



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

ADE

Facultad de Administración
y Dirección de Empresas /UPV

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Facultad de Administración y Dirección de Empresas

La evaluación de las medidas económicas para paliar los
efectos del COVID-19 aplicadas a una empresa del sector
del automóvil.

Trabajo Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas

AUTOR/A: Garcia Palenzuela, Laura

Tutor/a: Rico Llopis, Manuel

CURSO ACADÉMICO: 2022/2023

Título

La evaluación de las medidas económicas para paliar los efectos del COVID-19 aplicadas a una empresa del sector del automóvil.

Resumen

La pandemia causada por el COVID-19 ha supuesto muchos cambios en la humanidad debido a las repercusiones que ha acarreado en diferentes ámbitos, tanto en el económico como en el político y social.

El objetivo de este trabajo es analizar el impacto de dicha pandemia en el sector automovilístico, tomando como muestra un grupo de empresas dedicadas a esta actividad, "Grupo Matrices". Para ello, en primer lugar, se describirán las medidas legales aprobadas por el Gobierno con el fin de mitigar las consecuencias económicas sufridas por las empresas a nivel nacional. Posteriormente, se realizarán dos análisis económico-financieros, basados en las cuentas anuales consolidadas del grupo objeto de este trabajo: uno correspondiente a la etapa previa al COVID-19 y otro referente a la etapa posterior al COVID-19. Este análisis se completa con la información cualitativa obtenida con el caso concreto.

Todo esto se desarrollará mediante una metodología de revisión bibliográfica, con información extraída de la legislación vigente durante la crisis sanitaria y un estudio de la información cuantitativa y cualitativa recopilada.

Palabras clave

- Pandemia
- Legislación
- Sector automovilístico
- Análisis

Title

Evaluation of economic measures to mitigate the effects of COVID-19 applied to a company in the automotive sector.

Abstract

The pandemic caused by COVID-19 has brought many changes to humanity due to the repercussions it has had in different fields, both economic, political, and social.

The objective of this work is to analyze the impact of this pandemic on the automotive sector, taking as a sample a group of companies dedicated to this activity, "Grupo Matrices" For this purpose, firstly, the legal measures approved by the Government to mitigate the economic consequences suffered by companies at the national level will be described. Subsequently, two financial analyses will be carried out, based on the consolidated annual accounts of the group under study: one corresponding to the stage prior to COVID-19, and another one referring to the stage after COVID-19. The financial analysis is complemented with the qualitative information obtained in the case.

All of this will be developed through a bibliographic revision methodology, with information extracted from the legislation in force during the health crisis and a study of the quantitative and qualitative information obtained.

Key words

- Pandemic
- Legislation
- Automotive sector
- Analysis

Títol

Avaluació de les mesures econòmiques per mitigar els efectes de la COVID-19 aplicades a una empresa del sector de l'automoció.

Resum

La pandèmia causada pel COVID-19 ha suposat molts canvis en la humanitat a causa de les repercussions que ha comportat en diferents àmbits, tant en l'econòmic com en el polític i social.

L'objectiu d'aquest treball és analitzar l'impacte d'aquesta pandèmia en el sector automobilístic, prenent com a mostra un grup d'empreses dedicades a aquesta activitat, "Grupo Matrices". Per això, en primer lloc, es descriuran les mesures legals aprovades pel Govern amb la finalitat de mitigar les conseqüències econòmiques patides per les empreses a nivell nacional. Posteriorment, es realitzaran dos anàlisis econòmic-financers, basats en els comptes anuals consolidats del grup objecte d'aquest treball: un corresponent a l'etapa prèvia al COVID-19 i un altre referent a l'etapa posterior al COVID-19. Este anàlisi es completa amb la informació qualitativa obtinguda en el cas concret.

Tot això es desenvoluparà mitjançant una metodologia de revisió bibliogràfica, amb informació extreta de la legislació vigent durant la crisi sanitària i un estudi de la informació quantitativa i qualitativa recopilada.

Paraules clau

- Pandèmia
- Legislació
- Sector automobilístic
- Anàlisi

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. OBJETO Y OBJETIVOS.....	7
1.1. OBJETO.....	7
1.2. OBJETIVOS DEL TRABAJO.....	8
2. ANTECEDENTES.....	9
2.1. IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS DEL COVID-19.....	9
2.2. PRINCIPALES MEDIDAS DE APOYO A LAS EMPRESAS A LA LUZ DE LA CRISIS DEL COVID-19.....	14
2.2.1. Línea de avales ICO-COVID.....	15
2.2.2. Moratoria concursal.....	18
2.2.3. Flexibilización del ERTE.....	19
2.2.4. Fondos FONREC.....	21
2.3. SITUACIÓN DEL SECTOR DEL AUTOMÓVIL TRAS LAS CRISIS DEL COVID-19.....	23
3. ANÁLISIS.....	26
3.1. INTRODUCCIÓN. PRESENTACIÓN DEL GRUPO, ACTIVIDAD Y BREVE HISTORIA.....	26
3.2. INFORMACIÓN ANALIZADA Y METODOLOGÍA EMPLEADA.....	28
3.3. SITUACIÓN EMPRESARIAL DURANTE EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE LOS EJERCICIOS 2016 Y 2019. EL SALTO A PROVEEDOR DE TIER 1 Y OEM.....	29
3.4. SITUACIÓN EMPRESARIAL DURANTE EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE LOS EJERCICIOS 2019 Y 2021. CAÍDA DE INGRESOS Y MÁRGENES.....	36
3.5. EVALUACIÓN DE LAS MEDIDAS APROBADAS FRENTE AL COVID-19 SOBRE EL GRUPO.....	44
4. RESULTADOS.....	46
5. CONCLUSIONES.....	52
6. BIBLIOGRAFÍA.....	56
6.1. REFERENCIAS LEGALES.....	56
6.2. REFERENCIAS ACADÉMICAS.....	57
7. ANEXOS.....	59
7.1. RELACIÓN DEL TRABAJO CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA AGENDA 2030.....	59
7.2. FÓRMULAS PARA EL CÁLCULO DE LOS RATIOS FINANCIEROS DEL GRUPO MATRICES.....	61

