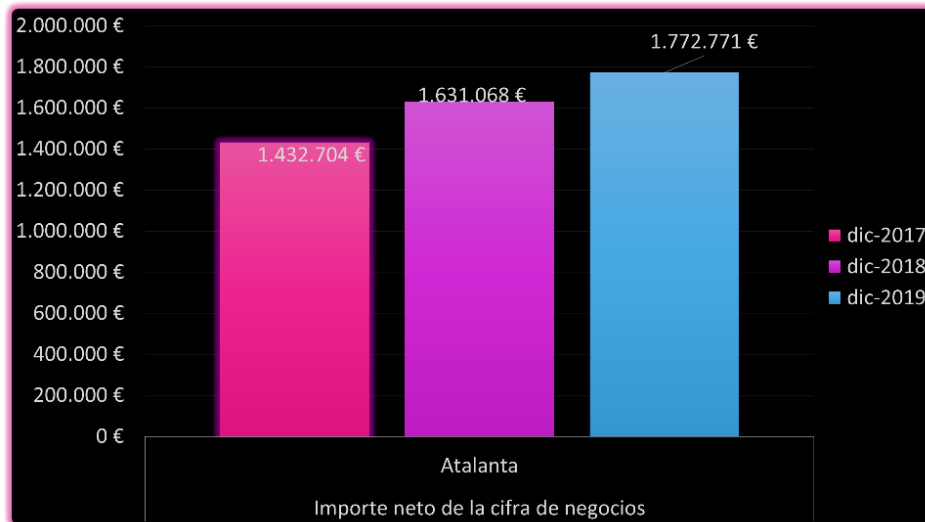
El coste de la deuda permanece constante.



### 5.2.1.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 160. Evolución de las ventas del gimnasio Atalanta

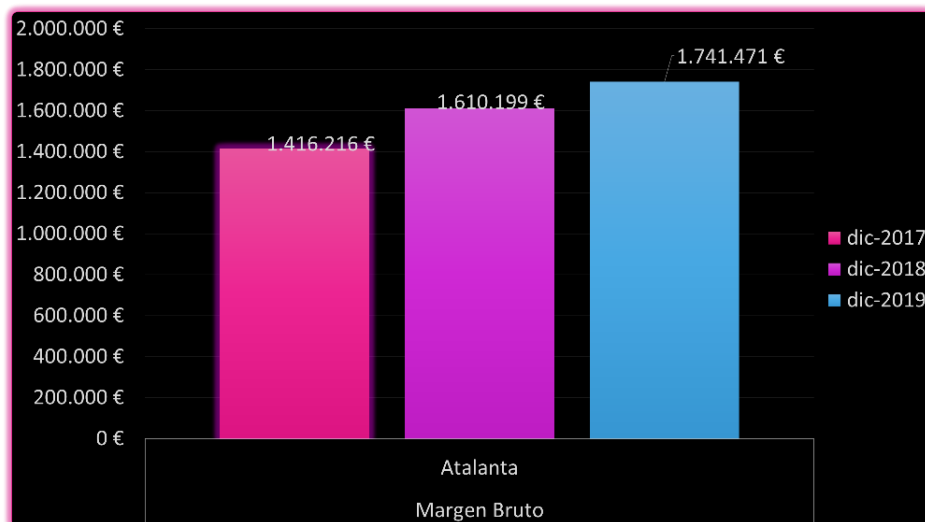
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las ventas de la entidad presentan una evolución positiva.

Imagen 161. Evolución del margen bruto del gimnasio Atalanta

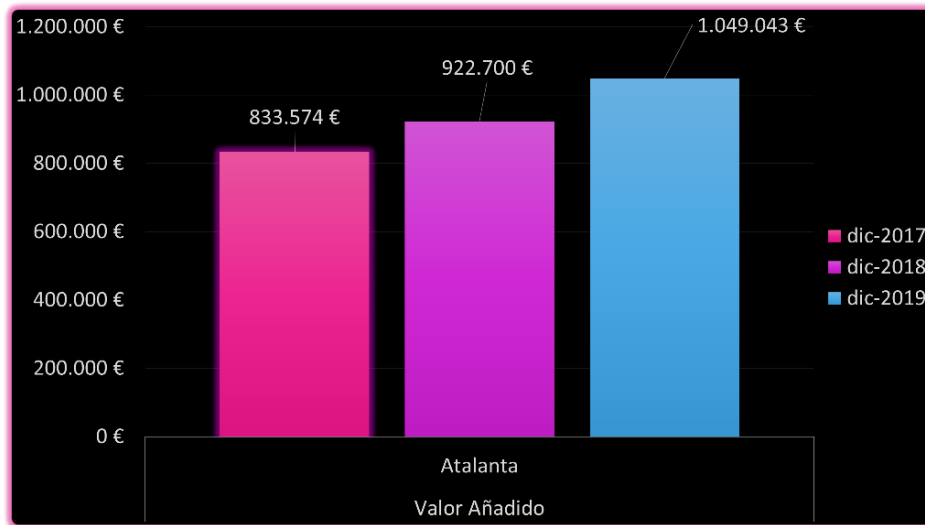
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los costes de ventas aumentan al mismo tiempo que las ventas porque el margen bruto supone el mismo peso sobre el total de ventas, lo cual es una mala noticia para la empresa.

Imagen 162. Evolución del valor añadido del gimnasio Atalanta

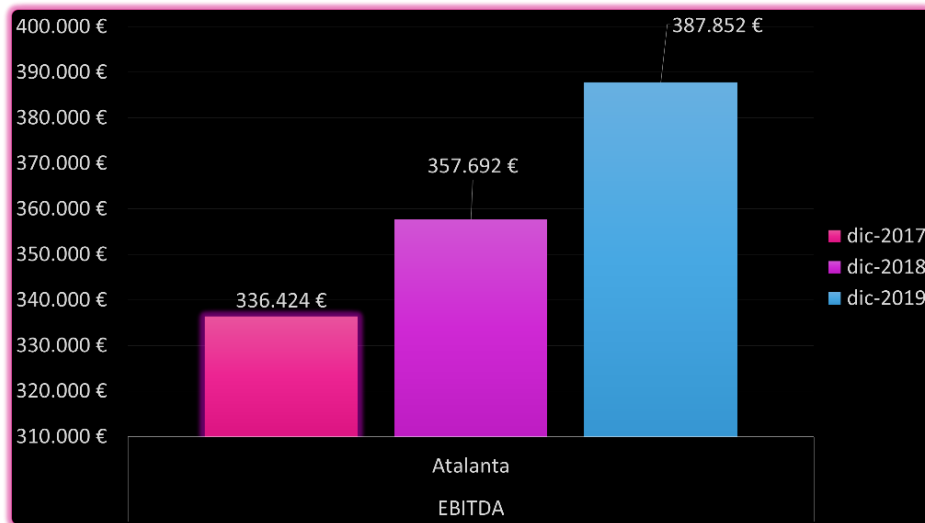
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El valor añadido aumenta, pero los otros gastos de explotación aumentan a la vez.

Imagen 163. Evolución EBITDA del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBITDA aumenta, no obstante, sus costes aumentan a la vez, pero esto es debido a un aumento del gasto de personal asociado a un mayor número de empleados como vemos en la imagen siguiente:

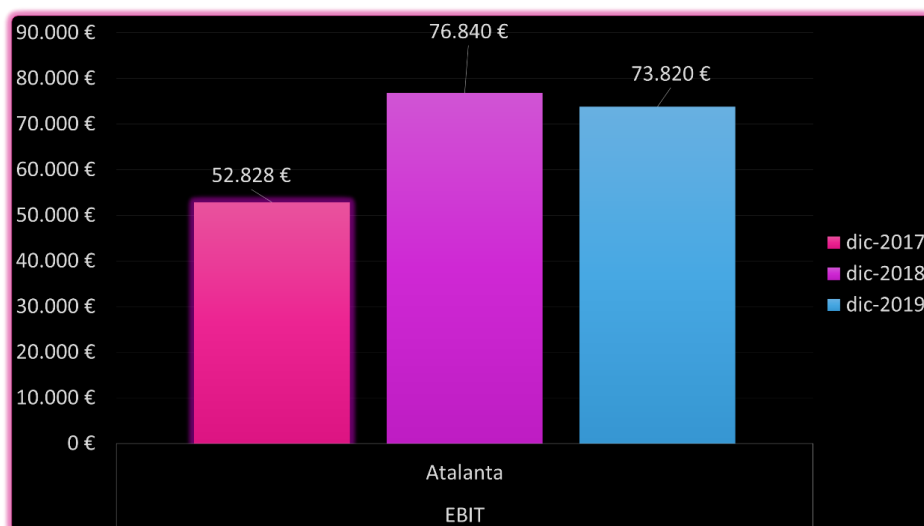
Imagen 164. Evolución número de empleados del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Imagen 165. Evolución EBIT del gimnasio Atalanta

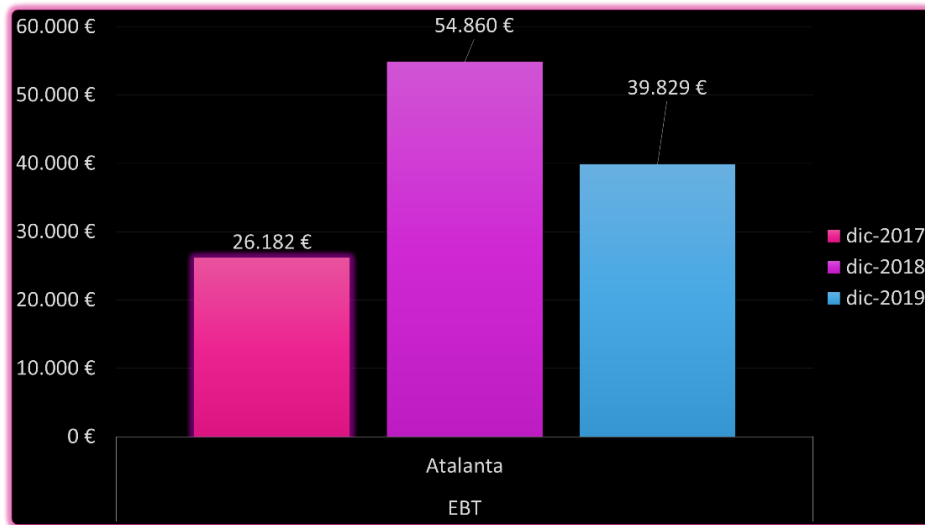
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBIT presenta una evolución desfavorable, puesto que el importe se reduce en el 2019 y esto es debido a un aumento de las amortizaciones junto con una reducción de los resultados por enajenaciones de inmovilizado.

Imagen 166. Evolución EBT del gimnasio Atalanta

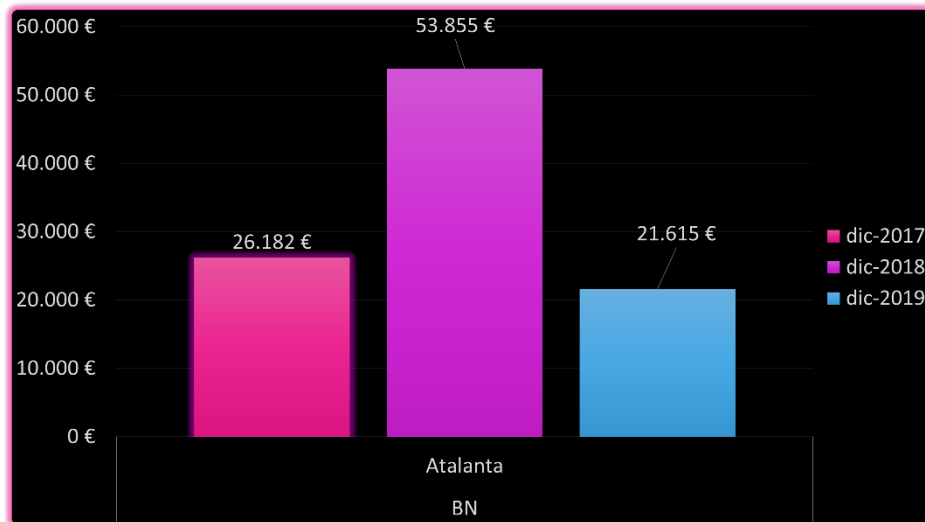
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los beneficios antes de impuestos se ven también afectados a causa de un aumento de los gastos financieros.

Imagen 167. Evolución del beneficio neto del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

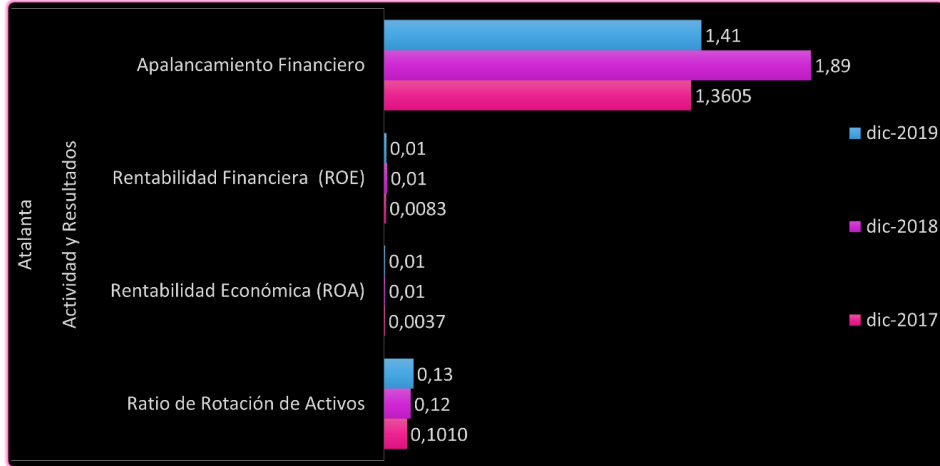


Evolución desfavorable del beneficio neto. Esto es algo muy desfavorable para la empresa puesto que partía de una evolución positiva de sus ventas, no obstante, sus gastos han aumentado a la vez que éstas. Finalmente, la empresa recibe una carga fiscal mayor en el año 2019 y como consecuencia empeora el neto.

### 5.2.1.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 168. Evolución de los ratios de actividad y resultados del gimnasio Atalanta

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La rotación del activo no presenta una mejora significativa.

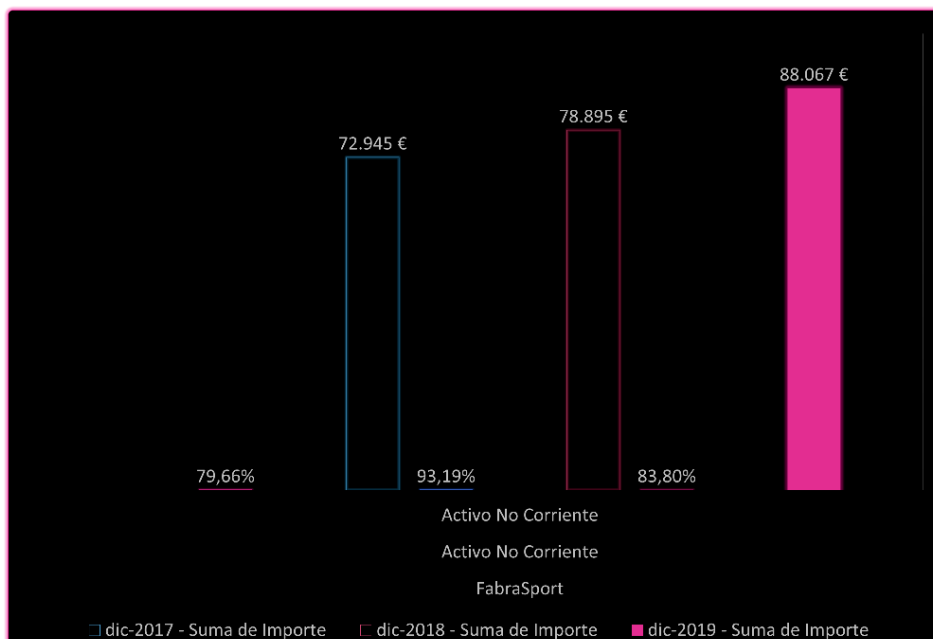
La rentabilidad económica permanece constante con respecto al 2018, en cambio, la rentabilidad financiera empeora en términos de un apalancamiento financiero.

## 5.2.2 FABRASPORT

### 5.2.2.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 169. Evolución activo no corriente del gimnasio FabraSport

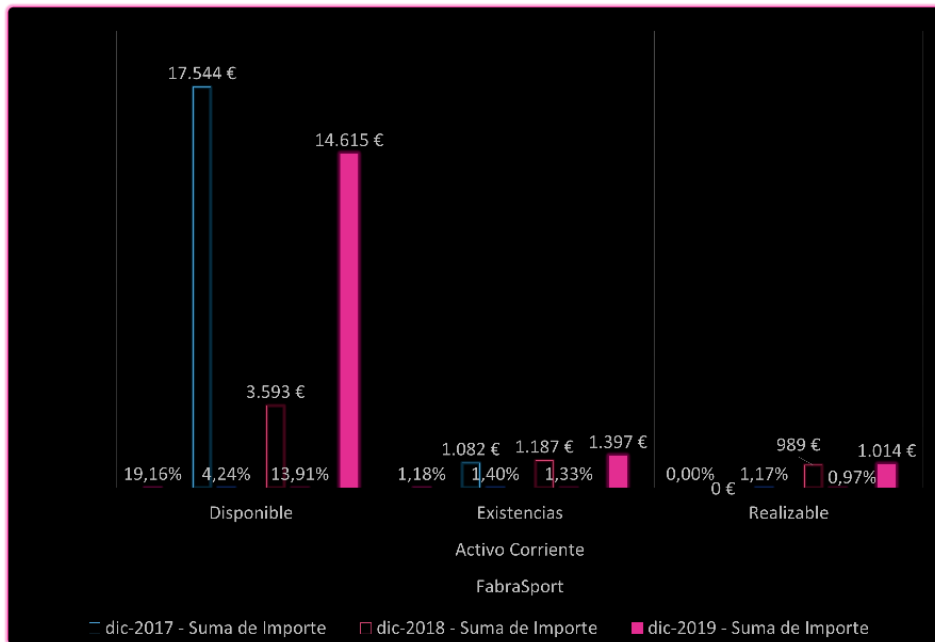
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente aumenta, puesto que su inmovilizado material aumenta.

Imagen 170. Evolución activo corriente del gimnasio FabraSport

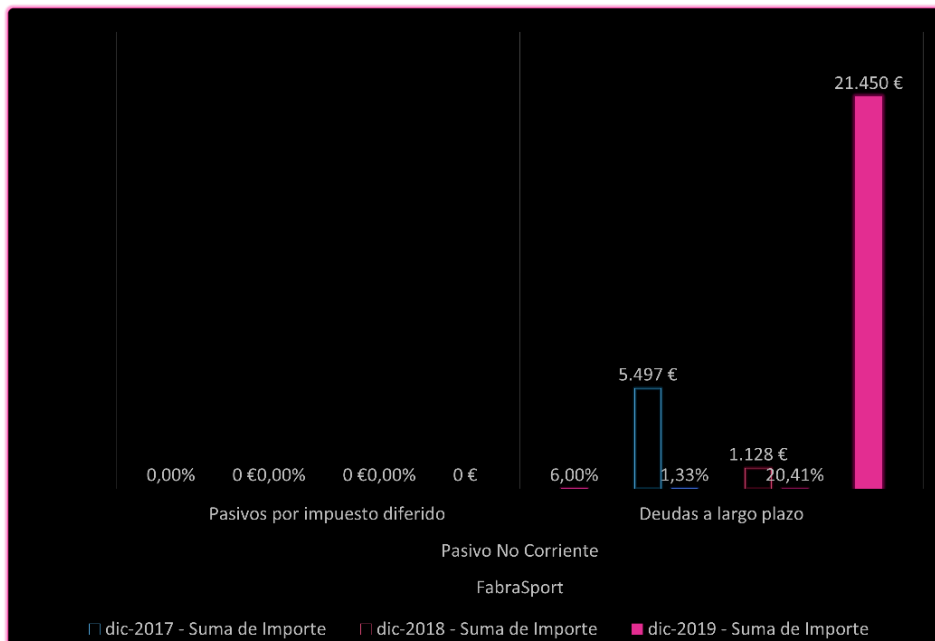
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El efectivo de la empresa se ve reducido desde el 2017. Las existencias y el realizable no presentan cambios importantes.

Imagen 171. Evolución pasivo no corriente del gimnasio FabraSport

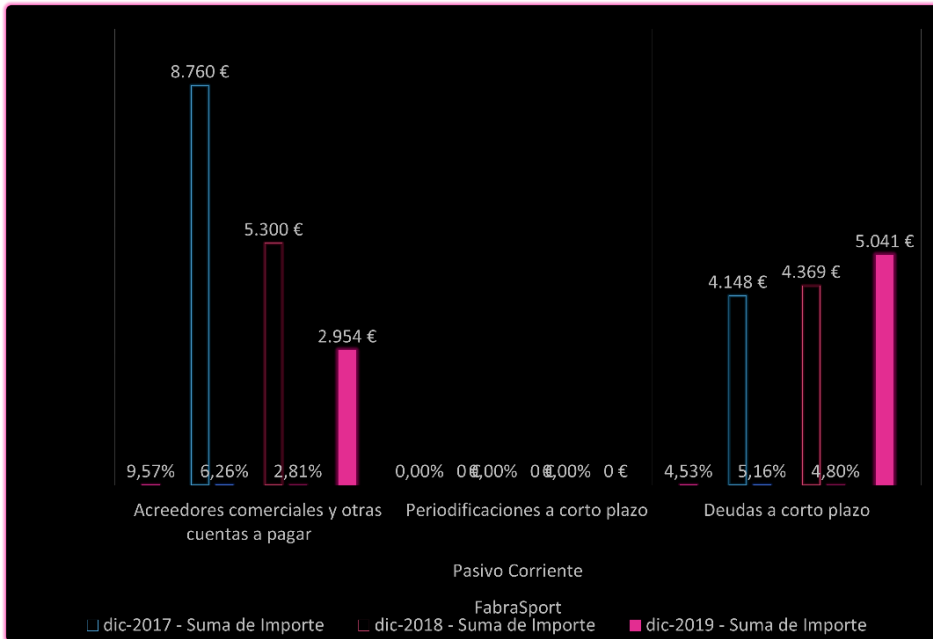
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las deudas a largo suponen un aumento importante para la entidad, suponiendo en 2019 un peso del 21% mientras que en 2017 suponían un peso del 1,3% del activo total.

Imagen 172. Evolución pasivo corriente del gimnasio FabraSport

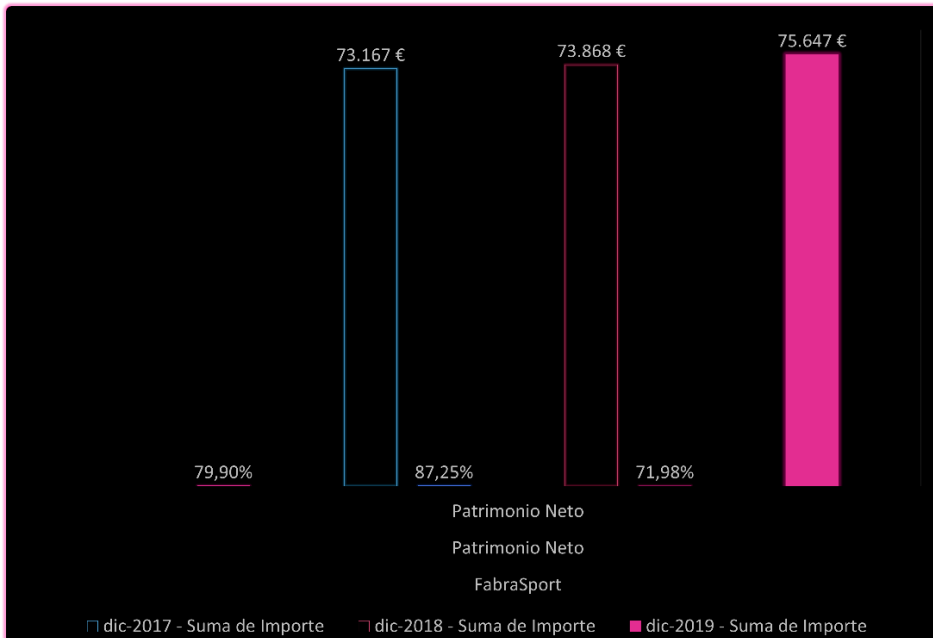
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los acreedores comerciales han disminuido y las deudas con coste han aumentado.

Imagen 173. Evolución patrimonio neto del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

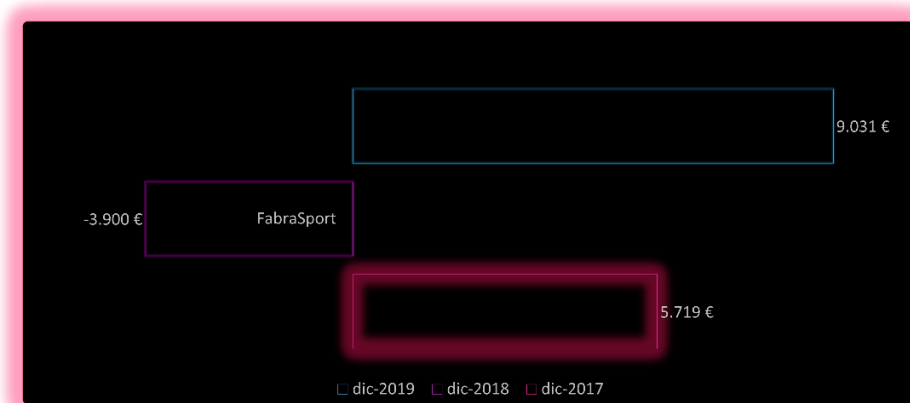


El patrimonio neto de la entidad presenta una evolución mínimamente positiva, pero no se trata de cambios significativos.

### 5.2.2.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 174. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

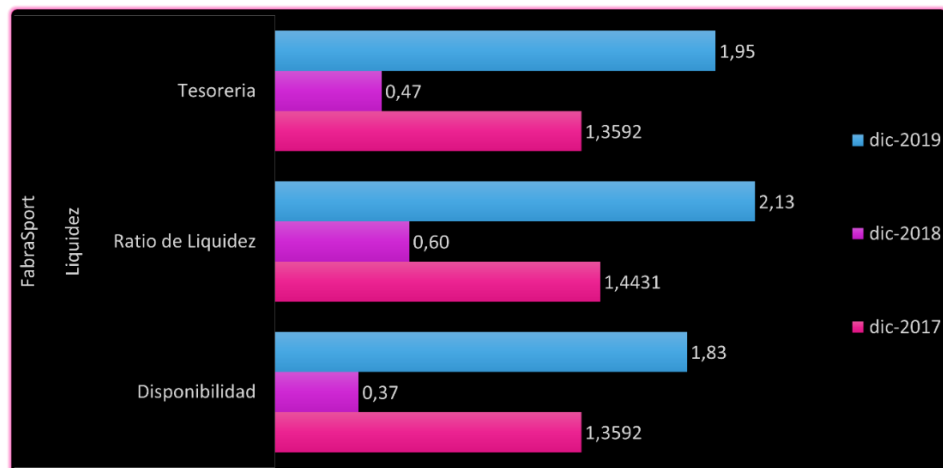


El fondo de maniobra presenta una evolución favorable, por lo tanto, la empresa pasa de una posible suspensión de pagos a un equilibrio económico-financiero.

### 5.2.2.3 RATIOS LIQUIDEZ

Imagen 175. Evolución ratios de liquidez del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



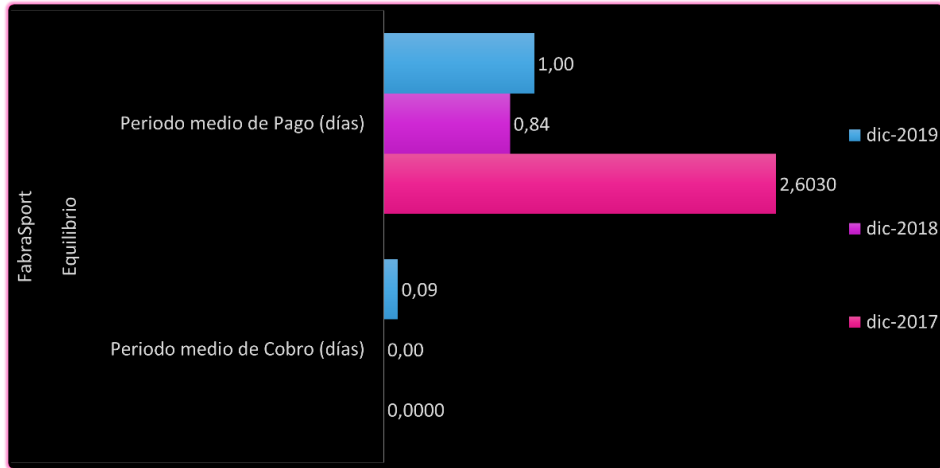
La liquidez de la entidad presenta una evolución desfavorable, puesto que en 2017 la entidad se encontraba más cerca de unos valores óptimos, a pesar de las posibles ociosidades.



#### 5.2.2.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 176. Evolución plazos de cobro y de pago del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

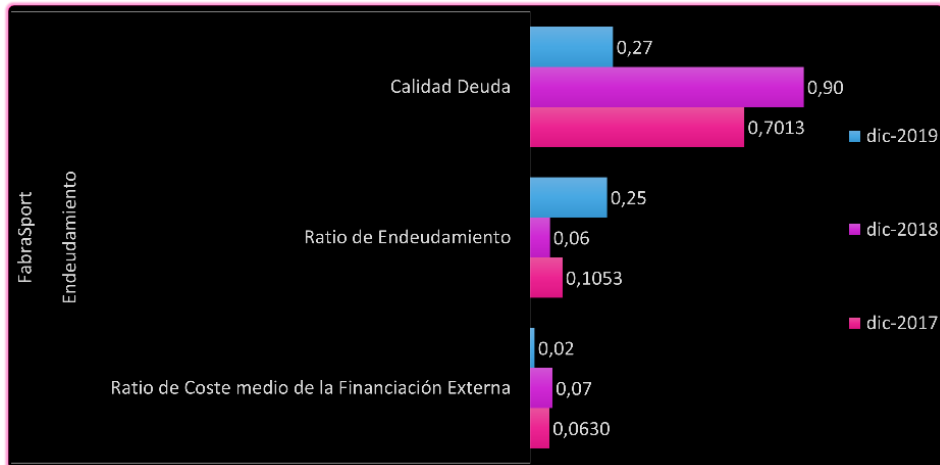


Los plazos de cobro y de pago no experimentan variaciones importantes.

#### 5.2.2.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 177. Evolución endeudamiento del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La calidad de la deuda mejora bastante puesto que aumenta la deuda a largo y se reduce la deuda a corto.

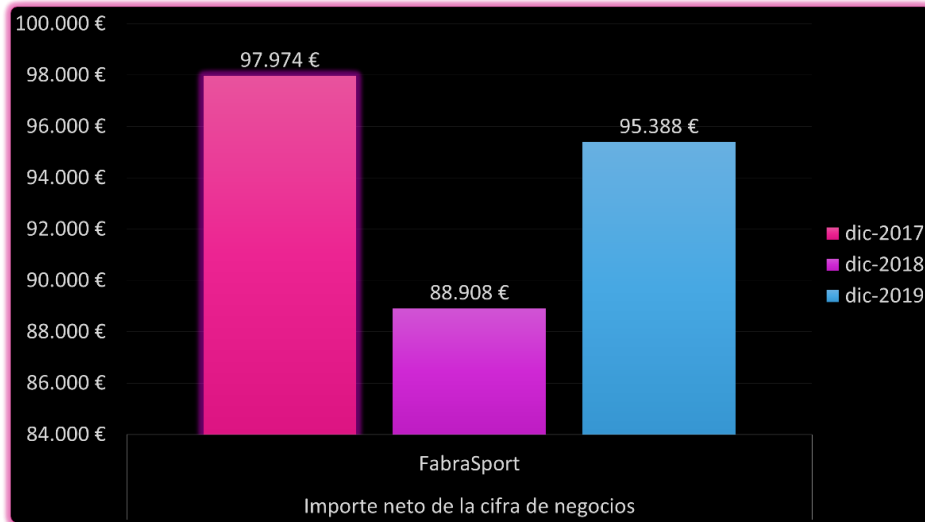
El ratio de endeudamiento mejora, la empresa consigue descapitalizarse mínimamente aumentando su deuda con el paso de los años.

La deuda se abarata con el paso de los años.

## 5.2.2.6 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 178. Evolución ventas del gimnasio FabraSport

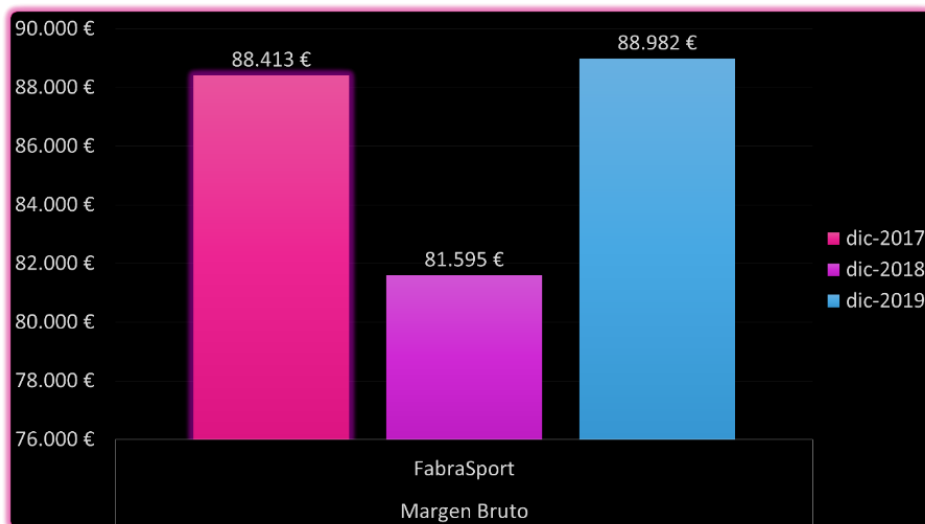
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Evolución desfavorable de las ventas, puesto que en 2017 las ventas presentaban un valor mayor al 2018 y 2019.

Imagen 179. Evolución margen bruto del gimnasio FabraSport

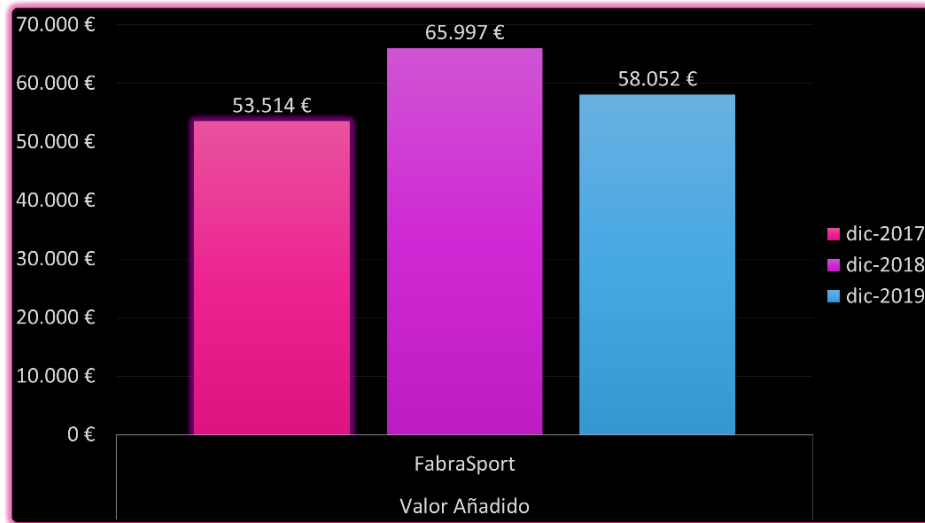
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El margen bruto de la entidad mejora con el paso de los años, lo cual es algo muy favorable para la empresa puesto que significa que tiene una mejor gestión de sus costes de ventas.

Imagen 180. Evolución valor añadido del gimnasio FabraSport

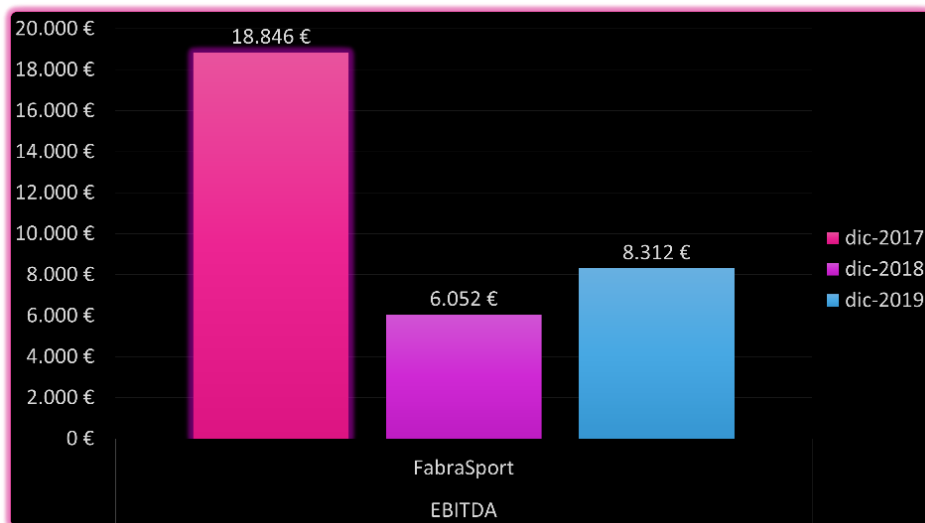
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



A pesar de que la empresa presenta una mejora en sus gastos de explotación, el valor añadido empeora y esto es debido a una reducción de los otros ingresos por explotación.

Imagen 181. Evolución EBITDA del gimnasio FabraSport

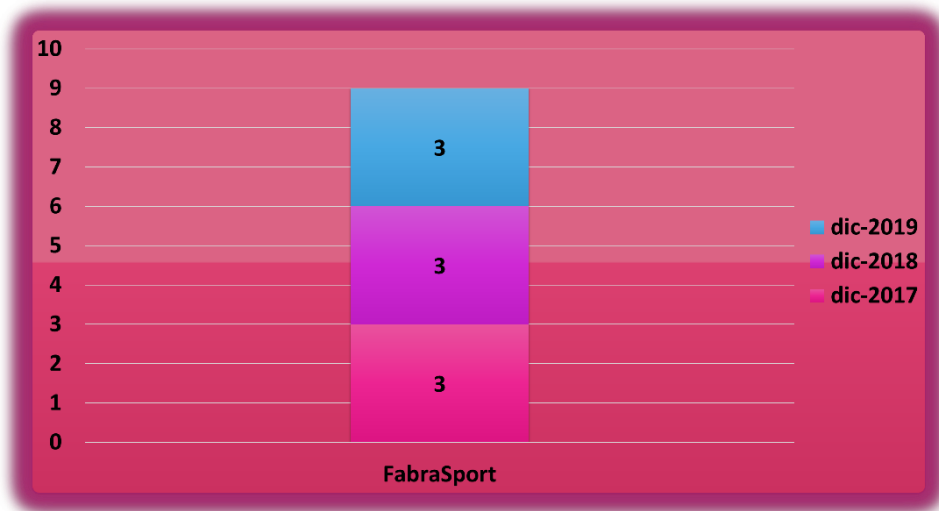
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBITDA empeora debido a una peor gestión de los gastos de personal.

Imagen 182. Número de empleados del gimnasio FabraSport

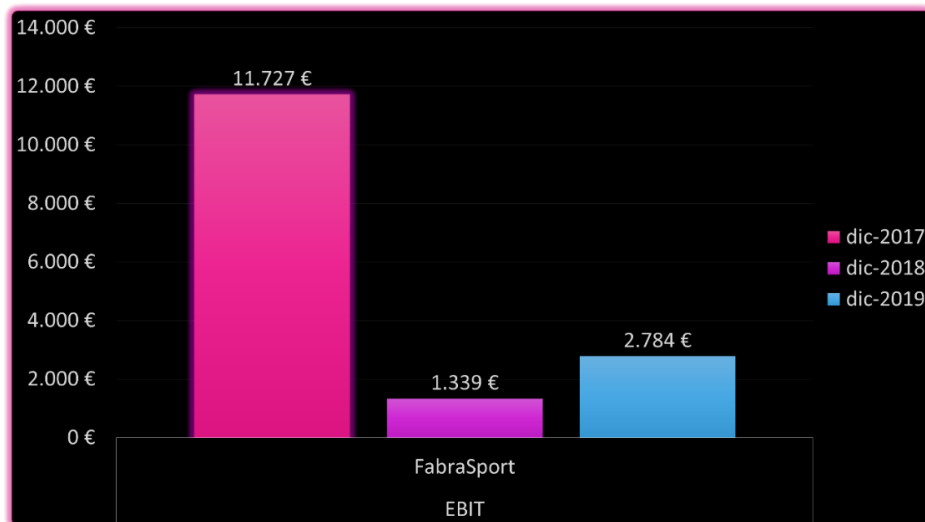
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La empresa no aumenta su plantilla, pero aumenta su gasto de personal, lo cual significa que con el paso de los años los empleados consiguen una remuneración mejor.

Imagen 183. Evolución EBIT del gimnasio FabraSport

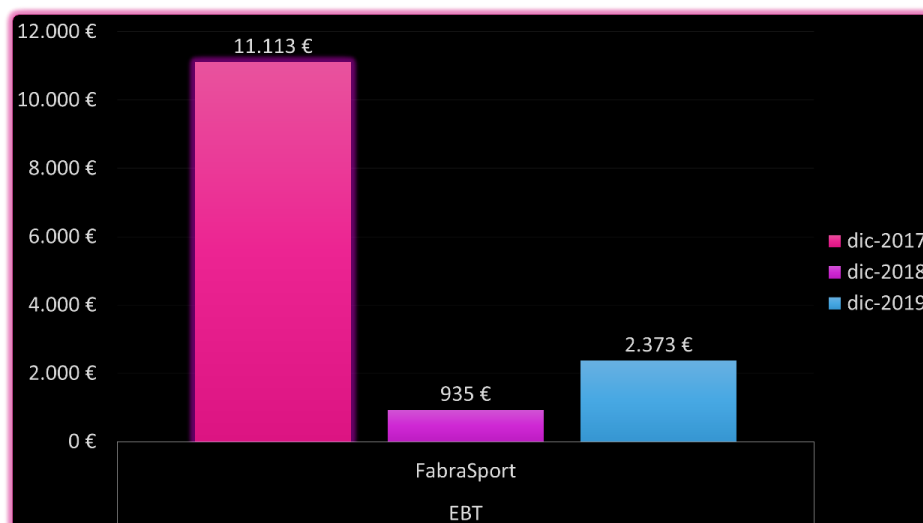
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Evolución desfavorable del EBIT, que se debe a los resultados del EBITDA y no por un aumento del gasto de la amortización.

Imagen 184. Evolución EBT del gimnasio FabraSport

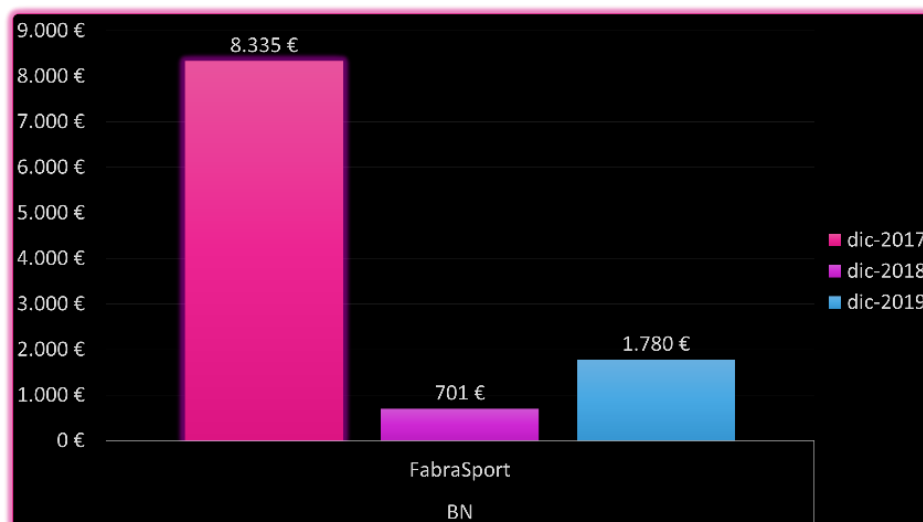
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Del mismo modo pasa con los beneficios antes de impuestos, que se ven reducidos debido al aumento del gasto de personal.

Imagen 185. Evolución beneficio neto del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

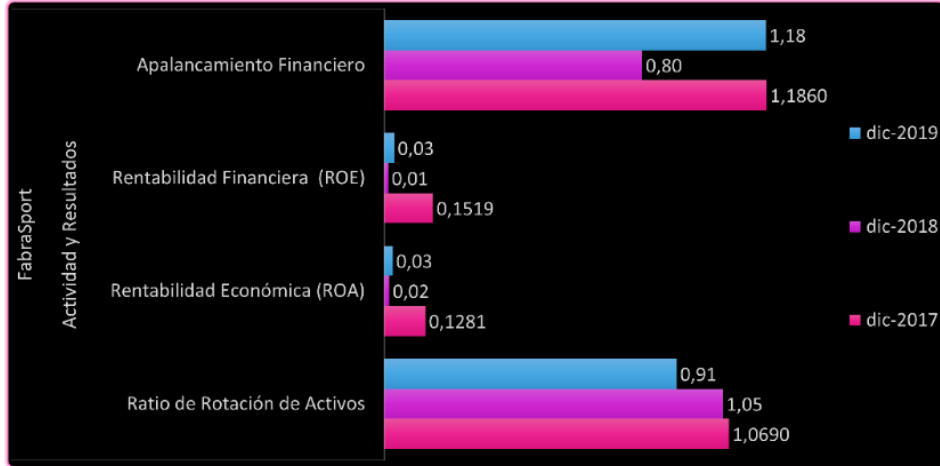


Finalmente, vemos una evolución desfavorable del resultado neto, debido a una mala gestión del gasto de personal.