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. BALANCE CONSOLIDADO DEL GRUPO MATRICES PARA EL PERIODO PRE-COVID.....	30
TABLA 2. BALANCE AGRUPADO POR MASAS DEL GRUPO MATRICES PARA EL PERIODO PRE-COVID.....	31
TABLA 3. RATIOS FINANCIEROS DEL GRUPO MATRICES PARA EL PERIODO PRE-COVID.	32
TABLA 4. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA DEL GRUPO MATRICES PARA EL PERIODO PRE-COVID.....	34
TABLA 5. BALANCE CONSOLIDADO DEL GRUPO MATRICES DURANTE EL PERIODO POST-COVID.....	37
TABLA 6. BALANCE AGRUPADO POR MASAS DEL GRUPO MATRICES DURANTE EL PERIODO POST-COVID.	38
TABLA 7. RATIOS FINANCIEROS DEL GRUPO MATRICES PARA EL PERIODO POST-COVID.....	39
TABLA 8. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA DEL GRUPO MATRICES PARA EL PERIODO POST-COVID.....	42
TABLA 9. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO DEL GRUPO MATRICES DURANTE EL PERIODO POST-COVID.....	49
TABLA 10. RATIO DE LIQUIDEZ DEL GRUPO MATRICES DURANTE EL PERIODO POST-COVID.....	49
TABLA 11. OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.	60

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. PESO DE SECTORES MÁS AFECTADOS POR MEDIDAS DE CONFINAMIENTO.	10
GRÁFICO 2. VARIACIÓN DE LA OCUPACIÓN EN ESPAÑA.....	11
GRÁFICO 3. CAÍDA DEL PIB.	12
GRÁFICO 4. CRECIMIENTO DEL PIB, CONSUMO E INVERSIÓN PRIVADA (% ANUAL).....	13

GRÁFICO 5. ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS A MOTOR (VARIACIÓN RESPECTO A 2019).....	23
GRÁFICO 6. ESTRUCTURA DEL GRUPO MATRICES.	26
GRÁFICO 7. COMPOSICIÓN DEL PASIVO EN TÉRMINOS RELATIVOS DURANTE EL PERIODO PRE-COVID.	46
GRÁFICO 8. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL PASIVO EN TÉRMINOS RELATIVOS DURANTE EL PERIODO POST-COVID.	47
GRÁFICO 9. COMPOSICIÓN DEL PASIVO EN TÉRMINOS RELATIVOS DURANTE EL PERIODO POST-COVID.	48
GRÁFICO 10. EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS DE PERSONAL EN VALORES RELATIVOS.	51
GRÁFICO 11. EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS DE PERSONAL EN VALORES ABSOLUTOS... ..	51

1. Objeto y objetivos.

1.1. Objeto.

La pandemia de coronavirus ha sido un evento global sin precedentes que ha causado un profundo impacto en todo el mundo, y cuya duración se extendió desde inicios del año 2020 hasta prácticamente inicios de 2022. Este periodo se caracterizó por la propagación rápida y extensa del virus que causaba la enfermedad, conocida como COVID-19. La pandemia ha generado desafíos multifacéticos para los sistemas de salud, las comunidades y los gobiernos en todo el mundo. En este sentido, la rápida transmisión del virus llevó a la adopción de medidas de distanciamiento social, cierres de fronteras, confinamientos obligatorios y el uso generalizado de mascarillas para reducir la propagación.

Además de su impacto en la salud física de la población, la pandemia también tuvo efectos significativos en la economía como consecuencia del abrupto cierre de negocios y empresas, así como de las restricciones generalizadas en el transporte y comercio internacional. Muchos países experimentaron una disminución en la actividad económica debido al cierre de negocios no esenciales y la disminución de la demanda. Todo ello derivó en que gobiernos y empresas debieron adaptarse de forma rápida a una situación en constante evolución y con elevada incertidumbre, con el fin de conseguir que una situación transitoria no derivara en una crisis estructural. De esta manera, la adopción de medidas destinadas a prevenir la propagación del virus, pese a ser esenciales para proteger la salud pública, como veremos durante el proyecto, tuvieron un impacto profundo en la economía global.

En este contexto, el objeto del trabajo es evaluar la aplicación de diversas medidas económicas implementadas en España para paliar los efectos del COVID-19 sobre las empresas, y ello a través de la revisión de la principal legislación aprobada en materia económica en los ámbitos (i) del otorgamiento de avales públicos, (ii) la flexibilización de la legislación de insolvencia, (iii) la flexibilización de la legislación laboral y (iv) la inversión estatal en empresas en dificultades. Se ha estudiado la aplicación de dichas medidas a un caso real, un grupo de empresas valencianas del sector del automóvil, a través de la herramienta del análisis económico-financiero y la información cualitativa obtenida en el caso.

Se ha escogido este grupo de empresas de este sector en particular debido al conocimiento profundo adquirido en el desarrollo de las prácticas en una empresa del consultoría, y porque el sector del automóvil, como se tiene ocasión de exponer, ha sido (y todavía es, a día de hoy) uno de los sectores más afectados por la crisis a todos los niveles.

1.2. Objetivos del trabajo.

El objetivo de este trabajo, como se ha señalado, es evaluar la aplicación de las medidas para paliar la crisis del COVID-19 en el ámbito económico que se aprobaron en España durante los años 2020 y 2021. En primer lugar, se ha efectuado una revisión bibliográfica y legislativa de las principales medidas de carácter económico que se aprobaron en España durante la pandemia. En segundo lugar, el estudio se centra en el sector de la automoción, el cual se vio gravemente afectado durante este periodo, y más concretamente, en el análisis del Grupo Matrices (en adelante el “Grupo”), compuesto por un conjunto de empresas dedicadas a la transformación y producción de productos de plásticos por inyección, así como la fabricación y venta de moldes para dichos productos de plástico, implantado en Valencia. Así pues, también son objetivos del trabajo estudiar el impacto del COVID-19 en el sector de la automoción, así como sobre el Grupo señalado. El Grupo en cuestión refleja, de una manera clara y práctica, la crisis, que acaba deviniendo estructural, en la que se vieron inmersos diferentes sectores y compañías concretas tras la declaración de emergencia sanitaria en el año 2020. A tal fin, se han aplicado las herramientas de análisis económico-financiero de los estados financieros consolidados del Grupo, separando la situación del mismo en el periodo previo y posterior al COVID-19. Igualmente, se ha contado con información de carácter cualitativo, esencial para completar el análisis financiero estricto, derivado de la experiencia adquirida en la realización de las prácticas en una empresa consultora.

Es así como se han evaluado los efectos perseguidos por las autoridades mediante la adopción de las medidas implantadas durante la pandemia destinadas a mitigar los efectos de la misma y, finalmente, el grado de resolución que efectivamente tuvieron, en este caso, en el Grupo Matrices.