### 5.2.2.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 186. Evolución ratios de actividad y resultados del gimnasio FabraSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La productividad del activo empeora debido a una reducción de las ventas y por ende, la rentabilidad económica también.

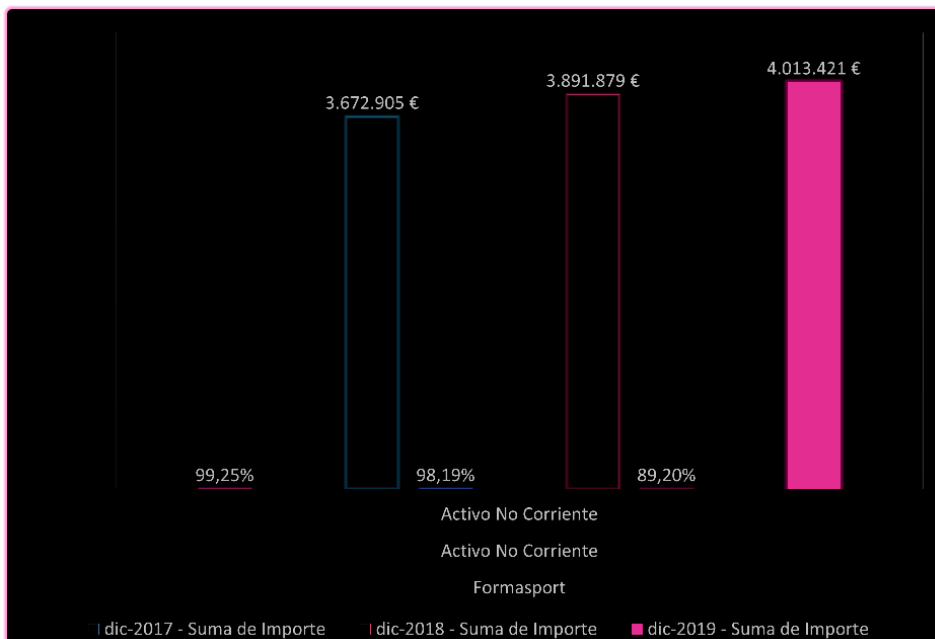
La rentabilidad financiera empeora a causa de un beneficio neto inferior al 2017, como consecuencia, el apalancamiento financiero se ve mínimamente reducido.

### 5.2.3 FORMASPORT

#### 5.2.3.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 187. Evolución activo no corriente del gimnasio FormaSport

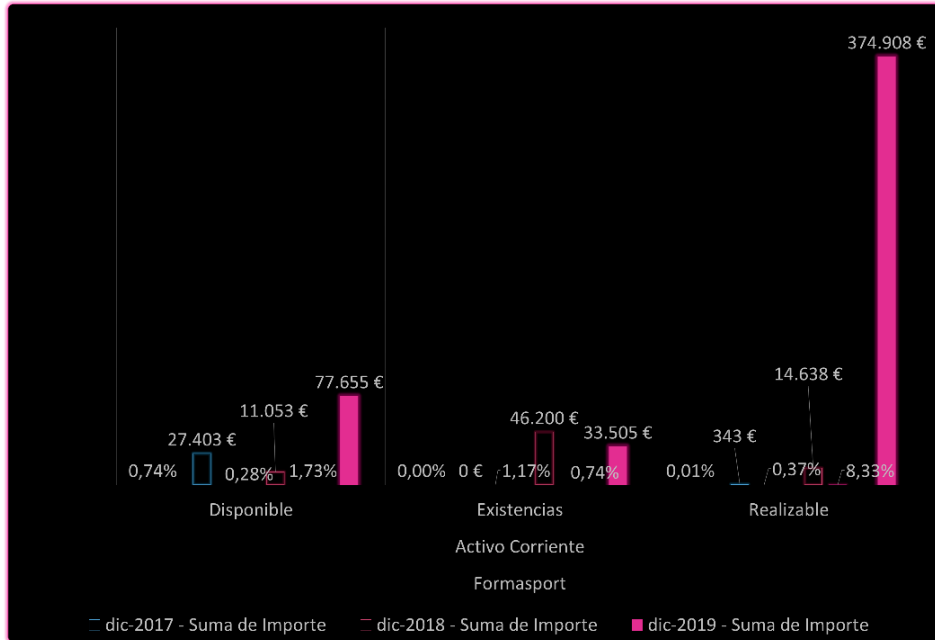
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente presenta una evolución positiva, a causas de un aumento del inmovilizado material.

Imagen 188. Evolución activo corriente del gimnasio FormaSport

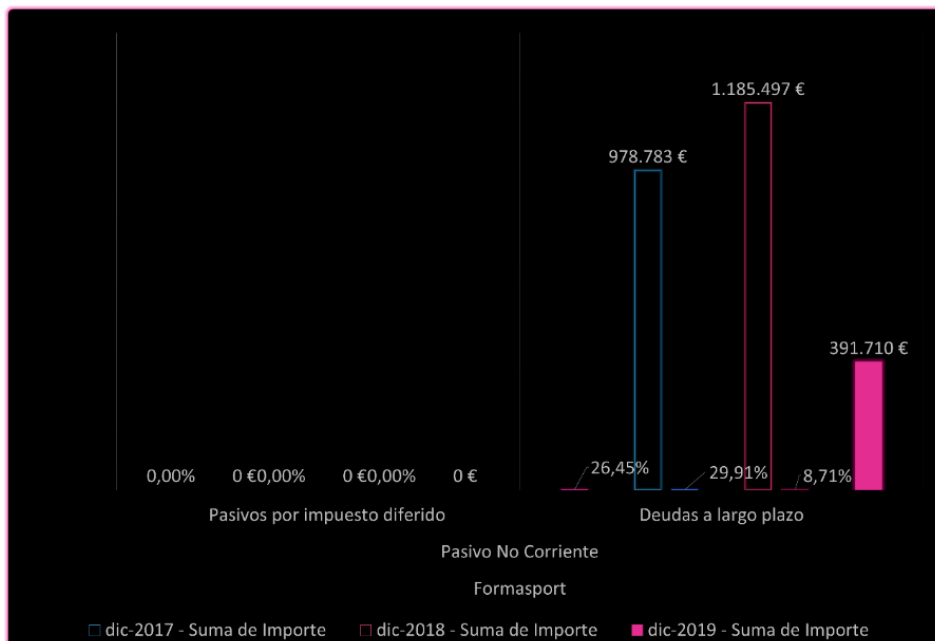
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Tanto el disponible como el realizable aumentan considerablemente, mientras que las existencias se ven mínimamente reducidas. Esto supone una mejora del activo corriente.

Imagen 189. Evolución pasivo no corriente del gimnasio FormaSport

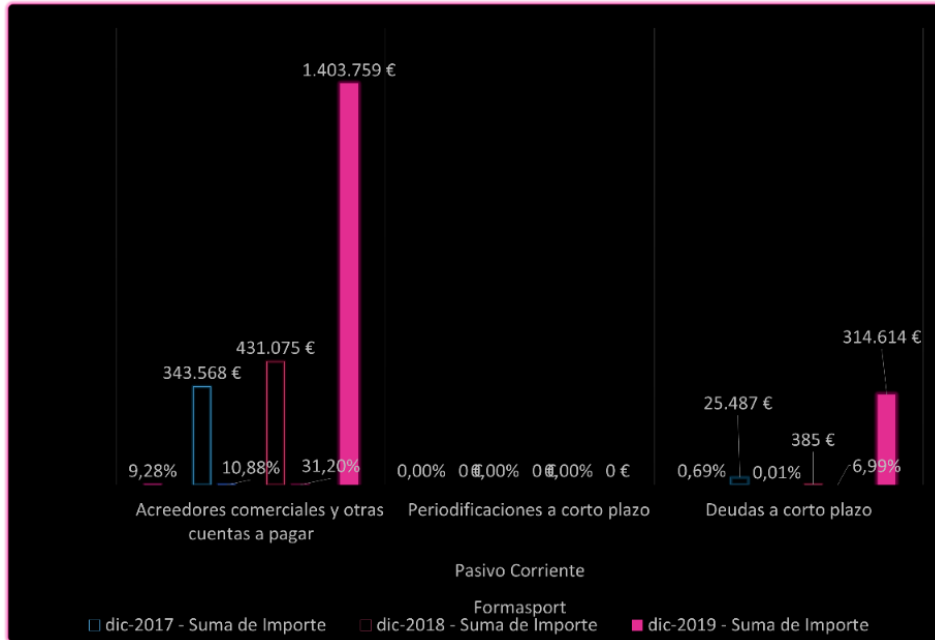
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El pasivo no corriente mejora puesto que reduce sus deudas a largo plazo y además reduce su deuda con coste.

Imagen 190. Evolución pasivo corriente del gimnasio FormaSport

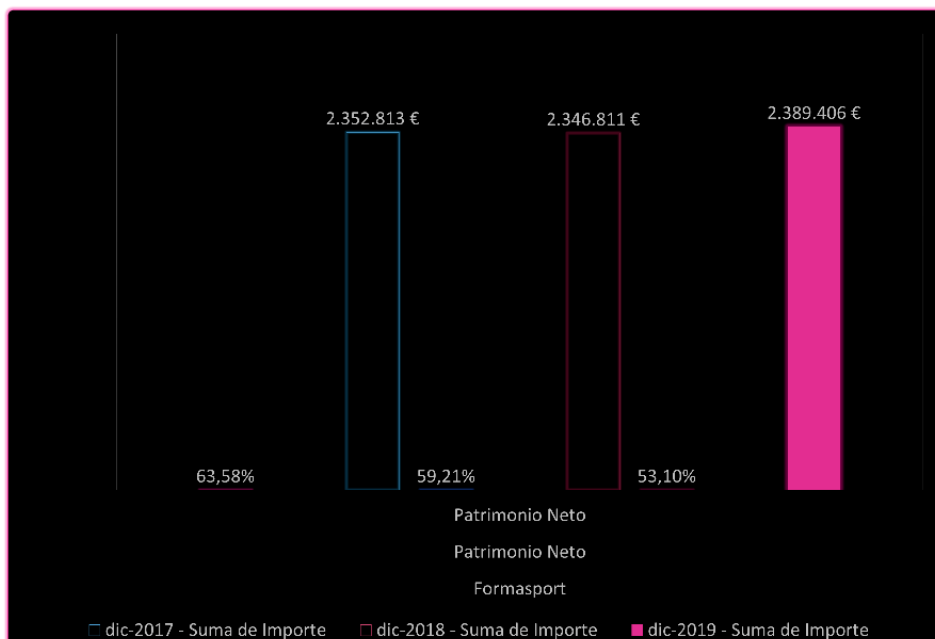
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Aumentan las deudas con los proveedores y las deudas a corto plazo. El aumento de las deudas a corto plazo es debido a una reclasificación de la deuda.

Imagen 191. Evolución patrimonio neto del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



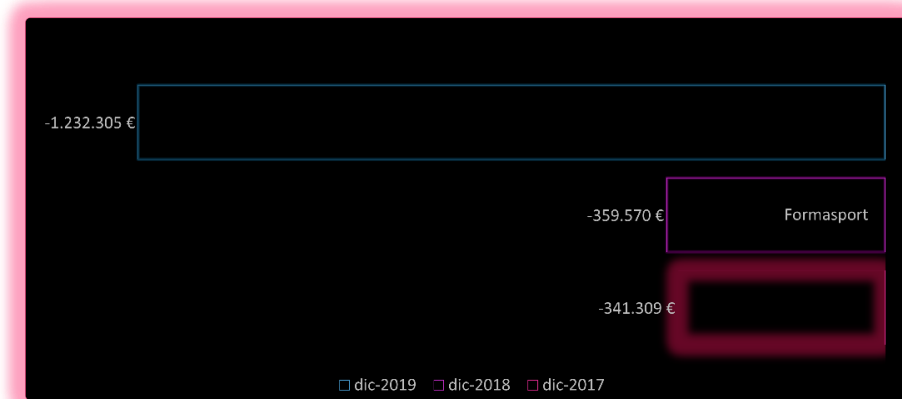
Mínimo aumento del patrimonio neto en el año 2019, que no supone ningún cambio considerable.



### 5.2.3.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 192. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

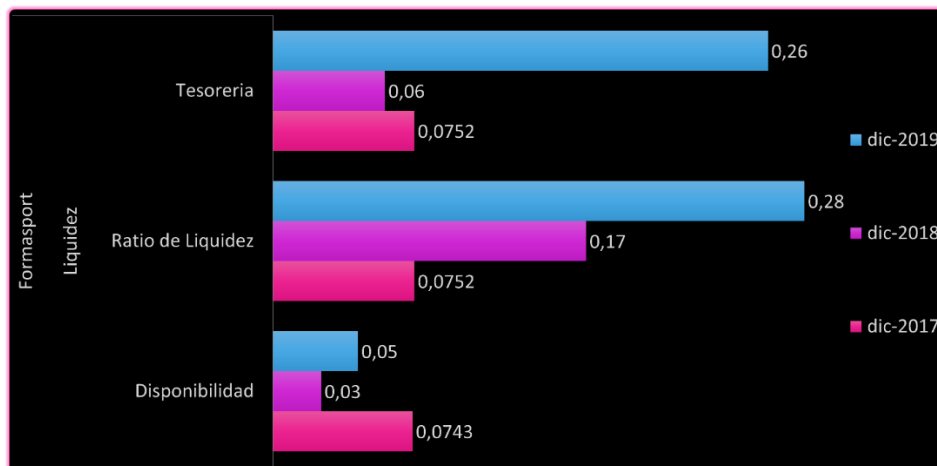


El fondo de maniobra empeora su situación ya que la deuda a corto incrementa en mayor tamaño que lo hace el activo corriente. La empresa se sitúa en suspensión de pagos desde 2017.

### 5.2.3.3 LIQUIDEZ

Imagen 193. Evolución ratios de liquidez del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

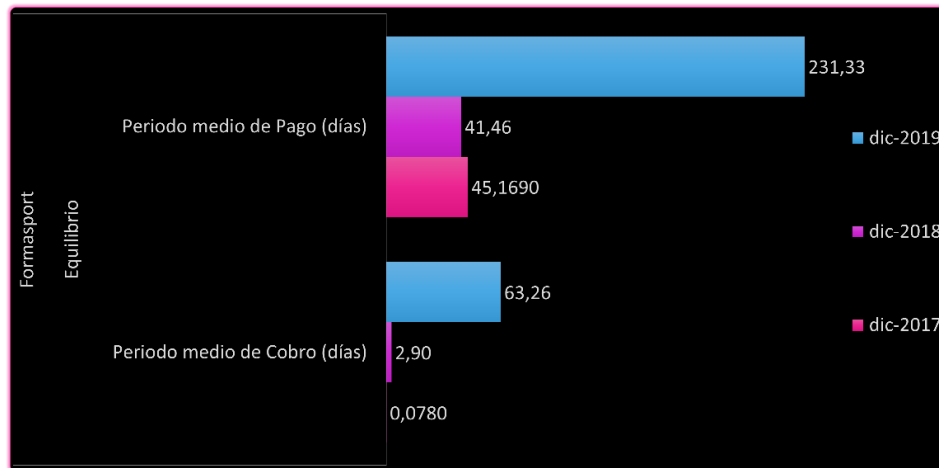


La liquidez de la empresa mejora, no obstante, los valores están muy lejos de los rangos óptimos y la empresa presenta problemas de liquidez durante los tres años.

### 5.2.3.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 194. Evolución plazos de cobro y pago del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

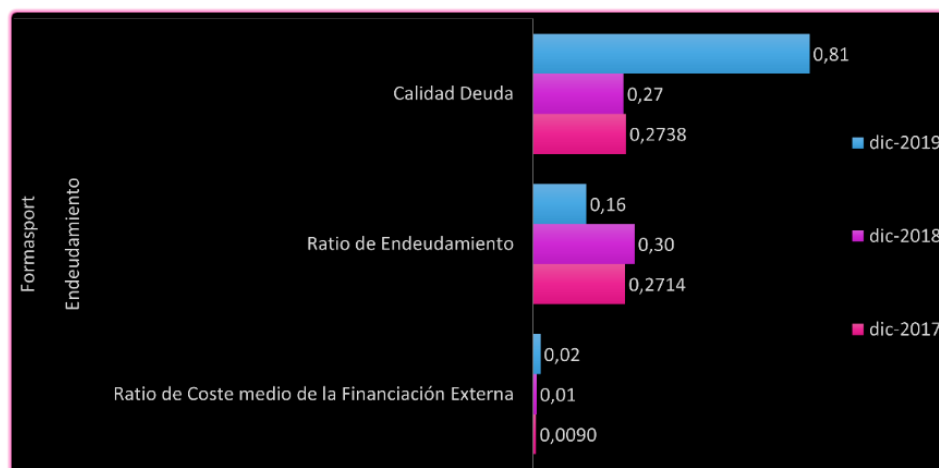


Observamos un aumento del plazo de cobro y de pago. Por una parte, el plazo de cobro aumenta debido a un aumento de los acreedores comerciales por cuentas a cobrar y, por otra parte, el plazo de pago aumenta debido a un importe de la deuda mayor.

### 5.2.3.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 195. Evolución ratios de endeudamiento del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La calidad de la deuda empeora debido al aumento de la deuda a corto plazo.

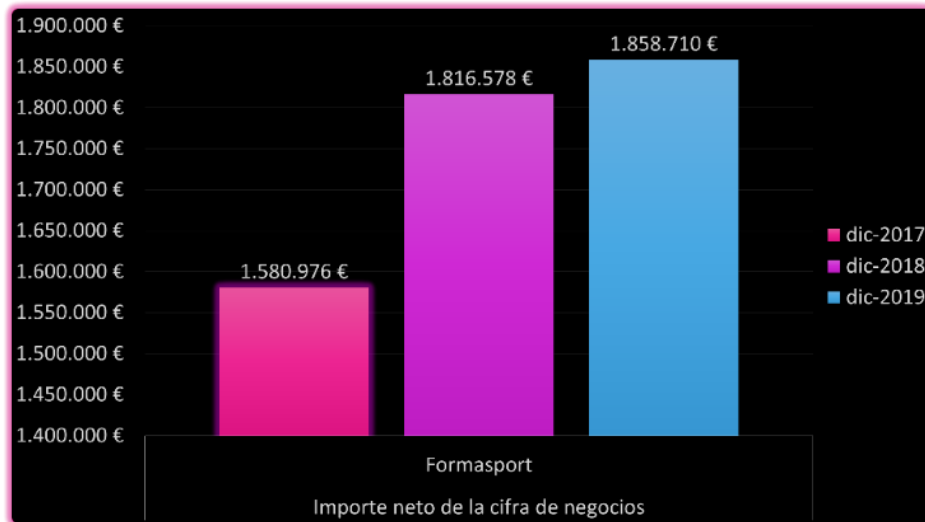
El mínimo aumento del patrimonio neto produce un incremento de la capitalización de la deuda, la empresa cada vez está más capitalizada.

Por otra parte, el coste de la deuda es cada año más elevado.

### 5.2.3.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 196. Evolución ventas del gimnasio FormaSport

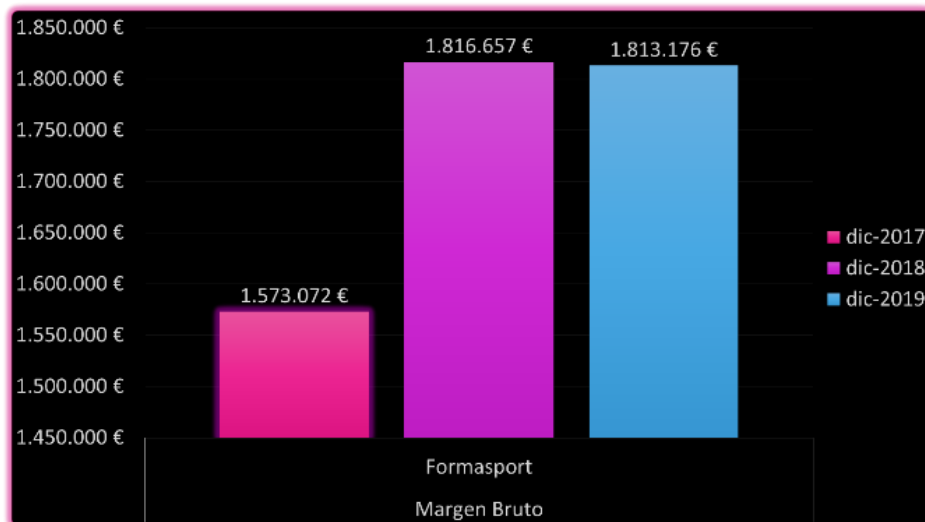
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Observamos una evolución positiva del importe neto de la cifra de negocios.

Imagen 197. Evolución margen bruto del gimnasio FormaSport

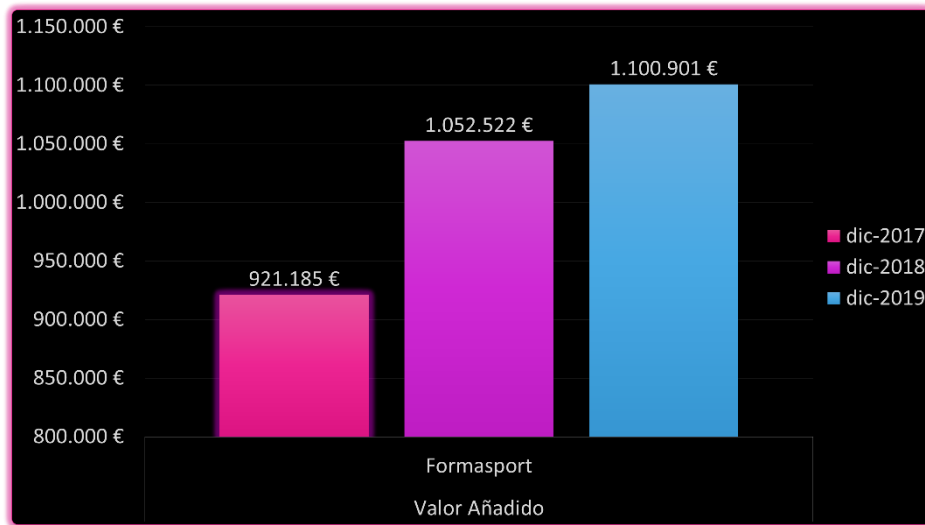
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las ventas aumentan al mismo tiempo que aumenta su coste de ventas lo cual es una mala noticia para la entidad. Observamos pues una evolución desfavorable.

Imagen 198. Evolución valor añadido del gimnasio FormaSport

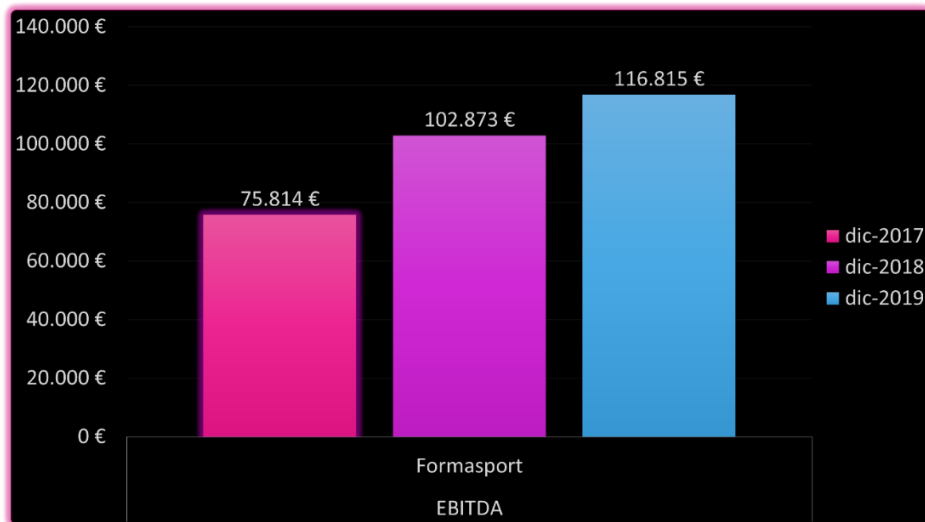
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El valor añadido experimenta una variación positiva, debido a un aumento por otros ingresos de explotación y a otros gastos de explotación que no aumentan drásticamente con el aumento de las ventas.

Imagen 199. Evolución EBITDA del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBITDA es positivo a pesar del aumento del gasto de personal que es debido a un aumento del número de empleados, como vemos en la imagen 200.

Imagen 200. Número de empleados del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

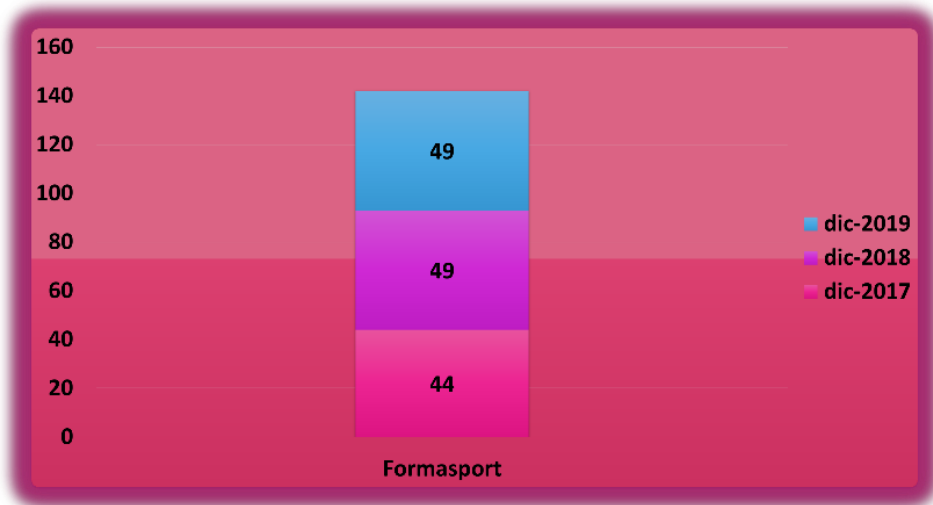
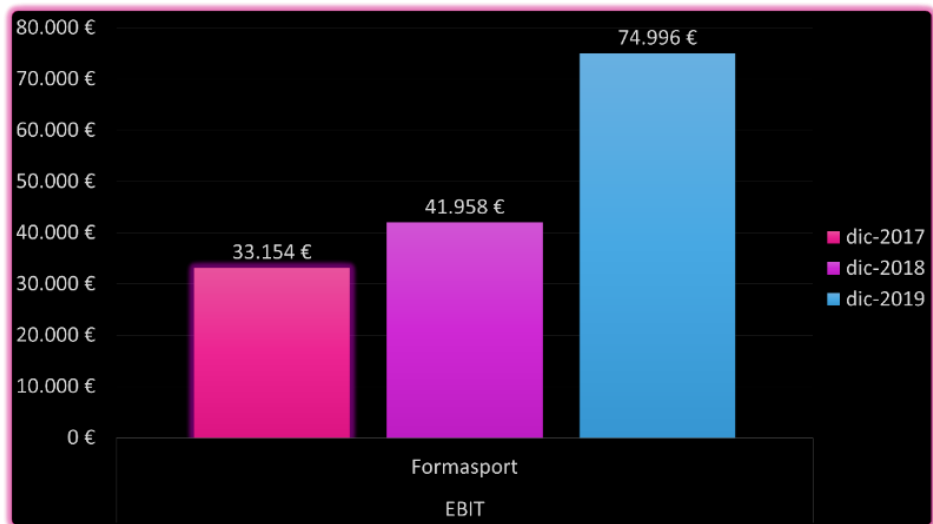


Imagen 201. Evolución EBIT del gimnasio FormaSport

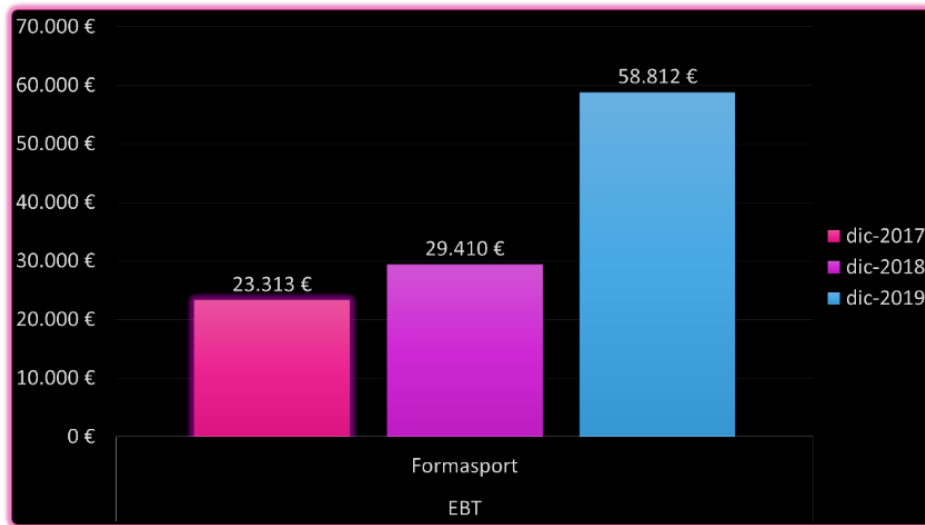
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los beneficios antes de impuestos e intereses presentan un desempeño evolutivo positivo y es debido a unas amortizaciones que no suponen un gasto significativo.

Imagen 202. Evolución EBT del gimnasio FormaSport

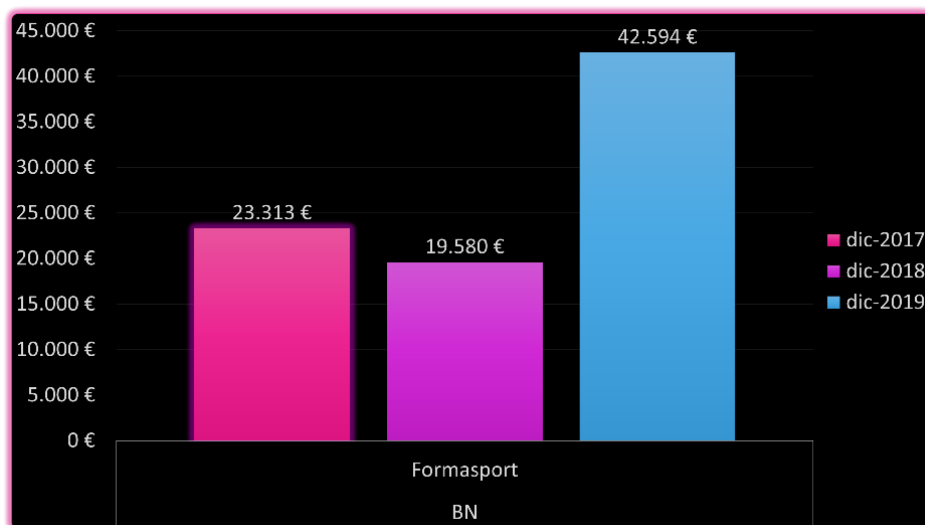
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La evolución del resultado antes de impuestos es favorable ya que la carga financiera que soporta la empresa es muy leve.

Imagen 203. Evolución beneficio neto del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

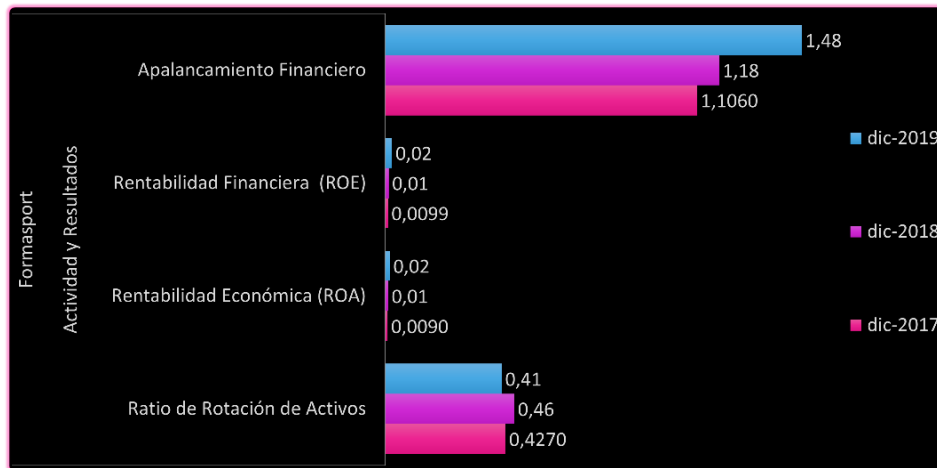


El beneficio neto presenta también una buena evolución ya que la carga fiscal no es elevada.

### 5.2.3.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 204. Evolución ratios de actividad y resultados del gimnasio FormaSport

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La rotación del activo baja mínimamente debido a que el aumento del activo es mayor al incremento de las ventas.

La rentabilidad económica aumenta mínimamente debido a un aumento del margen de ventas (EBIT/Ventas).

La rentabilidad financiera aumenta mínimamente debido a una evolución positiva del beneficio neto.

El apalancamiento financiero también ha sufrido una evolución positiva debido a un aumento del activo.

## 5.2.4 MARXALENES

### 5.2.4.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 205. Evolución activo no corriente del gimnasio Marxalenes

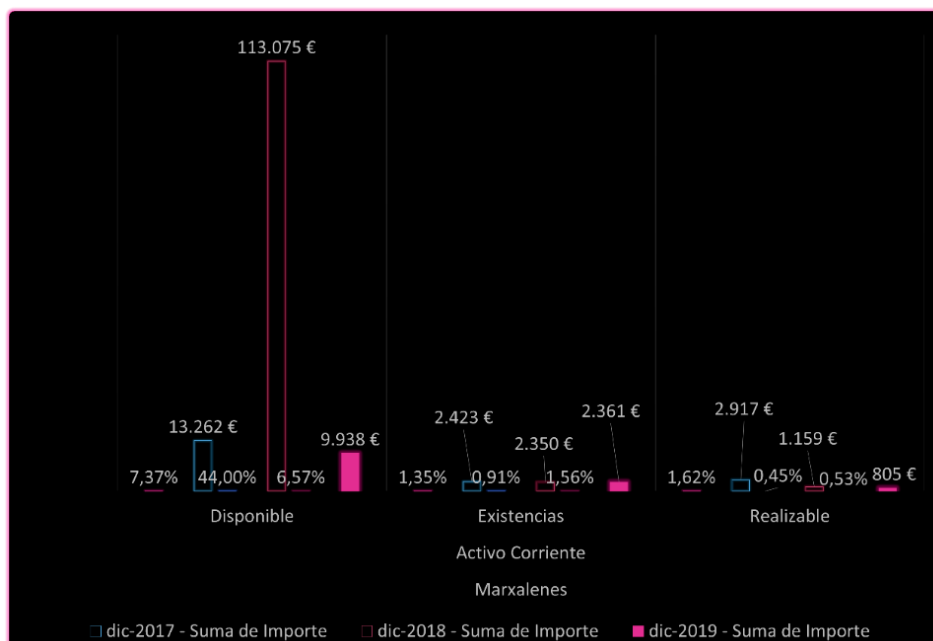
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente presenta una evolución desfavorable, no obstante, éste gana en peso sobre el total del activo, lo que quiere decir que el activo corriente disminuye aún más.

Imagen 206. Evolución activo corriente del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

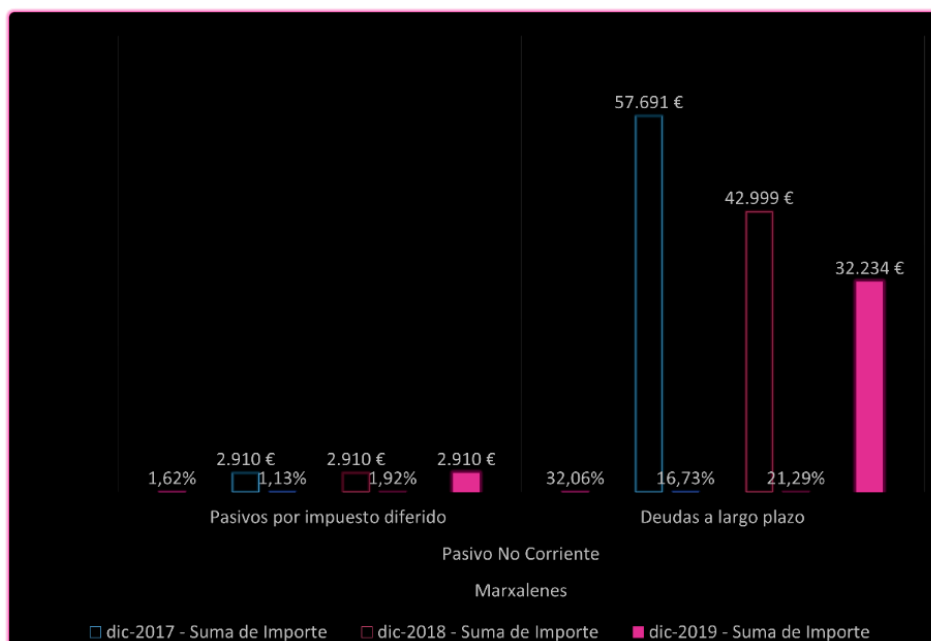


Efectivamente el activo corriente se ve reducido significativamente, sobre todo el disponible que pasa de tener un peso del 44% sobre el activo total a tener un peso del 7%.



Imagen 207. Evolución pasivo no corriente del gimnasio Marxalenes

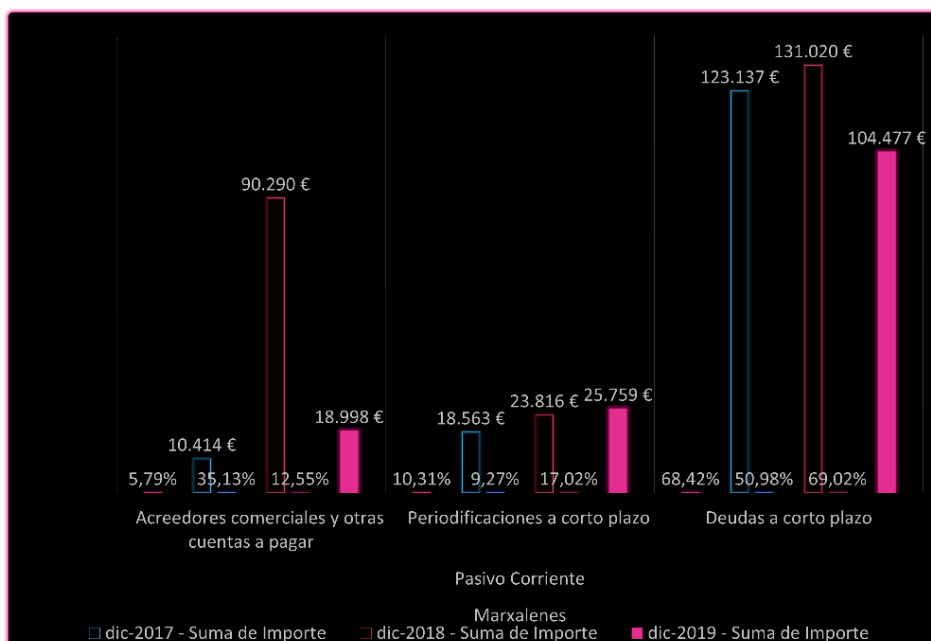
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El pasivo no corriente disminuye, en concreto deudas con coste.

Imagen 208. Evolución pasivo corriente del gimnasio Marxalenes

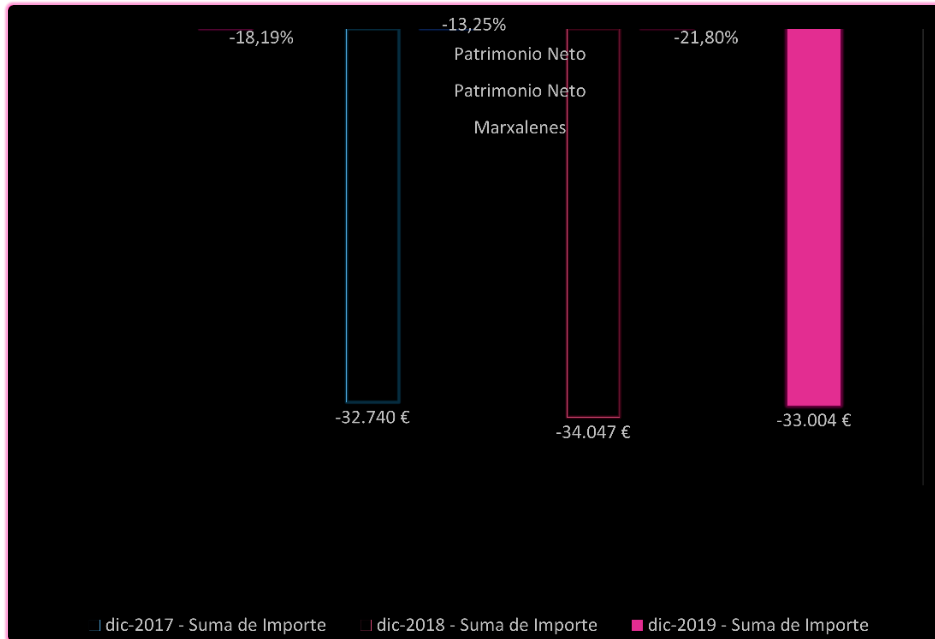
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Ambas deudas con y sin coste disminuyen, sin embargo, la deuda a corto plazo supone un peso mayor que en años anteriores lo que nos indica que la deuda con coste es una reclasificación de la deuda. En cambio, el descenso de las cuentas de acreedores comerciales y otras cuentas a pagar, que ven drásticamente su importe reducido, es producto del pago de las deudas realizado por la entidad.

Imagen 209. Evolución patrimonio neto del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

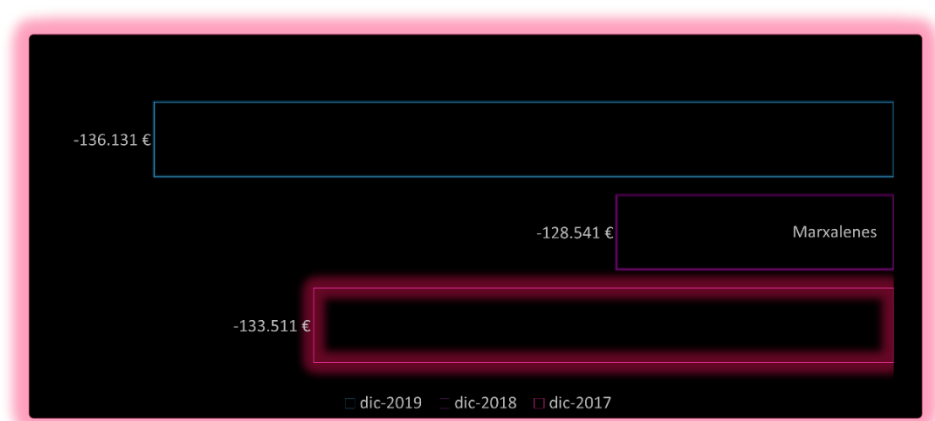


El patrimonio neto es negativo en los tres períodos, lo cual nos indica los graves problemas de liquidez que acarrea la empresa. La empresa no consigue solvencia en tres ejercicios consecutivos.

#### 5.2.4.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 210. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

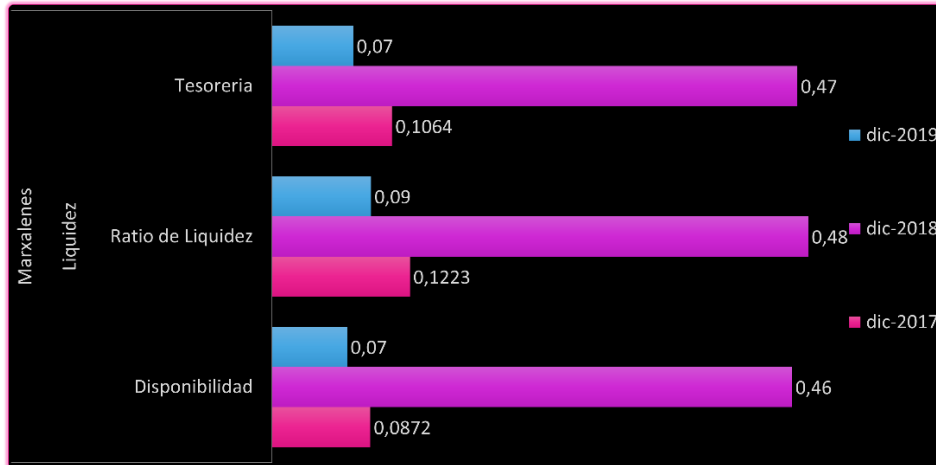


El fondo de maniobra es negativo los tres años consecutivos y en 2019 su resultado empeora, debido a un activo corriente que se reduce drásticamente, a pesar de que la deuda a corto también se reduce en gran parte.

### 5.2.4.3 LIQUIDEZ

Imagen 211. Evolución ratios de liquidez del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

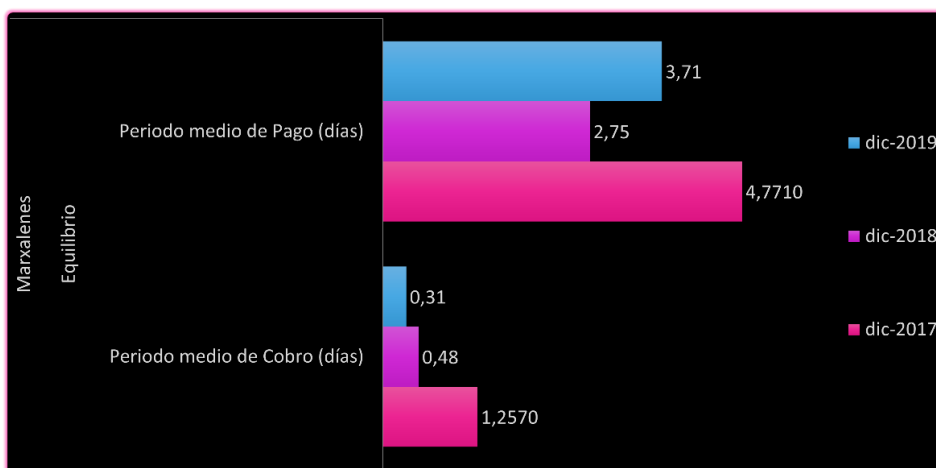


Como vemos, los tres ratios de liquidez nos muestran claramente que la empresa se encuentra en bancarrota durante 3 años consecutivos.