2. Antecedentes

2.1. Impacto económico de la crisis del COVID-19.

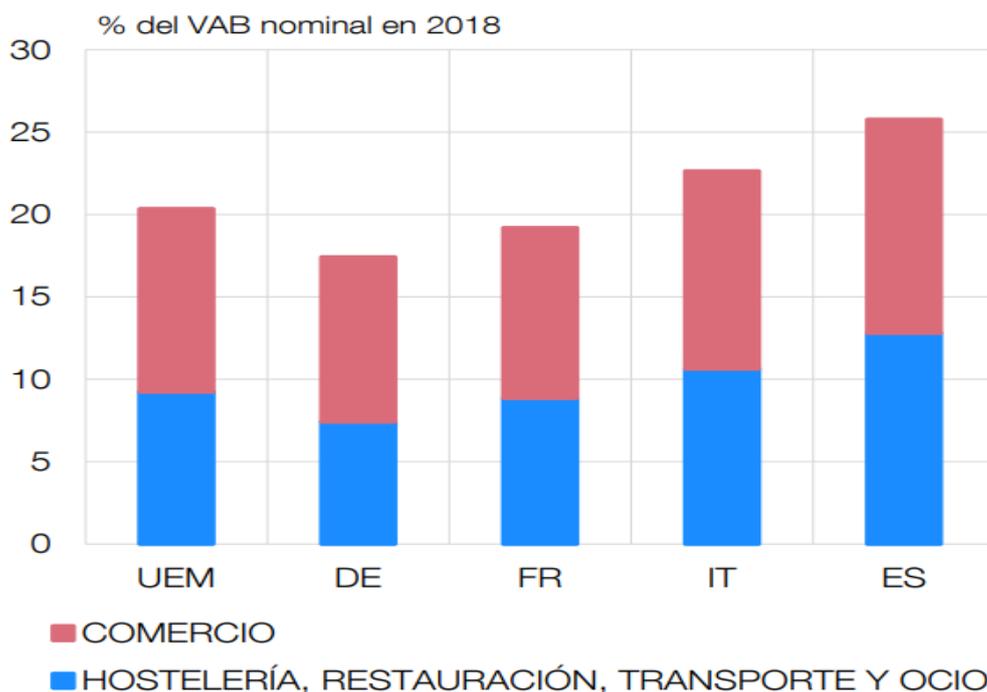
El COVID-19 se detectó por primera vez en diciembre de 2019, en la ciudad de Wuhan (China). A partir de ese momento, la enfermedad se propagó muy rápidamente y se extendió por todo el mundo, hasta que finalmente la propia OMS (Organización Mundial de Salud) elevó la situación de emergencia de salud pública a pandemia internacional en fecha 11 de marzo de 2020, lo cual obligó a una rápida actuación por parte de las autoridades con el fin de controlarla y mitigar sus efectos.

Es por ello que, a nivel nacional, el Gobierno de España declaró el estado de alarma para hacer frente a la expansión del virus, mediante la publicación en el BOE del Real Decreto-ley 463/2020 de fecha 14 de marzo de 2020. Este recogía una serie de medidas destinadas a frenar la propagación del virus y garantizar la salud pública. Entre ellas, cabe destacar la limitación de la libre circulación de personas en todo el territorio español y el cierre de la mayoría de los establecimientos comerciales (a excepción de aquellos considerado esenciales, como los supermercados y las farmacias). Dicho decreto-ley fue aprobado inicialmente por un plazo de 15 días, pero se prorrogó en varias ocasiones hasta el 9 de mayo de 2021, cuando fue definitivamente levantado – (Real Decreto-ley 463/2020, de 14 de marzo, 2020).

Durante este proceso, la situación de crisis sanitaria se transmitió, rápida y directamente, a la economía, impactando así en la actividad productiva, la demanda y el bienestar de los ciudadanos. La crisis sanitaria se transmitió a la economía y a la sociedad a una velocidad inusitada, afectando tanto a la actividad productiva como a la demanda y al bienestar de los ciudadanos.

A día de hoy podemos afirmar que esta situación tuvo un profundo impacto tanto en la economía global como en las economías de los países individuales. Por una parte, se produjo una recesión global, debido a la recesión económica que experimentaron la mayoría de los países como consecuencia de las medidas de confinamiento y cierre de negocios que se implantaron para la contención de la propagación del virus. En este sentido, como se observa en el gráfico 1, el peso de los sectores más directamente afectados por dichas medidas es muy relevante en numerosos países, lo cual explica el gran impacto que tuvieron estas medidas a nivel individual y, por tanto, global.

Gráfico 1. Peso de sectores más afectados por medidas de confinamiento.

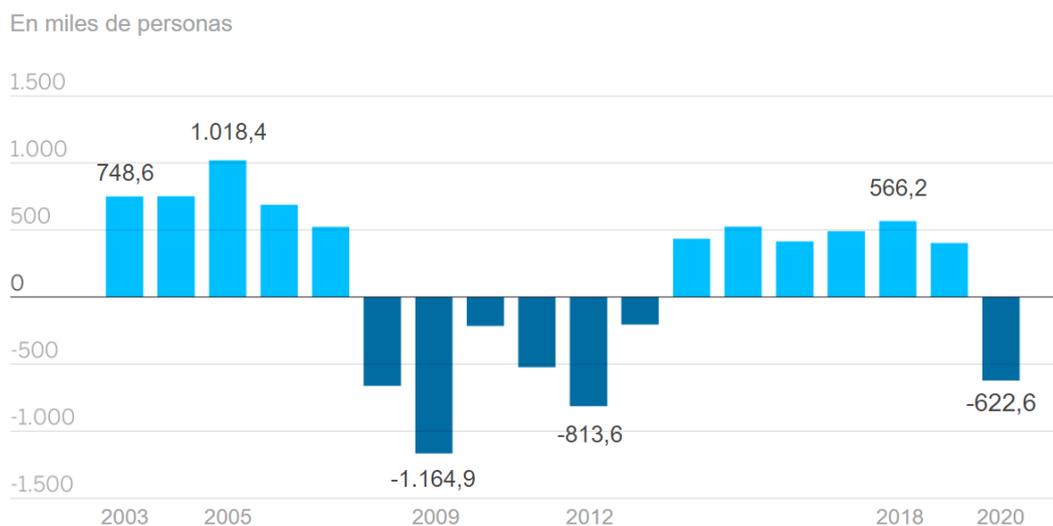


Fuente: Banco de España.

Por un lado, encontramos el porcentaje del VAB nominal que representaban los sectores de comercio y hostelería, restauración, transporte y ocio en la Unión Económica Monetaria (siendo este total superior al 20% en el ejercicio 2018). Esta engloba el conjunto de países que comparten un mismo mercado, una misma moneda y en la que se ejecuta una política monetaria única (que, entre otros, quedan a su vez representados de manera individual en el mismo gráfico). Concretamente, y poniendo el foco en los sectores de hostelería, restauración, transporte y ocio, éstos representan en torno al 9% en la zona euro, pero tienen un peso todavía mayor en Italia (en torno al 11%) o España (en torno al 13%) – (Banco de España, 2020).