### 5.2.4.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 212. Evolución plazos de cobro y pago del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

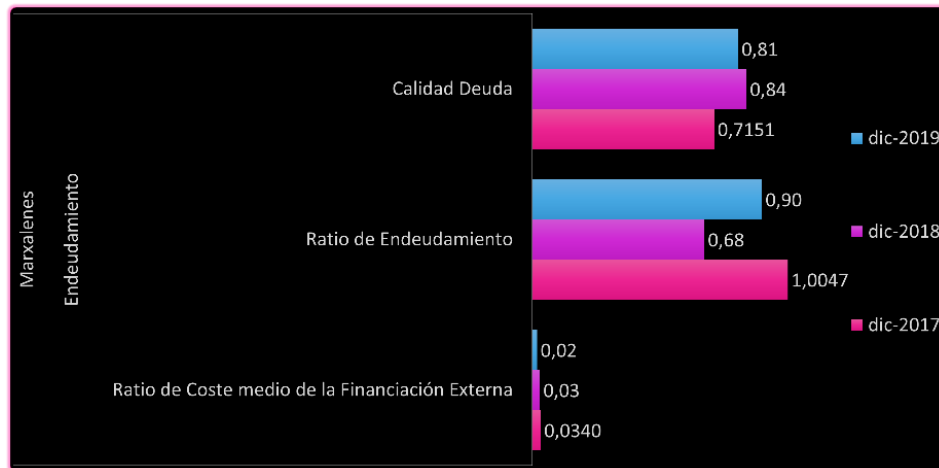


El plazo de pago y de cobro no presentan variaciones significativas, no obstante, la enorme falta de liquidez que presenta la empresa es debido al pago de la deuda. Si la empresa pudiera aplazar los pagos, conseguiría más liquidez.

### 5.2.4.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 213. Evolución ratios de endeudamiento del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La calidad de la deuda es mala en los tres años consecutivos, porque la mayoría de ésta es a corto plazo.

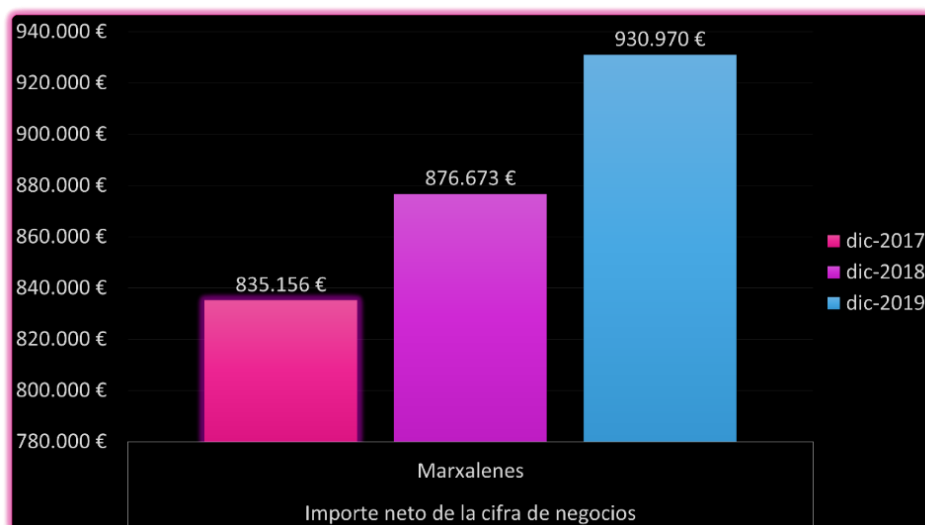
La empresa muestra claros signos de un endeudamiento excesivo en los tres años.

A pesar de todo, el coste de la deuda es más barato en el 2019.

### 5.2.4.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 214. Evolución ventas del gimnasio Marxalenes

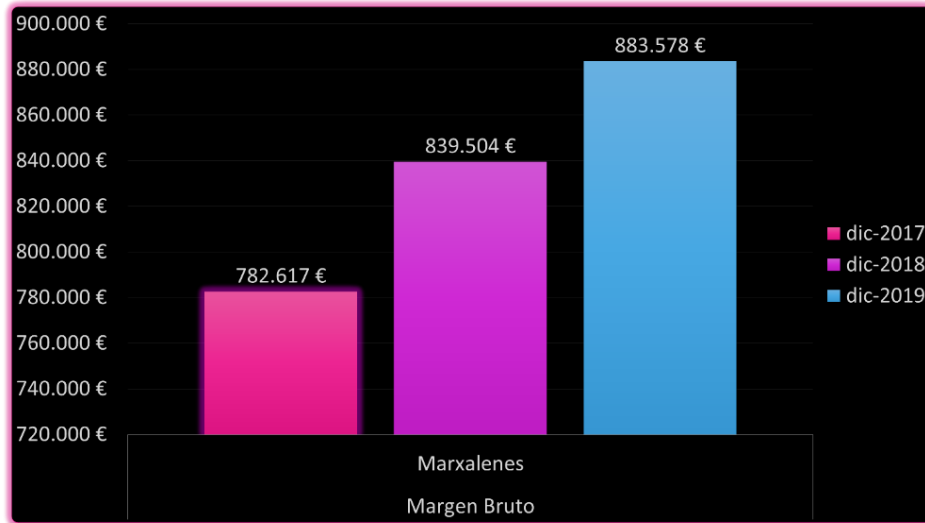
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El importe neto de la cifra de negocios experimenta una evolución positiva puesto que aumenta con respecto a sus ejercicios anteriores.

Imagen 215. Evolución margen bruto del gimnasio Marxalenes

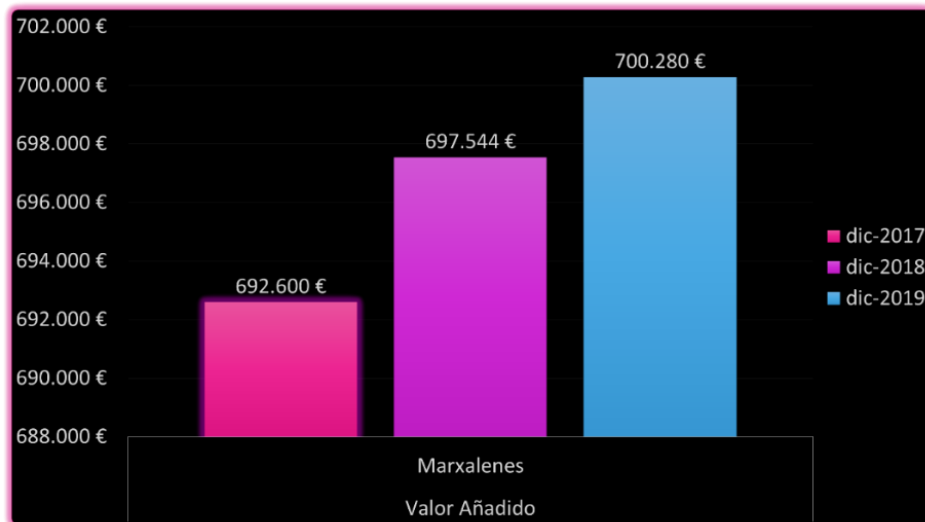
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El coste de las ventas no aumenta drásticamente a medida que las ventas lo hacen, de modo que esto es algo muy favorable puesto que significa que la empresa no tiene una estructura rígida de sus costes.

Imagen 216. Evolución valor añadido del gimnasio Marxalenes

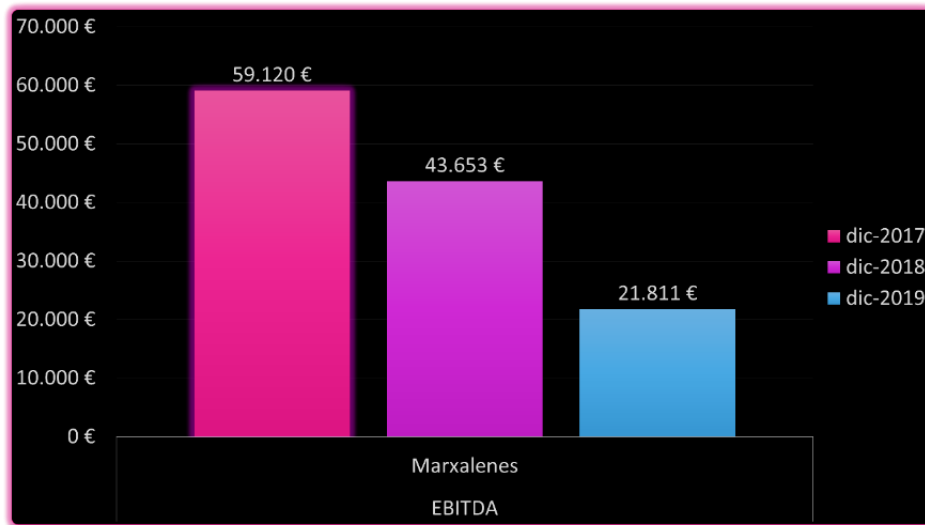
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El valor añadido presenta una evolución positiva, sin embargo, los otros ingresos de explotación se ven reducidos con el paso de los años y a su vez los otros gastos de explotación aumentan, lo cual nos indica una mala gestión de la entidad por su actividad de explotación.

Imagen 217. Evolución EBITDA del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBITDA experimenta una evolución negativa puesto que en el 2019 su importe se ve considerablemente reducido por sus gastos de personal que aumentan, lo cual es algo extraño si tenemos en cuenta que la empresa presenta un número de empleados inferior al 2018., como vemos en la imagen 219. Suponemos que este gasto se ve traducido en un aumento del salario de los empleados de la entidad.

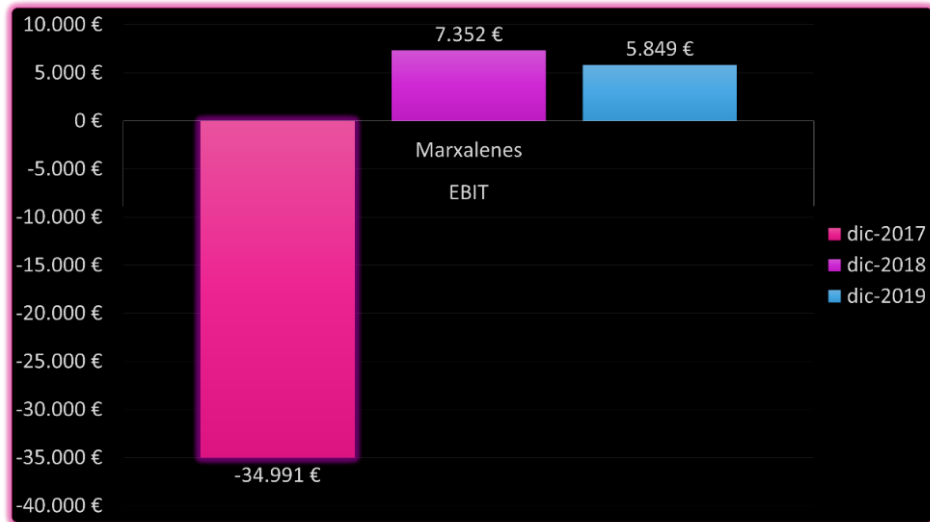
Imagen 218. Número de empleados del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Imagen 219. Evolución EBIT del gimnasio Marxalenes

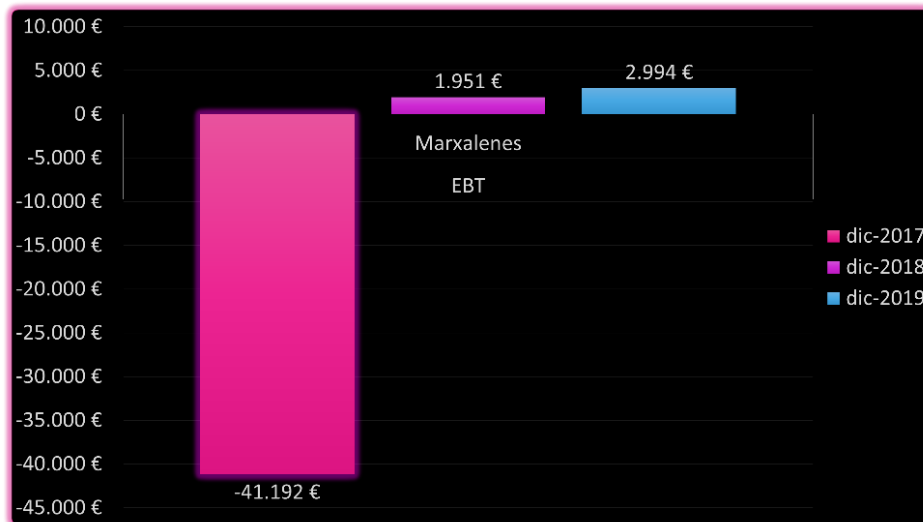
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBIT de la empresa se ve reducido si nos remontamos a 2018 y esto es debido a los gastos de personal que hemos visto anteriormente puesto que las amortizaciones se reducen con el paso de los años a causa de una reducción del activo no corriente.

Imagen 220. Evolución EBT del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los resultados antes de impuestos presentan una evolución más que positiva si nos remontamos a 2017, donde se reflejan unas cifras en negativo. Esta evolución positiva es debido a una carga financiera que se reduce con el paso de los años, debido a que la deuda con las entidades de crédito se reduce.

Imagen 221. Evolución beneficio neto del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

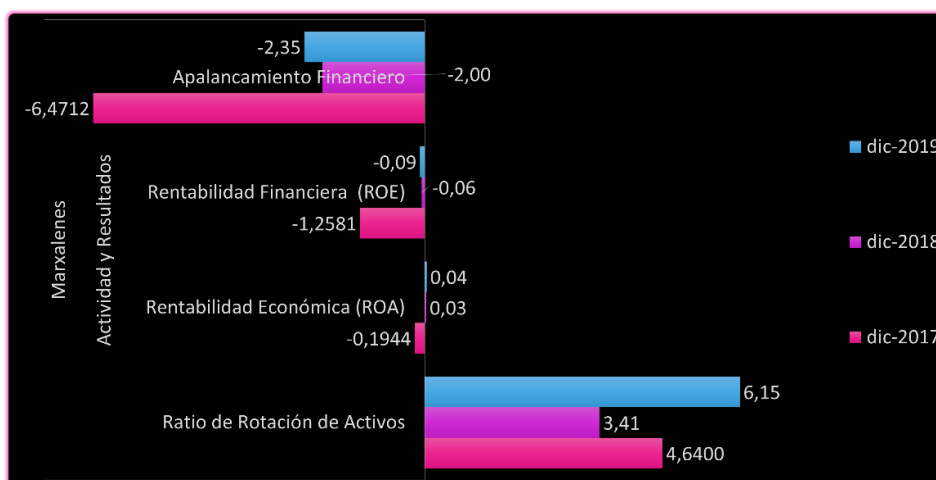


El beneficio neto de la sociedad presenta una evolución más que positiva si tenemos en cuenta que la empresa tenía pérdidas procedentes de los ejercicios anteriores.

#### 5.2.4.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 222. Evolución ratios de actividad y resultado del gimnasio Marxalenes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La empresa tiene una evolución buena de la rotación de su activo ya que con los activos que posee la empresa, ésta es capaz de vender 6 veces el valor de su activo en 2019. La productividad de su activo es muy buena, no obstante, la entidad presenta un margen demasiado bajo y por tanto una rentabilidad económica marginal y una rentabilidad financiera nula en este período de tiempo.

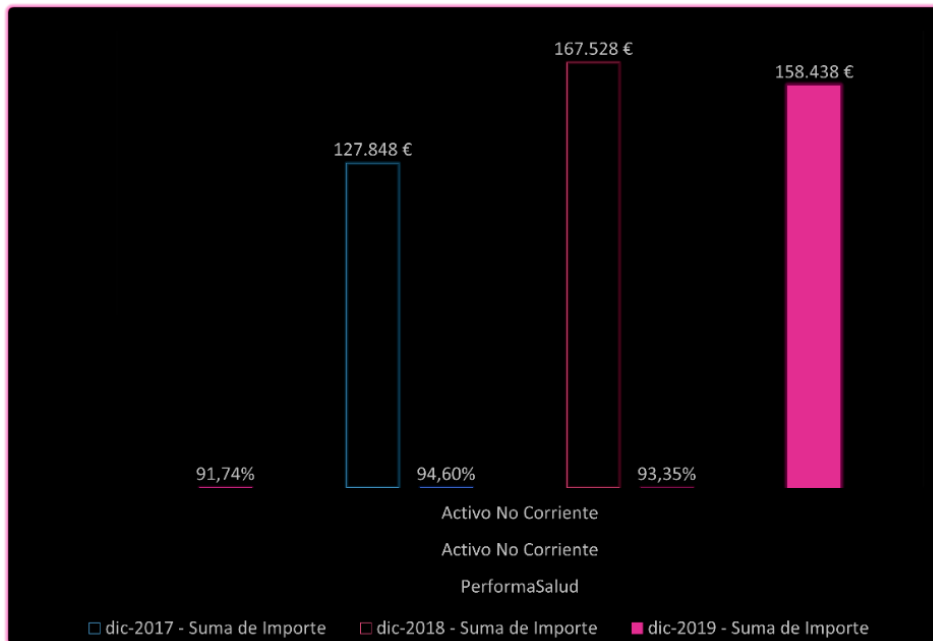


## 5.2.5 PERFORMASALUD

### 5.2.5.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 223. Evolución activo no corriente del gimnasio PerformaSalud

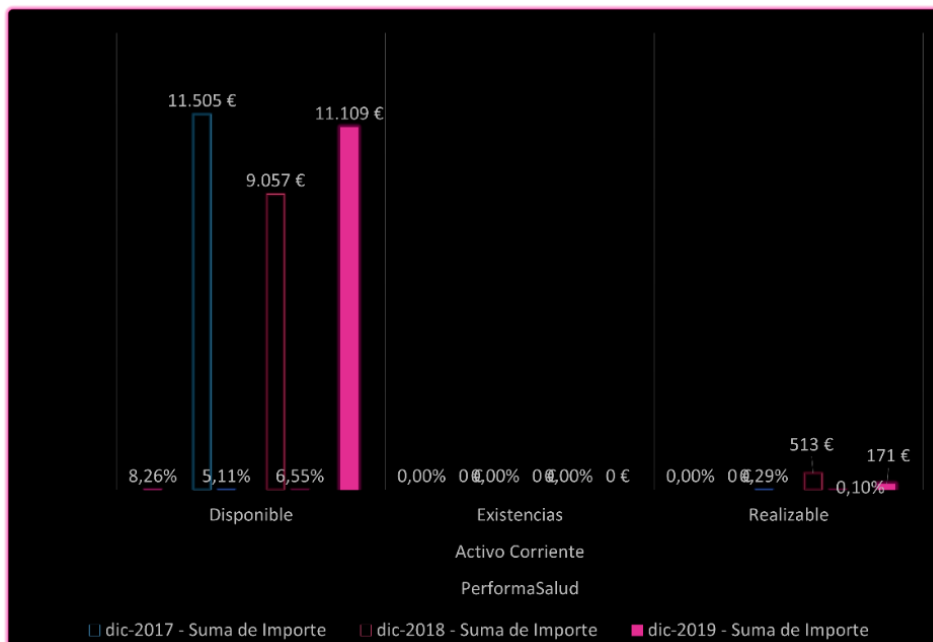
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente de la sociedad PerformaSalud, se reduce con respecto al año 2018.

Imagen 224. Evolución activo corriente del gimnasio PerformaSalud

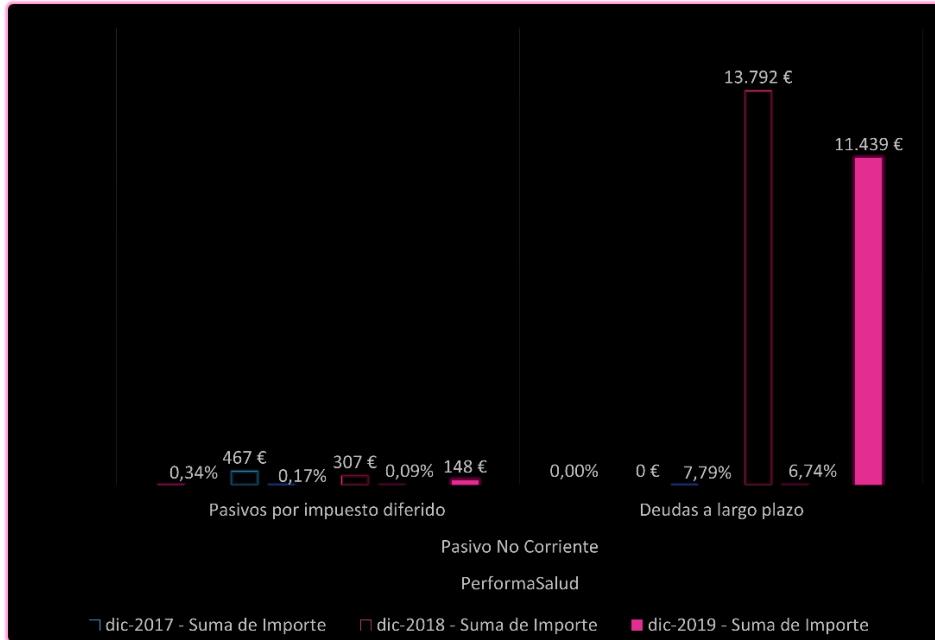
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El disponible de la entidad se ve mínimamente reducido, no obstante, no se trata de una cantidad significativa. El realizable se ve mínimamente reducido también pero no supone nada relevante.

Imagen 225. Evolución pasivo no corriente del gimnasio PerformaSalud

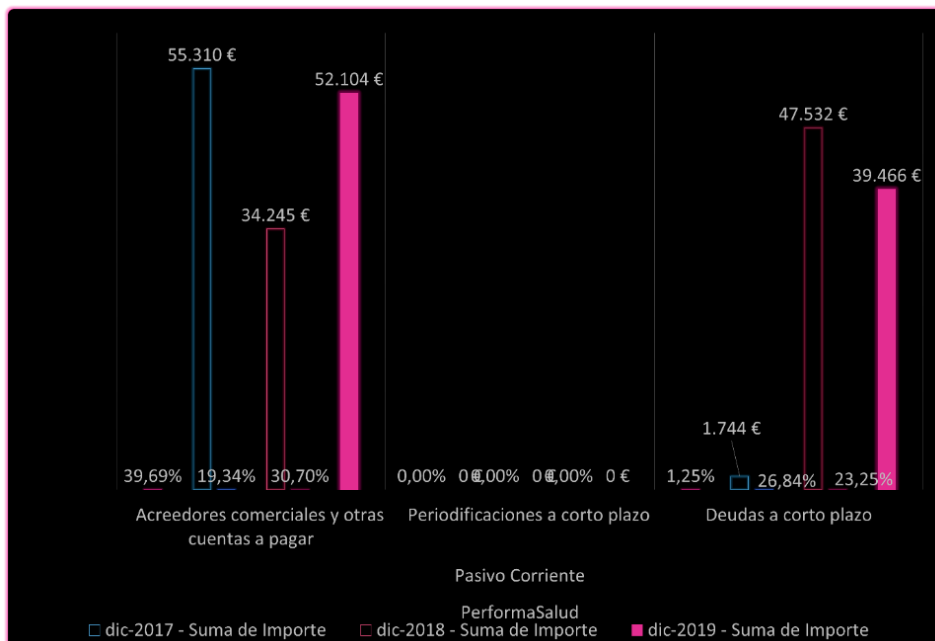
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La deuda a largo plazo disminuye, lo cual es algo positivo para la compañía.

Imagen 226. Evolución pasivo corriente del gimnasio PerformaSalud

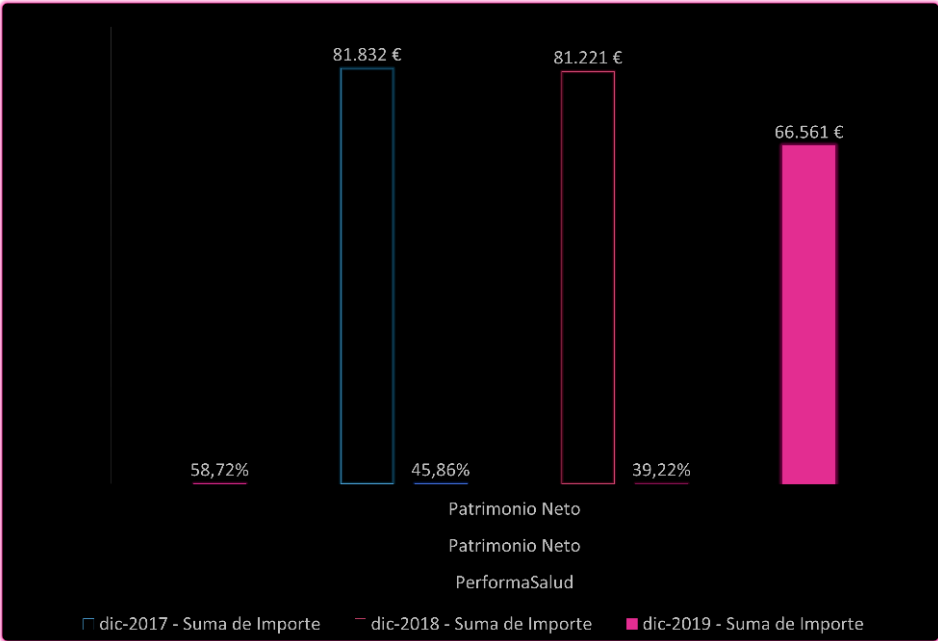
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Tanto las deudas con coste como sin coste se ven reducidas, no obstante, la suma total del pasivo corriente en el año 2019 es mayor al importe de los años anteriores, lo cual nos indica que la deuda total a corto plazo sí ha aumentado.

Imagen 227. Evolución patrimonio neto del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

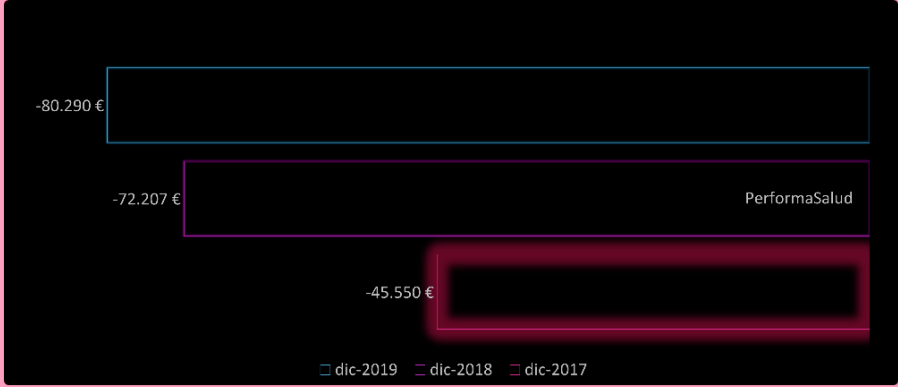


El patrimonio neto de la sociedad disminuye como consecuencia de una acumulación de resultados negativos de ejercicios anteriores y también en el 2019.

5.2.5.2 FONDO DE MANIOBRA

Imagen 228. Evolución del fondo de maniobra del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

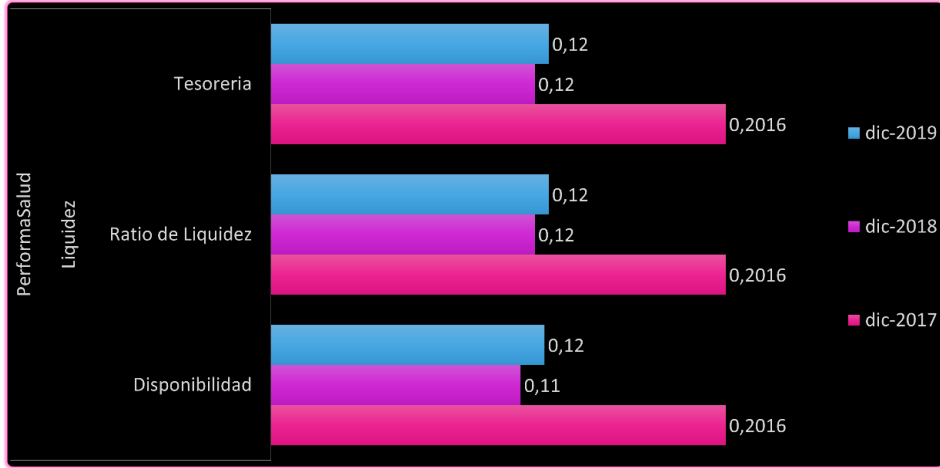


El fondo de maniobra acumula resultados negativos en este período de tres años a causa de un aumento de la deuda a corto plazo.

### 5.2.5.3 LIQUIDEZ

Imagen 229. Evolución ratios de liquidez del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

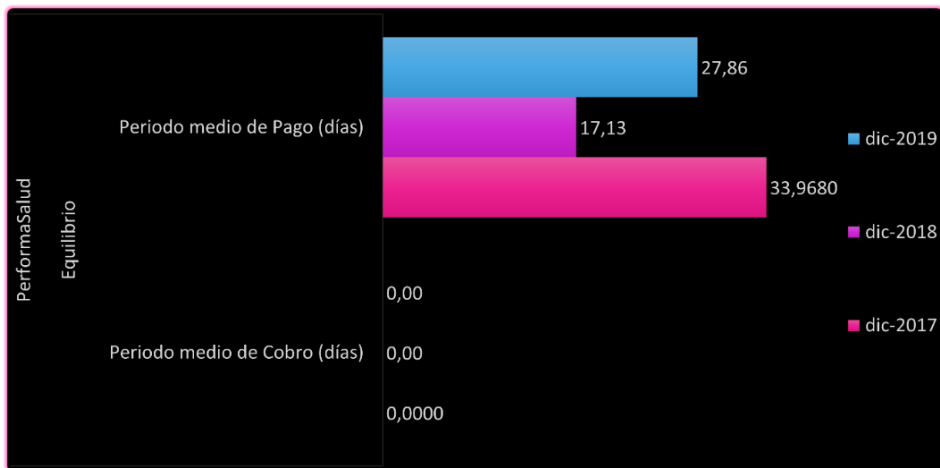


La liquidez de la entidad empeora con el paso de los años. En los tres años, se muestran problemas de liquidez (suspensión de pagos).

### 5.2.5.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 230. Evolución plazos de cobro y pago del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

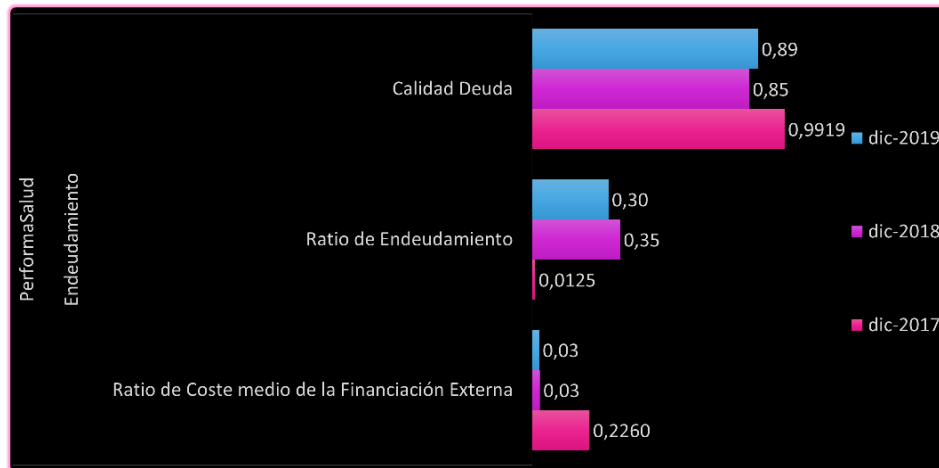


El período de cobro no presenta ninguna variación en los tres años, sin embargo, el plazo de pago aumenta con respecto al 2018.

### 5.2.5.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 231. Evolución ratios de endeudamiento del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

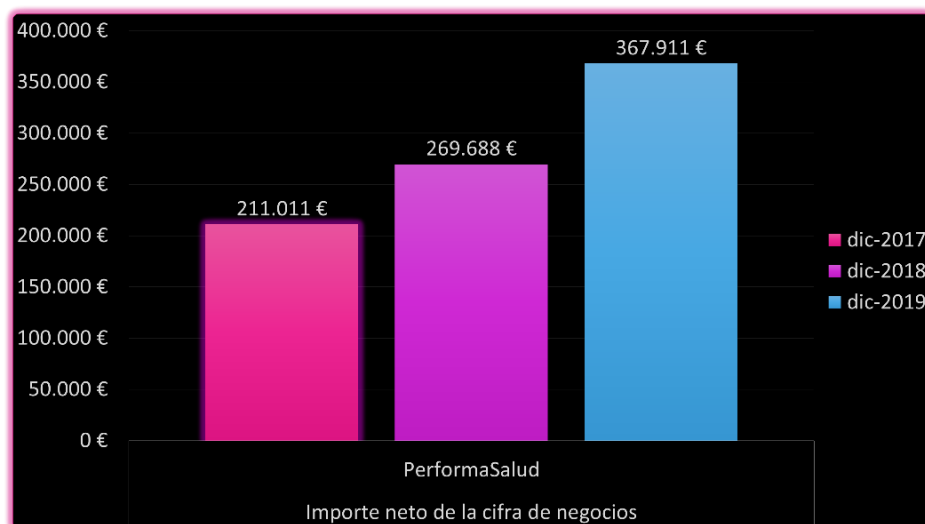


La calidad de la deuda es mala en los tres años de evolución, al igual que su ratio de endeudamiento, que nos muestra una excesiva capitalización. El coste de la deuda es algo más barato en el año 2019.

### 5.2.5.6 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 232. Evolución ventas del gimnasio PerformaSalud

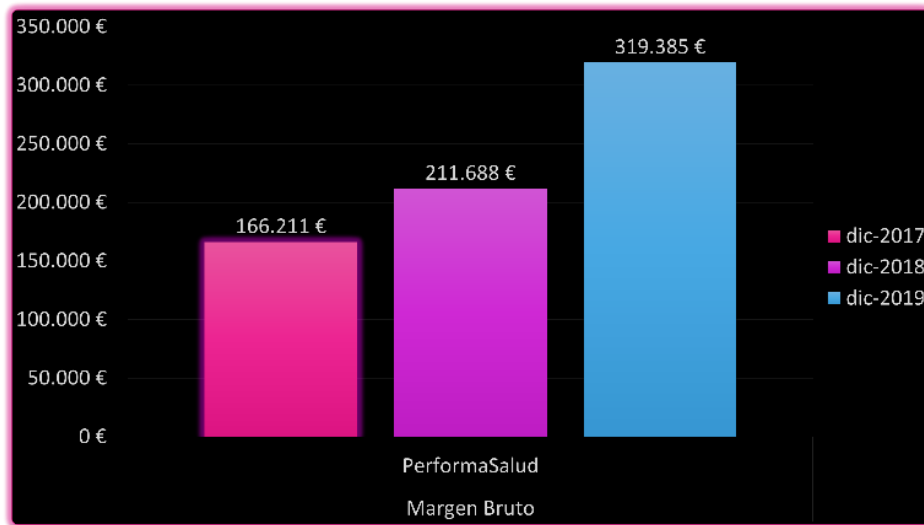
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las ventas muestran una evolución positiva a lo largo de este período.

Imagen 233. Evolución margen bruto del gimnasio PerformaSalud

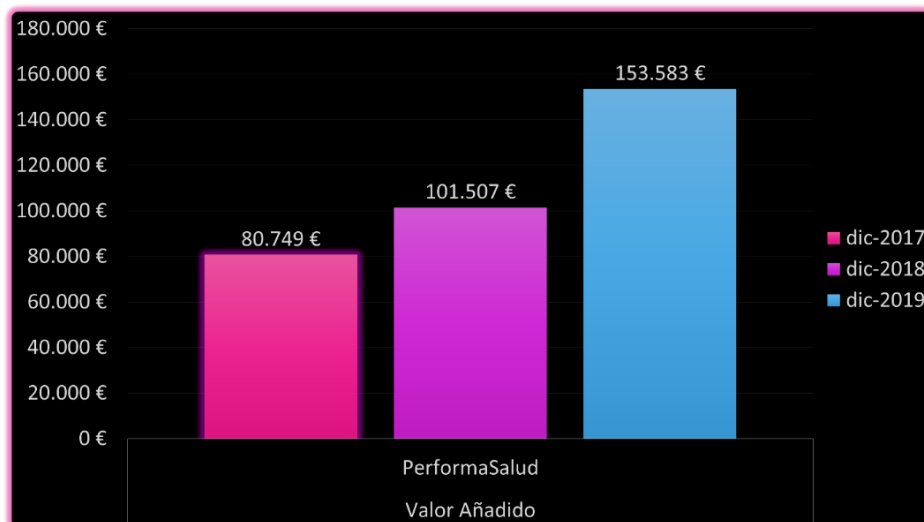
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La evolución del margen bruto es bastante favorable para la empresa puesto que los costes de ventas no suponen una reducción drástica del importe neto de la cifra de negocios.

Imagen 234. Evolución valor añadido del gimnasio PerformaSalud

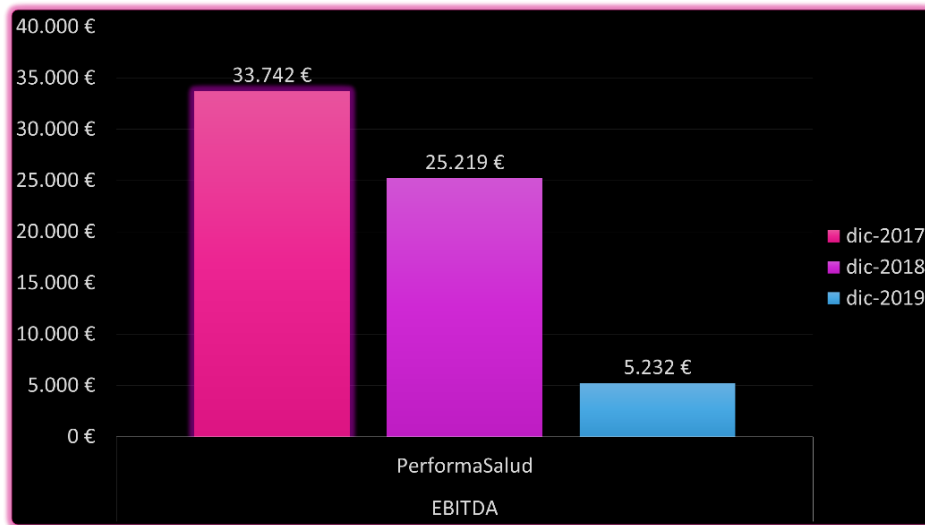
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El valor añadido de la entidad presenta también una cifra mayor al de los años anteriores, no obstante, los otros gastos de explotación han aumentado con la subida de las ventas y por lo tanto éstas se ven considerablemente reducidas a la mitad.

Imagen 235. Evolución EBITDA del gimnasio PerformaSalud

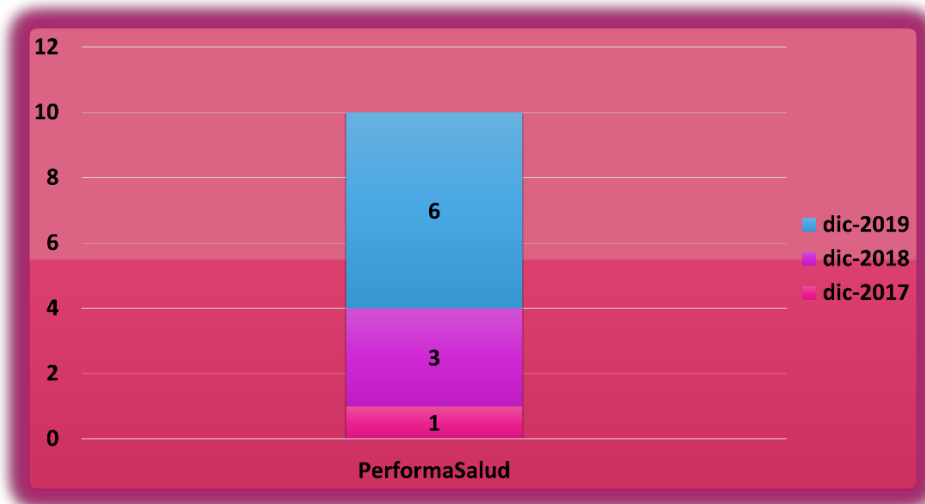
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El EBITDA presenta una evolución muy mala debido a un aumento significativo de los gastos de personal, lo cual podría ser lógico si atendemos la imagen 237.

Imagen 236. Número de empleados del gimnasio PerformaSalud

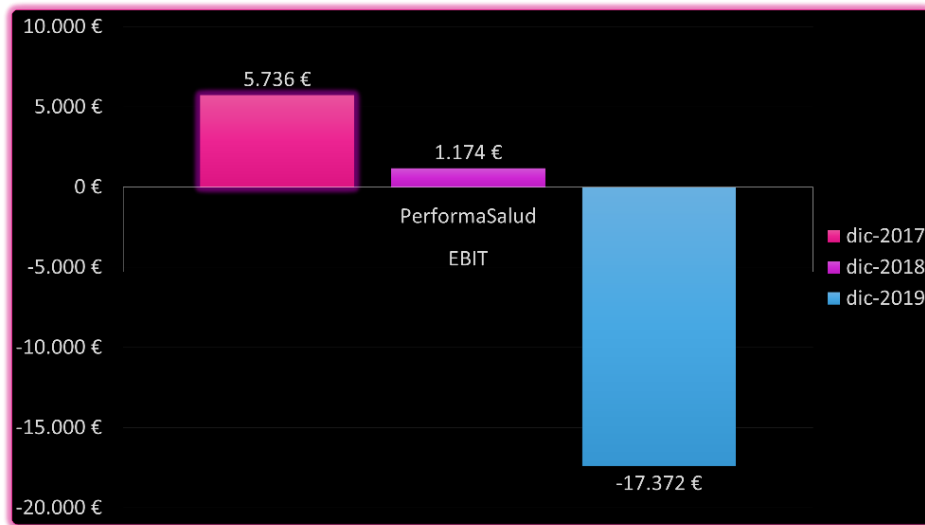
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los gastos de personal están asociados a un aumento del número de empleados que pasa de 1 empleado en 2017 a 6 en 2019.

Imagen 237. Evolución EBIT del gimnasio PerformaSalud

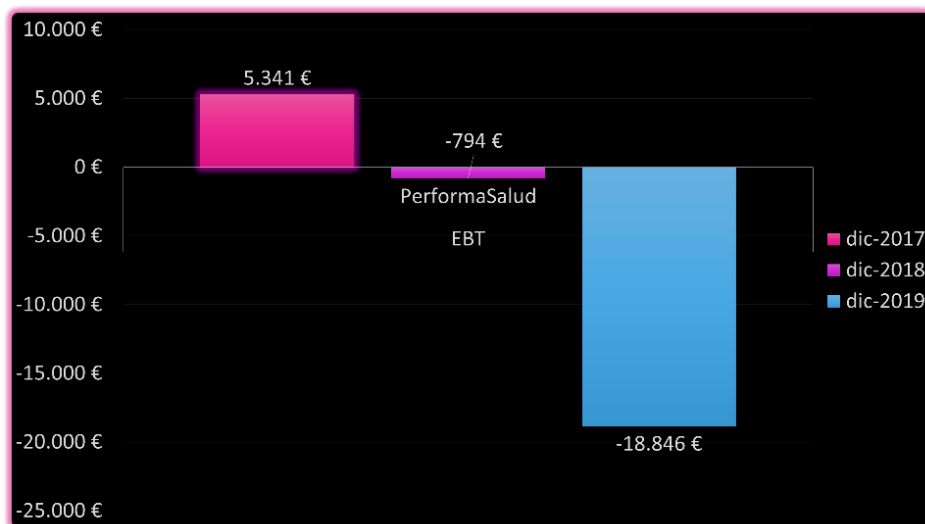
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los ingresos antes de impuestos e intereses presentan una evolución muy negativa y esto es debido al gasto de personal que sumado a unas amortizaciones con un peso del 6% sobre las ventas totales, alcanzan la cifra negativa que vemos en la imagen 238, para el año 2019.

Imagen 238. Evolución EBT del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

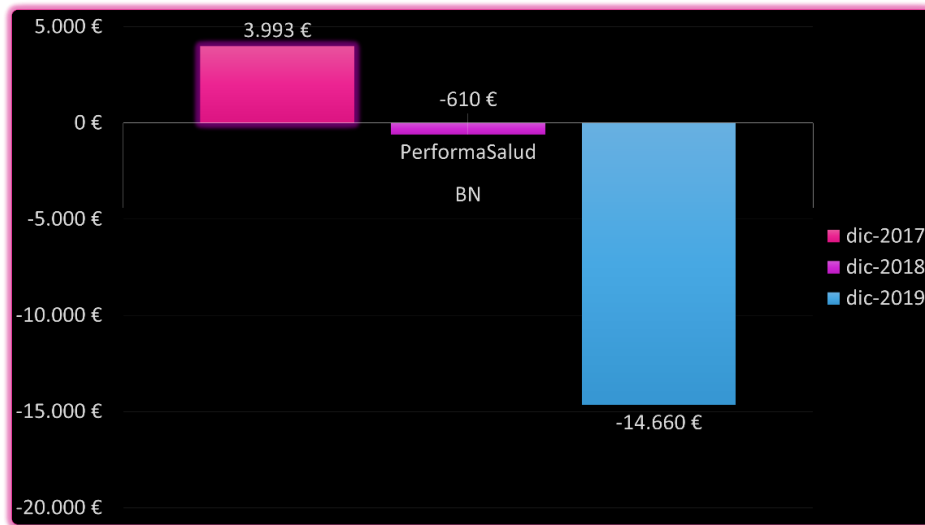


Una vez aplicada la carga financiera, que no supone un peso muy elevado sobre las ventas totales (-0,40%) obtenemos un resultado antes de impuestos en negativo, con una cifra algo abultada. Por lo tanto, evolución negativa del EBT.