Por otra parte (y directamente relacionado con lo anteriormente expuesto), el cierre de empresas y la disminución de la actividad económica derivaron en una pérdida masiva de empleos en muchas industrias, especialmente en los sectores más afectados. Así, en España, después de seis años consecutivos de creación de empleo, la aparición del coronavirus detuvo abruptamente esta tendencia. A pesar de que en 2019 ya se había desacelerado la recuperación, nadie anticipaba el impacto de la pandemia ni, por lo tanto, el dramático declive en el mercado laboral que la acompañó. La pérdida de empleo experimentada en algunos momentos del año evocaba los peores momentos de la Gran Recesión. En última instancia, el ejercicio 2020 concluyó con 622.600 puestos de trabajo menos, tal y como queda representado en el gráfico 2 que se muestra a continuación.

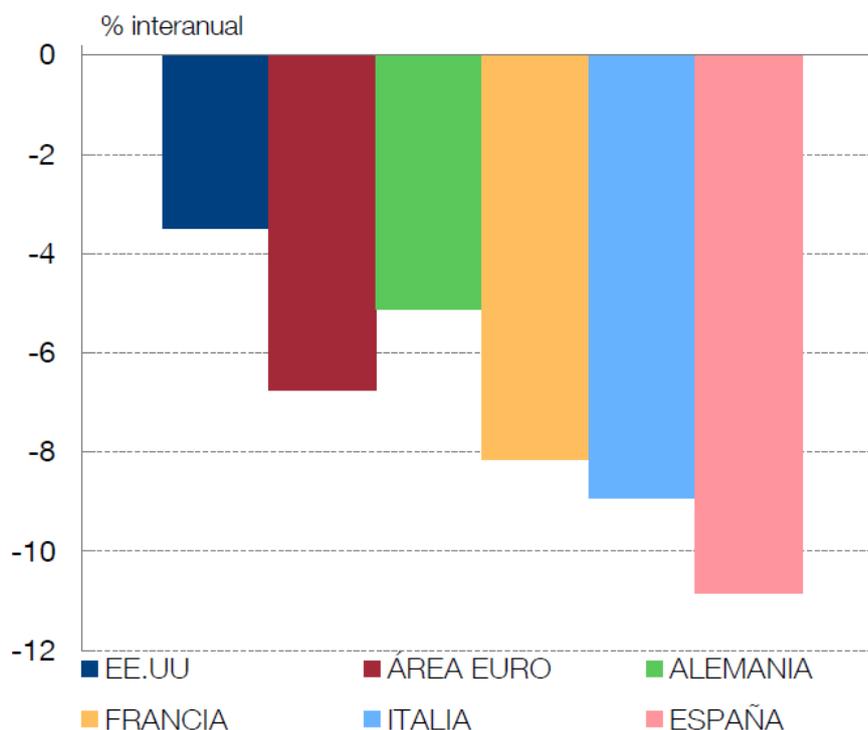
Gráfico 2. Variación de la ocupación en España.



Fuente: Periódico El País – (Periódico el País, 2021).

Todo ello derivó en una contracción del PIB que, con tal de cuantificar la afectación a nivel mundial de esta pandemia, en el gráfico 3 se puede observar la caída que experimentó dicha variable macroeconómica durante en ejercicio 2020 en diferentes países.

Gráfico 3. Caída del PIB en 2020.

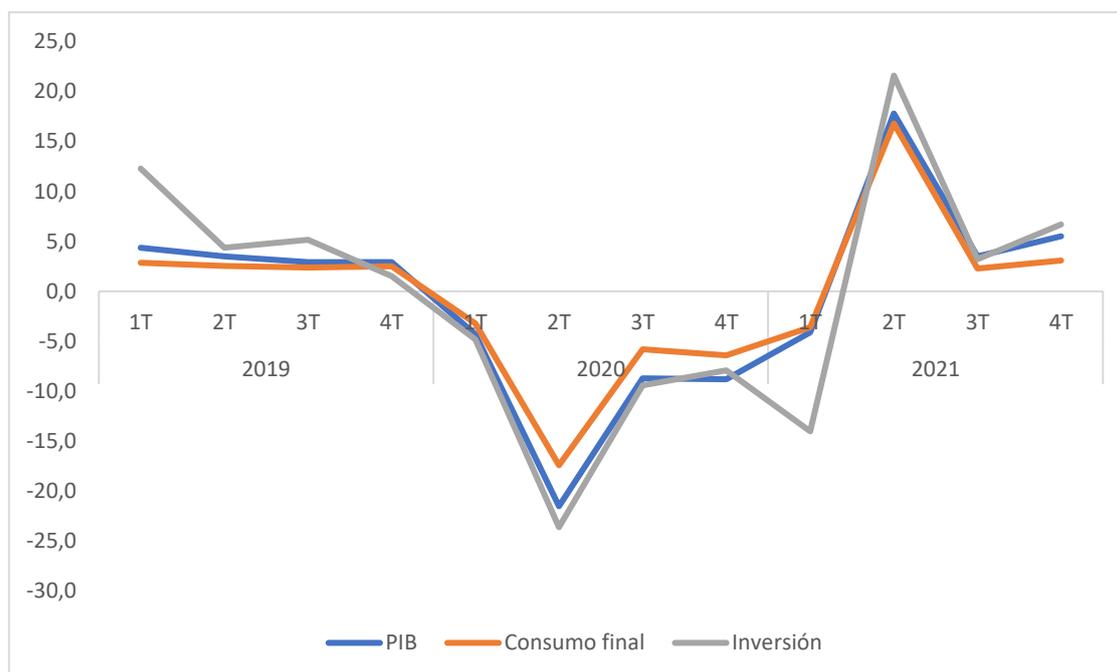


Fuente: Banco de España.

Como se desprende del gráfico anterior, se observa una profunda contracción del PIB durante este periodo en todos los países representados. No obstante, se puede comprobar que España es el más perjudicado, debido, entre otros, al mayor peso de las actividades “sociales” (con un claro predominio del sector turístico) y de las pymes (las cuales representan el 99,8% del tejido empresarial español) – (Banco de España, 2021), (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019).

Concretamente, a nivel nacional, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), el PIB de España cayó en un 10,8% en el ejercicio 2020, con un máximo cercano al 20% anual en el segundo trimestre (en el que se implementaron las medidas más duras), como se puede apreciar en el gráfico 4.

Gráfico 4. Crecimiento del PIB, consumo e inversión privada (% anual).



Fuente: Elaboración propia a partir del INE – (Instituto Nacional de Estadística).

Esta caída puede ser explicada por, entre otros, los siguientes factores. En primer lugar, se produjo un impacto directo sobre la producción global, ya que la pandemia tuvo su origen en uno de los centros logísticos de carácter internacional más importantes, sito en Hubei (China). Posteriormente, con la transmisión del virus al resto de países, se agravaron las dificultades que estaban presentando las cadenas de suministro, lo cual supuso pérdidas económicas de grandes magnitudes para las empresas. Además, esta rápida propagación tuvo, como se ha explicado anteriormente, una gran repercusión en el sector turístico (el cual supone un peso muy relevante del PIB en nuestro país), debido a, entre otras, las estrictas medidas de contención implantadas con el fin de controlar la propagación del virus. En este sentido, también se produjo una disminución del consumo (entre otros, como consecuencia de la destrucción masiva de empleo que tuvo lugar a nivel tanto nacional como internacional). Todo ello se tradujo en una contracción del PIB, que derivó en tensiones de liquidez e, incluso, problemas de solvencia, a pesar de la adopción de medidas urgentes que se explicarán en el siguiente apartado – (Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, 2020).

En un contexto de caída pronunciada de los ingresos empresariales de forma dramática, las empresas se vieron repentinamente con la necesidad de reducir costes de forma agresiva, con el fin de paliar el impacto de la reducción de ingresos, cuya duración no se podía prever, y obtener financiación para sostener

financieramente sus negocios durante la pandemia. A tal fin, los gobiernos de todo el mundo adoptaron medidas para paliar el grave impacto de la crisis, centrados esencialmente en flexibilizar los costes (esencialmente los laborales), facilitar el acceso a la financiación o conceder financiación directa y establecer moratorias en los regímenes de insolvencia. Como se comprueba en los siguientes apartados, España no fue una excepción y las principales medidas económicas adoptadas tuvieron el cariz descrito.

2.2. Principales medidas de apoyo a las empresas a la luz de la crisis del COVID-19.

Como se ha comentado anteriormente, la pandemia de COVID-19 supuso una emergencia sanitaria a nivel global. Esta crisis sanitaria rápidamente se transmitió a la economía y a la sociedad, afectando tanto a la actividad productiva como a la demanda y al bienestar de los ciudadanos. Es por ello que, en el contexto explicado en el apartado anterior, la prioridad absoluta de las autoridades en materia económica fue proteger y dar soporte al tejido productivo y social para minimizar el impacto e intentar que, una vez finalizada la alarma sanitaria, se produjese un rebote en la actividad lo antes posible. En este contexto, las autoridades nacionales y comunitarias decidieron flexibilizar su normativa fiscal, mutualizar los costes transitorios y movilizar los recursos comunitarios.

Todo esto fue llevado a cabo mediante la implementación de las medidas extraordinarias de apoyo a la solvencia empresarial en respuesta a la pandemia de la COVID-19 recogidas en el Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo (y sus posteriores modificaciones recogidas en diferentes Reales Decretos leyes que se detallarán en los subsiguientes apartados). Este ampliaba las medidas previamente implementadas mediante un extenso y significativo paquete económico y social, con el propósito de evitar que la crisis sanitaria tuviese un impacto económico prolongado, otorgando prioridad a la protección de familias, autónomos y empresas que hubiesen sido directamente afectadas. Concretamente, estas medidas se enfocaban en alcanzar tres objetivos clave: (i) fortalecer la protección de los trabajadores, las familias y los grupos más vulnerables; (ii) respaldar la continuidad de la actividad productiva; y (iii) intensificar la lucha contra la enfermedad. En este sentido, esta norma recogía la adopción de medidas para proteger a los trabajadores y las empresas afectadas por la crisis, como subsidios para los trabajadores y afectados por expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE), ayudas para autónomos y pymes, y moratorias en el pago de hipotecas y otros préstamos; las cuales analizaremos con más detalle en los subsiguientes apartados – (Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, 2020).

Paralelamente, fue aprobado el Real Decreto-ley 16/2020 de 28 de abril (posteriormente conocido como la Ley 3/2020 de 18 de septiembre), el cual recogía una serie de medidas procesales y organizativas para hacer frente al COVID-19 en el ámbito de la Administración de Justicia – (Real Decreto-ley 16/2020, de 28 de abril, 2020).

Por su alcance e impacto, se han evaluado en el presente trabajo las medidas siguientes, aprobadas por el Gobierno de España durante la pandemia:

- Línea de préstamos y avales ICO-COVID.
- Moratoria concursal.
- Flexibilización del ERTE.
- Fondo FONREC activado por COFIDES.

2.2.1. Línea de avales ICO-COVID.

El impacto de las medidas de restricción a la movilidad y cierre de negocios que se adoptaron en los primeros compases de la pandemia en España derivaron en efectos perniciosos para las empresas, esencialmente en caídas drásticas de ingresos debido, por un lado, a la imposibilidad (o la existencia de grandes limitaciones) para desarrollar su actividad y, por otro lado, al consecuente cierre del crédito bancario. En el contexto de incertidumbre dado durante la pandemia en el que las empresas necesitaban financiación y no disponían de ningún tipo de garantías, el Estado creó una línea de avales con el fin de ofrecerles la oportunidad de acceso a dicha financiación y, así, ser capaces de impulsar su actividad económica. Estas medidas son las que popularmente se han conocido como préstamos y avales ICO-COVID.

Como se ha mencionado anteriormente, el Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, recogía, entre otras, dicha medida. En este sentido, el artículo 29 de esta norma establecía la *“aprobación de una Línea para la cobertura por cuenta del Estado de la financiación otorgada por entidades financieras a empresas y autónomos”*. Para que ello fuese posible, en el artículo 30 del mencionado Real Decreto-ley, se estableció la ampliación del endeudamiento neto del ICO en la cantidad de 10.000 millones de euros, con el fin de poder dar la cobertura que se precisaba.

Posteriormente, mediante la aprobación del Real Decreto-ley 15/2020 de 21 de abril, se estableció como fecha límite de concesión de estos avales el día 31 de diciembre de 2020 que, posteriormente, se volvió a ampliar hasta la fecha 30 de junio de 2021 mediante la publicación del Real decreto-ley 34/2020 de 17 de noviembre. Tras prolongarlo de nuevo hasta la fecha 31 de diciembre de 2021 con la publicación en el BOE del Real Decreto-ley 5/2021 de 12 de marzo,

finalmente, se estableció como fecha límite el 30 de junio de 2022 mediante la adopción del Real Decreto-ley 27/2021 de 23 de noviembre – (Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, 2020), (Real Decreto-ley 15/2020, de 21 de abril, 2020), (Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre, 2020), (Real Decreto-ley 5/2021, de 12 de marzo, 2021), (Real Decreto-ley 27/2021, de 23 de noviembre, 2021).