Imagen 239. Evolución beneficio neto del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

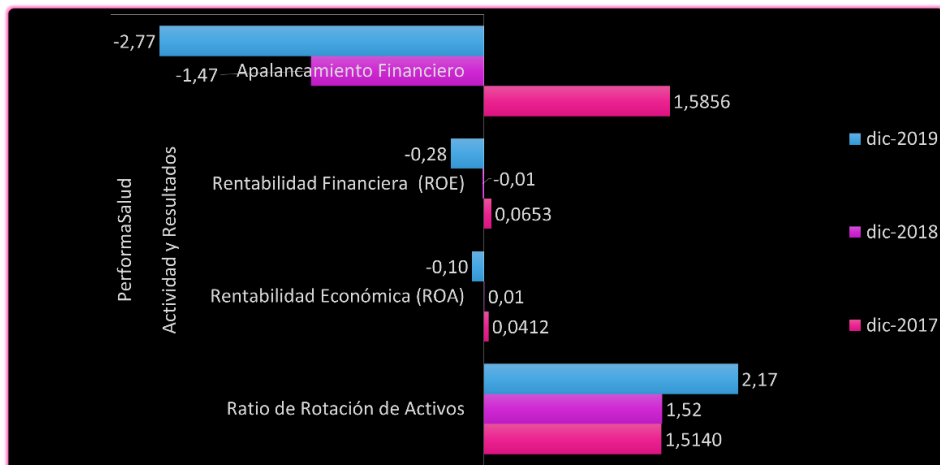


Evolución desfavorable del resultado neto que pasamos de un resultado marginal pero positivo en 2017 a unas pérdidas considerables en 2019. Además, teniendo en cuenta que la empresa ya arrastra pérdidas de ejercicios negativos anteriores, esto complica mucho más su gestión económico-financiera.

### 5.2.5.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 240. Evolución ratios de actividad y resultados del gimnasio PerformaSalud

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La rotación de activo es el único ratio que presenta una mejora.

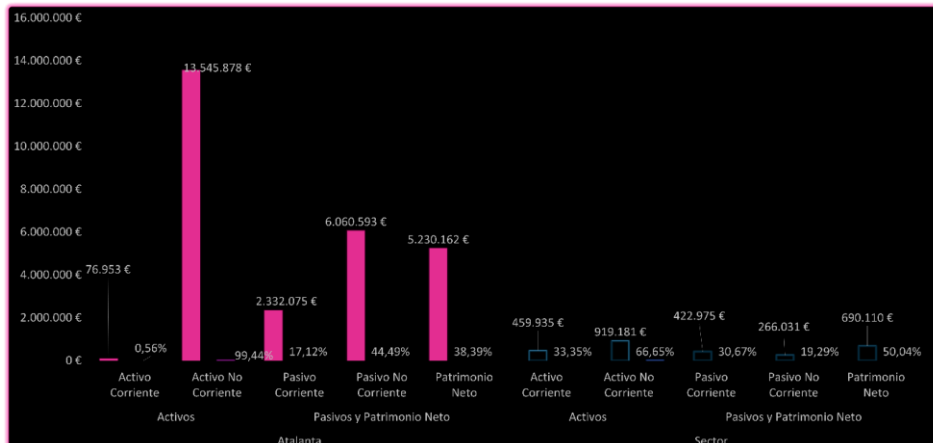
## 5.3 ANÁLISIS COMPARATIVO CON EL SECTOR

### 5.3.1 ATALANTA

#### 5.3.1.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 241. Análisis patrimonial del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente del gimnasio Atalanta es mucho mayor que el sector, puesto que supone un peso del 99% mientras que el activo no corriente del sector supone un 66%.

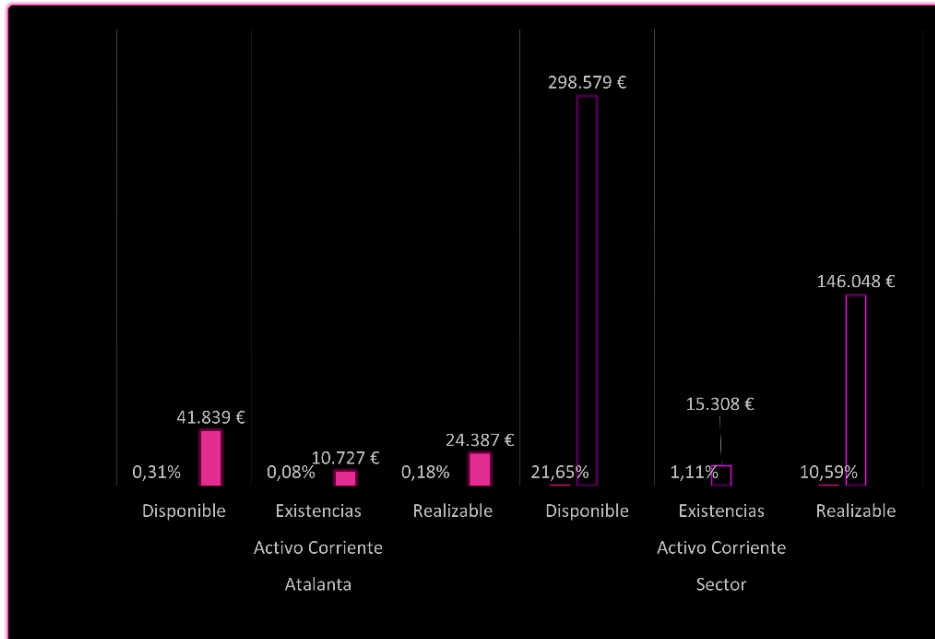
El activo no corriente del Atalanta es muy reducido (0,56%), en cambio el activo corriente del sector supone un (33%).

El pasivo de la sociedad acumula mucho más pasivo no corriente mientras que el sector acumula más deuda a corto.

El peso del patrimonio neto sobre el total del sector, supone un porcentaje mayor al de la sociedad, a pesar de ésta última poseer un valor de importe mucho más grande.

Imagen 242. Activo corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta comparado con el sector

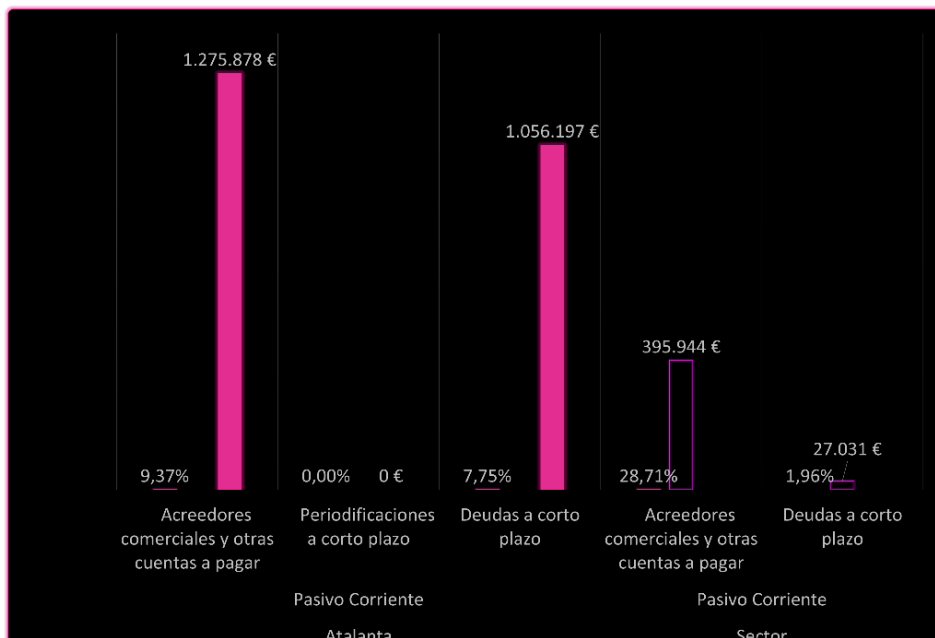
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El disponible y el realizable del sector presentan unos importes mucho mayores al Atalanta. El Atalanta posee un activo corriente marginal, comparándose con las cifras del sector.

Imagen 243. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

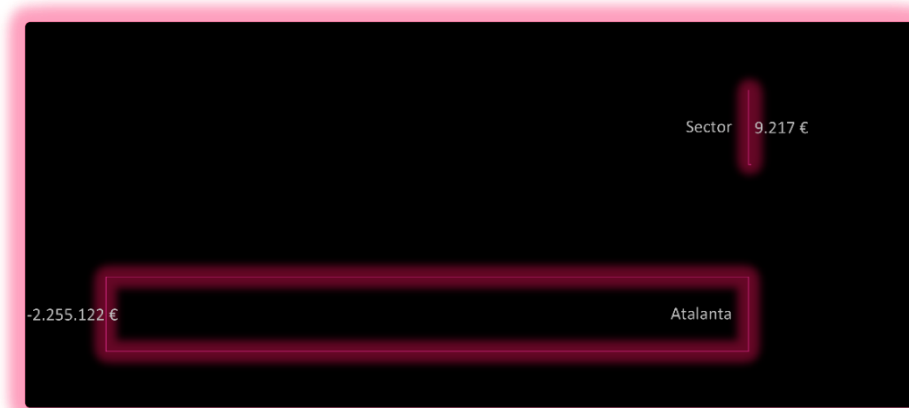


Este gimnasio presenta unas deudas con coste de 1 millón aproximadamente mientras que el sector presenta una cifra de 27.000 euros.

### 5.3.1.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 244. Fondo de maniobra del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



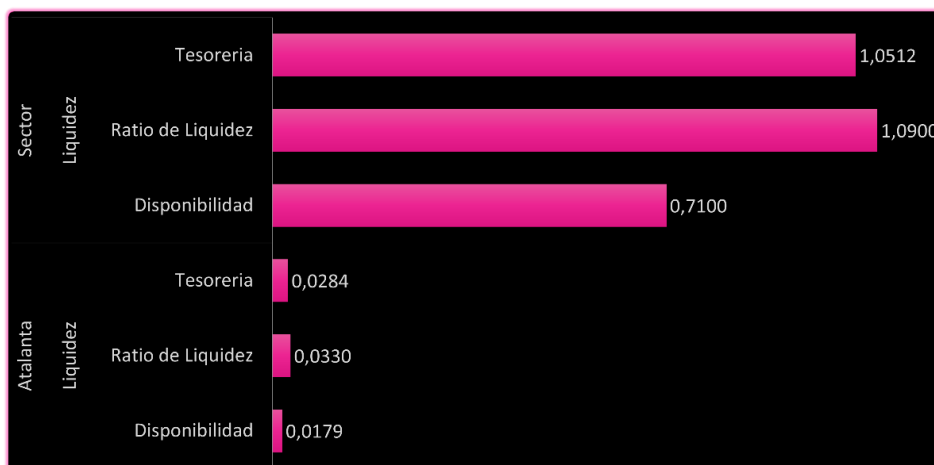
El gimnasio Atalanta no presenta un fondo de maniobra óptimo comparado con el sector y esto es debido a una mala gestión de su activo puesto que todo este es activo no corriente y además el volumen de la deuda a corto es elevadísimo comparado con el sector.

Mientras que los datos del sector muestran un equilibrio económico-financiero, el Atalanta presenta un resultado negativo de 2 millones aproximadamente, lo cual es un resultado demasiado elevado (suspensión de pagos).

### 5.3.1.3 LIQUIDEZ

Imagen 245. Ratios de liquidez del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



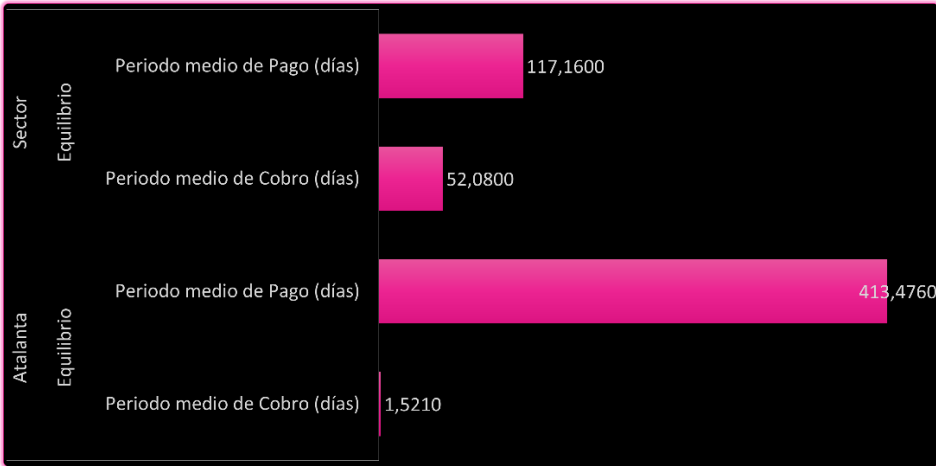
No podemos asegurar que el sector presente una óptima liquidez con estos valores, puesto que a pesar de que el ratio de tesorería sí se encuentra en unos rangos óptimos, habría que analizar la capacidad de hacer frente a las deudas según como cobra y paga éste, además de que presenta una posible ociosidad del activo líquido.

En cambio, la liquidez del Atalanta es mucho peor a la del sector, porque que posee un activo corriente que supone un peso marginal sobre el total de activo, en cambio el sector presenta una estructura más equilibrada de su activo, a pesar del importe elevado que del efectivo.

**5.3.1.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO**

*Imagen 246. Plazos de pago y cobro del gimnasio Atalanta comparado con el sector*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



El sector presenta unos plazos de cobro dentro de los plazos habituales, pero en cambio paga fuera de plazos a sus proveedores. El gimnasio Atalanta gestiona sus pagos y cobros de manera inversa al sector puesto que cobra prácticamente al instante y paga muy a largo plazo todas sus deudas a corto.

Por lo tanto, según los plazos de pago del sector que se entienden por algo común dentro de las actividades de un gimnasio, el Atalanta no pagaría tan tarde a sus proveedores teniendo en cuenta el nivel de activo no corriente que posee, a pesar de pagar incluso en plazos estipulados fuera de ley.

**5.3.1.5 ENDEUDAMIENTO**

*Imagen 247. Ratios de endeudamiento del gimnasio Atalanta comparado con el sector*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



Vemos que la calidad de la deuda es mucho mejor en el Atalanta y esto es debido a que su mayor parte de la deuda es a largo plazo, en cambio el sector que presenta una estructura mucho más equilibrada en cuanto a pasivo se refiere, presenta una calidad de deuda peor pero no mala.

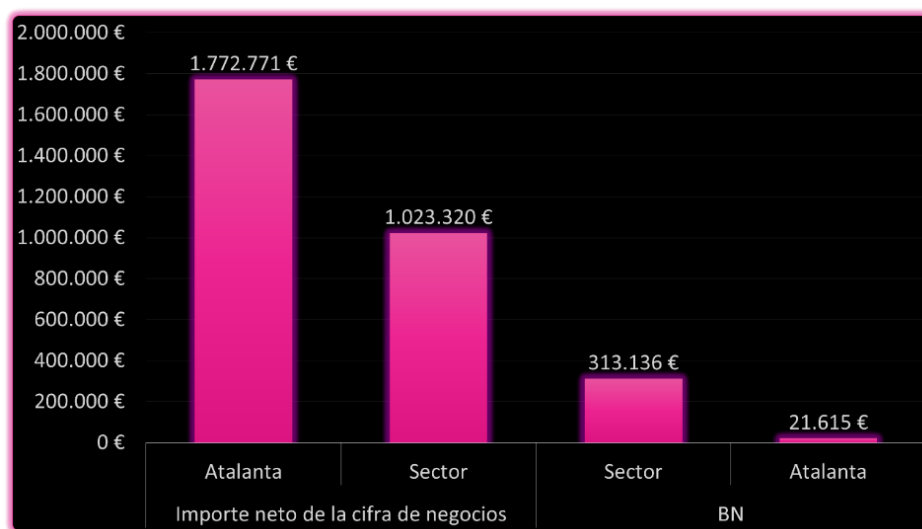
El volumen de endeudamiento está dentro de los valores óptimos en ambos.

El gimnasio Atalanta obtiene una financiación mucho más barata que el sector, no obstante, posteriormente analizaremos en mejor detalle el coste de la deuda comparándolo con el ROA.

### 5.3.1.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 248. Ventas y beneficio neto del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las ventas del sector son inferiores, aunque su desempeño final es mucho más positivo que los valores del Atalanta.

Imagen 249. KPI sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

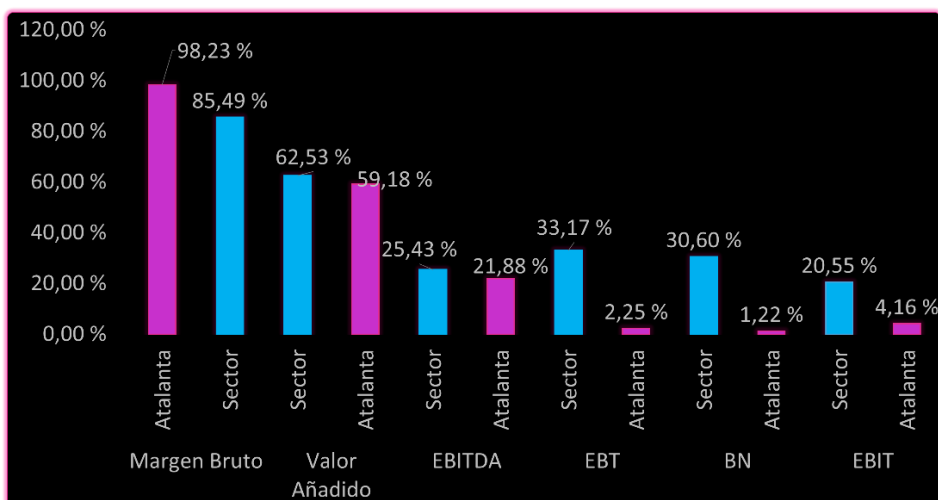
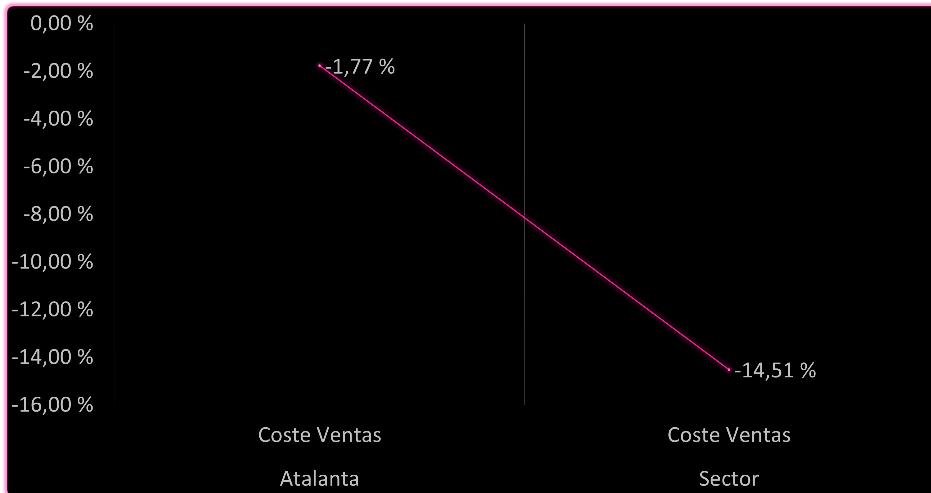


Imagen 250. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los costes de ventas del sector suponen un peso del 15% sobre las ventas, lo cual nos dice que el gimnasio Atalanta gestiona mucho mejor las ventas.

Imagen 251. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector

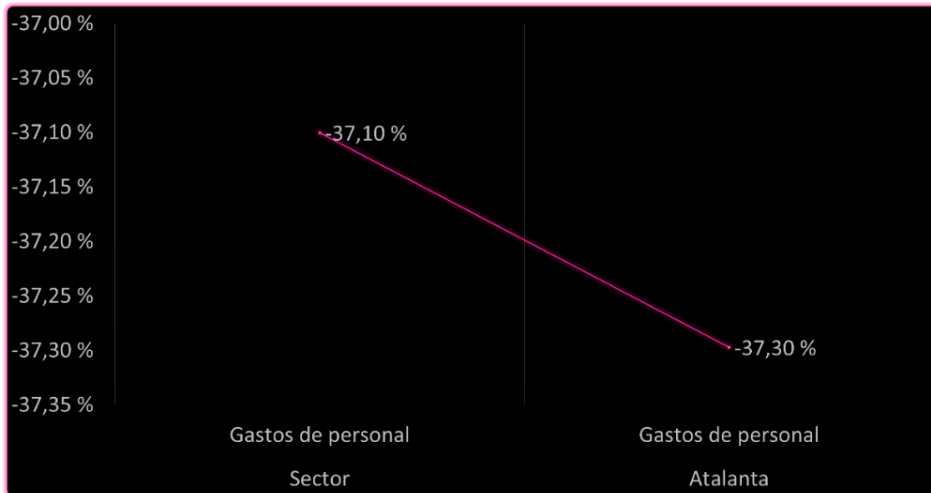
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Sin embargo, el valor añadido del sector presenta un volumen sobre ventas mayor al Atalanta, una diferencia del 3% debido a una gestión mejor de otros gastos de explotación, como vemos en la imagen 251.

Imagen 252. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector

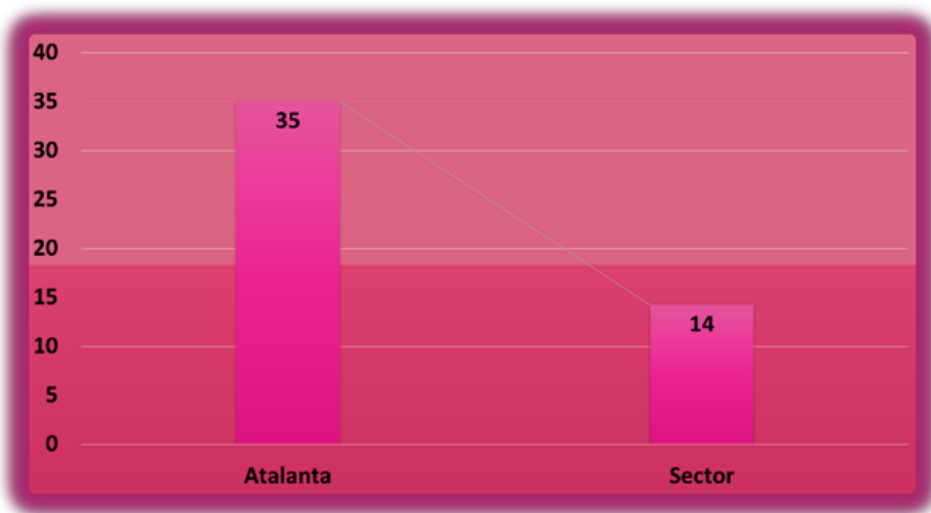
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los gastos de personal se presentan a la par, lo que este gimnasio no presenta unos gastos de personal elevados respecto al sector donde opera. El sector presenta mejor EBITDA sobre ventas, un 25% lo cual es una cifra óptima y el Atalanta un peso algo inferior, el 22% aproximadamente.

Imagen 253. Número de empleados del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

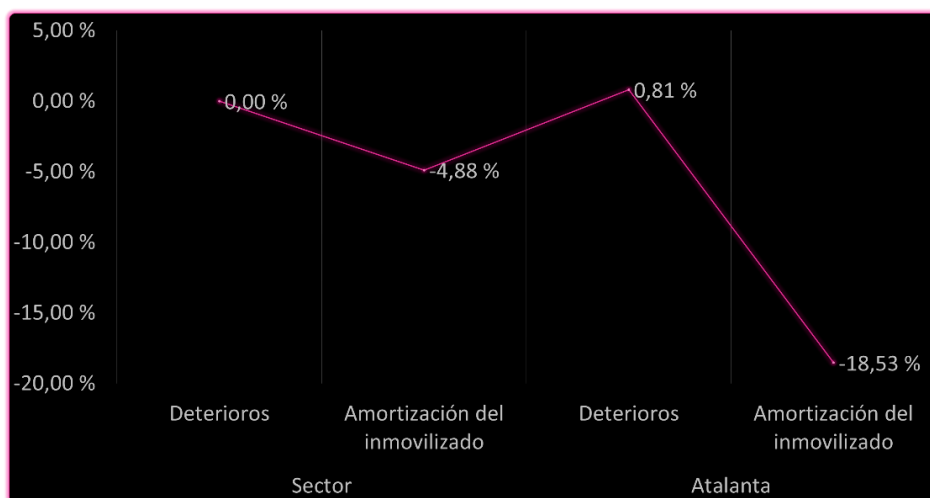


No obstante, si tenemos en cuenta que el gimnasio Atalanta tiene el doble de empleados que el sector esto nos podría indicar que el sector ofrece mejores salarios para un trabajador del que ofrece este gimnasio.



Imagen 254. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector

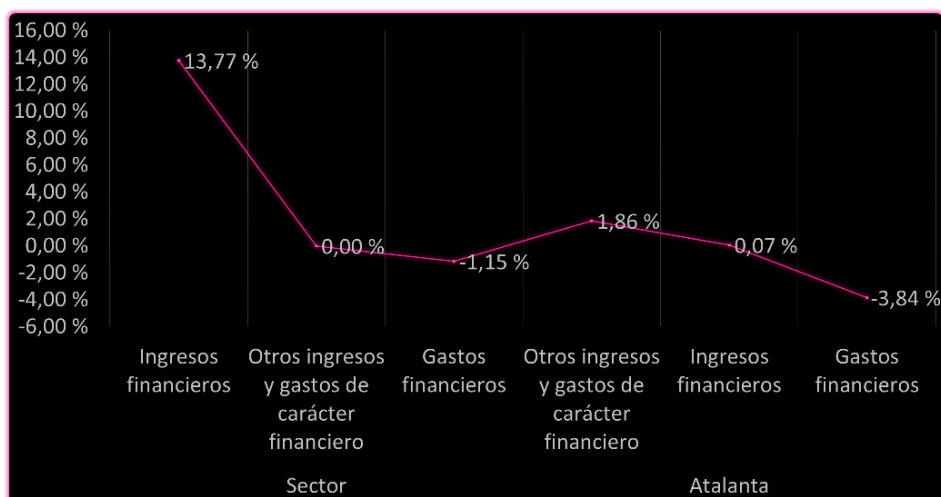
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las amortizaciones del sector suponen un gasto muy leve a sus ganancias, en cambio en el Atalanta suponen un gasto considerable sin embargo es algo lógico teniendo en cuenta el volumen de inmovilizado que posee. Estos gastos resultan en un EBIT del 20,55% por parte del sector, en cambio el Atalanta posee un EBIT del 4%. Cifras muy desfavorables para este gimnasio, puesto que opera peor a sus competidores.

Imagen 255. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

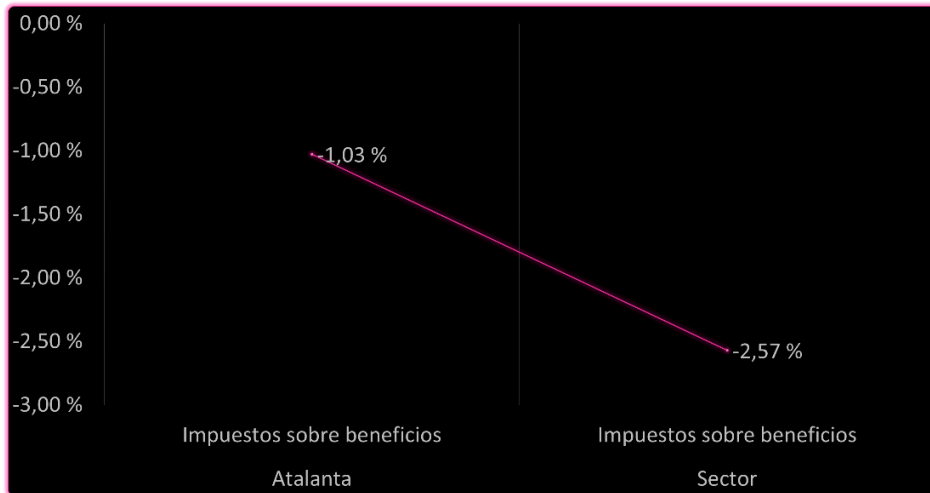


Los ingresos financieros del sector tienen un peso importante en la cuenta de pérdidas y ganancias y esto se ve reflejado en el resultado de los ingresos antes de impuestos del sector, que suponen un 33%, con mayor peso que el EBITDA. El Atalanta que soporta una carga financiera mayor en cuanto a volumen a pesar de ser más barata que el sector, presenta un EBT del 2% sobre las ventas. Las inversiones financieras del Atalanta no suponen un aumento de los ingresos que provoque un efecto notable sobre la PyG.

Esto significa que el sector obtiene una cantidad relevante por ingresos de carácter financiero.

Imagen 256. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio Atalanta comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

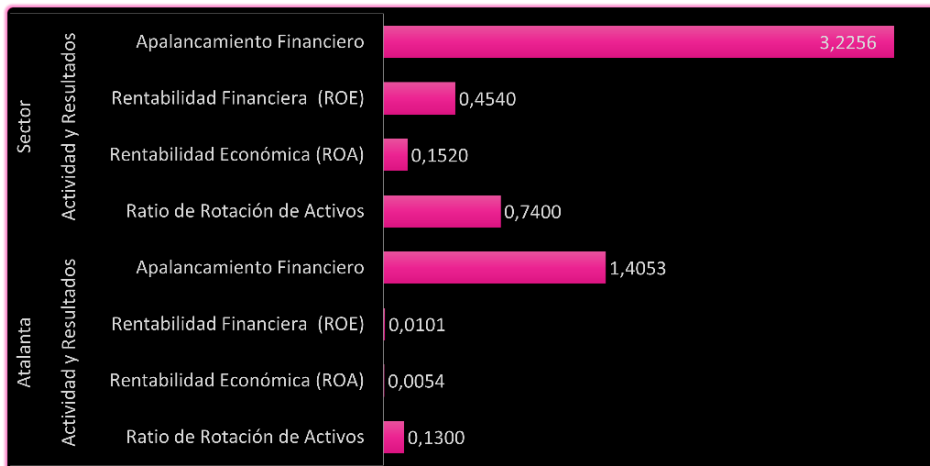


El sector soporta una presión más elevada que el gimnasio Atalanta. Finalmente, el desempeño final del Atalanta supone un 1,22% sobre el total de ventas y el sector un 30%, lo cual nos indica que este gimnasio no es competencia para el resto de los gimnasios del sector.

### 5.3.1.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 257 Ratios de actividad y resultados del Atalanta comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El gimnasio Atalanta ofrece una rentabilidad bastante inferior a la que podrían obtener los accionistas en el mercado. El apalancamiento financiero es bastante elevado, lo que indica que es un sector que a más deuda tenga, más rentabilidad financiera se ofrece.

La rentabilidad económica del Atalanta es realmente mala, baja rotación y bajo margen de ventas, además de un  $CD > ROA$ . El sector presenta un margen de ventas muy elevado y una rotación de activo elevada, no obstante, el coste de la deuda es mayor al ROA, por tanto, no podríamos asegurar un buen rendimiento económico en este sector.

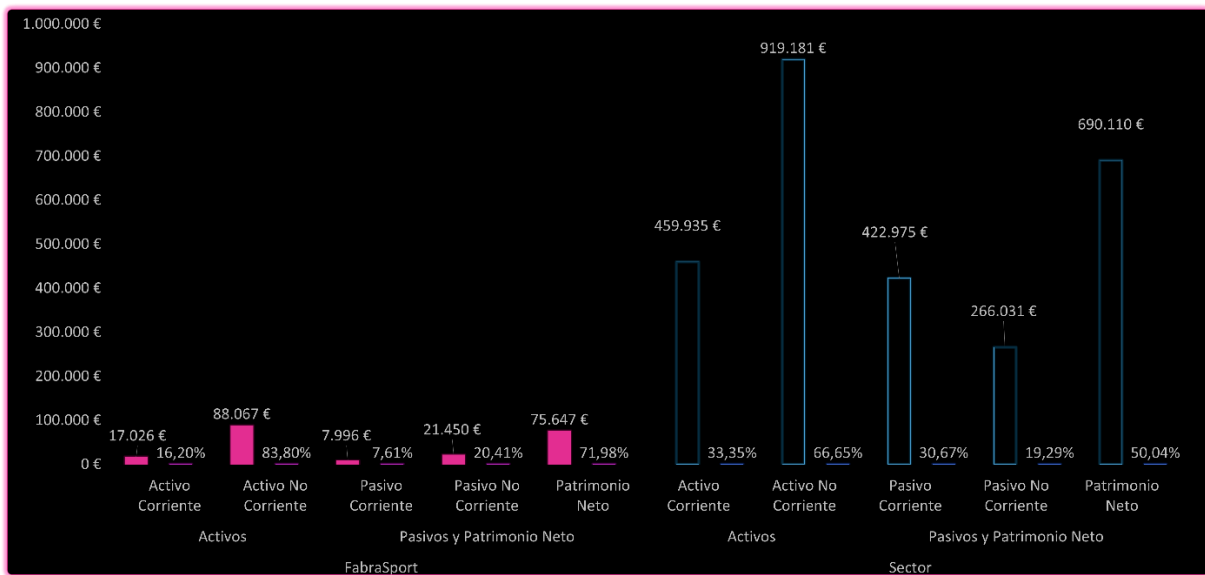
Pese a ser un sector donde el coste de la financiación externa es más elevado que el rendimiento que ofrecen sus activos, sí podemos afirmar que el gimnasio Atalanta, está muy lejos de ofrecer la rentabilidad económica que ofrecen el resto de los gimnasios de la competencia.

### 5.3.2 FABRASPORT

#### 5.3.2.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 258. Análisis patrimonial del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



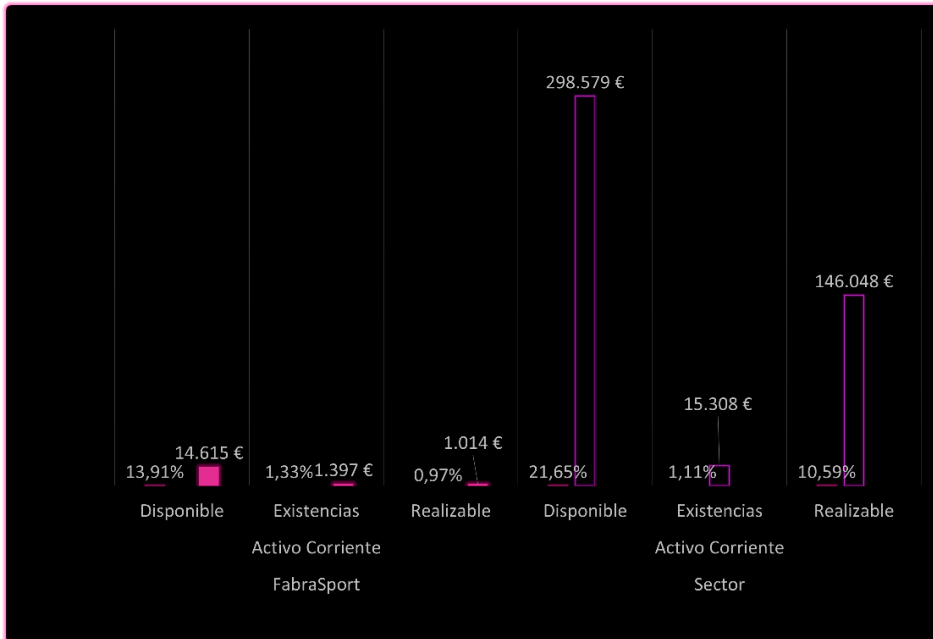
El gimnasio FabraSport presenta activo corriente con un peso del 16% mientras que la media del sector supone el doble. El activo no corriente supone un peso mayor en FabraSport (84%), no obstante, el importe del sector (66%) es mucho mayor.

El pasivo no corriente supone el mismo peso para los dos, un 20%, en cambio el pasivo corriente tiene una influencia muy baja en el gimnasio FabraSport. El pasivo a corriente es un 10% mayor al pasivo no corriente en este sector.

El patrimonio neto del sector es mucho mayor, no obstante, el peso de éste en el gimnasio FabraSport es del 70% sobre el activo total mientras que en el sector supone un 50%.

Imagen 259. Activo corriente por cuenta general gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

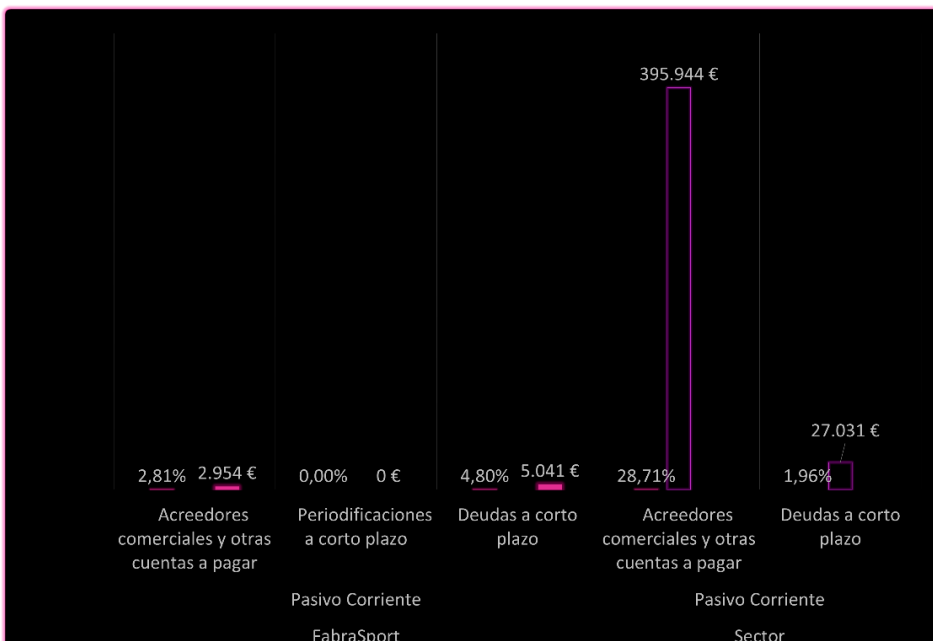


Analizando en más detalle el activo corriente, observamos como el peso del realizable es mucho mayor en el sector comparado con el del FabraSport, 145.000 euros de diferencia. El disponible presenta un importe mucho mayor al del gimnasio, en concreto 270.000 euros más aproximadamente.

Las existencias de ambos son insignificantes sobre el activo total.

Imagen 260. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las deudas a corto sin coste del sector alcanzan un peso del 30% aproximadamente sobre el total de activo. Las deudas a corto del FabraSport son con entidades de crédito que suponen un 5% del activo total, mientras que en el sector suponen un peso menor (2%) a pesar de ser un mayor importe.

**5.3.2.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA**

*Imagen 261. Fondo de maniobra del gimnasio FabraSport comparado con el sector*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



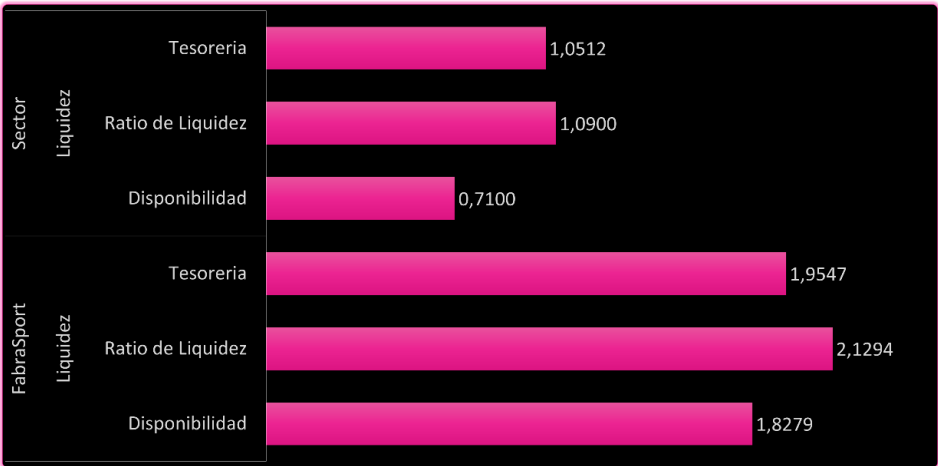
Ambos presentan un equilibrio económico-financiero (FM>0).

Ambos presentan un fondo de maniobra reducido pero positivo, por lo tanto, según esta comparación podemos asegurar que el gimnasio FabraSport muestra una estructura más equilibrada ya que presenta cifras menores y presenta prácticamente el mismo importe en relación con el fondo de maniobra que el sector. FabraSport tiene la mitad de activo en cuanto a peso relativo (AC/AT), por lo tanto, esto nos dice que consigue una mejor estructura. Esto es también debido a una estructura de la deuda, ya que el sector posee un 30% de pasivo corriente y el FabraSport en cambio, un 7% aproximadamente.

**5.3.2.3 LIQUIDEZ**

*Imagen 262. Ratios de liquidez del gimnasio FabraSport comparado con el sector*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



El gimnasio FabraSport presenta mayores ociosidades de su activo corriente con respecto al sector, sobre todo de su disponible.

No obstante, para ello analizaremos el plazo de cobro y pago.

**5.3.2.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO**

*Imagen 263. Plazos de pago y cobro del gimnasio FabraSport comparado con el sector*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



El gimnasio FabraSport cobra al instante mientras que el sector tarda unos 50 días en hacerlo, lo que nos indica que gestiona este gimnasio gestiona mejor sus cobros que la competencia. Al ser este plazo de cobro tan reducido, es lógico que la empresa presente una cifra del ratio de disponibilidad muy elevada. El sector presenta ociosidades en su activo corriente, pero tarda demasiados días en cobrar si tenemos en cuenta la actividad que realiza. Se debería por tanto analizar la productividad del activo, para ver realmente el rendimiento económico.

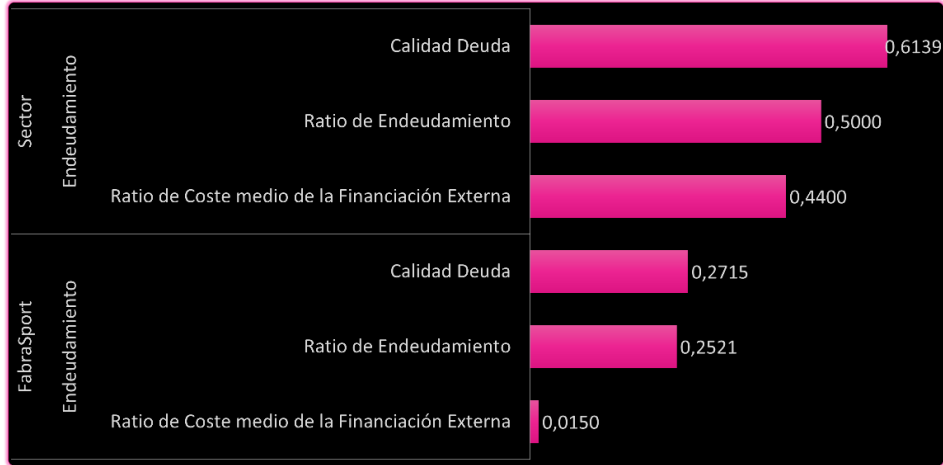
El plazo de pago del FabraSport es casi inmediato, también lo cual nos indica que la empresa gestiona de mejor manera sus cobros y pagos que la competencia.

El sector en cambio paga fuera de plazos, según lo estipulado en la ley, no obstante, esto podría ser algo lógico si entendemos que un gimnasio posee un gran volumen de inmovilizado material y por tanto, el pago para financiar dicho activo podría aplazarse.

### 5.3.2.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 264. Ratios de endeudamiento del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La calidad de la deuda es aceptable por parte del sector, en cambio, el FabraSport presenta una calidad de la deuda mucho mejor que el sector.

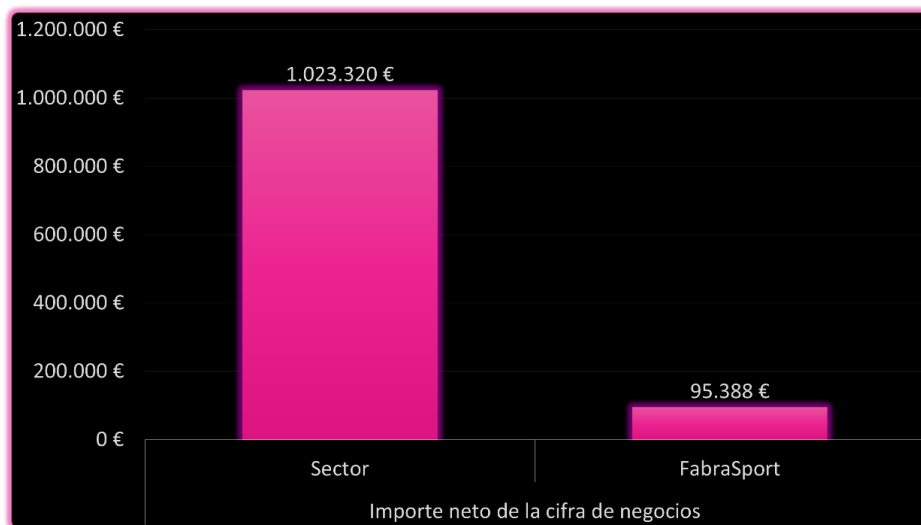
En cambio, FabraSport está excesivamente capitalizado y su competencia, gestiona de mejor manera sus recursos propios.

El coste de la deuda del gimnasio FabraSport es menor, no obstante, veremos analizaremos con más detalle esto una vez lo comparemos con el rendimiento económico posteriormente

### 5.3.2.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 265. Ventas y beneficio neto del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El gimnasio FabraSport alcanza unas ventas mucho menores con relación a su competencia.