En este sentido, en la página oficial del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital se publicó un artículo sobre la Línea de Avales para autónomos y empresas a la que se hacía referencia en el Real Decreto-ley 8/2020, en el cual se explicaba, de una manera más práctica y concisa, lo establecido en el Boletín Oficial del Estado – (Línea de Avales para autónomos y empresas RDL 8/2020).

En este se expone que, mediante la adopción de los artículos del Real Decreto-ley expuestos anteriormente, fue aprobada una Línea de Avales del Estado de hasta 100.000 millones de euros, a cargo del Ministerio de Asuntos Económicos de Transformación Digital. El propósito de esta línea de avales era facilitar el mantenimiento del empleo y mitigar los efectos económicos de la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19 (atendiendo las necesidades de financiación de empresas y autónomos, tales como el pago de salarios y facturas de proveedores, gastos de suministros y otras necesidades de liquidez). A fin de contextualizar la cuantía avalada, vale la pena señalar que el endeudamiento de las sociedades no financieras en España en 2020 estaba cercano a 1 billón de euros, de modo que la línea de avales activada vino a representar alrededor de un 10% de la deuda financiera total de las empresas – (Banco de España, 2020).

Estos avales fueron otorgados a la financiación concedida por las entidades financieras con el fin de proporcionar acceso al crédito y la liquidez a empresas y autónomos que se vieran afectados por el impacto económico y social del COVID-19. Esto es, el Estado avalaba los préstamos que las empresas y autónomos solicitaran a bancos y entidades financieras, con lo que se pretendía que estos pudiesen obtener financiación en mejores condiciones y, por ende, mantener la actividad económica y el empleo. Simultáneamente, fueron publicadas las condiciones que debían cumplir las operaciones con el fin de poder ser avaladas. Estas debían tratarse de nuevos préstamos y otras modalidades de financiación y otras renovaciones de operaciones, con la condición de que la empresa o autónomo interesado en beneficiarse de esta medida tuviese el domicilio social en España (además de haberse visto perjudicados como consecuencia de los efectos económicos de la pandemia, lo cual prácticamente cumplían todos los solicitantes).

Más concretamente, dichas operaciones tenían que haber sido formalizadas o renovadas con posterioridad a la fecha 18 de marzo y las empresas o autónomos a los que se les hubiesen concedido, debían ser *viabiles* conforme a la normativa

financiera y de la UE (la cual recogía, entre otras, no encontrarse en situación de morosidad según el CIRBE a finales del ejercicio 2019 y no encontrarse sujetos a un procedimiento concursal). De esta manera, se estableció la imposibilidad de cancelar o amortizar de manera anticipada deudas ya existentes antes de la fecha en cuestión mediante la financiación avalada –.

Paralelamente, respecto al porcentaje de crédito que podía cubrir el se estableció, en el caso de autónomos y pymes, que este garantizaría hasta un 80% del principal de las nuevas operaciones de crédito y renovaciones de créditos existentes; mientras que, en el caso del resto de empresas (que no tuviesen consideración de pyme), el aval únicamente alcanzaría a cubrir hasta el 70% en el caso de nuevas operaciones de crédito y el 60% para renovaciones.

En relación al plazo de vigencia del aval, el plazo máximo de los avales aún no liberados fue extendido desde un máximo de 5 años hasta 8 años, tras la aprobación del Acuerdo de Consejo de Ministros el 24 de noviembre de 2021. Mientras que, el plazo del aval emitido coincide con el plazo de la operación – (Línea de Avales para autónomos y empresas RDL 8/2020).

En conclusión, podemos afirmar que esta medida perseguía una diversidad de objetivos, tales como: conseguir mantener la liquidez de las empresas facilitándoles el acceso a financiación adicional; preservar el empleo; promover la estabilidad del sistema financiero; y favorecer la recuperación económica.

La medida, no obstante, no ha estado exenta de críticas pues, por un lado, el hecho de que las entidades financieras tuvieran aval del Estado “relajó” en gran medida las condiciones de otorgamiento del crédito bancario, dirigiéndose una parte del mismo a financiar actividades que no eran rentables y no lo iban a ser después de la pandemia – las denominadas empresas *zombis* – (Informa, 2022) y, por otro lado, contribuyó al incremento del endeudamiento público, que experimentó un notable crecimiento como consecuencia de la pandemia. Igualmente, tal y como se revela en el caso analizado, los avales limitaban en un grado muy elevado la posibilidad de renegociar la deuda, pues las entidades financieras debían obtener autorización expresa del Estado para cualquier refinanciación, bilateral o colectiva, de la deuda financiera de las empresas, lo cual ha ralentizado y, en muchos casos, imposibilitado alcanzar acuerdos que garantizaran la viabilidad de las empresas.

2.2.2. Moratoria concursal.

La insolvencia es la situación en la que una empresa es incapaz de atender sus deudas en tiempo y forma de manera generalizada, y se encuentra regulada en el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal (en adelante “Ley Concursal”). Así, el artículo 5 de la Ley Concursal dispone que *“el deudor deberá solicitar la declaración de concurso dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiere conocido o debido conocer el estado de insolvencia actual.”* Esta obligación legal impone el deber de solicitar el concurso a las empresas que se encuentran en situación de insolvencia en un periodo de dos meses desde que conocen su situación lo cual, dado el profundo impacto de la pandemia, apuntaba a un aumento exponencial de las declaraciones de insolvencia.

No obstante, debido a la situación de incertidumbre que estaban sufriendo las empresas como consecuencia de la pandemia, en fecha 28 de abril se aprobó el Real Decreto-ley 16/2020 que, posteriormente se convalidó en la Ley 3/2020, de 18 de septiembre, de medidas procesales y organizativas para hacer frente al COVID-19 en el ámbito de la Administración de Justicia. En esta se establecieron las medidas necesarias para garantizar el acceso a la justicia y la continuidad de la Administración de Justicia en el contexto de ralentización que sufrió esta como consecuencia de la pandemia.

En este sentido, nos centraremos en el capítulo segundo de dicha ley, en el cual se incluyen las medidas para abordar la situación concursal y societaria, como consecuencia del obstáculo adicional que supuso la pandemia a la viabilidad de las empresas concursadas.