Imagen 266. KPI sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

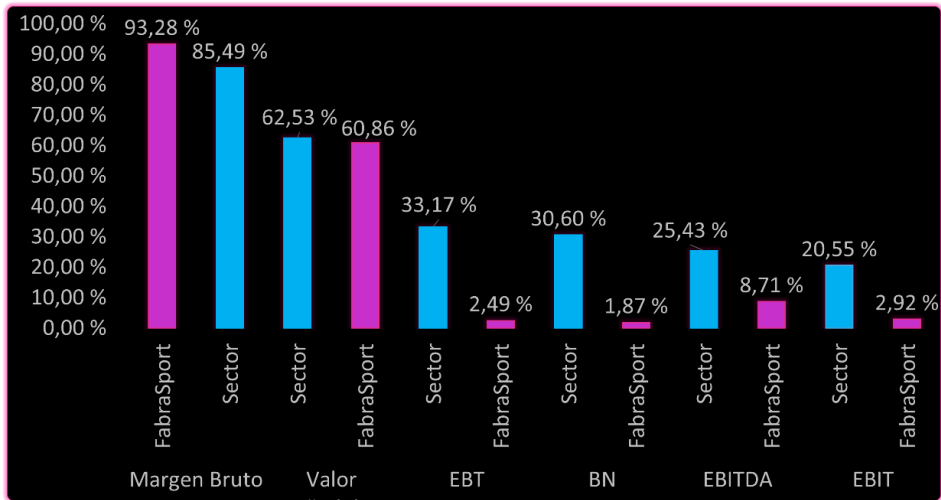
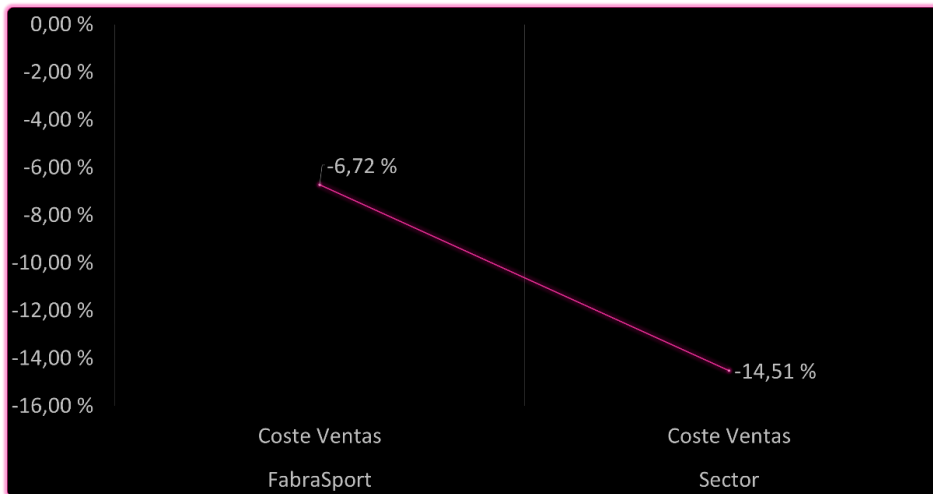


Imagen 267. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como vemos en la imagen 266, el gimnasio FabraSport gestiona mejor el coste de ventas que el sector.

Alcanzando un 93% de margen bruto y el sector un 85%.



Imagen 268. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector

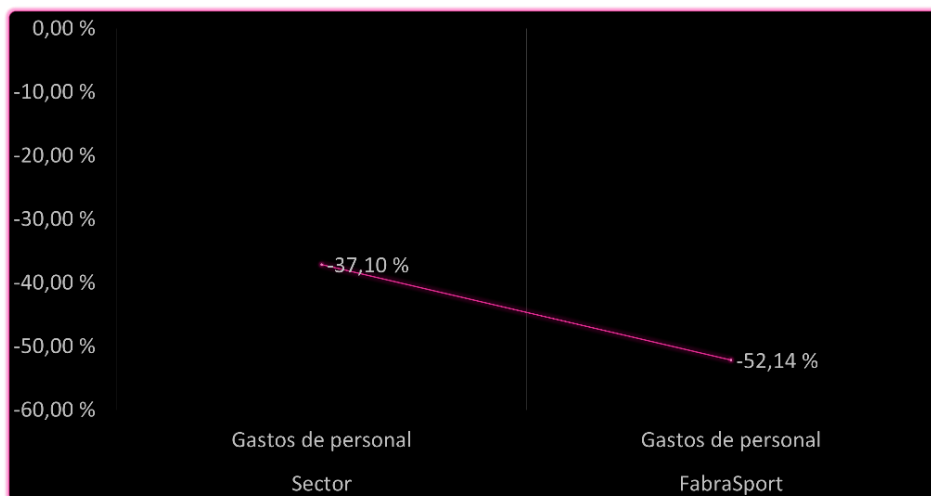
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Sin embargo, el sector gestiona de mejor forma otros gastos de explotación, en cambio FabraSport, a pesar de obtener otros ingresos de explotación, gestiona de peor manera estos gastos.

Imagen 269. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Ambos poseen un gasto de personal bastante elevado, no obstante, el gasto del FabraSport es demasiado elevado, un 52% y más si tenemos en cuenta que éste posee casi 5 veces menos plantilla que la que tiene de media el sector, como vemos en la imagen 270.

Esto se resulta en un EBITDA del 8% en el FabraSport, cifras muy por debajo de la media del sector.

El gasto de personal es excesivo si atendemos a la cifra que resulta de EBITDA.

Imagen 270. Número de empleados del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

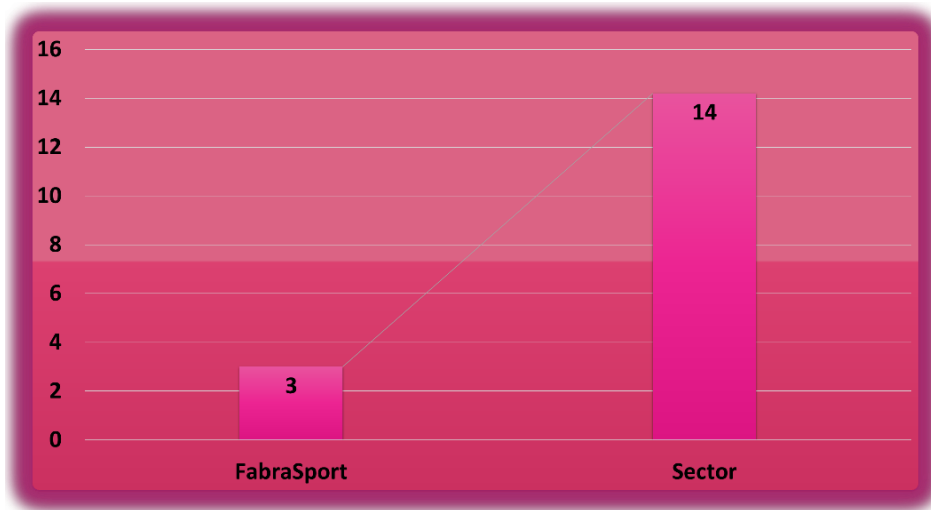
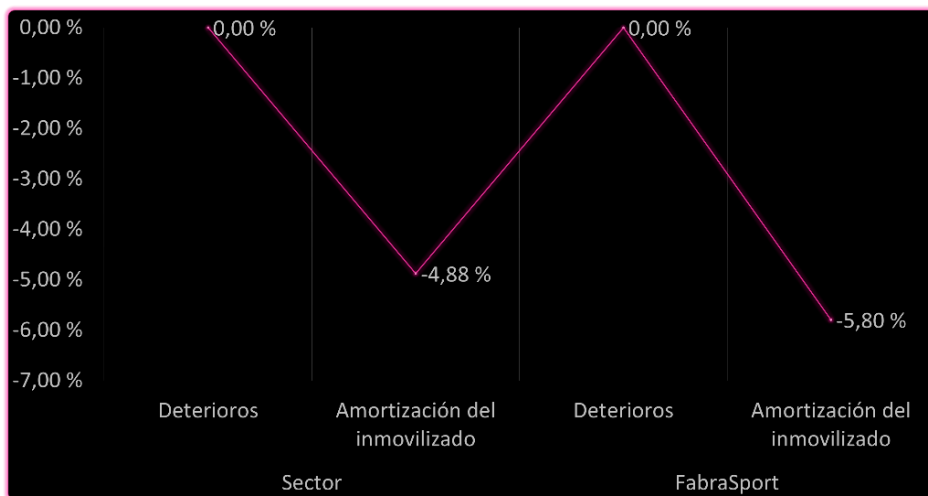


Imagen 271. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

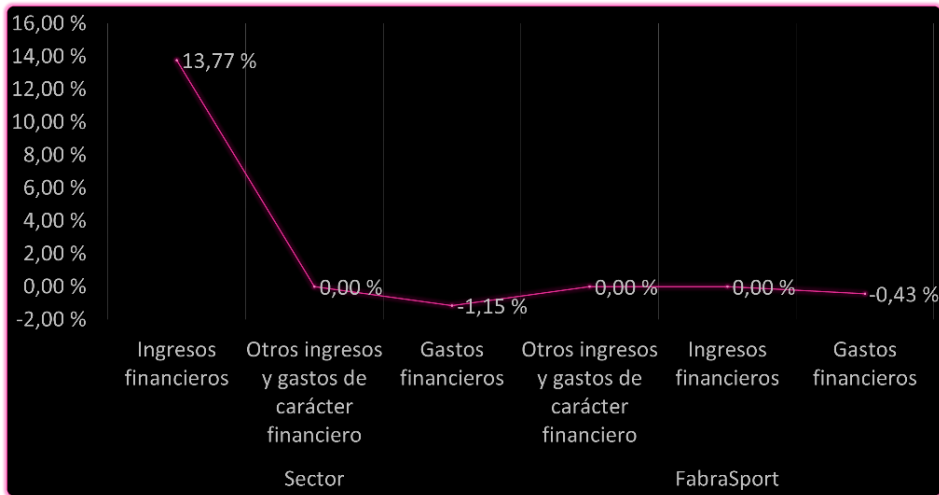


Las amortizaciones de ambos presentan un gasto parecido en peso relativo, no obstante, si tenemos en cuenta que el sector presenta una cifra de inmovilizado mucho mayor al gimnasio FabraSport, este gasto sí es significativo para el gimnasio.

Esto ofrece como resultado un EBIT del 3% por parte del FabraSport, en cambio el sector ofrece un peso relativo del 20%.

Imagen 272. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

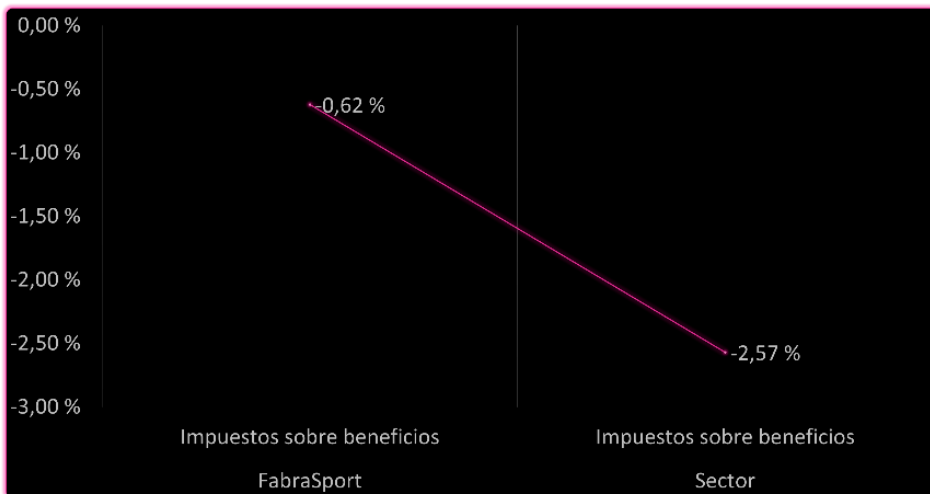


La entidad solo soporta carga financiera, mientras que el sector obtiene un 14% de ingresos con respecto a ventas por inversiones financieras.

Esto se resume en unos ingresos antes de impuestos mayores al EBIT, por parte del sector. Por lo tanto, el gimnasio FabraSport debería realizar un benchmarking en cuanto a inversión se refiere, para fijarse en la competencia y empezar a invertir más sus fondos propios en este tipo de inversiones que tantos ingresos ofrecen.

Imagen 273. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio FabraSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La carga fiscal es mayor en el sector, a consecuencia de obtener más ingresos.

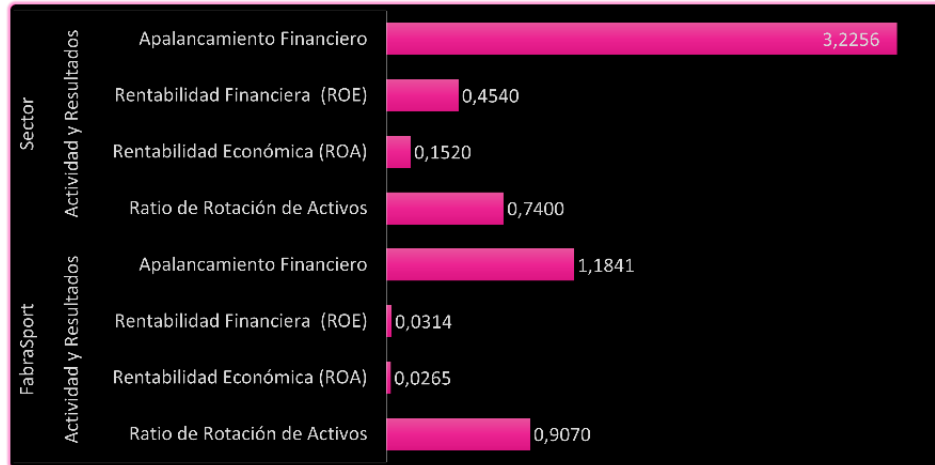
Finalmente, esto supone un beneficio neto del 2% frente a un 30% que obtiene la media del sector.

Cifras muy desfavorables en cuanto a al desempeño final de la sociedad.

### 5.3.2.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 274. Ratios de actividad y resultados del FabraSport comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



En términos generales, el ROA del sector > ROA del FabraSport, lo que significaría que éste tendría un rendimiento peor al que consigue la competencia.

La rotación del activo es mucho mayor en el gimnasio FabraSport. Presenta una óptima productividad de su activo, pero un margen de ventas mucho menor al de la media del sector.

El coste de la deuda es mucho mayor en la competencia, por lo tanto, si entendemos  $CD > ROA$  es sinónimo de un mal rendimiento. Sin embargo, por barato que fuera el coste de la deuda del gimnasio FabraSport, sería insuficiente para poder obtener la rentabilidad económica que ofrece el sector.

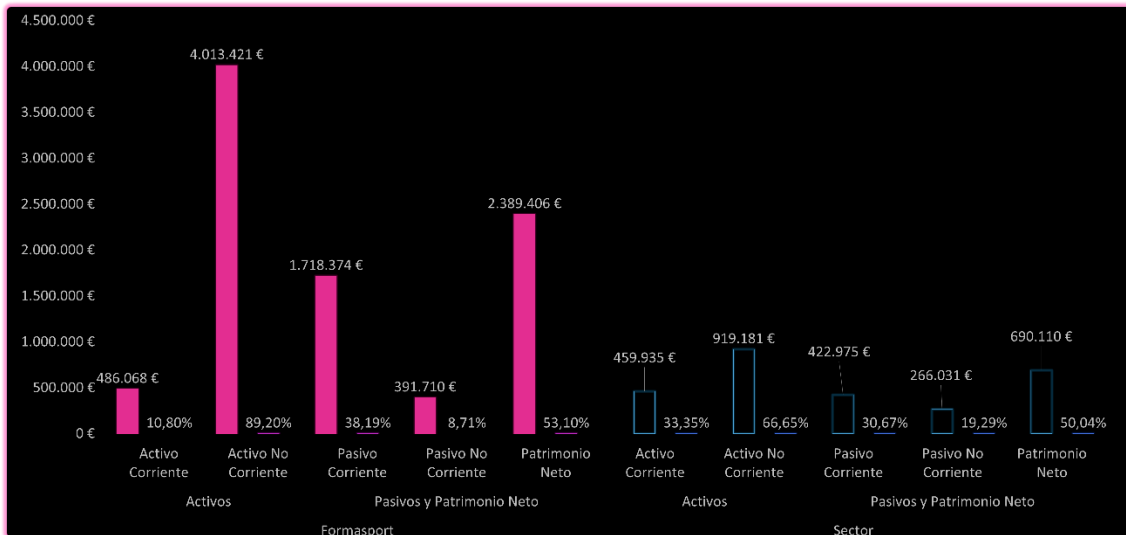
La rentabilidad financiera del sector es mucho mayor a la rentabilidad que ofrece FabraSport. No obstante, teniendo en cuenta el nivel de capitalización al que está sometido este gimnasio, debería aumentar su deuda y hacer operativo su apalancamiento financiero, obteniendo el doble de rentabilidad para sus accionistas.

### 5.3.3 FORMASPORT

#### 5.3.3.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 275. Análisis patrimonial del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El peso relativo del activo corriente en el FormaSport es de (11%), en cambio en el sector es del (33%)

El peso relativo del activo no corriente es del (89%) en el gimnasio FormaSport y en el sector es del (67%)

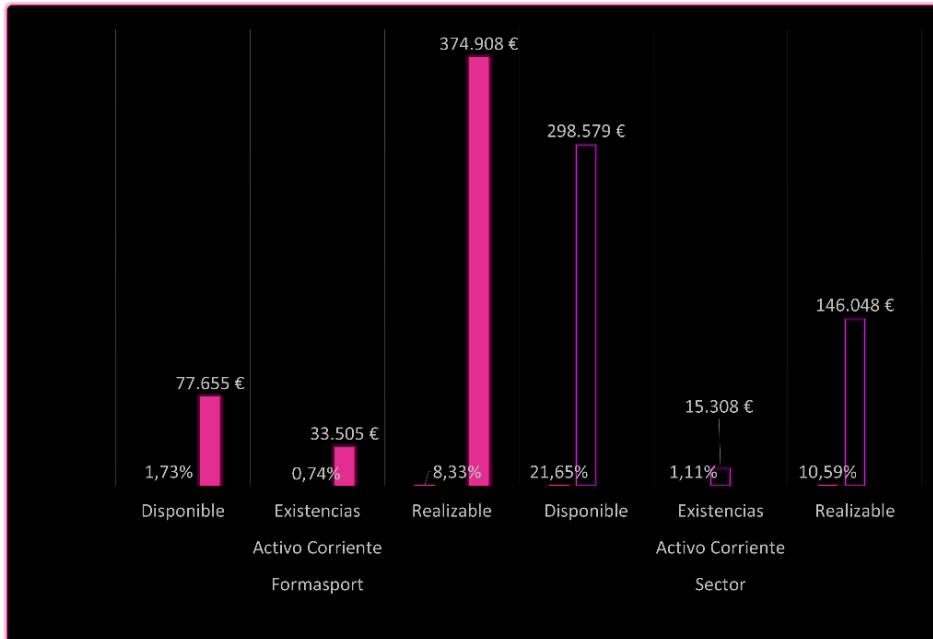
El pasivo corriente es mayor en pesos relativos en el FormaSport, un 8% mayor. El pasivo corriente es mayor al pasivo no corriente en ambos.

PNC del sector > PNC del FormaSport, en pesos relativos.

El patrimonio neto presenta el mismo peso en ambos.

Imagen 276. Activo corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport comparado con el sector

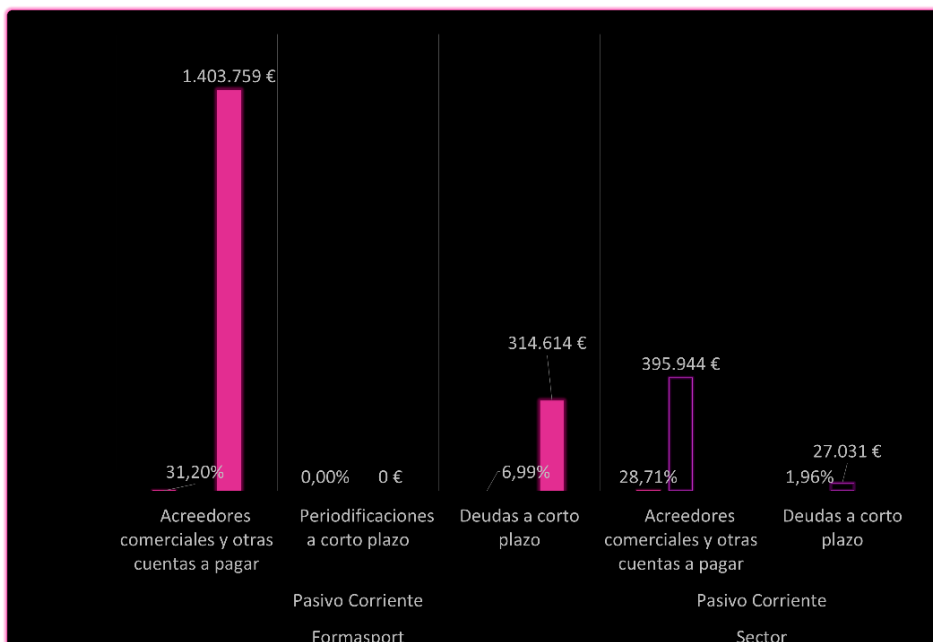
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El disponible es un 2% en el FormaSport mientras que supone el mayor importe del activo corriente en el sector. El realizable a pesar de obtener importes mayores en el FormaSport, presenta un peso relativo (8%) inferior al del sector (10%).

Imagen 277. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



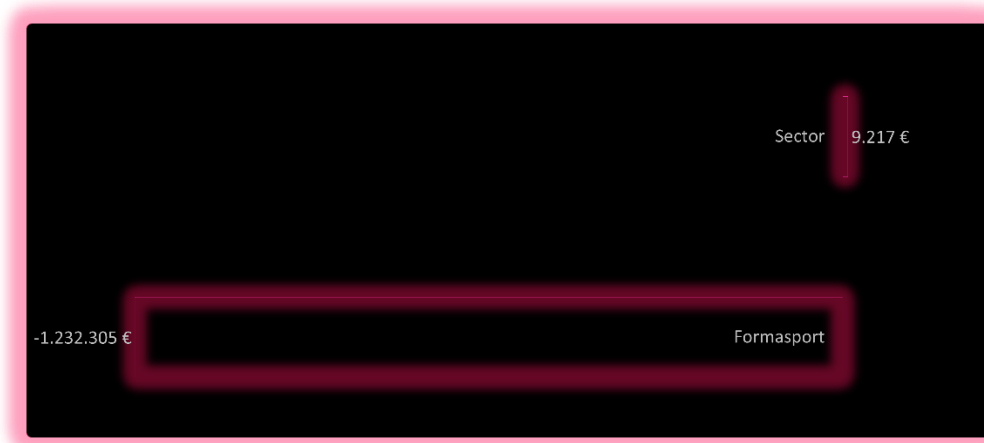
Los acreedores suponen el 31% del peso relativo en el gimnasio FormaSport y un 29% de peso en el sector, ósea que reflejan pesos relativos similares a pesar de sus diferencias en los importes.

Las deudas con coste suponen un peso relativo del 7% para el gimnasio FormaSport, en cambio para el sector suponen un peso del 2%.

### 5.3.3.2 ANÁLISIS DE FONDO DE MANIOBRA

Imagen 278. Fondo de maniobra del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



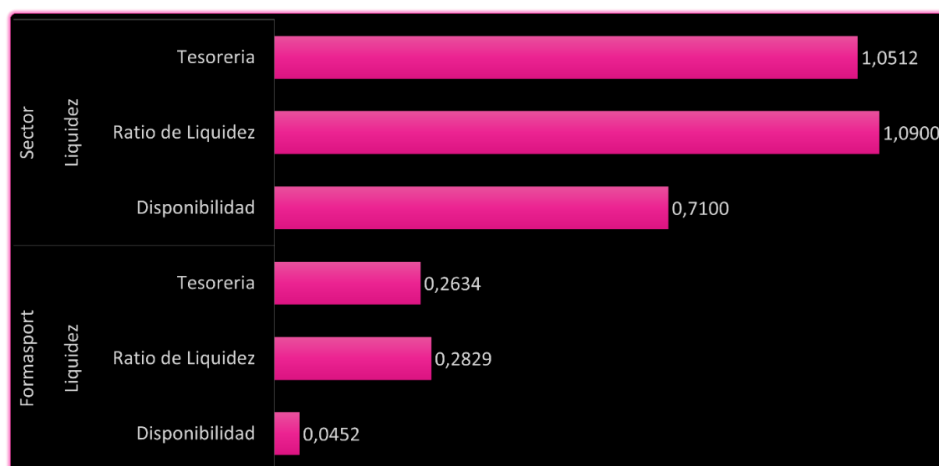
El fondo de maniobra del gimnasio FormaSport presenta unos valores muy lejos de un fondo de maniobra óptimo y teniendo en cuenta que la media del sector tiene un fondo de maniobra marginal pero positivo, esto supone que la estructura de este gimnasio no está en equilibrio.

Mala gestión estructural de su activo y su pasivo corriente en comparación al sector.

### 5.3.3.3 LIQUIDEZ

Imagen 279. Ratios de liquidez del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



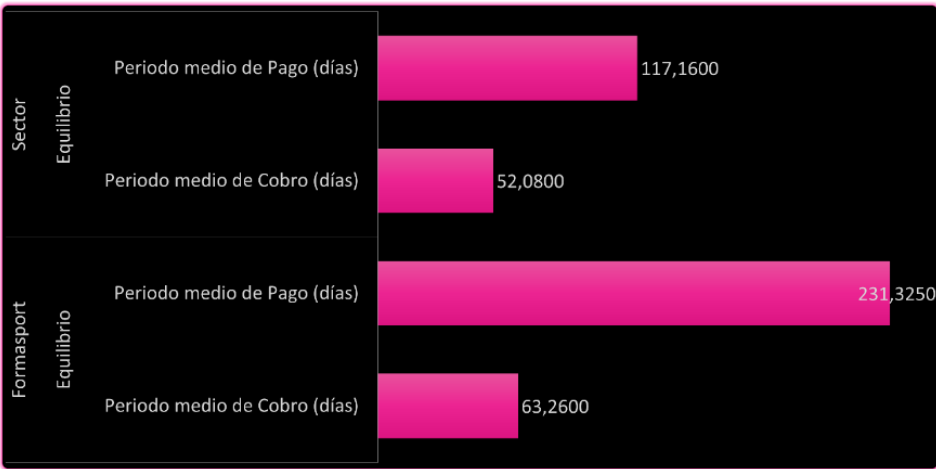
El FormaSport presenta claramente problemas de liquidez si lo comparamos con su sector, puesto que el sector presenta ociosidades en sus activos líquidos y este todo lo contrario.

Esto es debido a una mala estructura de su activo, puesto que el mayor peso de éste es inmovilizado material, de ahí que la empresa no presente una óptima liquidez ni con el sector ni en comparación a unos rangos óptimos.

### 5.3.3.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO

Imagen 280. Plazos de cobro y pago del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los pagos y cobros del gimnasio FormaSport son más elevados que los del sector, lo cual esto complica más su liquidez. Si tenemos en cuenta que el sector tiene unos activos líquidos ociosos y tarda en cobrar 52 días. FormaSport tarda en cobrar 63 cuando posee unos activos líquidos marginales como hemos visto con el ratio de disponibilidad. Por lo tanto, mala gestión de sus cobros en comparación al sector y muy lejos de unos rangos óptimos.

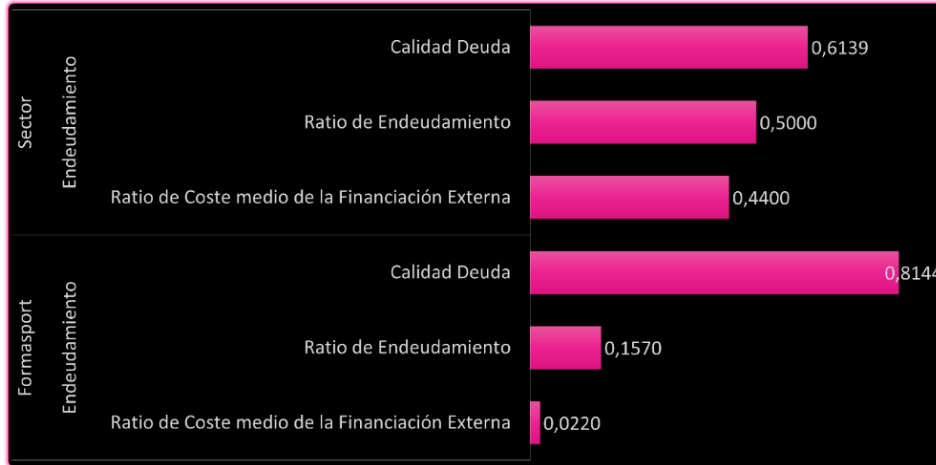
El plazo de pago excede de la ley en ambos, no obstante, como hemos dicho anteriormente, esto evidencia que la empresa tarde tanto en pagar a sus proveedores y presente tantos problemas de liquidez, debido a una falta de efectivo y activos líquidos. Para esto estudiaremos la calidad de la deuda.



### 5.3.3.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 281. Ratios de endeudamiento del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La calidad de la deuda es peor que la del sector, debido a que el pasivo corriente supone un peso mayor que el pasivo no corriente.

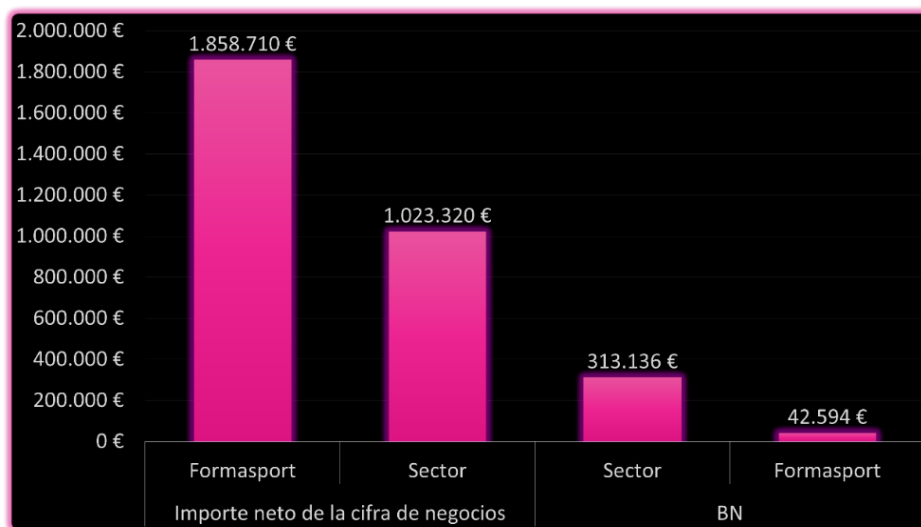
La calidad de la deuda del sector no es tan buena, ya que el pasivo corriente también es mayor al no corriente y esto provoca una estructura económico-financiera con unas cifras que presentan aparentemente el equilibrio, no obstante, se trata de cifras positivas pero marginales.

El FormaSport presenta una deuda excesivamente capitalizada si la comparamos con el sector. Su coste de la deuda es menor.

### 5.3.3.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 282. Ventas y beneficio neto del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El importe neto de la cifra de negocios es mayor al del sector, pero su desempeño final no.

Imagen 283. KPI sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

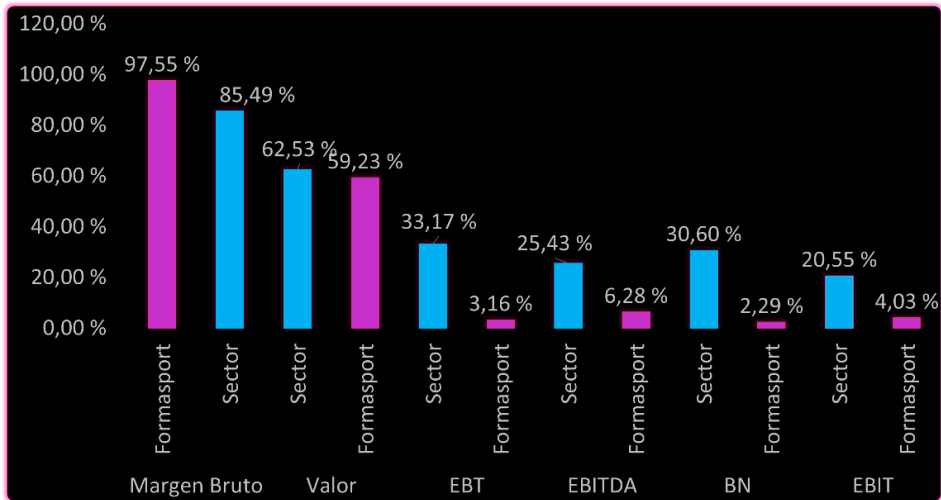
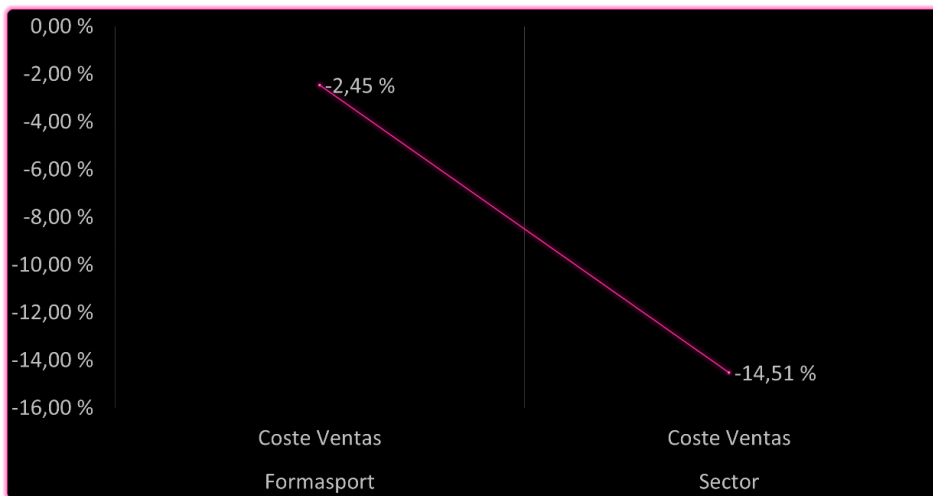


Imagen 284. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los costes de venta son de un importe menor comparados con el sector. Éstos suponen un 14,5% como media del sector y en cambio FormaSport un 2.5%.

El resultado es un margen bruto más abultado por parte de FormaSport.

Imagen 285. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

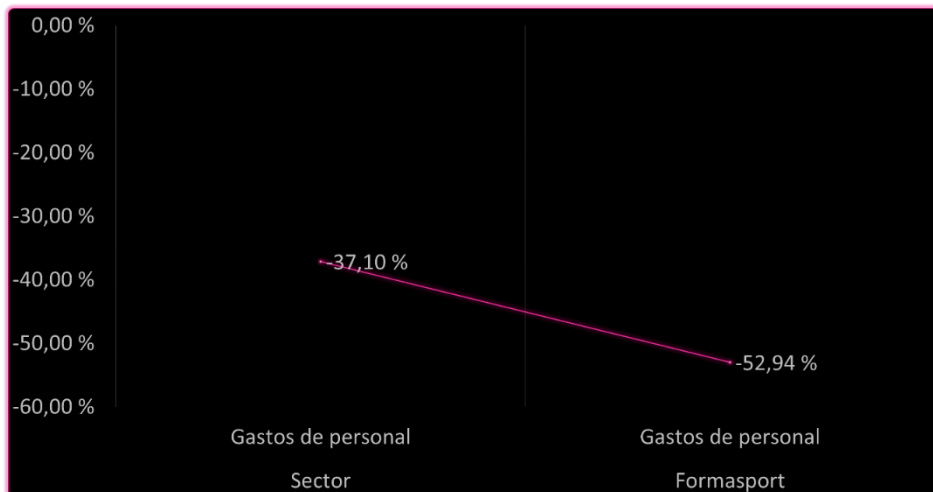


FormaSport presenta el doble de otros gastos por explotación, un 40% aproximadamente, mientras que el sector es responsable de un 23%.

Estos otros ingresos de explotación, que el FormaSport sí genera, no tienen una trascendencia importante en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Imagen 286. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

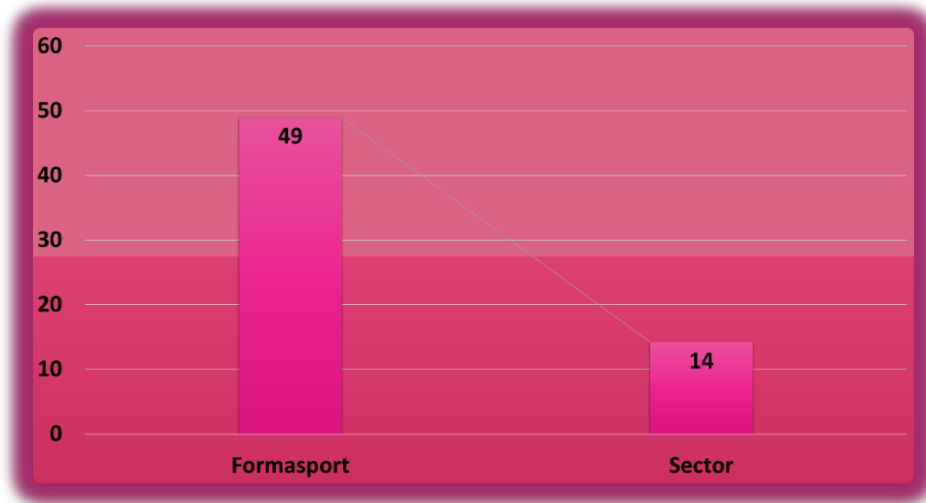


El gasto de personal del FormaSport supone un gasto de personal mayor al del sector.

El resultado del FormaSport es un EBITDA del 6,25% sobre el total de ventas. El EBITDA está por debajo del sector y por debajo de unos rangos óptimos.

Imagen 287. Número de empleados del gimnasio FormaSport comparado con el sector

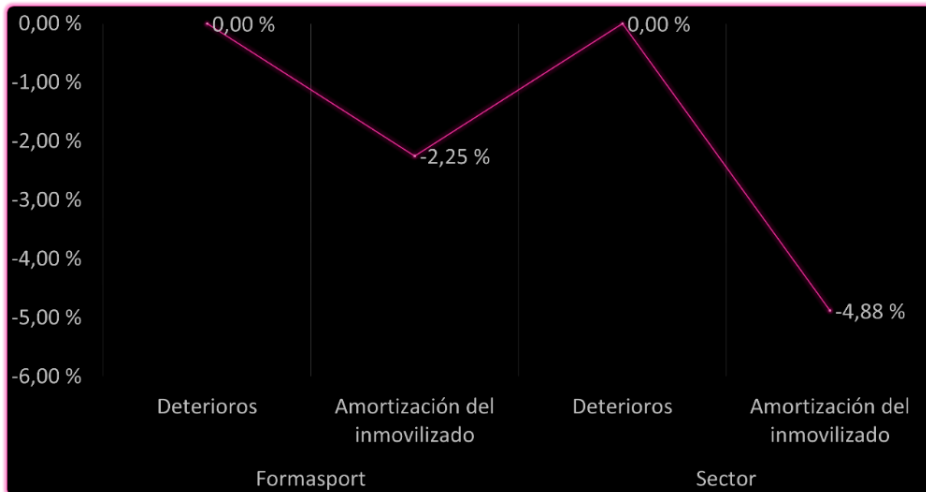
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Este gasto no resulta excesivo si entendemos que 14 empleados es la media del sector y que este gimnasio posee un número muy elevado de trabajadores, en concreto 49.

Imagen 288. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector

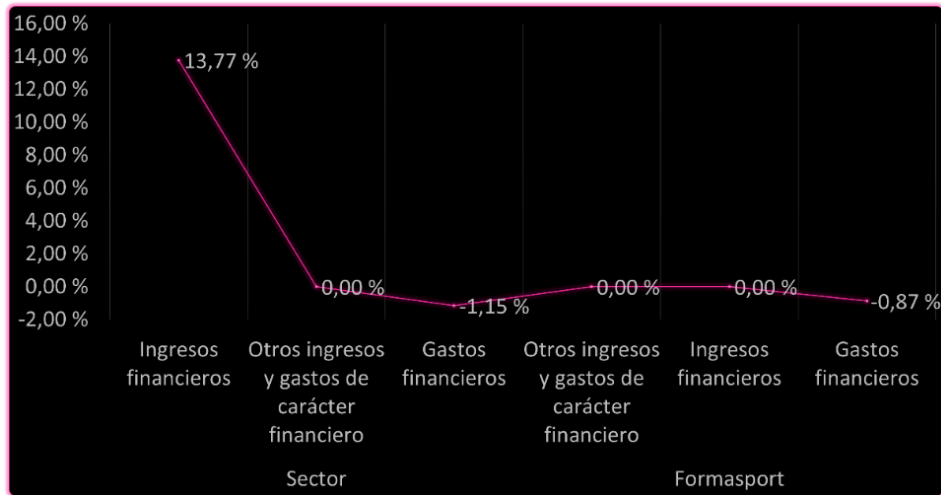
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las amortizaciones del FormaSport suponen un gasto inferior al del sector, además teniendo en cuenta que este gimnasio consta de un activo no corriente con un peso del 90% del total de activo y un valor de casi 4 millones de inmovilizado aproximadamente.

Imagen 289. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector

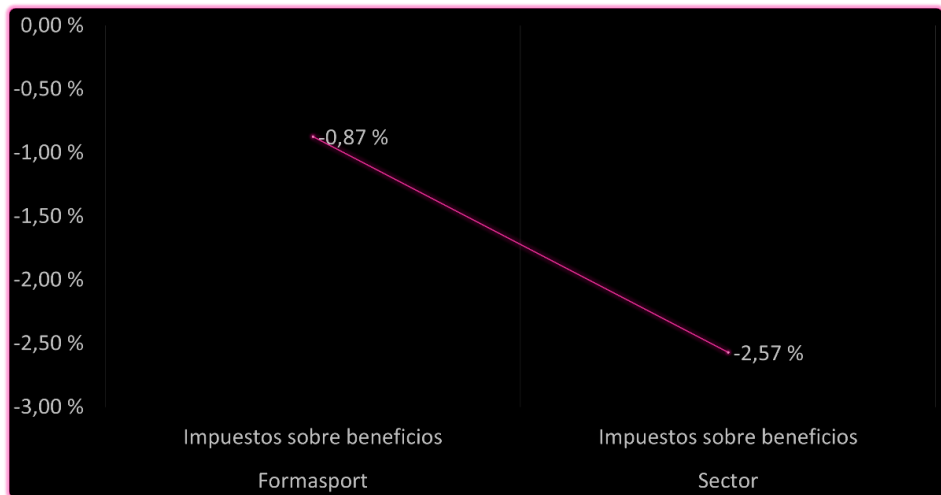
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Observamos como el resultado financiero del FormaSport es nulo, tanto en carga financiera como en como en ingresos financieros. Sin embargo, el sector sí obtiene unos beneficios considerables procedentes de inversiones financieras.

Imagen 290. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio FormaSport comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



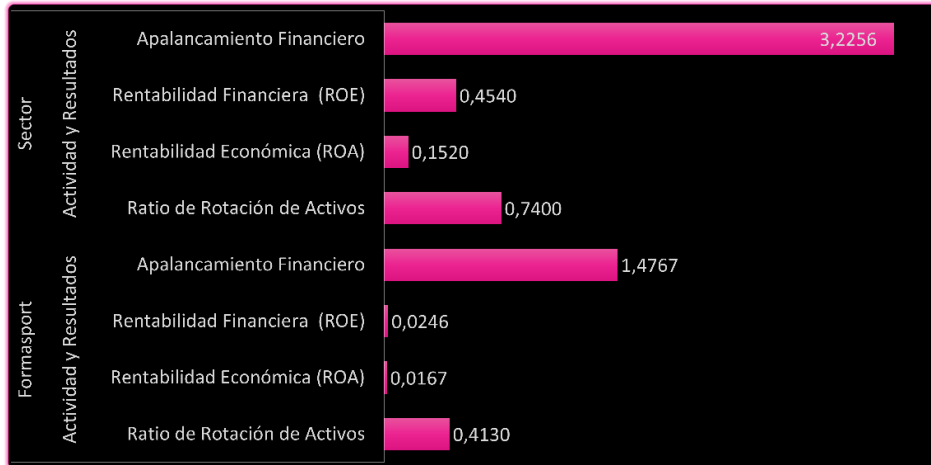
La carga fiscal que sufre el FormaSport es menor a la del sector.

Finalmente, obtenemos un desempeño final sobre ventas del 2,3% mientras que el sector obtiene un 30,60%. La diferencia es muy grande, de manera que no podemos decir que la gestión de ventas y costes de este gimnasio sea la más adecuada, si además tenemos en cuenta todos sus problemas de liquidez y estructura económico-financiera.