En línea con lo mencionado al principio de este apartado, cabe destacar el artículo sexto, el cual establece un régimen especial en relación al deber de solicitud de la declaración del concurso de acreedores, prorrogando esta obligación hasta el 31 de diciembre de 2020 para las empresas que se encontraran envueltas en una posible situación de insolvencia – (Artículo 6. Ley 3/2020, de 18 de septiembre, 2020)

No obstante la primera adopción de esta moratoria, se llevaron a cabo hasta un total de tres modificaciones de los dos primeros apartados del artículo citado anteriormente, con el propósito de ampliar el plazo previamente establecido.

En primer lugar, mediante la publicación del Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre, se prolongó el periodo de solicitud de concurso hasta la fecha 14 de marzo de 2021; que, posteriormente, mediante la publicación del Real Decreto-ley 5/2021, de 12 de marzo, fue ampliado al 31 de diciembre de 2021; para que, finalmente, se estableciera como fecha límite de presentación de dicha solicitud el día 30 de junio de 2022, mediante la modificación definitiva del antedicho

artículo a través de la publicación del Real Decreto-ley 27/2021, de 23 de noviembre – (Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre, 2020), (Real Decreto-ley 5/2021, de 12 de marzo, 2021), (Real Decreto-ley 27/2021, de 23 de noviembre, 2021).

Por otra parte, en relación con el convenio concursal, que es *el negocio jurídico celebrado entre el concursado y la colectividad de sus acreedores que tiene por objeto la satisfacción de los créditos de los acreedores, estableciéndose a este efecto la reducción y aplazamiento de los pagos o ambos conjuntamente* – (Real Academia Española), se estableció en el mismo real decreto la posible modificación del convenio concursal hasta el 31 de diciembre de 2021 (mientras que anteriormente el convenio presentado siempre era el definitivo, sin posibilidad alguna de modificación) – (Artículo 6. Ley 3/2020, de 18 de septiembre, 2020).

Por tanto, a través de esta medida, se pretendía evitar que empresas que, bajo condiciones normales, tendrían la capacidad de operar de una manera rentable y sostenible, se vieran abocadas a la declaración del concurso de acreedores o apertura de la fase de liquidación (en el caso de las que ya hubieran empezado dicho procedimiento antes de la llegada de la pandemia); con el consiguiente efecto que hubiese tenido sobre el tejido productivo y el empleo.

2.2.3. Flexibilización del ERTE.

El término ERTE es el acrónimo de Expediente de Regulación Temporal de Empleo, y viene a recoger, de forma general, las medidas de suspensión o modificación de las condiciones de trabajo adoptadas colectivamente para los trabajadores de una empresa. Su uso habitual ha sido el de reducir los costes laborales de forma temporal cuando la empresa ha sufrido caídas transitorias de ingresos o ha obtenido pérdidas, con el fin de salvar dicha situación transitoria, y con la vocación de recuperar a los trabajadores afectados por el mismo.

Esta figura jurídica ya existía en España con anterioridad al COVID-19, pero la entrada de la pandemia obligó a su flexibilización y a incluir nuevas causas a las que acogerse a fin de reducir los costes laborales de las empresas y proteger igualmente a los trabajadores que se vieran sujetos al ERTE.

En los ejercicios previos a la pandemia, tal y como establecía el artículo 47 del Estatuto de los Trabajadores, su uso quedaba limitado a la alegación por parte de las empresas de causas económicas, técnicas, organizativas o productivas – (Estatuto de los Trabajadores, 2023). Con la llegada del COVID-19, mediante la adopción del Real Decreto-ley 8/2020, de 18 de marzo, se añadió un nuevo

presupuesto objetivo con el fin de agilizar la tramitación de la suspensión temporal del empleo en nuestro país, en el que las pérdidas de actividad derivadas de la pandemia tendrían consideración de fuerza mayor – (Real Decreto-ley 8/2020, de 18 de marzo, 2020).

En este marco, durante la pandemia se adoptaron medidas en materia de suspensión temporal de contratos y reducción temporal de la jornada (ERTEs), que perseguían evitar que una situación coyuntural como la que se dio, tuviese un impacto negativo de carácter estructural sobre el empleo. Estas medidas se enfocaron en la flexibilización y agilización de los procedimientos de regulación de empleo y la mejora de la cobertura, tanto para los trabajadores como para los empresarios; y contribuyeron a reducir el impacto negativo sobre el empleo y la actividad económica, como consecuencia de la priorización del mantenimiento del empleo sobre la extinción de los contratos.

De esta manera, la publicación de dicho Real Decreto-ley perseguía reforzar la cobertura tanto de las empresas que asumieron el compromiso de mantener el empleo como de los trabajadores afectados por un ERTE.

Fue así como, con el propósito de reducir los gastos a los que debían enfrentarse las empresas que se encontraban en la situación de fuerza mayor definida, mediante la adopción de esta norma, se estableció la exoneración del 75% de la contribución empresarial a la Seguridad Social (siendo esta del 100% en el caso de empresas formadas por menos de 50 trabajadores), con la condición de que estas adoptaran el compromiso de mantener el empleo – (Real Decreto-ley 8/2020, de 18 de marzo, 2020).

Paralelamente, con el fin de reforzar la cobertura a los trabajadores en este mismo contexto, esta norma les permitía acceder a la prestación contributiva por desempleo, incluso si no contaban con el periodo de cotización requerido para ello. Además, también se decidió que el periodo de suspensión del contrato o de reducción de la jornada durante el cual estuviesen recibiendo dicha prestación no sería tenido en cuenta en el momento del cálculo de los límites máximos de tiempo establecidos por la ley para su percepción – (Artículo 25. Real Decreto-ley 8/2020, de 18 de marzo, 2020).

Estas medidas adoptadas fueron prorrogadas en diferentes ocasiones. Primeramente, mediante la adopción del Real Decreto-ley 30/2020, de 29 de septiembre, se estableció como fecha límite el día 31 de enero de 2021; que más tarde fue modificada de nuevo al día 31 de mayo de 2021 mediante la publicación del Real Decreto-ley 2/2021, de 26 de enero. Finalmente, en el Real Decreto-ley 11/2021, de 27 de mayo, se estableció la prórroga de los expedientes de regulación temporal empleo bajo las circunstancias descritas hasta el día 30 de septiembre de 2021 – (Real Decreto-ley 30/2020, de 29 de septiembre, 2020),

(Real Decreto-ley 2/2021, de 26 de enero, 2021), (Real Decreto-ley 11/2021, de 27 de mayo, 2021).

Así, las medidas relacionadas con la flexibilización de la figura del ERTE iban encaminadas a evitar la destrucción masiva de empleo, con la expectativa de que los cierres forzados de negocios o caídas de actividad fuesen transitorios, así como a posibilitar que las empresas pudieran reducir sus costes de personal y paliar así la caída de ingresos derivada de la crisis. El ERTE evita, por un lado, la extinción del contrato de trabajo y, por otro, posibilita la reducción de costes del empresario, junto con la garantía de recuperación del empleo al trabajador afectado una vez concluya la circunstancia que lo motiva.