### 5.3.3.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 291. Ratios de actividad y resultados del FormaSport comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



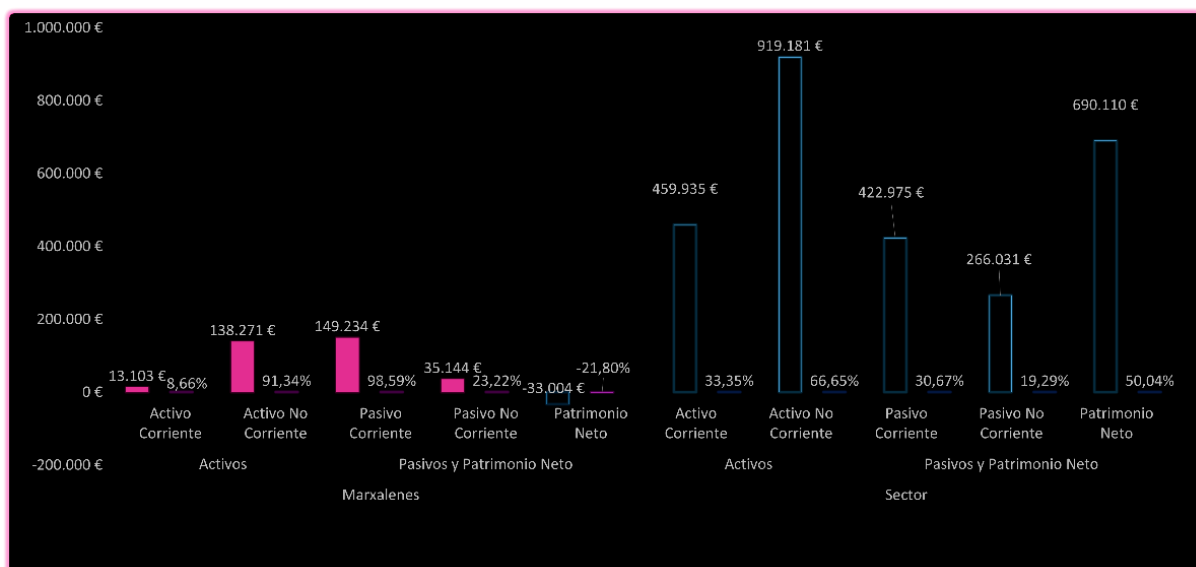
El gimnasio FormaSport presenta un rendimiento económico muy por debajo del sector, debido a una baja rotación y margen de ventas, a pesar de tener un coste de la deuda mucho menor. La rentabilidad financiera del sector ofrece muchas más posibilidades para un accionista que no la rentabilidad que ofrece FormaSport.

### 5.3.4 MARXALENES

#### 5.3.4.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 292. Análisis patrimonial del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El activo no corriente supone un peso relativo mayor al del sector, a pesar de ser un importe menor.

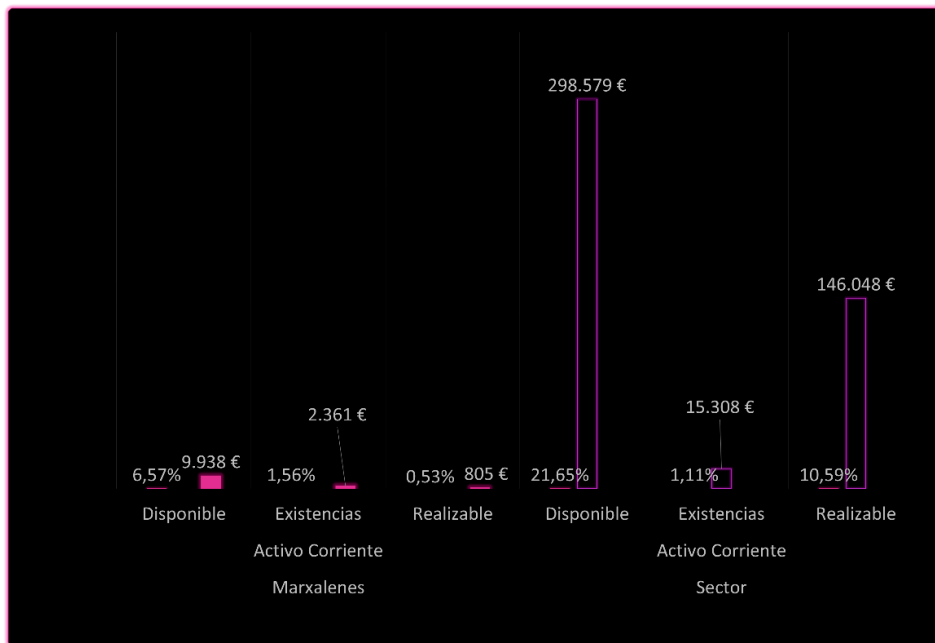
El peso relativo del club Marxalenes, es del 99% para el pasivo corriente y del 23% para el pasivo no corriente, lo cual nos indica una malísima gestión de su deuda.

El activo corriente supone un 9% aproximadamente del activo total, de modo que presenta un peso relativo bastante inferior al del sector (33%).

El patrimonio neto presenta una cifra negativa en el club Marxalenes, mientras que el sector presenta una estructura óptima de sus recursos propios.

Imagen 293. Activo corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

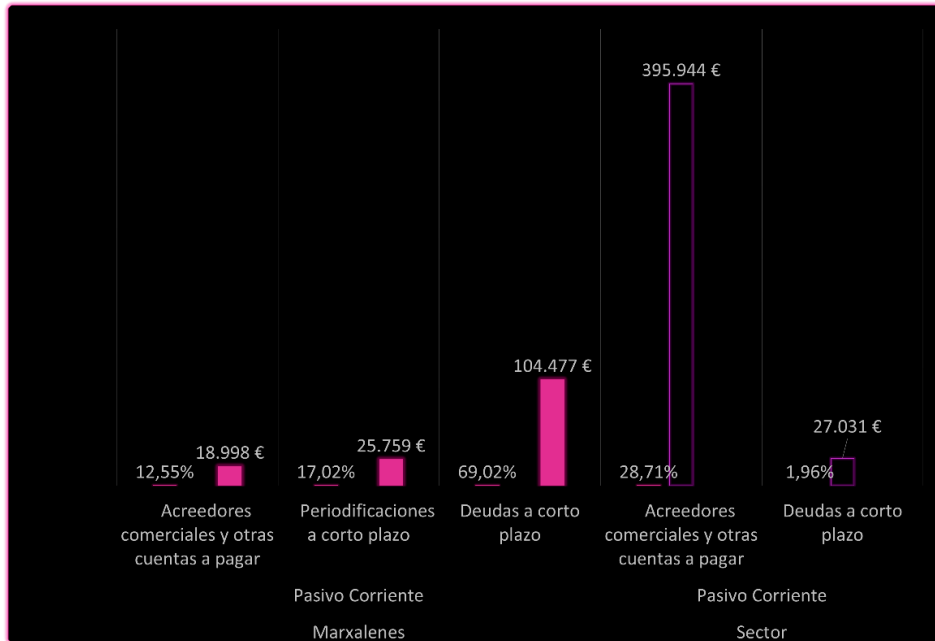
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El disponible es un 15% mayor con relación al peso relativo sobre el activo total en el sector.

Imagen 294. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

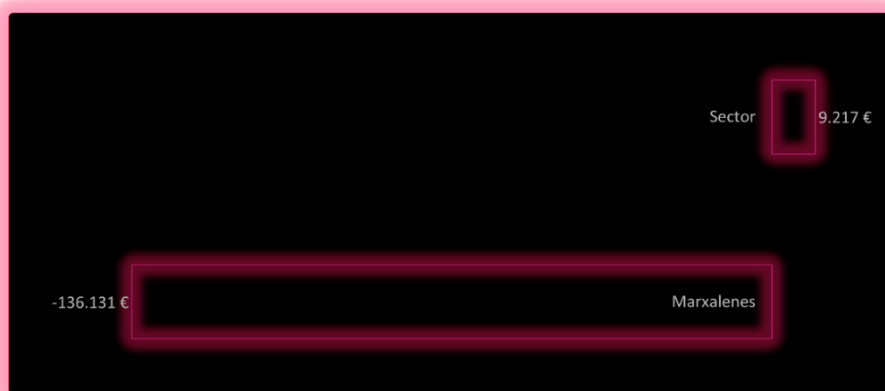


Las deudas a corto suponen la mayoría del total. El 70% se trata de deuda con coste, mientras que el sector presenta un 2% de deuda con coste.

### 5.3.4.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 295. Fondo de maniobra del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



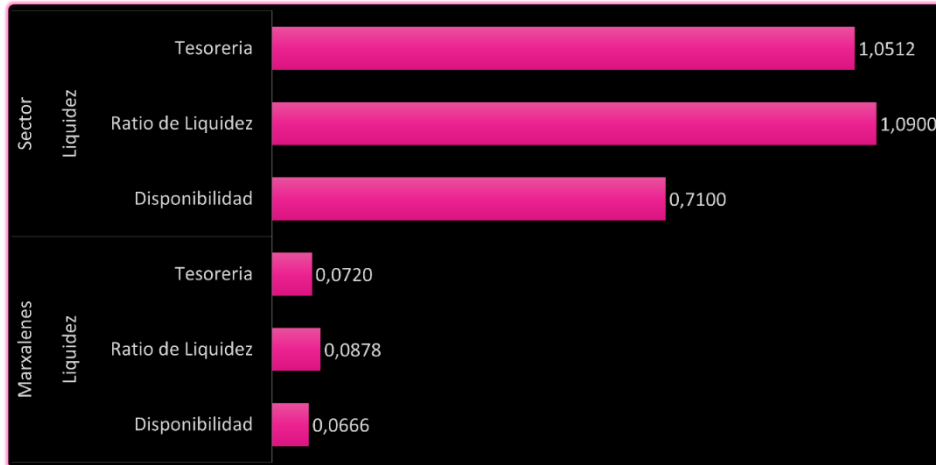
El gimnasio Marxalenes presenta unas cifras en quiebra, si comparamos con el fondo de maniobra del sector y esto es debido a sus pasivos corrientes que tienen un peso relativo exageradísimo, además de un patrimonio neto en números negativos que complica muchísimo la situación de la entidad.



### 5.3.4.3 LIQUIDEZ

Imagen 296. Ratios de liquidez del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



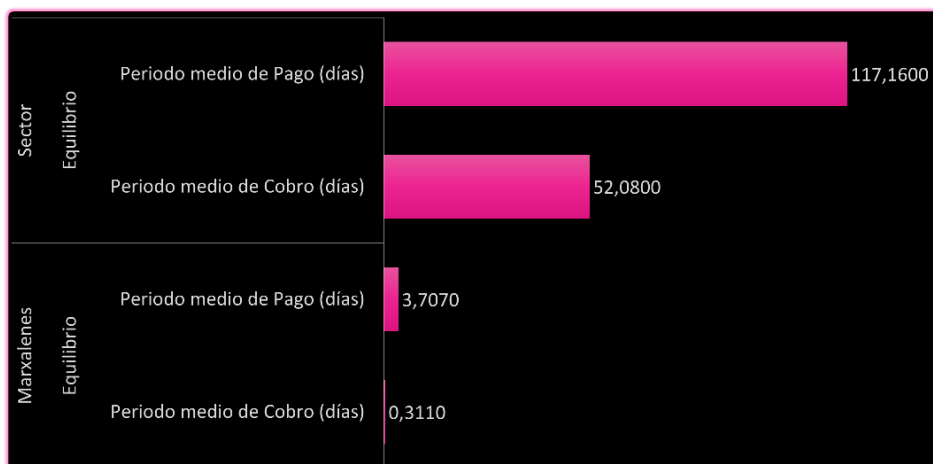
El club Marxalenes presenta una liquidez muy mala en comparación al sector.

Este club no es solvente.

### 5.3.4.4 PLAZOS DE COBRO Y PAGO

Imagen 297. Plazos de cobro y pago del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El club Marxalenes paga y cobra mucho antes que el sector, este es por tanto uno de los motivos de su falta de liquidez.

### 5.3.4.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 298. Ratios de endeudamiento del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

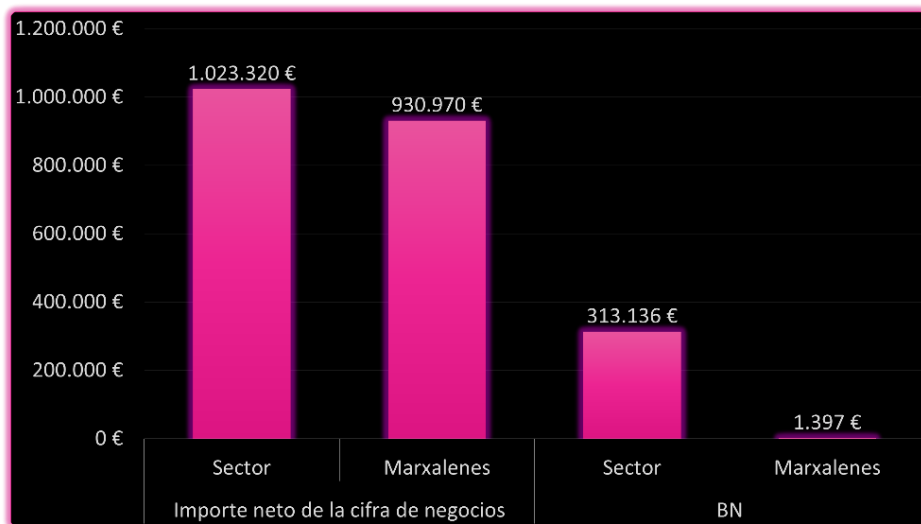


Mala calidad de la deuda comparada con el sector y una deuda excesiva.

### 5.3.4.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 299. Ventas y beneficio neto del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La cifra de ventas es muy similar, no obstante, la diferencia entre ambos en el desempeño final es muy significativa.

Imagen 300. KPI sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

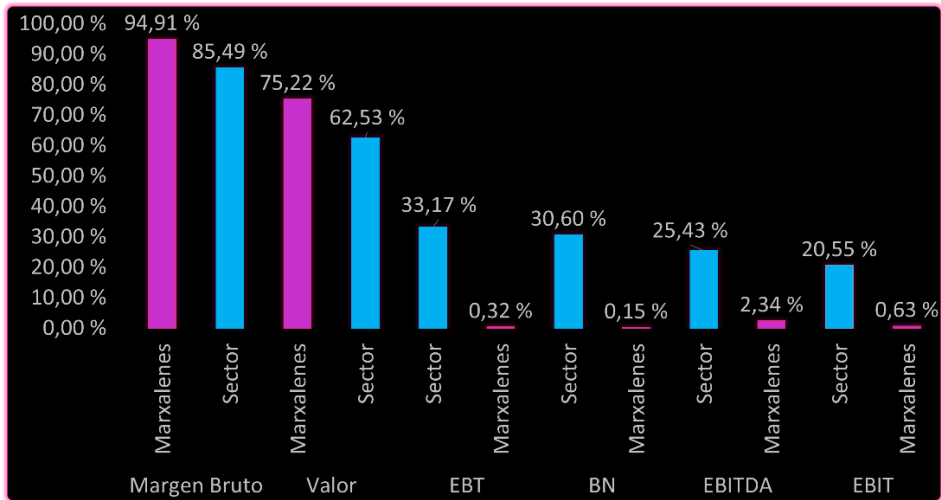
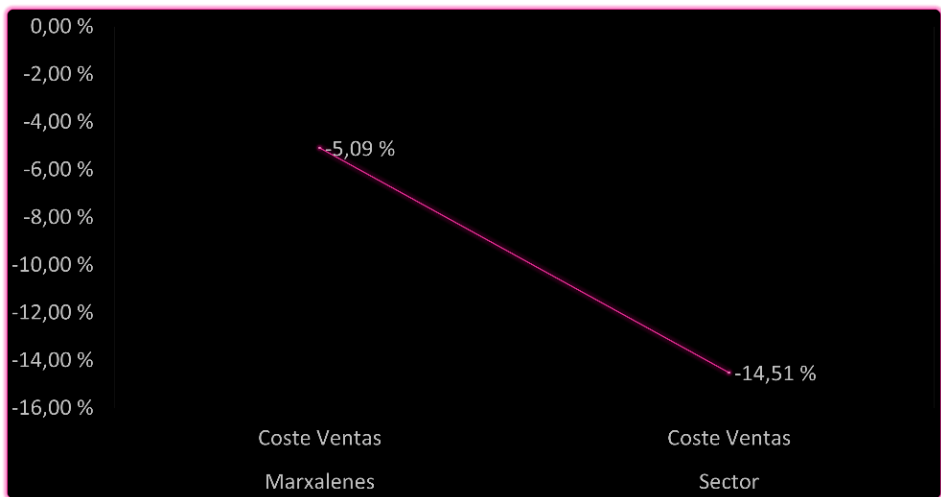


Imagen 301. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Los costes de ventas suponen un peso menor a los del sector.

Imagen 302. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

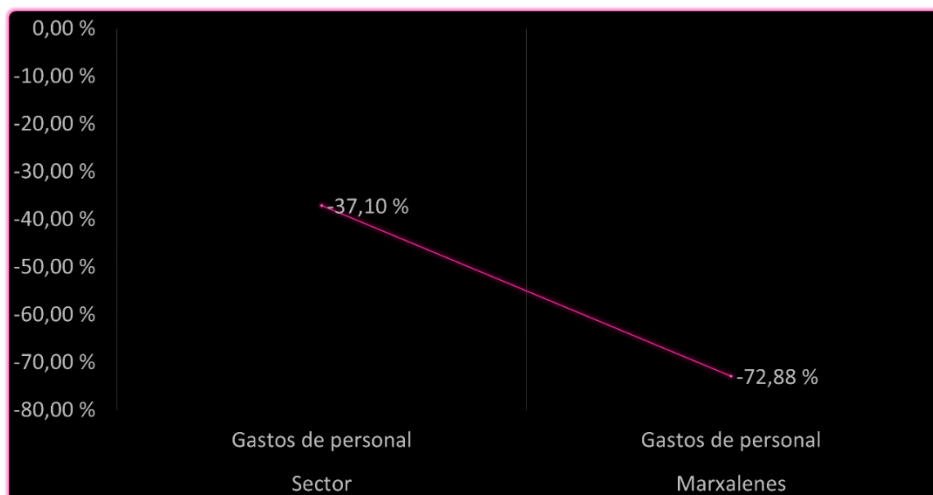


El valor añadido presenta un importe mayor al del sector, un 75% para el club y un 65% para el sector.

La diferencia es que en otros ingresos de explotación el club ingresa un 8% sobre las ventas totales, además de otros gastos de explotación que suponen un 38% mientras que el resto del sector solo produce gasto, un 23%.

Imagen 303. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

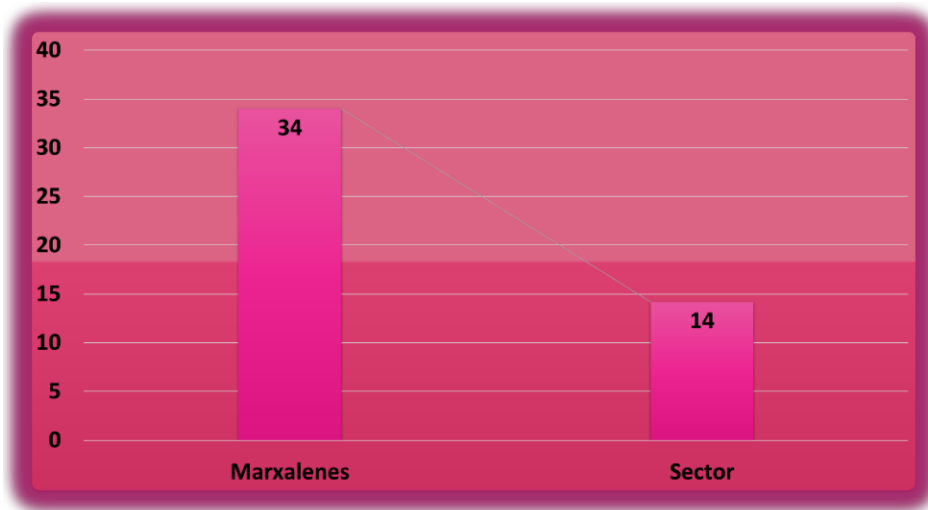


Los gastos de personal del club Marxalenes son desorbitados en comparación al sector, no obstante, si analizamos el número de empleados, vemos como éste posee una cifra mayor al sector.

Con 20 trabajadores más esto nos supone un desembolso de dinero más elevado, pero no debería suponer un 73% del total de ventas, lo cual es algo desorbitado que repercute finalmente en el desempeño de las ganancias.

Imagen 304. Número de empleados del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

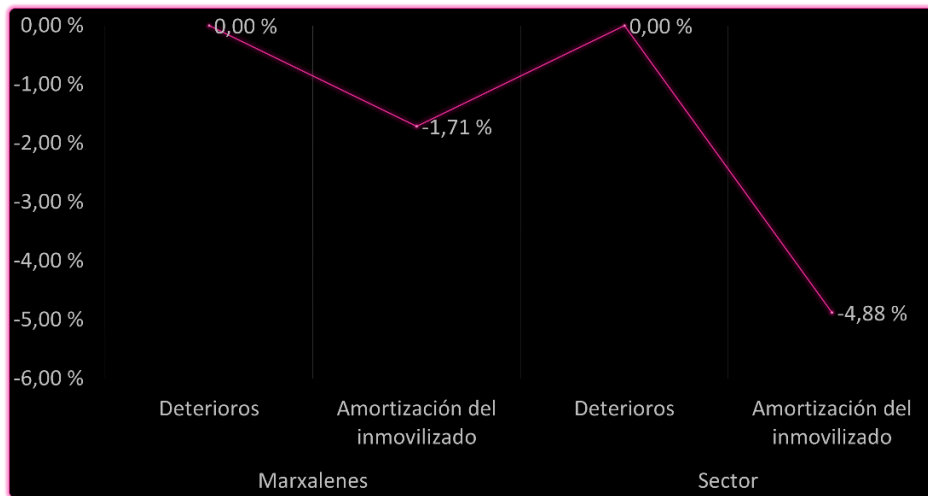
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Como resultado, obtenemos un EBITDA muy por debajo al del sector.

Imagen 305. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

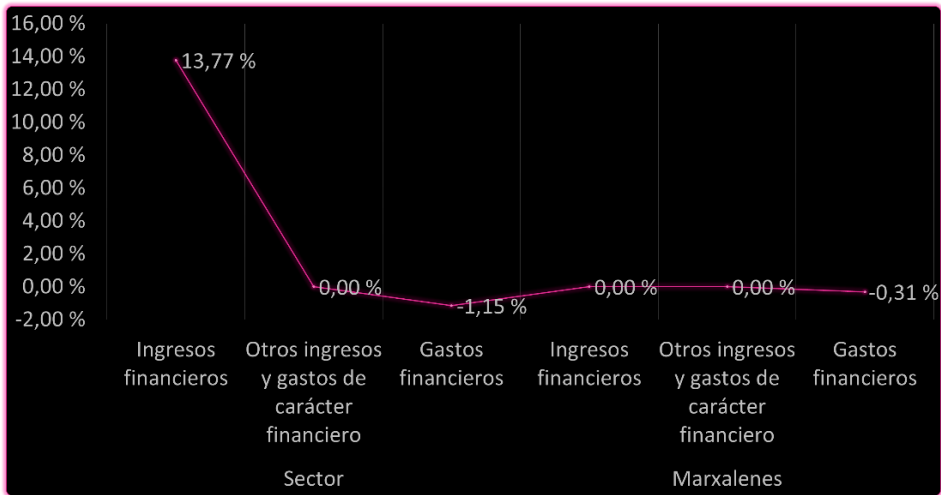
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las amortizaciones son menores a las del sector.

Imagen 306. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

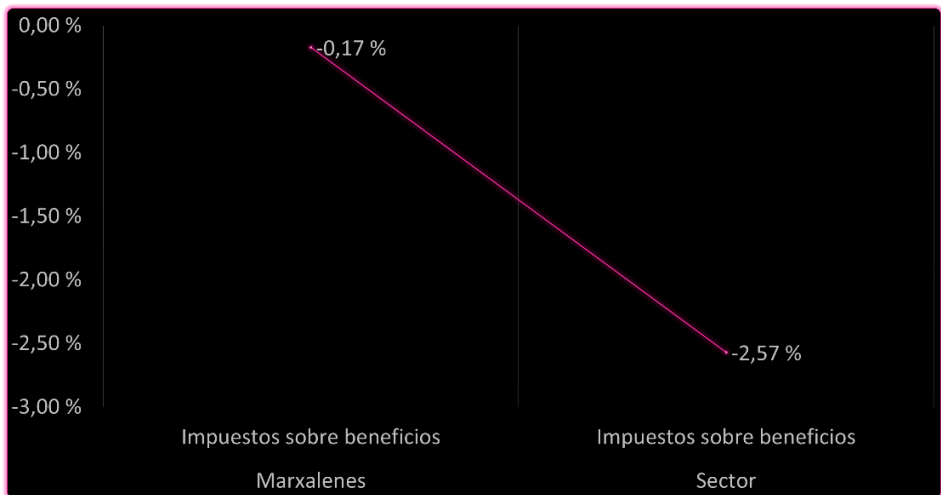
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El resultado financiero del sector es mucho más ventajoso que el del gimnasio Marxalenes, a pesar de su insignificante carga financiera.

Imagen 307. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio Marxalenes comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

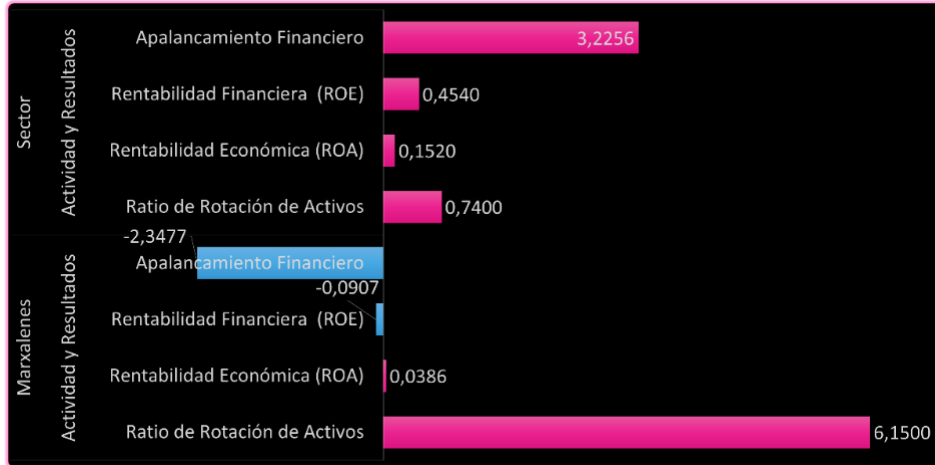


Finalmente, el desempeño final es un 30% del sector frente a un 0,15%, lo que supone una cifra preocupante para el club, comparada con el sector.

### 5.3.4.7 RATIOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Imagen 308. Ratios de actividad y resultados del Marxalenes comparados con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La productividad del club Marxalenes es mucho mejor a la del sector, no obstante, su margen de ventas es realmente bajo. No obstante, el sector ofrece un rendimiento económico en términos generales mucho mejor al que ofrece el club.

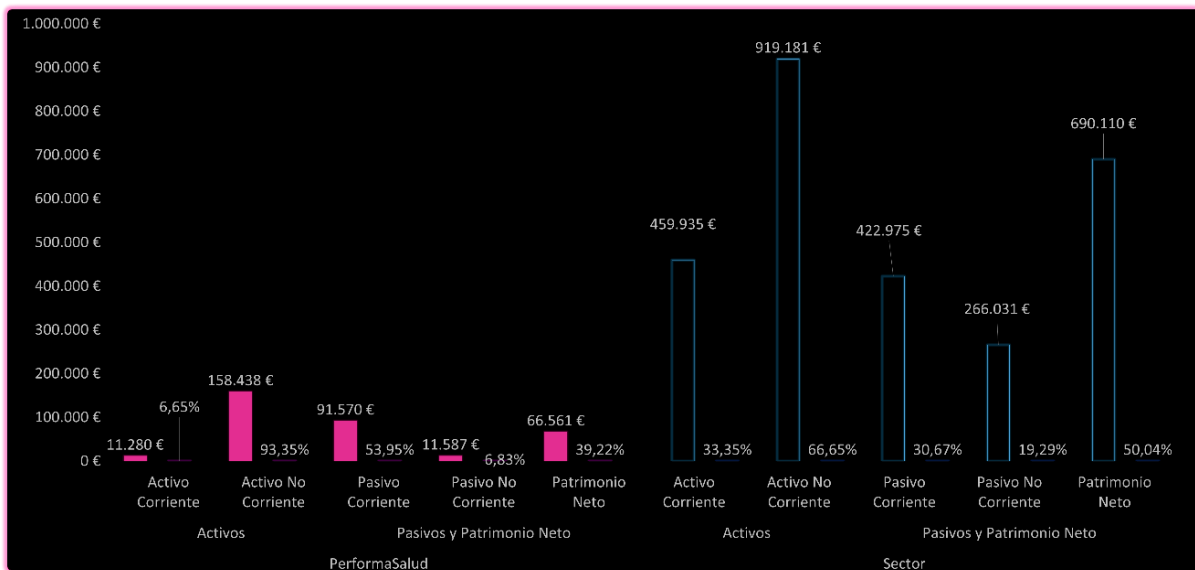
La rentabilidad financiera de Marxalenes es negativa, puesto que tiene una deuda excesiva y por lo tanto, la comparación frente al sector es indiscutiblemente desfavorable.

### 5.3.5 PERFORMASALUD

#### 5.3.5.1 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Imagen 309. Análisis patrimonial del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El peso relativo del activo no corriente del gimnasio PerformaSalud es mayor a la del sector, un 93% frente a un 66%.

El activo corriente supone un peso del 6% frente al 30% del sector.

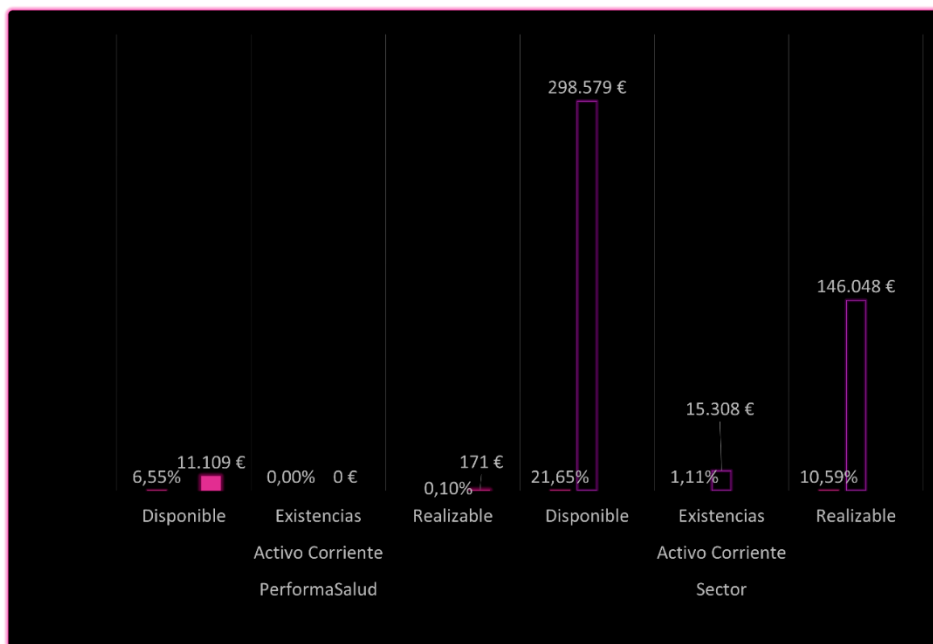
El pasivo no corriente supone un 7% frente a un 20% del sector.

El pasivo corriente tiene mayor deuda en el PerformaSalud sobre el total de activo, un 54% y el sector supone un peso relativo del 30%

El patrimonio neto del sector presenta un peso mayor al del gimnasio PerformaSalud.

Imagen 310. Activo corriente por cuenta general del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

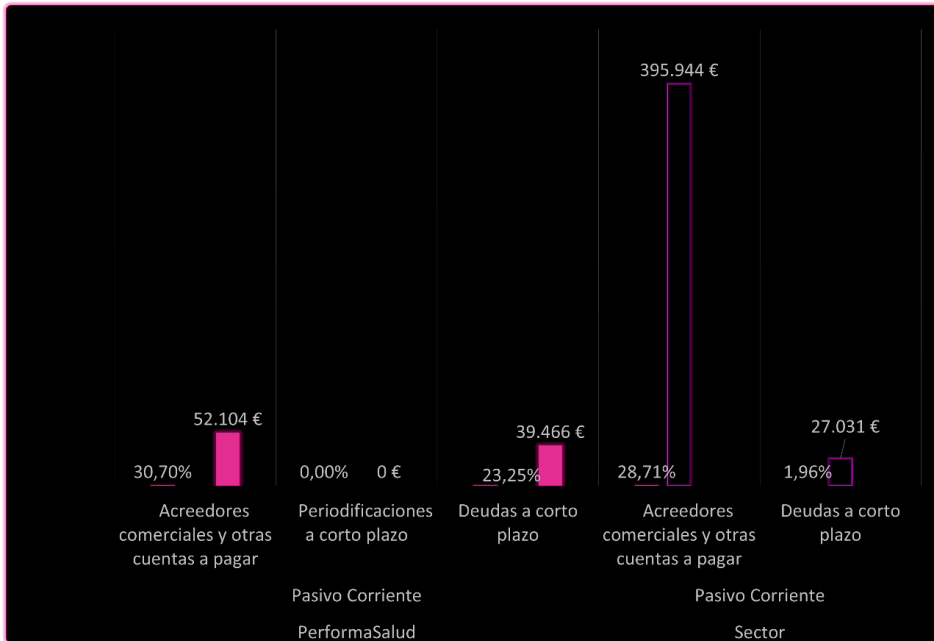


El disponible es un 6,5% del total de activo del gimnasio PerformaSalud mientras que el del sector es un 22%.



Imagen 311. Pasivo corriente por cuenta general del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



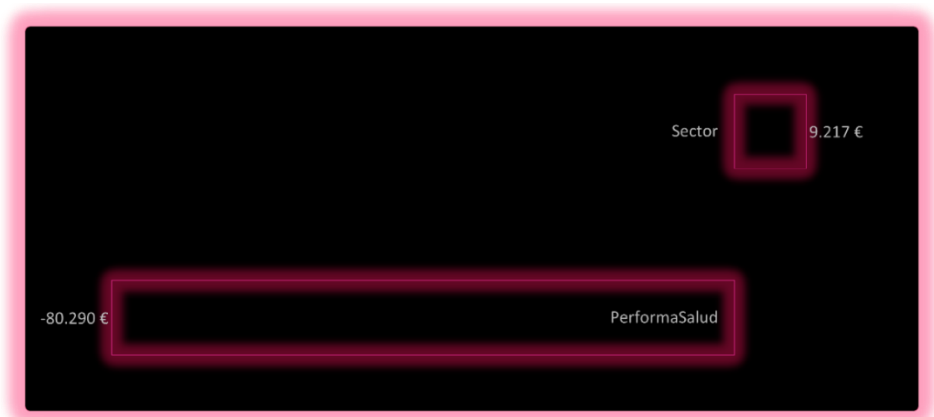
Las deudas sin costes presentan ambos pesos relativos sobre el total muy similares.

Las deudas con coste son un 23% en el PerformaSalud y un 2% en el sector.

### 5.3.5.2 ANÁLISIS FONDO DE MANIOBRA

Imagen 312. Fondo de maniobra del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

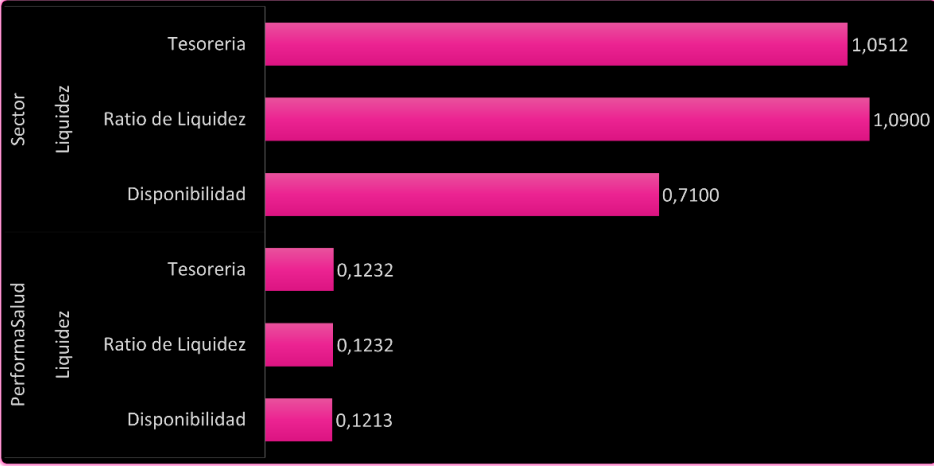


El fondo de maniobra presenta unos resultados desfavorables en comparación al sector.

**5.3.5.3 LIQUIDEZ**

*Imagen 313. Ratios de liquidez del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*

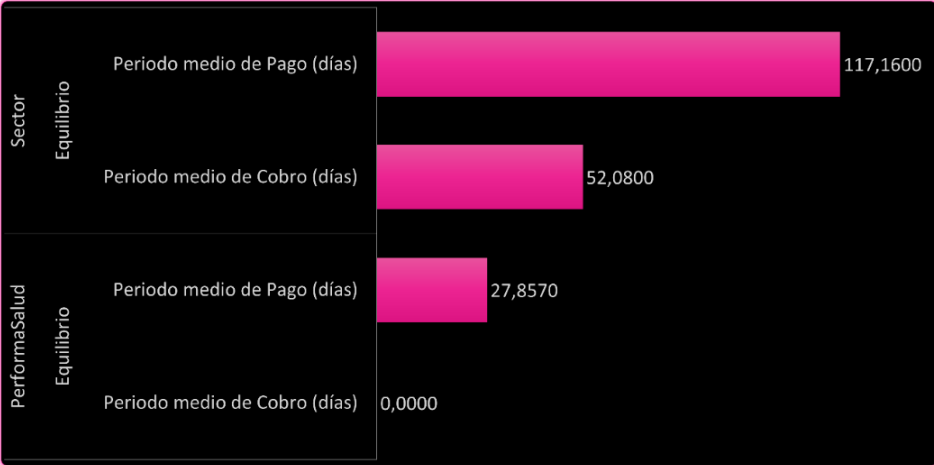


El gimnasio PerformaSalud se encuentra en suspensión de pagos mientras que el sector presenta ociosidades en sus activos líquidos.

**5.3.5.4 PLAZO DE COBRO Y PAGO**

*Imagen 314. Plazos de cobro y pago del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



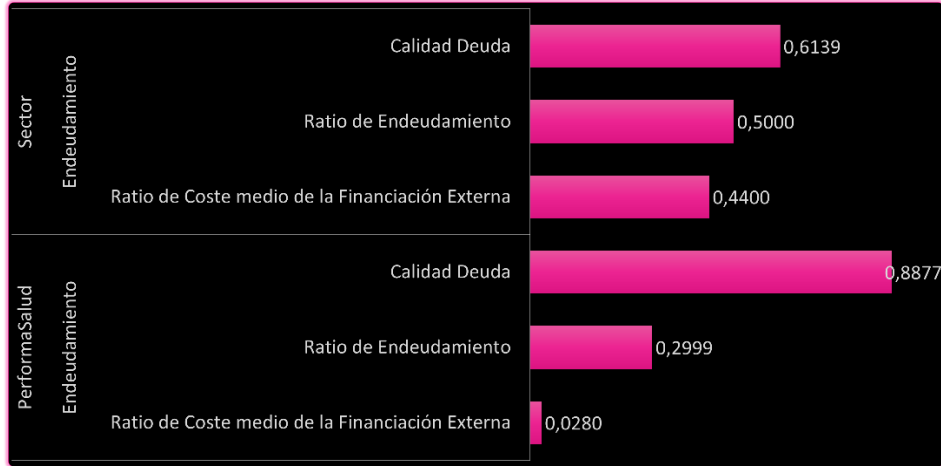
El plazo de cobro y pago son mucho más cortos para el gimnasio PerformaSalud además de que se encuentran dentro de los plazos habituales. El sector en cambio paga a sus proveedores fuera de lo habitual.

Esto, por tanto, nos indica un motivo claro de la falta de liquidez que presenta este gimnasio puesto que paga antes que el sector.

### 5.3.5.5 ENDEUDAMIENTO

Imagen 315. Ratios de endeudamiento del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



La calidad de la deuda es mucho peor para el gimnasio PerformaSalud que para el sector.

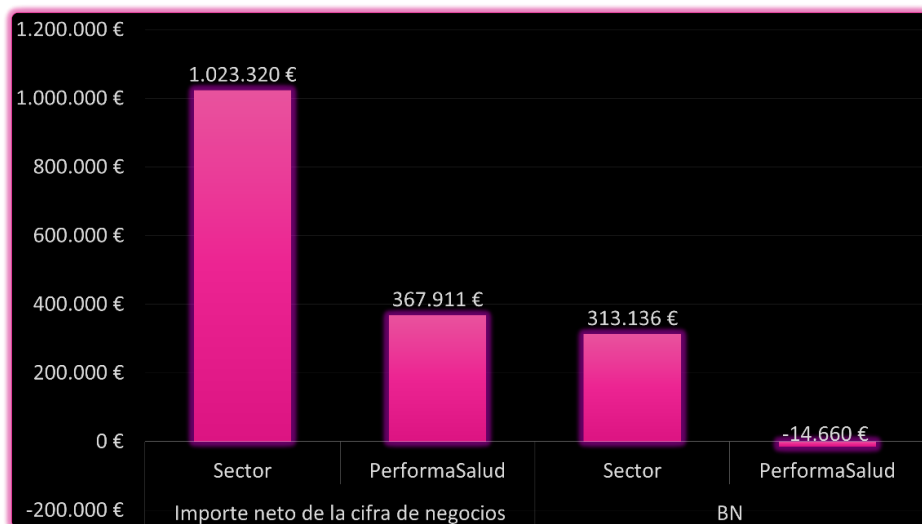
La deuda del sector es óptima pero la del gimnasio presenta una excesiva capitalización de la deuda.

El coste de la deuda es menor al del sector.

### 5.3.5.6 ANÁLISIS CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Imagen 316. Ventas y beneficio neto del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Las ventas del sector son mayores a las ventas del gimnasio, además el beneficio de este último es negativo.

Imagen 317. KPI sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

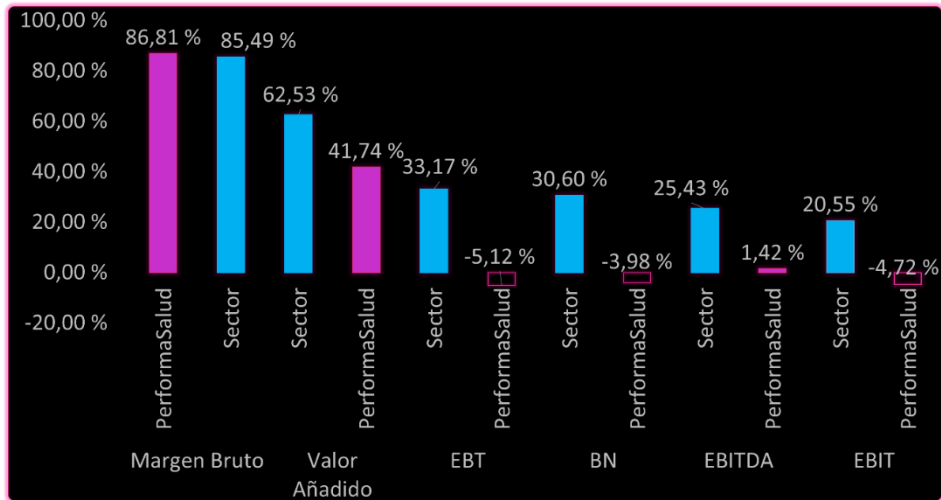
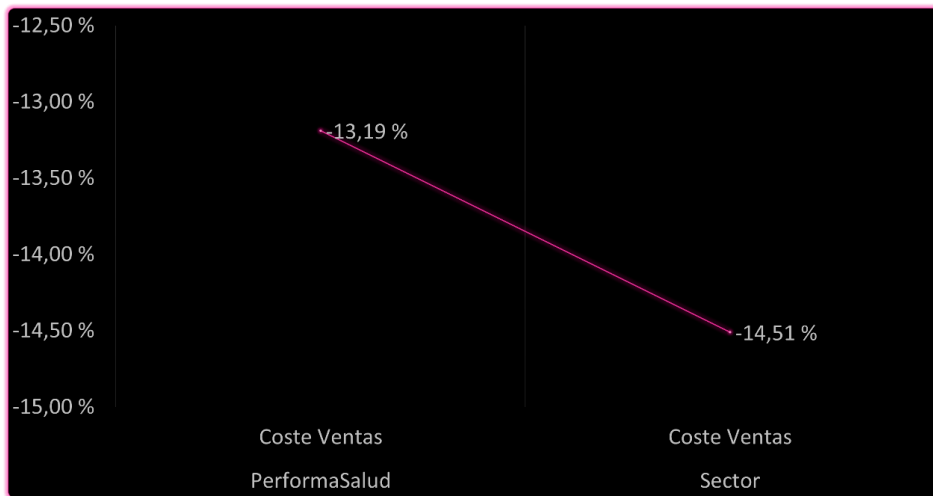


Imagen 318. Coste de ventas sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

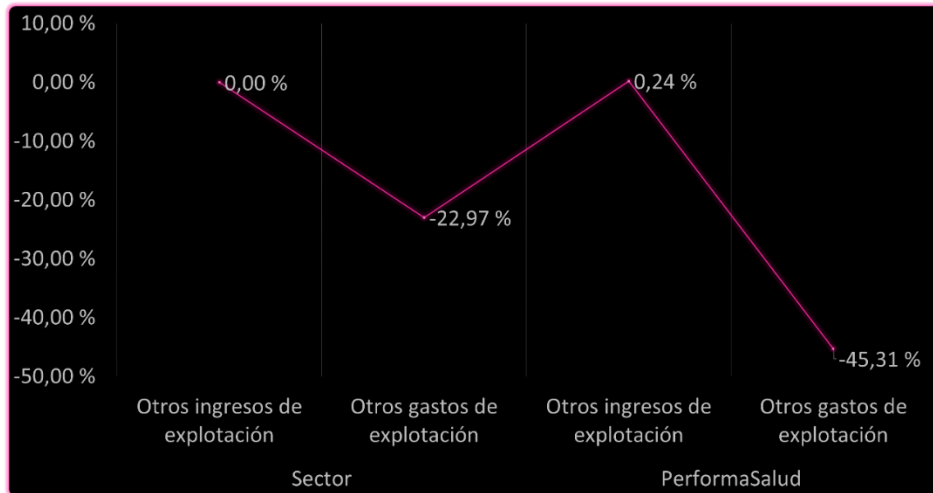


El coste de ventas supone un peso similar sobre las ventas en ambos.

Esto se refleja en un margen bruto por parte del gimnasio PerformaSalud del 86% y del 85% por parte del sector.

Imagen 319. Otros ingresos y gastos de explotación sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

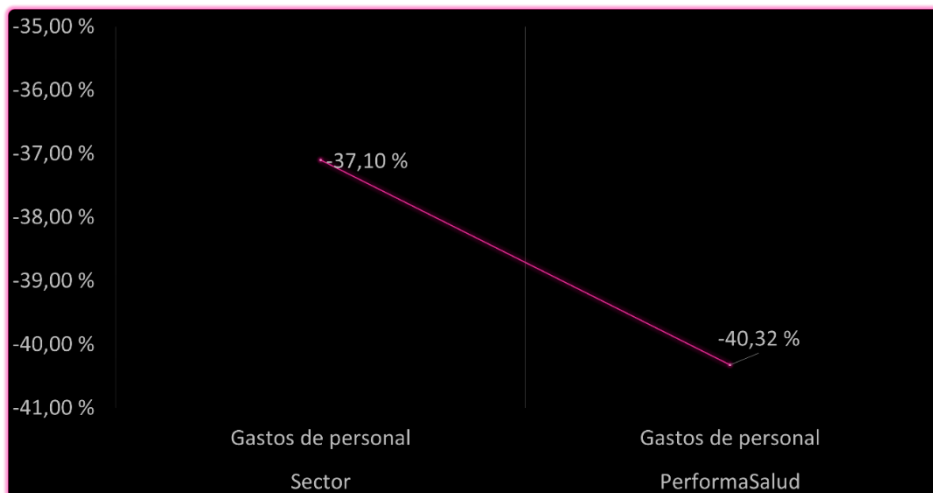
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



Vemos como el PerformaSalud presenta otros gastos de explotación por un peso relativo del 45% y en cambio el sector de 23%, lo cual nos indica una mala gestión por parte de este gimnasio comparada con el sector. El resultado es un valor añadido para PerformaSalud del 42% mientras que el del sector es un 20% más sobre el total de ventas.

Imagen 320. Gastos de personal sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

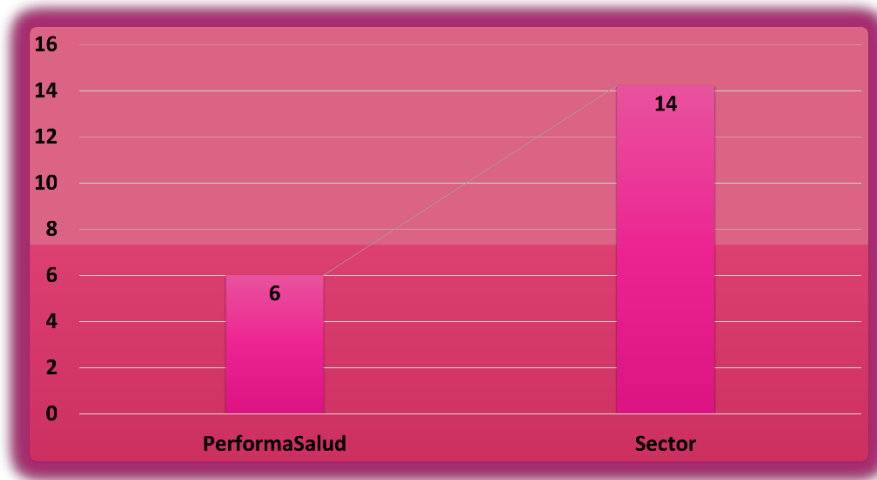
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El gasto de personal es mayor para el gimnasio, porque si tenemos en cuenta que la plantilla media del sector es de 14 empleados y que PerformaSalud tiene una plantilla de 6 trabajadores, esto supondría gasto excesivo. Esto nos indica que los trabajadores de este gimnasio tener un sueldo superior a la media del sector.

Imagen 321. Número de empleados del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

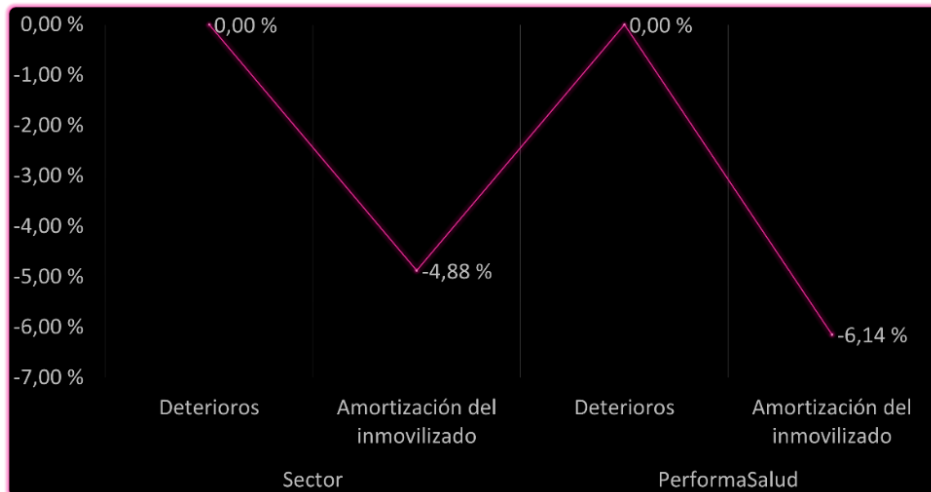
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



El resultado que obtenemos es, por tanto, un EBITDA que sumado a los demás costes, nos supone un peso relativo del 1,42% sobre el total de ventas y que comparado con el sector (25%) son cifras muy bajas y desfavorables para la entidad.

Imagen 322. Amortizaciones y deterioros sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

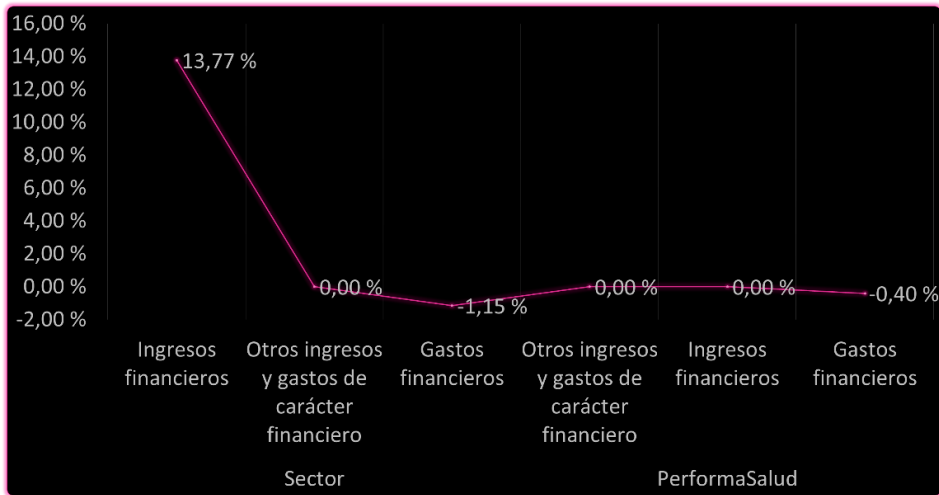


Las amortizaciones de este gimnasio a pesar de tener un importe menor al del sector, suponen un peso relativo mayor con relación a las ventas totales y esto se resume en un EBIT negativo del (-4,72%).

De modo que teniendo en cuenta los datos del sector, podemos afirmar que la entidad tiene un problema en la gestión de sus gastos.

Imagen 323. Ingresos y gastos financieros sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021

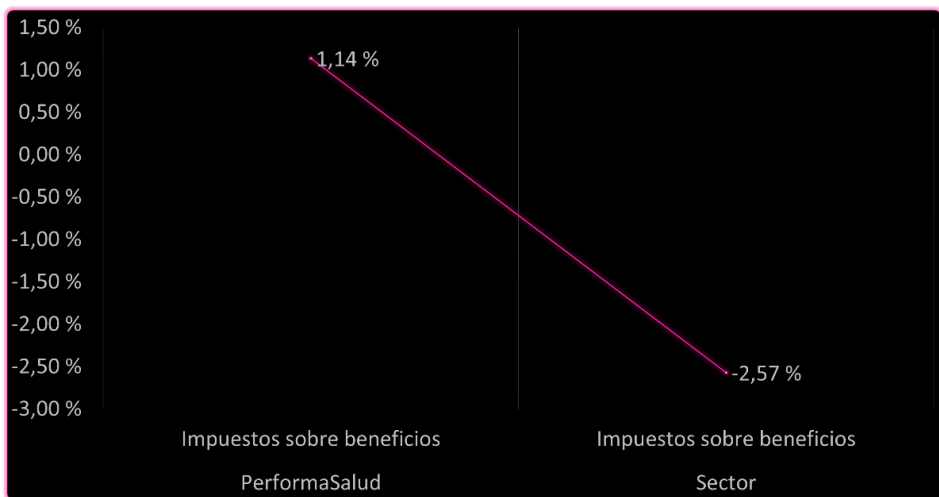


Los gastos financieros de la entidad son marginales y para nada significantes, no obstante, cabe recordar que esto agrega más gasto a la cuenta de la PyG y que por tanto si comparamos con el sector, vemos como las operaciones financieras son solo gastos.

Finalmente, esto supone un EBT negativo del -5% en cambio el sector obtiene un EBT>EBITDA>EBIT debido al ingreso de sus inversiones financieras.

Imagen 324. Impuestos sobre beneficios sobre ventas del gimnasio PerformaSalud comparado con el sector

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021



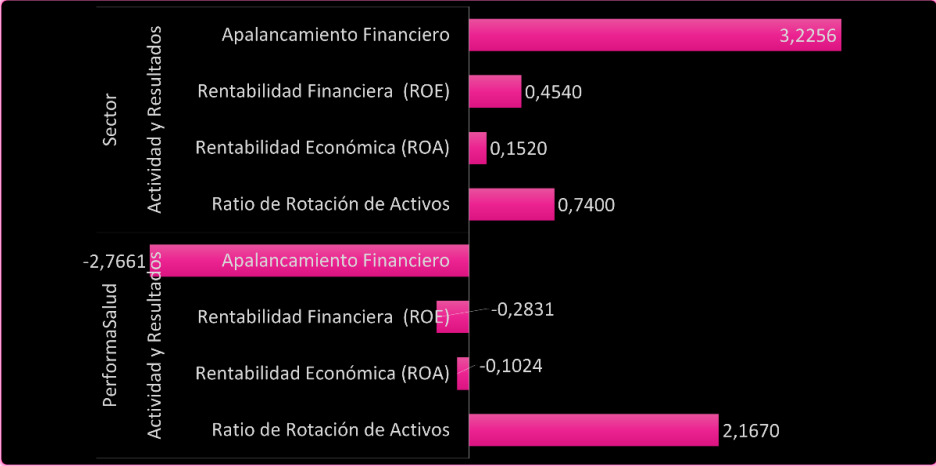
La presión fiscal es más elevada en el sector puesto que el gimnasio PerformaSalud obtiene ventajas fiscales debido a sus activos por impuestos diferidos.

Finalmente, esto consigue paliar sus pérdidas, que pasan de un -5% a un 4%.

**5.3.5.7 RATIOS ACTIVIDAD Y RESULTADOS**

*Imagen 325. Ratios de actividad y resultados del PerformaSalud comparados con el sector*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI, 2021*



La rotación de activo es mayor en PerformaSalud, pero presenta un ROE y un ROA negativos, por lo tanto, este gimnasio presenta una rentabilidad económica y financiera nula, comparada con el sector.



## 6. CONCLUSIONES

### 6.1 DIAGNÓSTICO VERTICAL

#### 6.1.1 ATALANTA

- Activo no corriente supone el mayor importe, en concreto inmovilizado material.
- Activo corriente marginal.
- Problemas de liquidez (suspensión de pagos).
- FM (-) problemas de liquidez, el  $PC \gg AC$ . El PC es 30 veces el AC.
- Deuda óptima pero fuera de plazos de pago (ley de morosidad).
- Excesivos gastos de explotación (-47%).
- BN positivo pero marginal sobre las ventas (1,22%).
- Mal rendimiento del activo, baja rotación y bajo margen de ventas.
- Rentabilidad financiera inferior a las expectativas de los accionistas.

#### 6.1.2 FABRASPORT

- Activo no corriente supone el mayor importe, en concreto inmovilizado material.
- Posible ociosidad de los activos corrientes (Liquidez  $>2$ )
- FM (+) Equilibrio económico financiero ( $AC > PC$ ).
- Excesiva capitalización (PN=72%)
- Excesivos gastos de personal (-52%).
- BN positivo pero marginal sobre las ventas (1,87%).
- Buen rendimiento del activo, elevada rotación y bajo margen de ventas.
- Rentabilidad financiera inferior a las expectativas de los accionistas, pero con capacidad para el apalancamiento financiero ( $ROA > CD$  y  $AF > 1$ )

#### 6.1.3 FORMASPORT

- Activo no corriente supone el mayor importe, en concreto inmovilizado material.
- Suspensión de pagos (Liquidez  $<1$ ).
- FM (-) problemas de liquidez, el  $PC \gg AC$ .
- Excesiva capitalización
- Excesivos gastos de personal sobre ventas (-53%).

- Excesivos gastos de explotación sobre ventas (-41%).
- BN positivo pero marginal sobre las ventas (2,3%).
- Mal rendimiento del activo, baja rotación y bajo margen de ventas.
- Rentabilidad financiera inferior a las expectativas de los accionistas, pero con capacidad para el apalancamiento financiero ( $ROA > CD$  y  $AF > 1$ )

#### **6.1.4 MARXALENES**

- Pasivo corriente supone el mayor importe, de ahí su mala calidad de la deuda.
- Problemas serios de liquidez (Quiebra = PN negativo).
- FM (-) debido a  $PC \gg AC$ .
- Deuda excesiva y con coste a corto plazo.
- Excesivos gastos de personal (-73%).
- BN positivo pero marginal sobre las ventas (0,15%).
- Buen rendimiento del activo, elevadísima rotación de activo y bajo margen de ventas.
- Rentabilidad financiera nula, debido a su patrimonio neto negativo.
- Los plazos de pago son demasiado pronto.

#### **6.1.5 PERFORMASALUD**

- Activo no corriente supone el mayor importe, en concreto inmovilizado material.
- Suspensión de pagos (Liquidez  $< 0$ ).
- FM (-) problemas de liquidez, el  $PC \gg AC$ .
- Excesiva capitalización.
- Excesivos gastos de personal sobre ventas (-40%).
- Excesivos gastos de explotación sobre ventas (-45%).
- BN negativo.
- Mal rendimiento del activo debido a sus resultados negativos.
- Rentabilidad financiera negativa.
- Rotación del activo muy elevada.

## **6.2 DIAGNÓSTICO HORIZONTAL**

### **6.2.1 ATALANTA**

- El ANC disminuye, en concreto su inmovilizado material
- FM (-) con una evolución desfavorable
- Liquidez empeora (suspensión de pagos)
- Plazo de pago aumenta el doble de 2018 a 2019
- Peor calidad de la deuda (PC aumenta)
- INCN presenta una evolución positiva
- BN evoluciona desfavorablemente
- El número de empleados aumenta y con ello el gasto de personal

### **6.2.2 FABRASPORT**

- El ANC aumenta.
- FM evoluciona de valores negativos a valores positivos.
- Liquidez desfavorable, debido a que su activo se vuelve más ocioso.
- Mejora la calidad de la deuda y su volumen se reduce.
- Las ventas experimentan una evolución desfavorable.
- Los gastos de personal aumentan para un mismo número de empleados.
- El beneficio neto disminuye.
- El ROA y el ROA evolucionan desfavorablemente.

### **6.2.3 FORMASPORT**

- El ANC aumenta.
- Aumenta su PC y por lo tanto empeora la calidad de la deuda.
- Aumenta el realizable y el disponible.
- Mejora mínimamente la liquidez, pero aún se encuentra en suspensión de pagos.
- Evolución desfavorable de su FM debido a un aumento de la deuda a corto plazo.
- El plazo de cobro y de pago empeoran, por eso aumenta su realizable.
- Las ventas suben favorablemente pero su coste de ventas también y por lo tanto su margen bruto cae.
- Evolución positiva de su desempeño final (BN aumenta).

- El apalancamiento financiero aumenta el doble porque el activo total aumenta y con ello lo hace el ROE mínimamente.
- El ROA sube mínimamente debido a un aumento del margen de ventas.

#### **6.2.4 MARXALENES**

- El AC y el ANC disminuyen y con ello las amortizaciones
- Evolución desfavorable del FM (-), durante tres años consecutivos
- Patrimonio neto negativo durante 3 años seguidos, lo que indica que la entidad está en quiebra.
- La liquidez empeora
- Evolución favorable de sus ventas que producen un apalancamiento operativo (BN aumenta el doble)
- Los gastos de personal aumentan y la plantilla se reduce.
- La rotación de activo es elevadísima, aumenta muchísimo y es debido a un aumento de las ventas y una reducción del activo.
- La rentabilidad financiera es nula y la económica mejora, pero no presenta unos valores óptimos.

#### **6.2.5 PERFORMASALUD**

- ANC disminuye.
- El patrimonio neto disminuye.
- Evolución desfavorable del fondo de maniobra debido a un aumento del pasivo corriente.
- La liquidez empeora.
- La sociedad aumenta las ventas.
- El gasto de personal aumenta de manera desorbitada, no obstante, la plantilla aumenta en 6 trabajadores más.
- Evolución desfavorable del beneficio neto que pasa de valores positivos a negativos, por lo tanto, la rentabilidad financiera y económica se vuelven nulas.
- La rotación de activo aumenta debido a un aumento de las ventas y a una bajada del activo no corriente.

## 6.3 DIAGNÓSTICO SECTORIAL

### 6.3.1 ATALANTA

- El ANC es mayor (99%) al ANC del sector (66%) en peso relativo sobre el total de activo.
- FM (-) del Atalanta, que el sector en cambio sí presenta un FM (+) pero marginal. Esto es debido a que el AC del Atalanta (0,56%) es marginal ya que el peso del PC supone solo un 17%, que comparado con el sector (AC= 33%) y (PC= 30%).
- El sector posee un 21% de disponible mientras que el Atalanta solo un 0,31% del activo total.
- El sector presenta mejores valores en cuanto a liquidez, a pesar de sus ociosidades del activo líquido, es decir el sector podría estar perdiendo productividad en su activo líquido.
- El sector cobra más tarde, pero paga antes a sus proveedores, aunque fuera de los plazos estipulados por la ley.
- La calidad de la deuda es mejor en el Atalanta porque el peso relativo del PC es menor al del sector.
- Ventas Atalanta > Ventas Sector
- Desempeño final del Sector (30%) es mayor al Desempeño final del Atalanta (1,22%).
- El gimnasio Atalanta gestiona de mejor manera el coste de ventas.
- Peor gestión del Atalanta de otros gastos de explotación (47%) en comparación al sector (23%).
- El gasto de personal supone el mismo peso relativo en ambos (37%), no obstante, la plantilla del Atalanta (35) es algo más del doble de la media del sector (14).
- El gasto por amortización es un 13% mayor sobre el total de ventas en el gimnasio Atalanta (18,5%), como consecuencia de su gran volumen de inmovilizado.
- El sector presenta un 33% sobre el total de ventas en relación con el resultado antes de impuestos, que supone un peso mayor al EBITDA del Atalanta (22%). Esto es debido a una suma de gastos que acumula este gimnasio, además de unos ingresos por parte del sector (14%) procedentes de inversiones financieras.
- Las inversiones financieras por parte del Atalanta son insignificantes comparadas con el sector.
- El sector ofrece mejor rendimiento económico y financiero que este gimnasio, a pesar de tener un coste de la deuda mucho más elevado.
- La media del sector gestiona de mejor manera los gastos de explotación, además de sus inversiones financieras.

### 6.3.2 FABRASPORT

- El sector posee dos veces en peso relativo el AC del FabraSport
- El ANC de FabraSport (84%) es mayor en peso relativo al del sector (66%).

- El PC del sector (30%) es cuatro veces el del FabraSport (7%) en pesos relativos.
- El PN supone un 70%, mientras que el sector posee un 50%.
- El FM es positivo en ambos, pero FabraSport presenta más equilibrio ya que el PC es mucho menor.
- Liquidez ociosa por parte de ambos, debido a unos activos líquidos ociosos, algo lógico para la actividad del sector.
- El FabraSport presenta una mejor gestión de cobros y pagos que el sector, puesto que cobra y paga en el mismo plazo, inmediatamente o alrededor de un día.
- La calidad y el coste de la deuda presentan valores más favorables para el gimnasio FabraSport que para el sector.
- Las ventas del sector son mayores a las de FabraSport
- Desempeño final del sector > Desempeño final de FabraSport. Suponiendo un 30% para el sector y un 2% para FabraSport.
- (33%) de Otros gastos de explotación del gimnasio FabraSport > Otros gastos de explotación del sector (23%)
- Gasto personal mayor al sector, un 52% frente a un 37%.
- 14 empleados en el sector y 3 solo en el FabraSport, lo cual el gasto de personal es desorbitado.
- El resultado financiero del sector >> FabraSport
- El activo del FabraSport es más productivo que el sector, no obstante, el margen de ventas es mucho más elevado por parte de la competencia. Por muy barata que fuese el coste de la deuda, es mucho más interesante el rendimiento económico que ofrece el sector, que no esta sociedad.
- ROA Sector >> ROA FabraSport y ROE sector >> ROE FabraSport.

### 6.3.3 FORMASPORT

- El ANC es mayor al del sector, un 90% frente a un 69% de peso relativo.
- El AC FormaSport < AC Sector, 11% y 33% respectivamente.
- PC FormaSport > PC Sector, 38% y 30% respectivamente.
- PN FormaSport > PN Sector, 53% y 50% respectivamente.
- Disponible FormaSport < Disponible Sector, 2% frente a un 21%.
- El FM (-) que como vemos en comparación al sector, el AC y PC presentan una mala estructura.
- La liquidez es peor que la competencia, no tiene disponible en comparación al sector, que incluso presenta ociosidades de éste.
- Los plazos de pago y cobro son más tardíos que el sector.

- Peor calidad que el sector ya que  $PC > PNC$ .
- El FormaSport está más capitalizado que el sector.
- Ventas FormaSport > Ventas Sector
- Otros gastos de explotación del FormaSport >> Otros gastos de explotación del sector
- Gastos de personal FormaSport > Gastos de personal Sector, 53% y 37% respectivamente.
- FormaSport = 49 empleados y Sector = 14 empleados, lo cual este gasto es justificable.
- Amortización FormaSport << Amortización Sector, teniendo en cuenta que el ANC del FormaSport es un 90%.
- Resultado financiero Sector >> Resultado financiero FormaSport.
- BN (+) pero marginal comparado con el sector, desempeño muy bajo del 3% comparado con un 30% del sector.
- ROA FormaSport < ROA Sector y aunque por mucho que CD FormaSport << CD Sector, el rendimiento económico del sector sería mejor, ya que los ratios de productividad y el margen de ventas del sector son mejores a los del FormaSport.
- ROE Sector >> ROE FormaSport.

#### 6.3.4 MARXALENES

- ANC Marxalenes > ANC Sector, 90% y 66% respectivamente.
- AC Marxalenes < AC Sector, 9% y 33% respectivamente.
- PN Marxalenes (-), no es solvente, está en quiebra.
- Disponible Marxalenes << Disponible Sector, 6% y 22% respectivamente.
- Deudas con coste Marxalenes >> Deudas con coste del Sector, 70% y 2% respectivamente.
- FM (-) representa la quiebra porque el PN (-)
- El club Marxalenes cobra y paga antes que los plazos que refleja el sector, de ahí su mala liquidez.
- Presenta una deuda excesiva y una mala calidad de ésta comparada con el sector.
- Las ventas son muy similares en cuanto a cifra de importe, alrededor de 1 millón.
- Los gastos de personal del club Marxalenes suponen un 73% y esto es debido a que tiene 20 trabajadores más que el sector, no obstante, es un gasto demasiado significativo.
- EBITDA Sector > EBITDA Marxalenes, 25% y 2,34% respectivamente.
- El activo del Marxalenes, es mucho más productivo que el del sector, no obstante, su margen de ventas es demasiado bajo y además presenta un ROA y ROE negativos.

### 6.3.5 PERFORMASALUD

- ANC PerformaSalud > ANC Sector, 93% y 66% respectivamente.
- AC PerformaSalud > AC Sector, 6,5% y 33% respectivamente.
- PC PerformaSalud > PC Sector, 53% y 30% respectivamente.
- PN PerformaSalud < PN Sector 39% y 50% respectivamente.
- El FM (-) ya que PC > AC y por lo tanto, lejos de un equilibrio económico-financiero, si comparamos con el sector.
- La entidad presenta unos problemas de liquidez bastante notables si la comparamos con el sector y esto podría ser a causa de realizar los pagos a sus proveedores antes del plazo que lo hace el sector.
- La empresa está excesivamente capitalizada, no obstante, toda la deuda que posee es en el corto plazo, lo cual esto es una política arriesgada de endeudamiento.
- La entidad presenta una muy mala calidad de la deuda puesto que la mayoría de esta es en el corto plazo.
- Las ventas del sector son mucho mayores en cuanto a cifra de importe se refiere.
- El desempeño final es muy desfavorable comparado con el sector: BN Sector (30%), BN PerformaSalud (-4%)
- La entidad presenta un desempeño final negativo a causa de otros gastos de explotación que suponen un 43% y unos gastos de personal que suponen un 40% con una plantilla de tan solo 6 personas. Todos estos gastos son mayores a los gastos que soporta el sector.
- El ROA y El ROE son nulos puesto que la empresa tiene un desempeño final negativo.

### 6.4 DIAGNÓSTICO GENERAL

Como habíamos dicho en nuestro análisis previo, habíamos segmentado los diferentes gimnasios según su modelo de negocio, fuese low cost, premium...

Si recordamos, teníamos la siguiente estructura:

- Atalanta (Premium)
- FabraSport (Medium)
- FormaSport (Low Cost)
- Marxalenes (Concesional público)
- PerformaSalud (Boutique)

A modo de conclusión global podemos sacar las siguientes conclusiones:



Para un gimnasio premium, el mayor importe es lógico que sea su activo no corriente puesto que posee unas instalaciones enormes. Este activo no corriente, en concreto inmovilizado, supera incluso la cifra de los 10 millones. Este tipo de modelo de negocio centra mucho sus recursos en su inmovilizado material.

No obstante, vemos como la muestra de gimnasios que hemos seleccionado también presentan un activo no corriente muy elevado.

El problema de esta estructura es que presenta problemas de liquidez en el corto plazo puesto que su activo corriente es muy pequeño en comparación a su activo no corriente y a muy poca deuda que la entidad posea, el equilibrio económico-financiero se descompone.

El activo corriente no puede soportar las deudas a corto plazo que posee la empresa.

Todos y cada uno de los segmentos que hemos analizado presentan la misma estructura patrimonial, el único segmento que presenta una estructura más parecida al sector es el de los gimnasios medium, en concreto el gimnasio FabraSport.

La estructura de dicho segmento se encuentra en equilibrio económico-financiero, pero en parte es debido a una mejor estructura del activo y del pasivo. Posee más activo corriente y la deuda es de buena calidad (más deuda en el largo que en el corto). Además, también entendemos que en este sector el patrimonio neto suponga un peso relativamente importante para poder soportar todo el inmovilizado que posee un gimnasio.

En la muestra de gimnasios que hemos seleccionado vemos como el patrimonio neto supone al menos un 30% del total. Lo cual esto nos indica que se trata de un sector donde la autofinanciación juega un papel fundamental.

Entendemos también que uno de los problemas más graves que presentan los gimnasios de nuestra muestra, son los plazos de pago. Si tomamos de referencia los datos de la media del sector, muchos de ellos estarían operando fuera de los plazos que estipula la ley. Estos son los gimnasios que más ventas generan, los gimnasios premium y los gimnasios low cost, es decir, Atalanta y FormaSport. Estos dos gimnasios a pesar de tener un volumen de ventas más elevado que el resto, no consiguen pagar dentro de los plazos que estipula la ley ni dentro de los plazos que rige la media del sector, tardan mucho más en pagar lo cual evidencia claramente problemas de liquidez.

El plazo de cobro en cambio, en términos generales sí entra dentro de los plazos habituales y más teniendo en cuenta que para entrar a un gimnasio se necesita pagar previamente una cuota o una inscripción. A pesar de eso, la empresa sigue teniendo problemas de liquidez.

Si analizamos en términos generales la deuda de la empresa, vemos como solamente el segmento Premium y Medium presentan una mejor calidad de la deuda. Sin embargo, a pesar de tener mejor calidad de deuda que el resto de los gimnasios de la muestra, el gimnasio Atalanta se presenta en suspensión de pagos.

El coste de la deuda de toda la muestra seleccionada es realmente bajo comparado con el sector y por tanto no vemos un impacto significativo de aquellas cuentas con coste, el sector se ve más afectado por la deuda a corto que no si lleva coste o no.

Si analizamos en mejor detalle el volumen de endeudamiento, como ya habíamos comentado anteriormente, podemos ver como todos excepto uno tiene un exceso de capitalización. El club

Marxalenes, un gimnasio concesional y público, sí está endeudado y es algo curioso si vemos además que su activo no corriente no presenta un importe muy elevado si lo comparamos con el Atalanta, un gimnasio premium de mayores características.

No obstante, cabe decir que el club Marxalenes presenta una política en liderazgo de costes porque pretende ofrecer servicios de lujo a un precio muy bajo de ahí que entendamos como su rotación de activo es tan elevada y que presente un margen tan bajo de ventas. Esto tiene su explicación y es que el gimnasio está gestionado de manera pública y por lo tanto no se gestiona con ánimo de lucro. Su volumen de ventas es muy elevado para el activo que posee, pero tiene un problema y es la gestión de su personal. Su gasto de personal asciende a un 70% del total de las ventas, algo demasiado excesivo. El gasto de personal del club Marxalenes es mucho mayor al gasto de personal que genera un gimnasio privado, como por ejemplo el Atalanta, que, siendo un gimnasio de lujo, con el mismo número de trabajadores, genera mucho menos gasto de personal.

Si además tenemos en cuenta que los resultados de los ejercicios anteriores del club Marxalenes, son negativos desde hace 3 años consecutivos y está en quiebra, con un patrimonio neto negativo, algo insostenible para cualquier empresario. Lo que entendemos por tanto es que el fin de éste es ofrecer un servicio público a un precio muy asequible para las familias y promocionar el deporte, pero no con ánimo de lucro puesto como hemos dicho, si comparamos el gasto de personal con un gimnasio privado, podemos deducir que la gestión del club Marxalenes pretende además crear empleo público.

Los demás segmentos presentan características muy específicas, es decir, por ejemplo, el segmento Low Cost, el gimnasio FormaSport que alcanza la mayor cifra de ventas y de beneficio neto, podemos observar cómo tiene un gasto de personal muy elevado puesto que tiene una plantilla de trabajadores de 49 empleados. Sin embargo, también posee un activo no corriente con un importe realmente elevado, y en cambio, las amortizaciones de inmovilizado no suponen sobre esto un gasto significativo.

Esto pasa, pero al revés con el gimnasio premium, que, de todos los gimnasios de la muestra seleccionada, es el que menos gasto de personal genera. En cambio, las amortizaciones si le pasan factura, puesto que su inmovilizado supone un valor de 13 millones.

Por otra parte, el gimnasio boutique y el gimnasio medium, soportan un peso del gasto de personal demasiado elevado para la poca plantilla de trabajadores que tienen.

3 empleados en el caso del gimnasio FabraSport y 6 en el caso del PerformaSalud, pero lo curioso viene cuando vemos que el gasto de personal se ha incrementado en ambos los últimos años. El gimnasio boutique tiene su clara explicación, ha contratado 5 personas más, lo cual nos indica que es un gimnasio en plena expansión, como su modelo de negocio, un modelo nuevo enfocado a un cliente específico, pero un modelo nuevo que no termina de consolidarse.

Por otra parte, el gimnasio FabraSport presenta un gasto de personal mayor a medida que pasan los años, pero con el mismo número de empleados y esto, por tanto, se resume en un aumento de sueldo de los empleados.

Finalmente, como conclusión entendemos que pueda haber diferentes modelos de negocio, como los que hemos visto pero si nos fijamos en los datos del sector, la gran diferencia que existe de beneficio neto entre un modelo u otro viene dada por las inversiones financieras que se realicen y

no por una actividad de explotación. Además de buscar el equilibrio económico-financiero, es decir menos diferencias a nivel de estructura patrimonial.

No obstante, en términos generales, el gimnasio que más se acerca a los datos del sector, es el gimnasio FabraSport, el modelo de gimnasio medium enfocado al entrenamiento personal y a las artes marciales, puesto que es el que más equilibrio económico-financiero presenta.

Y por concluir, hay que tener en cuenta que los comportamientos de los clientes y las tendencias del sector son clave a la hora de invertir en un negocio u otro, ya que hay muchos factores a tener en cuenta como son por ejemplo la proximidad, el precio y el material a la hora de elegir un gimnasio u otro. Todas estas cosas hacen que el cliente acuda a un gimnasio o a otro, independientemente de si se trata de un low cost, un boutique, etc.

## 7. REFERENCIAS

- Agencia EFE. (2021). <https://www.efe.com/efe>. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.efe.com/efe/espana/economia/el-sector-del-fitness-pierde-64-de-su-facturacion-por-la-covid-19/10003-4533323>
- Amat, O. (2019). *Ratios sectoriales 2019*. Recuperado el 31 de Agosto de 2021, de <https://accid.org/wp-content/uploads/2021/02/MANUAL-RATIOS-SECTORIALES-2019-web.pdf>
- Atalanta. (2021). <https://atalantaclub.com/>. Recuperado el 21 de Agosto de 2021, de <https://atalantaclub.com/>
- BDO. (2019). *El mercado del fitness en España en 2020*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <file:///C:/Users/Pauet/Desktop/TFG%20AYUDA/Infome-Fit19.pdf>
- Cepymenews. (2020). Las 3 estrategias competitivas genéricas de Michael Porter. *Cepymenews*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://cepymenews.es/las-3-estrategias-competitivas-genericas-de-michael-porter>
- Comunidad de Madrid. (2021). <https://www.comunidad.madrid>. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.comunidad.madrid/servicios/consumo/gimnasios-covid-19-ponerse-forma-garantias>
- Deloitte. (2019). Recuperado el 29 de Agosto de 2021
- Derribaelmuro. (2021). <https://derribaelmuro.com>. Recuperado el 30 de Agosto de 2021, de <https://derribaelmuro.com/requisitos-legales-gimnasio/>
- Díaz, A. (2020). Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de [https://es.statista.com/temas/6047/el-sector-del-fitness-en-espana/#dossierSummary\\_\\_chapter3](https://es.statista.com/temas/6047/el-sector-del-fitness-en-espana/#dossierSummary__chapter3)
- DreamFit. (2011). *¿Gimnasio Low Cost amenaza u oportunidad?* Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de [https://www.deporteparatodos.es/imagenes/documentacion/ficheros/20110927171738rafael\\_cecilio.pdf](https://www.deporteparatodos.es/imagenes/documentacion/ficheros/20110927171738rafael_cecilio.pdf)
- Espinosa, R. (2017). *robertoepinosa.es*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://robertoepinosa.es/2017/10/22/ventaja-competitiva-que-es-tipos-ejemplos>
- Fabra Sport. (2021). <https://fitnessfabragym.com/>. Recuperado el 27 de Agosto de 2021, de <https://fitnessfabragym.com/>
- Forma Sport. (2021). *formasport.com*. Recuperado el 21 de Agosto de 2021, de <https://www.formasport.com/>
- Geoblink. (04 de Septiembre de 2017). <https://www.geoblink.com/>. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.geoblink.com/es/blog/gimnasios-datos-especificos-para-negocios-especificos/>

- gimnasiosoae. (2014). <https://gimnasiosoae.wordpress.com/>. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://gimnasiosoae.wordpress.com/>
- Guillamón, A. (2020). *GymFactory*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.gymfactory.net/2020/03/18/el-sector-del-fitness-uno-de-los-mas-afectados-por-el-covid-19/>
- Guinart, E. (2017). 8 Debilidades que más enojan a los clientes de los gimnasios. *CMD Sport*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.cmdsport.com/fitness/los-8-debilidades-que-mas-enojan-a-los-clientes-de-los-gimnasios/>
- Herrero, A. (2018). *titular.com*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.titular.com/blog/las-estrategias-genericas-de-michael-porter-plan-de-marketing>
- Hoyos, E. (2016). *TD sistemas control y gestión*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.tdsistemas.com>: <https://www.tdsistemas.com/baja-los-clientes-de-gimnasios-y-donde-se-dirigen/>
- Life Fitness. (2015). *Tendencias del sector del fitness*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.munideporte.com/imagenes/documentacion/ficheros/014629A0.pdf>
- Línea Verde. (2021). <http://www.lineaverdesantantoni.net>. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <http://www.lineaverdesantantoni.net/lv/consejos-ambientales/deporte-sostenible/el-deporte-sostenible-en-espana.asp?lng=es>
- MacroGym. (2018). *Control de acceso con biometría dactilar*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.macrogym.com/control-de-acceso-con-biometria-dactilar-torniquete-software/>
- Martín, J. (2019). *Cerem*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de Cerem.es: ▷ Análisis DAFO - Las Claves para hacer un buen DAFO o FODA (cerem.es)
- Ministerio de Cultura y Deporte. (2019). Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.culturaydeporte.gob.es/dam/jcr:dc406096-a312-4b9d-bd73-2830d0affb2d/anuario-de-estadisticas-deportivas-2019.pdf>
- ONU. (2021). <https://www.un.org/es>. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.un.org/es/chronicle/article/el-papel-del-deporte-en-la-consecucion-de-losobjetivos-de-desarrollo-sostenible>
- Ossfitness. (2019). <https://ossfitness.com>. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://ossfitness.com/que-es-una-boutique-gym/>
- Performa Salud. (2021). <https://performa.es/>. Recuperado el 27 de Agosto de 2021, de <https://performa.es/>
- Play Gym. (2021). <http://playgym.es/el-club/>. Recuperado el 27 de Agosto de 2021, de <http://playgym.es/el-club/>
- Poliesportiu Marxalenes. (2021). *polideportivomarxalenes.com*. Recuperado el 21 de Agosto de 2021, de <http://www.polideportivomarxalenes.com/>

- Pulido, R. (2018). *Oportunidades de expansión empresarial para los centros de fitness*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de Geoblink: <https://www.geoblink.com/es/blog/oportunidades-expansion-empresarial-centros-fitness/>
- Quiroa, M. (07 de Agosto de 2020). *economipedia*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de [economipedia.com: https://economipedia.com/definiciones/estrategia-de-diferenciacion.html](https://economipedia.com/definiciones/estrategia-de-diferenciacion.html)
- Rodríguez, A. (2021). *La Vanguardia*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.lavanguardia.com/economia/20210128/6204270/epa-paro-destruccion-empleo-covid.html>
- SABI. (2021). *sabi.bvdinfo.com*. Recuperado el 21 de Agosto de 2021, de [https://sabi.bvdinfo.com/version-2021531/Search.QuickSearch.serv?\\_CID=0&context=23G6IWIVR2NLQKB](https://sabi.bvdinfo.com/version-2021531/Search.QuickSearch.serv?_CID=0&context=23G6IWIVR2NLQKB)
- Statista. (2015). <https://es.statista.com>. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://es.statista.com/estadisticas/611897/principales-amenazas-para-el-sector-fitness-espana/>
- Statista. (2018). *statista.com*. Recuperado el 21 de Agosto de 2021, de <https://es.statista.com/estadisticas/1101176/superficie-media-de-los-gimnasios-segun-modelo-de-negocio-espana/>
- Statista. (2018). *statista.com*. Recuperado el 21 de Agosto de 2021, de <https://es.statista.com/estadisticas/1101176/superficie-media-de-los-gimnasios-segun-modelo-de-negocio-espana/>
- WSC Consulting. (2012). *Presente y futuro del fitness a debate*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.wscconsulting.net/calendario/vision2010-2012completo.pdf>

## ANEXO A TABLAS BALANCE COMPLETO

FORMASPORT			
Pasivo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Patrimonio neto</b>	€2.389.406	€2.346.811	€2.352.813
<b>A-1) Fondos propios</b>	€2.389.406	€2.346.811	€2.352.813
Capital	€1.060.765	€1.060.765	€1.060.765
1. Capital escriturado	€1.060.765	€1.060.765	€1.060.765
2. (Capital no exigido)	€0	€0	€0
Prima de emisión	€0	€0	€0
Reservas	€1.121.177	€1.121.177	€1.140.930
1. Reserva de capitalización	€0	€0	€0
2. Otras reservas	€1.121.177	€1.121.177	€1.140.930
(Acciones y participaciones en patrimonio propias)	€0	€0	€0
Resultados de ejercicios anteriores	(€73.130)	(€92.709)	(€110.194)
Otras aportaciones de socios	€238.000	€238.000	€238.000
Resultado del ejercicio	€42.594	€19.580	€23.313
(Dividendo a cuenta)	€0	€0	€0
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor</b>	€0	€0	€0
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	€0	€0	€0
<b>B) Pasivo no corriente</b>	€391.710	€1.185.497	€978.783
Provisiones a largo plazo	€0	€0	€0
Deudas a largo plazo	€391.710	€1.185.497	€978.783
1. Deudas con entidades de crédito	€81.315	€856.401	€978.783
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€0	€0	€0
3. Otras deudas a largo plazo	€310.396	€329.096	€0
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€0
Pasivos por impuesto diferido	€0	€0	€0
Periodificaciones a largo plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales no corrientes	€0	€0	€0
Deuda con características especiales a largo plazo	€0	€0	€0
<b>C) Pasivo corriente</b>	€1.718.374	€431.460	€369.055
Provisiones a corto plazo	€0	€0	€0
Deudas a corto plazo	€314.614	€385	€25.487
1. Deudas con entidades de crédito	€385	€385	€25.487
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€0	€0	€0
3. Otras deudas a corto plazo	€314.229	€0	€0
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	€1.403.759	€431.075	€343.568
1. Proveedores	€523.131	€87.996	€87.996
a) Proveedores a largo plazo	€0	€0	€0
b) Proveedores a corto plazo	€523.131	€87.996	€87.996
2. Otros acreedores	€880.628	€343.080	€255.572
Periodificaciones a corto plazo	€0	€0	€0
Deuda con características especiales a corto plazo	€0	€0	€0
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	€4.499.489	€3.963.769	€3.700.651

FORMASPORT			
Activo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Activo no corriente</b>	€4.013.421	€3.891.879	€3.672.905
Inmovilizado intangible	€34.000	€54.400	€74.800
Inmovilizado material	€3.948.563	€3.792.512	€3.537.479
Inversiones inmobiliarias	€0	€0	€0
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a largo plazo	€27.512	€27.512	€27.512
Activos por impuesto diferido	€3.346	€17.454	€33.113
Deudas comerciales no corrientes	€0	€0	€0
<b>B) Activo corriente</b>	€486.068	€71.890	€27.746
Existencias	€33.505	€46.200	€0
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	€374.908	€14.638	€343
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	€326.618	€14.638	€343
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo	€0	€0	€0
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	€326.618	€14.638	€343
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos	€0	€0	€0
3. Otros deudores	€48.290	€0	€0
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a corto plazo	€39.226	€0	€0
Periodificaciones a corto plazo	€0	€0	€0
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	€38.429	€11.053	€27.403
<b>Total activo (A + B)</b>	€4.499.489	€3.963.769	€3.700.651

ATALANTA			
Activo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Activo no corriente</b>	€13.545.878	€13.752.822	€14.073.809
Inmovilizado intangible	€7.114	€8.634	€9.303
Inmovilizado material	€13.528.582	€13.707.321	€14.008.577
Inversiones inmobiliarias	€0	€0	€0
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a largo plazo	€10.182	€36.867	€55.929
Activos por impuesto diferido	€0	€0	€0
Deudas comerciales no corrientes	€0	€0	€0
<b>B) Activo corriente</b>	€76.953	€58.931	€45.949
Existencias	€10.727	€9.067	€11.735
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	€24.387	€18.552	€20.408
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	€7.493	€5.408	€10.726
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo	€0	€0	€0
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	€7.493	€5.408	€10.726
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos	€0	€0	€0
3. Otros deudores	€16.894	€13.144	€9.682
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a corto plazo	€0	€0	€0
Periodificaciones a corto plazo	€0	€0	€0
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	€41.839	€31.312	€13.805
<b>Total activo (A + B)</b>	€13.622.830	€13.811.752	€14.119.758



ATALANTA			
Pasivo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Patrimonio neto</b>	€5.230.162	€5.213.924	€5.143.708
<b>A-1) Fondos propios</b>	€5.230.162	€5.213.924	€5.143.708
Capital	€260.594	€260.594	€260.594
1. Capital escriturado	€260.594	€260.594	€260.594
2. (Capital no exigido)	€0	€0	€0
Prima de emisión	€1.190.716	€1.190.716	€1.190.716
Reservas	€3.744.177	€3.759.600	€3.759.600
1. Reserva de capitalización	€0	€0	€0
2. Otras reservas	€3.744.177	€3.759.600	€3.759.600
(Acciones y participaciones en patrimonio propias)	€0	€0	€0
Resultados de ejercicios anteriores	€0	(€67.002)	(€110.060)
Otras aportaciones de socios	€0	€0	€0
Resultado del ejercicio	€34.676	€70.016	€42.858
(Dividendo a cuenta)	€0	€0	€0
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor</b>	€0	€0	€0
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	€0	€0	€0
<b>B) Pasivo no corriente</b>	€6.060.593	€7.169.776	€7.969.611
Provisiones a largo plazo	€0	€0	€0
Deudas a largo plazo	€6.060.593	€7.169.776	€7.490.316
1. Deudas con entidades de crédito	€3.953.686	€5.930.070	€7.466.739
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€0	€0	€23.576
3. Otras deudas a largo plazo	€2.106.907	€1.239.706	€0
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€479.295
Pasivos por impuesto diferido	€0	€0	€0
Periodificaciones a largo plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales no corrientes	€0	€0	€0
Deuda con características especiales a largo plazo	€0	€0	€0
<b>C) Pasivo corriente</b>	€2.332.075	€1.428.052	€1.006.439
Provisiones a corto plazo	€0	€0	€0
Deudas a corto plazo	€1.056.197	€758.555	€201.890
1. Deudas con entidades de crédito	€510.482	€370.275	€0
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€0	€0	€0
3. Otras deudas a corto plazo	€545.716	€388.280	€201.890
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	€1.275.878	€669.498	€804.548
1. Proveedores	€992.123	€558.555	€293.320
a) Proveedores a largo plazo	€599.517	€338.280	€99.095
b) Proveedores a corto plazo	€392.606	€220.275	€194.225
2. Otros acreedores	€283.754	€110.943	€511.228
Periodificaciones a corto plazo	€0	€0	€0
Deuda con características especiales a corto plazo	€0	€0	€0
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	€13.622.830	€13.811.752	€14.119.758

FABRASPORT			
Activo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Activo no corriente</b>	€88.067	€78.895	€72.945
Inmovilizado Intangible	€0	€0	€0
Inmovilizado material	€88.067	€78.895	€72.945
Inversiones Inmobiliarias	€0	€0	€0
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a largo plazo	€0	€0	€0
Activos por impuesto diferido	€0	€0	€0
Deudas comerciales no corrientes	€0	€0	€0
<b>B) Activo corriente</b>	€17.026	€5.769	€18.627
Existencias	€1.397	€1.187	€1.082
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	€1.014	€989	€0
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	€25	€0	€0
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo	€0	€0	€0
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	€25	€0	€0
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos	€0	€0	€0
3. Otros deudores	€989	€989	€0
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a corto plazo	€0	€0	€0
Periodificaciones a corto plazo	€0	€0	€0
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	€14.615	€3.593	€17.544
<b>Total activo (A + B)</b>	€105.093	€84.665	€91.571

FABRASPORT			
Pasivo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Patrimonio neto</b>	€75.647	€73.868	€73.167
<b>A-1) Fondos propios</b>	€75.647	€73.868	€73.167
Capital	€28.067	€28.067	€28.067
1. Capital escriturado	€28.067	€28.067	€28.067
2. (Capital no exigido)	€0	€0	€0
Prima de emisión	€0	€0	€0
Reservas	€45.801	€45.100	€36.765
1. Reserva de capitalización	€0	€0	€0
2. Otras reservas	€45.801	€45.100	€36.765
(Acciones y participaciones en patrimonio propias)	€0	€0	€0
Resultados de ejercicios anteriores	€0	€0	€0
Otras aportaciones de socios	€0	€0	€0
Resultado del ejercicio	€1.780	€701	€8.335
(Dividendo a cuenta)	€0	€0	€0
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor</b>	€0	€0	€0
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	€0	€0	€0
<b>B) Pasivo no corriente</b>	€21.450	€1.128	€5.497
Provisiones a largo plazo	€0	€0	€0
Deudas a largo plazo	€21.450	€1.128	€5.497
1. Deudas con entidades de crédito	€21.450	€1.128	€5.497
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€0	€0	€0
3. Otras deudas a largo plazo	€0	€0	€0
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€0
Pasivos por impuesto diferido	€0	€0	€0
Periodificaciones a largo plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales no corrientes	€0	€0	€0
Deuda con características especiales a largo plazo	€0	€0	€0
<b>C) Pasivo corriente</b>	€7.996	€9.669	€12.908
Provisiones a corto plazo	€0	€0	€0
Deudas a corto plazo	€5.041	€4.369	€4.148
1. Deudas con entidades de crédito	€5.041	€4.369	€4.148
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€0	€0	€0
3. Otras deudas a corto plazo	€0	€0	€0
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	€2.954	€5.300	€8.760
1. Proveedores	€106	€101	€321
a) Proveedores a largo plazo	€0	€0	€0
b) Proveedores a corto plazo	€106	€101	€321
2. Otros acreedores	€2.848	€5.199	€8.438
Periodificaciones a corto plazo	€0	€0	€0
Deuda con características especiales a corto plazo	€0	€0	€0
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	€105.093	€84.665	€91.571

PERFORMASALUD			
Activo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Activo no corriente</b>	€158.438	€167.528	€127.848
Inmovilizado intangible	€270	€0	€0
Inmovilizado material	€123.723	€137.110	€101.154
Inversiones inmobiliarias	€0	€0	€0
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a largo plazo	€3.947	€3.947	€247
Activos por impuesto diferido	€30.498	€26.471	€26.447
Deudas comerciales no corrientes	€0	€0	€0
<b>B) Activo corriente</b>	€11.280	€9.570	€11.505
Existencias	€0	€0	€0
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	€171	€513	€0
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	€0	€0	€0
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo	€0	€0	€0
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	€0	€0	€0
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos	€0	€0	€0
3. Otros deudores	€171	€513	€0
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a corto plazo	€0	€0	€0
Periodificaciones a corto plazo	€0	€0	€0
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	€11.109	€9.057	€11.505
<b>Total activo (A + B)</b>	€169.719	€177.098	€139.353

PERFORMASALUD			
Pasivo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Patrimonio neto</b>	€66.561	€81.221	€81.832
<b>A-1) Fondos propios</b>	€66.561	€81.221	€81.832
Capital	€3.006	€3.006	€3.006
1. Capital escriturado	€3.006	€3.006	€3.006
2. (Capital no exigido)	€0	€0	€0
Prima de emisión	€0	€0	€0
Reservas	€8.101	€8.101	€8.101
1. Reserva de capitalización	€0	€0	€0
2. Otras reservas	€8.101	€8.101	€8.101
(Acciones y participaciones en patrimonio propias)	€0	€0	€0
Resultados de ejercicios anteriores	(€1.074)	(€464)	(€4.457)
Otras aportaciones de socios	€71.188	€71.188	€71.188
Resultado del ejercicio	(€14.660)	(€610)	€3.993
(Dividendo a cuenta)	€0	€0	€0
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor</b>	€0	€0	€0
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	€0	€0	€0
<b>B) Pasivo no corriente</b>	€11.587	€14.099	€467
Provisiones a largo plazo	€0	€0	€0
Deudas a largo plazo	€11.439	€13.792	€0
1. Deudas con entidades de crédito	€11.439	€13.792	€0
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€0	€0	€0
3. Otras deudas a largo plazo	€0	€0	€0
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€0
Pasivos por impuesto diferido	€148	€307	€467
Periodificaciones a largo plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales no corrientes	€0	€0	€0
Deuda con características especiales a largo plazo	€0	€0	€0
<b>C) Pasivo corriente</b>	€91.570	€81.777	€57.055
Provisiones a corto plazo	€0	€0	€0
Deudas a corto plazo	€39.466	€47.532	€1.744
1. Deudas con entidades de crédito	€4.436	€6.471	€0
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€0	€0	€0
3. Otras deudas a corto plazo	€35.030	€41.061	€1.744
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	€52.104	€34.245	€55.310
1. Proveedores	€16.612	€8.132	€12.291
a) Proveedores a largo plazo	€0	€0	€0
b) Proveedores a corto plazo	€16.612	€8.132	€12.291
2. Otros acreedores	€35.492	€26.113	€43.019
Periodificaciones a corto plazo	€0	€0	€0
Deuda con características especiales a corto plazo	€0	€0	€0
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	€169.719	€177.098	€139.353

MARXALENES			
Activo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Activo no corriente</b>	€138.271	€140.402	€161.372
Inmovilizado intangible	€0	€0	€10.289
Inmovilizado material	€93.274	€93.809	€101.417
Inversiones inmobiliarias	€0	€0	€0
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a largo plazo	€1.009	€1.009	€1.009
Activos por impuesto diferido	€43.988	€45.585	€48.657
Deudas comerciales no corrientes	€0	€0	€0
<b>B) Activo corriente</b>	€13.103	€116.584	€18.602
Existencias	€2.361	€2.350	€2.423
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	€805	€1.159	€2.917
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	€805	€1.159	€2.917
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo	€0	€0	€0
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	€805	€1.159	€2.917
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos	€0	€0	€0
3. Otros deudores	€0	€0	€0
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Inversiones financieras a corto plazo	€5.000	€5.000	€4.200
Periodificaciones a corto plazo	€0	€0	€0
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	€4.938	€108.075	€9.062
<b>Total activo (A + B)</b>	€151.375	€256.987	€179.975

MARXALENES			
Pasivo	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Patrimonio neto</b>	<b>(€33.004)</b>	<b>(€34.047)</b>	<b>(€32.740)</b>
<b>A-1) Fondos propios</b>	<b>(€33.004)</b>	<b>(€34.047)</b>	<b>(€32.740)</b>
Capital	€299.190	€299.190	€299.190
1. Capital escriturado	€299.190	€299.190	€299.190
2. (Capital no exigido)	€0	€0	€0
Prima de emisión	€42.315	€42.315	€42.315
Reservas	€0	€0	€0
1. Reserva de capitalización	€0	€0	€0
2. Otras reservas	€0	€0	€0
(Acciones y participaciones en patrimonio propias)	€0	€0	€0
Resultados de ejercicios anteriores	(€375.906)	(€374.431)	(€332.628)
Otras aportaciones de socios	€0	€0	€0
Resultado del ejercicio	€1.397	(€1.121)	(€41.617)
(Dividendo a cuenta)	€0	€0	€0
<b>A-2) Ajustes por cambios de valor</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	<b>€0</b>	<b>€0</b>	<b>€0</b>
<b>B) Pasivo no corriente</b>	<b>€35.144</b>	<b>€45.909</b>	<b>€60.601</b>
Provisiones a largo plazo	€0	€0	€0
Deudas a largo plazo	32234,27	42998,87	57691,35
1. Deudas con entidades de crédito	€0	€0	€4.401
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€32.234	€42.999	€53.291
3. Otras deudas a largo plazo	€0	€0	€0
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	€0	€0	€0
Pasivos por impuesto diferido	€2.910	€2.910	€2.910
Periodificaciones a largo plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales no corrientes	€0	€0	€0
Deuda con características especiales a largo plazo	€0	€0	€0
<b>C) Pasivo corriente</b>	<b>€149.234</b>	<b>€245.125</b>	<b>€152.114</b>
Provisiones a corto plazo	0	0	0
Deudas a corto plazo	€104.477	€131.020	€123.137
1. Deudas con entidades de crédito	€5.667	€44.926	€75.095
2. Acreedores por arrendamiento financiero	€10.765	€10.292	€9.840
3. Otras deudas a corto plazo	€87.046	€75.802	€38.201
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	€0	€0	€0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	€18.998	€90.290	€10.414
1. Proveedores	€3.147	€2.262	€3.870
a) Proveedores a largo plazo	€0	€0	€0
b) Proveedores a corto plazo	€3.147	€2.262	€3.870
2. Otros acreedores	€15.851	€88.028	€6.544
Periodificaciones a corto plazo	€25.759	€23.816	€18.563
Deuda con características especiales a corto plazo	€0	€0	€0
<b>Total patrimonio neto y pasivo (A + B + C)</b>	<b>€151.375</b>	<b>€256.987</b>	<b>€179.975</b>

## ANEXO B BASE DE DATOS BALANCE

31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Capital	1.060.765 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Reservas	1.121.177 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultados de ejercicios anteriores	-73.130 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Otras aportaciones de socios	238.000 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultado del ejercicio	42.594 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo No Corriente	Deudas a largo plazo	Deudas a largo plazo	391.710 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Deudas a corto plazo	Deudas a corto plazo	314.614 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.403.759 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Capital	1.060.765 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Reservas	1.121.177 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultados de ejercicios anteriores	-92.709 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Otras aportaciones de socios	238.000 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultado del ejercicio	19.580 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo No Corriente	Deudas a largo plazo	Deudas a largo plazo	1.185.497 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Deudas a corto plazo	Deudas a corto plazo	385 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	431.075 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Capital	1.060.765 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Reservas	1.140.930 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultados de ejercicios anteriores	-110.194 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Otras aportaciones de socios	238.000 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultado del ejercicio	23.313 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo No Corriente	Deudas a largo plazo	Deudas a largo plazo	978.783 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Deudas a corto plazo	Deudas a corto plazo	25.487 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	343.568 €	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Capital	260.594 €	Atal anta	Premium
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Reservas	3.744.177 €	Atal anta	Premium
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultados de ejercicios anteriores	0 €	Atal anta	Premium
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Otras aportaciones de socios	0 €	Atal anta	Premium
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultado del ejercicio	34.676 €	Atal anta	Premium
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo No Corriente	Deudas a largo plazo	Deudas a largo plazo	6.060.593 €	Atal anta	Premium
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Deudas a corto plazo	Deudas a corto plazo	1.056.197 €	Atal anta	Premium
31/12/2019	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.275.878 €	Atal anta	Premium
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Capital	260.594 €	Atal anta	Premium
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Reservas	3.759.600 €	Atal anta	Premium
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultados de ejercicios anteriores	-67.000 €	Atal anta	Premium
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Otras aportaciones de socios	0 €	Atal anta	Premium
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultado del ejercicio	70.016 €	Atal anta	Premium
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo No Corriente	Deudas a largo plazo	Deudas a largo plazo	7.169.776 €	Atal anta	Premium
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Deudas a corto plazo	Deudas a corto plazo	758.555 €	Atal anta	Premium
31/12/2018	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	669.498 €	Atal anta	Premium
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Capital	260.594 €	Atal anta	Premium
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Reservas	3.759.600 €	Atal anta	Premium
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultados de ejercicios anteriores	-110.090 €	Atal anta	Premium
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Otras aportaciones de socios	0 €	Atal anta	Premium
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Patrimonio Neto	Resultado del ejercicio	42.858 €	Atal anta	Premium
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo No Corriente	Deudas a largo plazo	Deudas a largo plazo	7.490.316 €	Atal anta	Premium
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Deudas a corto plazo	Deudas a corto plazo	201.890 €	Atal anta	Premium
31/12/2017	Pasivos y Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	804.548 €	Atal anta	Premium
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado intangible	0 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado material	93.274 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inversiones financieras a largo plazo	1.009 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2019	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Activos por impuesto diferido	43.988 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Existencias	Existencias	2.361 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Realizable	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	805 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Disponibile	Inversiones financieras a corto plazo	5.000 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2019	Activos	Activo Corriente	Disponibile	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	4.938 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado intangible	0 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado material	93.809 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inversiones financieras a largo plazo	1.009 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2018	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Activos por impuesto diferido	45.585 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Existencias	Existencias	2.350 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Realizable	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.159 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Disponibile	Inversiones financieras a corto plazo	5.000 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2018	Activos	Activo Corriente	Disponibile	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	108.075 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado intangible	10.289 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inmovilizado material	101.417 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Inversiones financieras a largo plazo	1.009 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2017	Activos	Activo No Corriente	Activo No Corriente	Activos por impuesto diferido	48.657 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Existencias	Existencias	2.423 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Realizable	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	2.917 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Disponibile	Inversiones financieras a corto plazo	4.200 €	Maxxalenes	Concesional
31/12/2017	Activos	Activo Corriente	Disponibile	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	9.062 €	Maxxalenes	Concesional



## ANEXO C TABLAS DE PYG COMPLETAS

FORMASPORT	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
Importe neto de la cifra de negocios	€1.858.710	€1.816.578	€1.580.976
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	€0	€0
Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	€0	€0
Aprovisionamientos	(€45.534)	€80	(€7.905)
Otros ingresos de explotación	€56.312	€0	€34.034
Gastos de personal	(€984.086)	(€949.649)	(€845.371)
Otros gastos de explotación	(€768.587)	(€764.136)	(€693.421)
Amortización del inmovilizado	(€41.819)	(€60.915)	(€42.660)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	€0	€0
Excesos de provisiones	€0	€0	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	€0	€0
Otros resultados	€0	€0	€7.500
<b>Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)</b>	<b>€74.996</b>	<b>€41.958</b>	<b>€33.154</b>
Ingresos financieros	€0	€0	€0
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	€0	€0	€0
b) Otros ingresos financieros	€0	€0	€0
Gastos financieros	(€16.184)	(€12.547)	(€9.841)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	€0	€0
Diferencias de cambio	€0	€0	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	€0	€0
Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	€0	€0
a) Incorporación al activo de gastos financieros	€0	€0	€0
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	€0	€0	€0
c) Resto de ingresos y gastos	€0	€0	€0
<b>B) Resultado financiero (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)</b>	<b>(€16.184)</b>	<b>(€12.547)</b>	<b>(€9.841)</b>
<b>C) Resultado antes de impuestos (A + B)</b>	<b>€58.812</b>	<b>€29.410</b>	<b>€23.313</b>
Impuestos sobre beneficios	(€16.218)	(€9.831)	€0
<b>D) Resultado del ejercicio (C + 18)</b>	<b>€42.594</b>	<b>€19.580</b>	<b>€23.313</b>

ATALANTA	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
Importe neto de la cifra de negocios	€1.772.771	€1.631.068	€1.432.704
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	€9.066	€0
Trabajos realizados por la empresa para su activo	€47.020	€23.342	€33.321
Aprovisionamientos	(€31.301)	(€29.935)	(€16.489)
Otros ingresos de explotación	€54.731	€54.020	€60.046
Gastos de personal	(€661.191)	(€565.008)	(€497.150)
Otros gastos de explotación	(€832.507)	(€794.082)	(€715.501)
Amortización del inmovilizado	(€328.411)	(€302.353)	(€307.891)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	€0	€0
Excesos de provisiones	€0	€0	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€14.379	€21.501	€24.295
Otros resultados	€38.329	€29.221	€39.493
<b>Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)</b>	<b>€73.820</b>	<b>€76.840</b>	<b>€52.828</b>
Ingresos financieros	€1.161	€1.850	€1.417
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	€0	€0	€0
b) Otros ingresos financieros	€1.161	€1.850	€1.417
Gastos financieros	(€68.112)	(€81.119)	(€106.165)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€32.960	€30.270	€41.180
Diferencias de cambio	€0	€0	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	€27.018	€36.921
Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€13.060	€16.161	€16.676
a) Incorporación al activo de gastos financieros	€12.020	€14.154	€0
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	€0	€2.007	€0
c) Resto de ingresos y gastos	€1.040	€0	€16.676
<b>B) Resultado financiero (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)</b>	<b>(€20.931)</b>	<b>(€5.819)</b>	<b>(€9.970)</b>
<b>C) Resultado antes de impuestos (A + B)</b>	<b>€52.889</b>	<b>€71.021</b>	<b>€42.858</b>
Impuestos sobre beneficios	(€18.214)	(€1.005)	€0
<b>D) Resultado del ejercicio (C + 18)</b>	<b>€34.676</b>	<b>€70.016</b>	<b>€42.858</b>

FABRASPORT	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
Importe neto de la cifra de negocios	€95.388	€88.908	€97.974
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	€0	€0
Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	€0	€0
Aprovisionamientos	(€6.406)	(€7.314)	(€9.561)
Otros ingresos de explotación	€0	€0	€0
Gastos de personal	(€49.739)	(€59.945)	(€34.668)
Otros gastos de explotación	(€31.820)	(€36.183)	(€34.899)
Amortización del inmovilizado	(€5.528)	(€4.713)	(€7.119)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	€0	€0
Excesos de provisiones	€0	€0	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	€0	€0
Otros resultados	€889	€20.585	€0
<b>Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)</b>	<b>€2.784</b>	<b>€1.339</b>	<b>€11.727</b>
Ingresos financieros	€0	€0	€0
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	€0	€0	€0
b) Otros ingresos financieros	€0	€0	€0
Gastos financieros	(€411)	(€404)	(€614)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	00/01/1900	00/01/1900	00/01/1900
Diferencias de cambio	€0	€0	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	€0	€0
Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	€0	€0
a) Incorporación al activo de gastos financieros	€0	€0	€0
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	€0	€0	€0
c) Resto de ingresos y gastos	€0	€0	€0
<b>B) Resultado financiero (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)</b>	<b>(€411)</b>	<b>(€404)</b>	<b>(€614)</b>
<b>C) Resultado antes de impuestos (A + B)</b>	<b>€2.373</b>	<b>€935</b>	<b>€11.113</b>
Impuestos sobre beneficios	(€593)	(€234)	(€2.778)
<b>D) Resultado del ejercicio (C + 18)</b>	<b>€1.780</b>	<b>€701</b>	<b>€8.335</b>

MARXALENES	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
Importe neto de la cifra de negocios	€930.970	€876.673	€835.156
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	€0	€0
Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	€0	€0
Aprovisionamientos	(€47.392)	(€37.169)	(€52.539)
Otros ingresos de explotación	€78.943	€113.000	€135.000
Gastos de personal	(€678.470)	(€653.892)	(€633.480)
Otros gastos de explotación	(€258.131)	(€258.839)	(€239.389)
Amortización del inmovilizado	(€15.962)	(€36.301)	(€94.111)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	€0	€0
Excesos de provisiones	€0	€0	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	€0	€0
Otros resultados	(€4.110)	€3.880	€14.372
<b>Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)</b>	<b>€5.849</b>	<b>€7.352</b>	<b>(€34.991)</b>
Ingresos financieros	€2	€10	€0
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	€0	€0	€0
b) Otros ingresos financieros	€2	€10	€0
Gastos financieros	(€2.857)	(€5.411)	(€6.201)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	€0	€0
Diferencias de cambio	€0	€0	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	€0	€0
Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	€0	€0
a) Incorporación al activo de gastos financieros	€0	€0	€0
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	€0	€0	€0
c) Resto de ingresos y gastos	€0	€0	€0
<b>B) Resultado financiero (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)</b>	<b>(€2.855)</b>	<b>(€5.401)</b>	<b>(€6.201)</b>
<b>C) Resultado antes de impuestos (A + B)</b>	<b>€2.994</b>	<b>€1.951</b>	<b>(€41.192)</b>
Impuestos sobre beneficios	(€1.596)	(€3.073)	(€425)
<b>D) Resultado del ejercicio (C + 18)</b>	<b>€1.397</b>	<b>(€1.121)</b>	<b>(€41.617)</b>



PERFORMASALUD	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
Importe neto de la cifra de negocios	€367.911	€269.688	€211.011
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	€0	€0
Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	€0	€0
Aprovisionamientos	(€48.526)	(€58.000)	(€44.800)
Otros ingresos de explotación	€900	€2.700	€0
Gastos de personal	(€148.351)	(€76.288)	(€47.007)
Otros gastos de explotación	(€166.150)	(€112.946)	(€85.462)
Amortización del inmovilizado	(€22.605)	(€21.953)	(€28.005)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	€0	€0
Excesos de provisiones	€0	€0	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	(€2.092)	€0
Otros resultados	(€552)	€65	€0
<b>Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)</b>	<b>(€17.372)</b>	<b>€1.174</b>	<b>€5.736</b>
Ingresos financieros	€0	€0	€0
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	€0	€0	€0
b) Otros ingresos financieros	€0	€0	€0
Gastos financieros	(€1.473)	(€1.941)	(€395)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	€0	€0
Diferencias de cambio	€0	(€27)	€0
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	€0	€0
Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	€0	€0
a) Incorporación al activo de gastos financieros	€0	€0	€0
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	€0	€0	€0
c) Resto de ingresos y gastos	€0	€0	€0
<b>B) Resultado financiero (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)</b>	<b>(€1.473)</b>	<b>(€1.968)</b>	<b>(€395)</b>
<b>C) Resultado antes de impuestos (A + B)</b>	<b>(€18.846)</b>	<b>(€794)</b>	<b>€5.341</b>
Impuestos sobre beneficios	€4.186	€183	(€1.348)
<b>D) Resultado del ejercicio (C + 18)</b>	<b>(€14.660)</b>	<b>(€610)</b>	<b>€3.993</b>

## ANEXO D BASES DE DATOS DE PYG COMPLETAS

31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€95.388	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamientos	(€6.406)	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€49.739)	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€31.820)	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€5.528)	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€889	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€411)	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	FabraSport	Medium
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€88.908	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamientos	(€7.314)	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€59.945)	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€36.183)	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€4.713)	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€20.585	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€404)	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	FabraSport	Medium
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€97.974	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamientos	(€9.561)	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€34.668)	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€34.899)	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€7.119)	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€614)	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	FabraSport	Medium
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	FabraSport	Medium

31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€367.911	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamiento	(€48.526)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€900	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€148.351)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€166.150)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€22.605)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Otros resultados	(€552)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€1.473)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€269.688	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamiento	(€58.000)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€2.700	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€76.288)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€112.956)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€21.953)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	(€2.092)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€65	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€1.941)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado Financiero	Gastos	Diferencias de cambio	(€27)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€211.011	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamiento	(€44.800)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€47.007)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€85.462)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€28.005)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€395)	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	PerformaSalud	Boutique

31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€930.970	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamientos	(€47.392)	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€78.943	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€678.470)	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€258.131)	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€15.962)	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado de Explotación	Gastos	Otros resultados	(€4.110)	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€2	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€2.857)	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€876.673	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamientos	(€37.169)	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€13.000	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€653.892)	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€258.839)	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€36.301)	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€3.890	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€10	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€5.411)	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	€835.156	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Trabajos realizados por la empresa para su activo	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Aprovisionamientos	(€52.539)	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros ingresos de explotación	€135.000	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Gastos de personal	(€633.480)	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Otros gastos de explotación	(€239.389)	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Gastos	Amortización del inmovilizado	(€94.111)	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Excesos de provisiones	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado de Explotación	Ingresos	Otros resultados	€14.372	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Ingresos financieros	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado Financiero	Gastos	Gastos financieros	(€6.201)	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Diferencias de cambio	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	€0	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Resultado Financiero	Ingresos	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	€0	Marxalenes	Concesional















## ANEXO F BASE DE DATOS KPI COMPLETA

31/12/2019	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	95.388 €	FabraSport
31/12/2019	Ingresos	Margen Bruto	88.982 €	FabraSport
31/12/2019	Ingresos	Valor Añadido	58.052 €	FabraSport
31/12/2019	Ingresos	EBITDA	8.312 €	FabraSport
31/12/2019	Ingresos	EBIT	2.784 €	FabraSport
31/12/2019	Ingresos	EBT	2.373 €	FabraSport
31/12/2019	Ingresos	BN	1.780 €	FabraSport
31/12/2018	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	88.908 €	FabraSport
31/12/2018	Ingresos	Margen Bruto	81.595 €	FabraSport
31/12/2018	Ingresos	Valor Añadido	65.997 €	FabraSport
31/12/2018	Ingresos	EBITDA	6.052 €	FabraSport
31/12/2018	Ingresos	EBIT	1.339 €	FabraSport
31/12/2018	Ingresos	EBT	935 €	FabraSport
31/12/2018	Ingresos	BN	701 €	FabraSport
31/12/2017	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	97.974 €	FabraSport
31/12/2017	Ingresos	Margen Bruto	88.413 €	FabraSport
31/12/2017	Ingresos	Valor Añadido	53.514 €	FabraSport
31/12/2017	Ingresos	EBITDA	18.846 €	FabraSport
31/12/2017	Ingresos	EBIT	11.727 €	FabraSport
31/12/2017	Ingresos	EBT	11.113 €	FabraSport
31/12/2017	Ingresos	BN	8.335 €	FabraSport
31/12/2019	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	367.911 €	PerformaSalud
31/12/2019	Ingresos	Margen Bruto	319.385 €	PerformaSalud
31/12/2019	Ingresos	Valor Añadido	153.583 €	PerformaSalud
31/12/2019	Ingresos	EBITDA	5.232 €	PerformaSalud
31/12/2019	Gastos	EBIT	-17.372 €	PerformaSalud
31/12/2019	Gastos	EBT	-18.846 €	PerformaSalud
31/12/2019	Gastos	BN	-14.660 €	PerformaSalud
31/12/2018	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	269.688 €	PerformaSalud
31/12/2018	Ingresos	Margen Bruto	211.688 €	PerformaSalud
31/12/2018	Ingresos	Valor Añadido	101.507 €	PerformaSalud
31/12/2018	Ingresos	EBITDA	25.219 €	PerformaSalud
31/12/2018	Ingresos	EBIT	1.174 €	PerformaSalud
31/12/2018	Gastos	EBT	-794 €	PerformaSalud
31/12/2018	Gastos	BN	-610 €	PerformaSalud
31/12/2017	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	211.011 €	PerformaSalud
31/12/2017	Ingresos	Margen Bruto	166.211 €	PerformaSalud
31/12/2017	Ingresos	Valor Añadido	80.749 €	PerformaSalud
31/12/2017	Ingresos	EBITDA	33.742 €	PerformaSalud
31/12/2017	Ingresos	EBIT	5.736 €	PerformaSalud
31/12/2017	Ingresos	EBT	5.341 €	PerformaSalud
31/12/2017	Ingresos	BN	3.993 €	PerformaSalud
31/12/2019	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	930.970 €	Marxalenes
31/12/2019	Ingresos	Margen Bruto	883.578 €	Marxalenes
31/12/2019	Ingresos	Valor Añadido	700.280 €	Marxalenes
31/12/2019	Ingresos	EBITDA	21.811 €	Marxalenes
31/12/2019	Ingresos	EBIT	5.849 €	Marxalenes
31/12/2019	Ingresos	EBT	2.994 €	Marxalenes
31/12/2019	Ingresos	BN	1.397 €	Marxalenes
31/12/2018	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	876.673 €	Marxalenes
31/12/2018	Ingresos	Margen Bruto	839.504 €	Marxalenes
31/12/2018	Ingresos	Valor Añadido	697.544 €	Marxalenes
31/12/2018	Ingresos	EBITDA	43.653 €	Marxalenes
31/12/2018	Ingresos	EBIT	7.352 €	Marxalenes
31/12/2018	Ingresos	EBT	1.951 €	Marxalenes
31/12/2018	Gastos	BN	-1.121 €	Marxalenes
31/12/2017	Ingresos	Importe neto de la cifra de negocios	835.156 €	Marxalenes
31/12/2017	Ingresos	Margen Bruto	782.617 €	Marxalenes
31/12/2017	Ingresos	Valor Añadido	692.600 €	Marxalenes
31/12/2017	Ingresos	EBITDA	59.120 €	Marxalenes
31/12/2017	Gastos	EBIT	-34.991 €	Marxalenes
31/12/2017	Gastos	EBT	-41.192 €	Marxalenes
31/12/2017	Gastos	BN	-41.617 €	Marxalenes



31/12/2019	Margen Bruto	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2019	Margen Bruto	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-47.392 €	Marxalenes
31/12/2019	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-258.131 €	Marxalenes
31/12/2019	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Gastos	-4.110 €	Marxalenes
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	78.943 €	Marxalenes
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2019	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-678.470 €	Marxalenes
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2019	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-15.962 €	Marxalenes
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2019	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Ingresos	2 €	Marxalenes
31/12/2019	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-2.857 €	Marxalenes
31/12/2019	EBT	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-1.596 €	Marxalenes
31/12/2019	BN				0 €	Marxalenes
31/12/2018	Margen Bruto	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2018	Margen Bruto	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-37.169 €	Marxalenes
31/12/2018	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-258.839 €	Marxalenes
31/12/2018	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	113.000 €	Marxalenes
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Ingresos	3.880 €	Marxalenes
31/12/2018	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-653.892 €	Marxalenes
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2018	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-36.301 €	Marxalenes
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2018	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Ingresos	10 €	Marxalenes
31/12/2018	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-5.411 €	Marxalenes
31/12/2018	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-3.073 €	Marxalenes
31/12/2017	Margen Bruto	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	Margen Bruto	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-52.539 €	Marxalenes
31/12/2017	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-239.389 €	Marxalenes
31/12/2017	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	135.000 €	Marxalenes
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Ingresos	14.372 €	Marxalenes
31/12/2017	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-633.480 €	Marxalenes
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-94.111 €	Marxalenes
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Gastos	0 €	Marxalenes
31/12/2017	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-6.201 €	Marxalenes
31/12/2017	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-425 €	Marxalenes
31/12/2019	Margen Bruto	Coste Ventas	Coste Ventas	Gastos	-37.121 €	Sector
31/12/2019	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-58.764 €	Sector
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Gastos	0 €	Sector
31/12/2019	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-94.913 €	Sector
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Deterioros	Gastos	0 €	Sector
31/12/2019	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-12.485 €	Sector
31/12/2019	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Ingresos	35.228 €	Sector
31/12/2019	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-2.942 €	Sector
31/12/2019	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-6.575 €	Sector
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Gastos	0 €	Sector
31/12/2018	Margen Bruto	Coste Ventas	Coste Ventas	Gastos	-31.129 €	Sector
31/12/2018	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-61.117 €	Sector
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Gastos	0 €	Sector
31/12/2018	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-89.808 €	Sector
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Deterioros	Gastos	0 €	Sector
31/12/2018	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-13.037 €	Sector
31/12/2018	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Ingresos	2.572 €	Sector
31/12/2018	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-4.182 €	Sector
31/12/2018	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-8.073 €	Sector
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Gastos	0 €	Sector
31/12/2017	Margen Bruto	Coste Ventas	Coste Ventas	Gastos	-29.879 €	Sector
31/12/2017	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-50.771 €	Sector
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Gastos	0 €	Sector
31/12/2017	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-77.655 €	Sector
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Deterioros	Gastos	0 €	Sector
31/12/2017	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-12.255 €	Sector
31/12/2017	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Ingresos	16.146 €	Sector
31/12/2017	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-4.124 €	Sector
31/12/2017	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-5.505 €	Sector
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Gastos	0 €	Sector

<b>31/12/2019</b>	<b>Margen Bruto</b>	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	Margen Bruto	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-48.526€	PerformaSalud
31/12/2019	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-166.150€	PerformaSalud
31/12/2019	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Gastos	-552€	PerformaSalud
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	900€	PerformaSalud
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-148.351€	PerformaSalud
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	EBIT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-22.605€	PerformaSalud
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2019	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-1.473€	PerformaSalud
31/12/2019	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Ingresos	4.186€	PerformaSalud
<b>31/12/2018</b>	<b>Margen Bruto</b>	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2018	Margen Bruto	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-58.000€	PerformaSalud
31/12/2018	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-112.946€	PerformaSalud
31/12/2018	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Ingresos	2.700€	PerformaSalud
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2018	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Ingresos	65€	PerformaSalud
31/12/2018	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-76.288€	PerformaSalud
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2018	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Gastos	-2.092€	PerformaSalud
31/12/2018	EBT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-21.953€	PerformaSalud
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Gastos	-27€	PerformaSalud
31/12/2018	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2018	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2018	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-1.941€	PerformaSalud
31/12/2018	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Ingresos	183€	PerformaSalud
<b>31/12/2017</b>	<b>Margen Bruto</b>	Coste Ventas	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	Margen Bruto	Coste Ventas	Aprovisionamientos	Gastos	-44.800€	PerformaSalud
31/12/2017	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros gastos de explotación	Gastos	-85.462€	PerformaSalud
31/12/2017	Valor Añadido	Otros gastos de explotación	Otros resultados	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros ingresos de explotación	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Trabajos realizados por la empresa para su activo	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	Valor Añadido	Otros ingresos de explotación	Otros resultados	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	EBITDA	Gastos de personal	Gastos de personal	Gastos	-47.007€	PerformaSalud
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Excesos de provisiones	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	EBIT	Deterioros	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	EBT	Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	Gastos	-28.005€	PerformaSalud
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Diferencias de cambio	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	EBT	Otros ingresos y gastos de carácter financiero	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	EBT	Ingresos financieros	Ingresos financieros	Gastos	0€	PerformaSalud
31/12/2017	EBT	Gastos financieros	Gastos financieros	Gastos	-395€	PerformaSalud
31/12/2017	BN	Impuestos sobre beneficios	Impuestos sobre beneficios	Gastos	-1.348€	PerformaSalud

# ANEXO G CUENTA ANALÍTICA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COMPLETA

31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,00	PlayGym	Boutique
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	0,00	PlayGym	Boutique
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,02	PlayGym	Boutique
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	2,32	PlayGym	Boutique
31/12/2019	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	1,39	PlayGym	Boutique
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	10,34	PlayGym	Boutique
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	0,00	PlayGym	Boutique
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,02	PlayGym	Boutique
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	-0,29	PlayGym	Boutique
31/12/2018	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	1,05	PlayGym	Boutique
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	169,21	PlayGym	Boutique
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	0,00	PlayGym	Boutique
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,02	PlayGym	Boutique
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	-14,29	PlayGym	Boutique
31/12/2017	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,45	PlayGym	Boutique
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,31	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	3,71	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,02	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	2,05	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	6,15	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	0,48	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	2,75	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,03	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	1,36	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	3,41	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	1,26	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	4,77	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,03	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	-5,64	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	4,64	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,28	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Liquidez	Disponibilidad	0,05	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,16	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,02	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,02	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,17	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Liquidez	Disponibilidad	0,03	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,30	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,01	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,01	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,08	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Liquidez	Disponibilidad	0,07	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,27	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,01	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,01	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,03	Atalanta	Premium
31/12/2019	Liquidez	Disponibilidad	0,02	Atalanta	Premium
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,52	Atalanta	Premium
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,01	Atalanta	Premium
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,01	Atalanta	Premium
31/12/2018	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,04	Atalanta	Premium
31/12/2018	Liquidez	Disponibilidad	0,02	Atalanta	Premium
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,57	Atalanta	Premium
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,01	Atalanta	Premium
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,01	Atalanta	Premium
31/12/2017	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,05	Atalanta	Premium
31/12/2017	Liquidez	Disponibilidad	0,01	Atalanta	Premium
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,58	Atalanta	Premium
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,00	Atalanta	Premium
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,01	Atalanta	Premium
31/12/2019	Liquidez	Ratio de Liquidez	2,13	FabraSport	Medium
31/12/2019	Liquidez	Disponibilidad	1,83	FabraSport	Medium
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,25	FabraSport	Medium
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,03	FabraSport	Medium
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,03	FabraSport	Medium
31/12/2018	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,60	FabraSport	Medium
31/12/2018	Liquidez	Disponibilidad	0,37	FabraSport	Medium
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,06	FabraSport	Medium
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,02	FabraSport	Medium
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,01	FabraSport	Medium
31/12/2017	Liquidez	Ratio de Liquidez	1,44	FabraSport	Medium
31/12/2017	Liquidez	Disponibilidad	1,36	FabraSport	Medium
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,11	FabraSport	Medium
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,13	FabraSport	Medium
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,15	FabraSport	Medium
31/12/2019	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,12	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Liquidez	Disponibilidad	0,12	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,30	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	-0,10	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	-0,28	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,12	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Liquidez	Disponibilidad	0,11	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,35	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,01	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	-0,01	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,20	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Liquidez	Disponibilidad	0,20	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,01	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,04	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,07	PerformaSalud	Boutique

31/12/2019	Liquidez	Tesoreria	0,26	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Liquidez	Tesoreria	0,03	Atalanta	Premium
31/12/2019	Liquidez	Tesoreria	0,12	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Liquidez	Tesoreria	0,07	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Liquidez	Tesoreria	1,95	FabraSport	Medium
31/12/2019	Liquidez	Tesoreria	1,05	Sector	Sector
31/12/2018	Liquidez	Tesoreria	0,06	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Liquidez	Tesoreria	0,03	Atalanta	Premium
31/12/2018	Liquidez	Tesoreria	0,12	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Liquidez	Tesoreria	0,47	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Liquidez	Tesoreria	0,47	FabraSport	Medium
31/12/2018	Liquidez	Tesoreria	0,89	Sector	Sector
31/12/2017	Liquidez	Tesoreria	0,08	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Liquidez	Tesoreria	0,03	Atalanta	Premium
31/12/2017	Liquidez	Tesoreria	0,20	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Liquidez	Tesoreria	0,11	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Liquidez	Tesoreria	1,36	FabraSport	Medium
31/12/2017	Liquidez	Tesoreria	1,19	Sector	Sector
31/12/2019	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,81	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,28	Atalanta	Premium
31/12/2019	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,89	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,81	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,27	FabraSport	Medium
31/12/2019	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,61	Sector	Sector
31/12/2018	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,27	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,17	Atalanta	Premium
31/12/2018	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,85	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,84	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,90	FabraSport	Medium
31/12/2018	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,55	Sector	Sector
31/12/2017	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,27	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,12	Atalanta	Premium
31/12/2017	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,99	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,72	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,70	FabraSport	Medium
31/12/2017	Endeudamiento	Calidad Deuda	0,49	Sector	Sector
31/12/2019	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	1,48	FormaSport	Low Cost
31/12/2019	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	1,41	Atalanta	Premium
31/12/2019	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	-2,77	PerformaSalud	Boutique
31/12/2019	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	-2,35	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	1,18	FabraSport	Medium
31/12/2019	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	3,23	Sector	Sector
31/12/2018	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	1,18	FormaSport	Low Cost
31/12/2018	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	1,89	Atalanta	Premium
31/12/2018	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	-1,47	PerformaSalud	Boutique
31/12/2018	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	-2,00	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	0,80	FabraSport	Medium
31/12/2018	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	2,55	Sector	Sector
31/12/2017	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	1,11	FormaSport	Low Cost
31/12/2017	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	1,36	Atalanta	Premium
31/12/2017	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	1,59	PerformaSalud	Boutique
31/12/2017	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	-6,47	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	1,19	FabraSport	Medium
31/12/2017	Actividad y Resultados	Apalancamiento Financiero	3,36	Sector	Sector

31/12/2019	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,09	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Liquidez	Disponibilidad	0,07	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,90	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,04	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	-0,09	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,48	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Liquidez	Disponibilidad	0,46	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,68	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,03	Marxalenes	Concesional
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	-0,06	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,12	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Liquidez	Disponibilidad	0,09	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	1,00	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	-0,19	Marxalenes	Concesional
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	1,26	Marxalenes	Concesional
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	52,08	Sector	Sector
31/12/2019	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	117,16	Sector	Sector
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,44	Sector	Sector
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	17,82	Sector	Sector
31/12/2019	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,74	Sector	Sector
31/12/2019	Liquidez	Ratio de Liquidez	1,09	Sector	Sector
31/12/2019	Liquidez	Disponibilidad	0,71	Sector	Sector
31/12/2019	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,50	Sector	Sector
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,15	Sector	Sector
31/12/2019	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,45	Sector	Sector
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	50,61	Sector	Sector
31/12/2018	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	139,54	Sector	Sector
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,69	Sector	Sector
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	6,81	Sector	Sector
31/12/2018	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,74	Sector	Sector
31/12/2018	Liquidez	Ratio de Liquidez	0,95	Sector	Sector
31/12/2018	Liquidez	Disponibilidad	0,60	Sector	Sector
31/12/2018	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,63	Sector	Sector
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,09	Sector	Sector
31/12/2018	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,17	Sector	Sector
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Cobro (días)	50,42	Sector	Sector
31/12/2017	Equilibrio	Periodo medio de Pago (días)	154,10	Sector	Sector
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Coste medio de la Financiación Externa	0,51	Sector	Sector
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Cobertura de Intereses	5,80	Sector	Sector
31/12/2017	Actividad y Resultados	Ratio de Rotación de Activos	0,58	Sector	Sector
31/12/2017	Liquidez	Ratio de Liquidez	1,26	Sector	Sector
31/12/2017	Liquidez	Disponibilidad	0,90	Sector	Sector
31/12/2017	Endeudamiento	Ratio de Endeudamiento	0,55	Sector	Sector
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Económica (ROA)	0,07	Sector	Sector
31/12/2017	Actividad y Resultados	Rentabilidad Financiera (ROE)	0,20	Sector	Sector

## ANEXO H TABLAS PUENTE

<b>Principal</b>
Resultado de Explotación
Resultado Financiero
Activos
Pasivos y Patrimonio Neto

<b>Gimnasio</b>
Formasport
Atalanta
FabraSport
PerformaSalud
Marxalenes
Sector



Cuenta General
Activo No Corriente
Activo Corriente
Patrimonio Neto
Pasivo No Corriente
Pasivo Corriente

Cuenta Detalle
Activo No Corriente
Existencias
Realizable
Disponible
Patrimonio Neto
Deudas a largo plazo
Deudas a corto plazo
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar
Periodificaciones a corto plazo
Pasivos por impuesto diferido

Cuenta Especifica
Inmovilizado intangible
Inmovilizado material
Inversiones financieras a largo plazo
Activos por impuesto diferido
Existencias
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar
Inversiones financieras a corto plazo
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes
Capital
Reservas
Resultados de ejercicios anteriores
Otras aportaciones de socios
Resultado del ejercicio
Deudas a largo plazo
Deudas a corto plazo
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar
Periodificaciones a corto plazo
Pasivos por impuesto diferido
Prima de emisión

KPI
Importe neto de la cifra de negocios
Margen Bruto
Valor Añadido
EBITDA
EBIT
EBT
BN

CuentaGeneralPyG
Coste Ventas
Otros gastos de explotación
Otros ingresos de explotación
Gastos de personal
Deterioros
Amortización del inmovilizado
Otros ingresos y gastos de carácter financiero
Ingresos financieros
Gastos financieros
Impuestos sobre beneficios

Cuenta General 2
Ingresos
Gastos

## ANEXO I SEGMENTACIONES DE DATOS COMPLETAS

AÑO		
31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019

Gimnasio					
Atalanta	FabraSport	Formasport	Marxalenes	PerformaSalud	Sector

BALANCE
Activo Corriente
Activo No Corriente
Pasivo Corriente
Pasivo No Corriente
Patrimonio Neto

BALANCE DETALLADO	
Patrimonio Neto	Acreedores comerciales y o...
Pasivos por impuesto diferi...	Periodificaciones a corto pl...
Activo No Corriente	Deudas a corto plazo
Deudas a largo plazo	Disponible
Existencias	Realizable

Resultado de Explotación
Resultado Financiero

Gastos
Ingresos

Actividad y Resultados	Endeudamiento	Equilibrio	Liquidez
------------------------	---------------	------------	----------

## ANEXO J CÁLCULO DE RATIOS

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Realizable + Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Disponibilidad} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Deudas totales}}{\text{Activo}}$$

$$\text{Calidad de la deuda} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Deudas totales}}$$