2.2.4. Fondos FONREC.

En el artículo 17 del anteriormente mencionado Real Decreto-ley 5/2021, de 12 de marzo, se estableció la creación del “Fondo de recapitalización de empresas afectadas por la COVID-19, fondo carente de personalidad jurídica, adscrito al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a través de la Secretaría de Estado de Comercio. En este Real Decreto se nombraba a COFIDES, S.A. como gestor de este nuevo fondo.

Finalmente, mediante la resolución de 15 de junio de 2021, de la Secretaría de Estado de Comercio, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 15 de junio de 2021, se estableció el funcionamiento del antedicho Fondo – (Resolución de 15 de junio de 2021, de la Secretaria de Estado de Comercio, 2021).

Concretamente, dicho Fondo funcionaba como un fondo de inversión, dotado con 1.000 millones de euros, que buscaba apoyar la solvencia de empresas medianas en dificultades con el fin de preservar el empleo y el tejido productivo a nivel nacional y regional; el cual se encuentra bajo la gestión de COFIDES (sociedad mercantil estatal de capital mixto que gestiona fondos del Estado, así como recursos propios y de terceras instituciones).

Este Fondo podía ser solicitado por cualquier empresa no financiera con sede social y principales centros de trabajo en España; y estaba dotado con un total de 1.000 millones de procedencia 100% pública, de los cuales se repartirían de 4 a 25 millones a empresas de mediano tamaño y de 2,5 a 15 millones a PYMES.

Con el fin de garantizar un correcto y transparente proceso de selección, fueron publicados los siguientes criterios financieros objetivos.

- Empresas no financieras
- España debe ser la sede social y donde se localicen los principales centros de trabajo.
- Empresas que cuenten con una cifra de negocio comprendida entre los 10.000.000 de euros y los 400.000.000 de euros.
- Deben presentar dificultades financieras (deterioro de la solvencia en 2020 o 2021).
- Viabilidad pre COVID-19 (no haber presentado problemas de viabilidad a 31 de diciembre de 2019).
- Cumplimiento normativo
- Contar con un plan de negocio que pruebe viabilidad a futuro.
- Contar con una estructura de endeudamiento sostenible.
- No haber solicitado ni estar en concurso de acreedores, excepto aquellas que se encuentren ya en fase de convenio.
- Acceso para empresas que superen análisis de riesgos que acredite la viabilidad de negocio.

Respecto a las condiciones que se aplicaron a dichas financiaciones, esto se estudiaron de manera individualizada y estuvieron alineados con la normativa de la Unión Europea sobre ayudas de Estado. Se reflejó el riesgo del negocio y fueron crecientes en el tiempo, para incentivar la amortización a medida que mejore la situación económico-financiera de la compañía.

Por último, también fueron especificados los instrumentos financieros que se utilizarían, tales como participaciones en el capital social, préstamos participativos y, de manera complementaria, deuda.

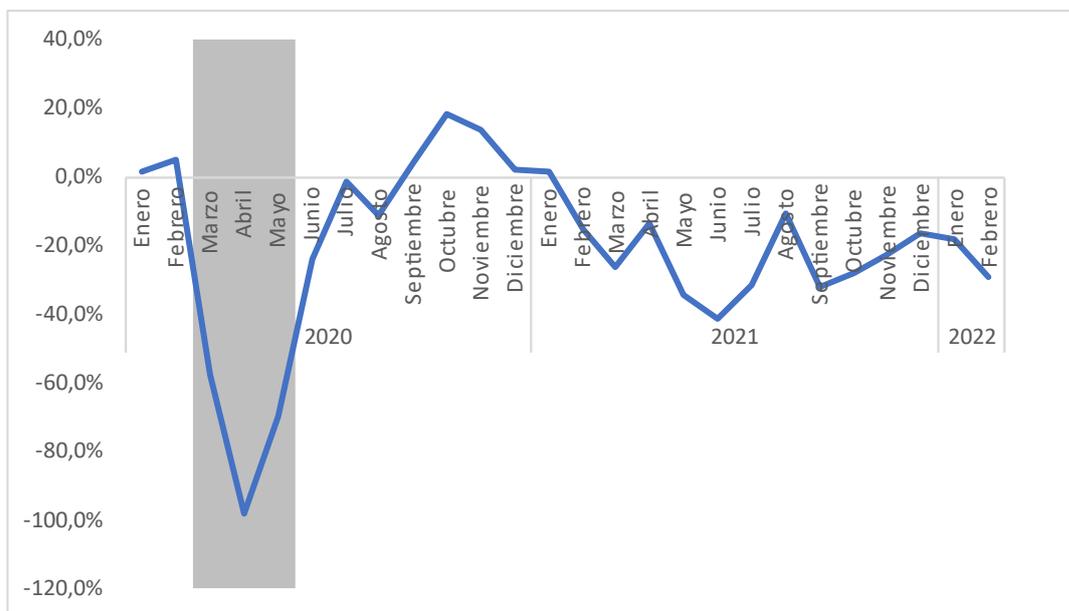
Así, este instrumento estatal de apoyo pretendía complementar la financiación de las empresas elegibles al FONREC bajo criterios de sostenibilidad financiera y tras un exhaustivo análisis de riesgos.

2.3. Situación del sector del automóvil tras las crisis del COVID-19.

Como se ha expuesto, la pandemia tuvo un impacto muy significativo en todos los sectores de nuestro país, pero se puede afirmar que uno de los más afectados fue el sector de automoción.

En este sentido, en el gráfico 5 se ha representado la variación de la producción mensual de automóviles en España desde enero de 2020 hasta febrero de 2022, y en la misma se pueden observar claramente los hitos detallados posteriormente y que han impactado de forma decisiva en dicho sector.

Gráfico 5. Índice de producción de vehículos a motor (variación respecto a 2019).



Fuente: Elaboración propia a partir del INE.

La caída que se produce en los meses de marzo, abril y mayo de 2020 está directamente vinculada con las medidas de confinamiento estricto adoptadas en dichos meses para contener la pandemia del COVID-19. A modo ilustrativo, la caída de la producción de abril de 2020 es de prácticamente el 100% respecto al mismo mes de 2019, lo cual revela la paralización absoluta de la producción en dicho mes.

Posteriormente se observa una vigorosa recuperación, alcanzándose incluso índices de producción positivos respecto a 2019 en los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2020, en los que se fue retomando la producción paralizada durante los meses con medidas más estrictas.

No obstante, ya desde febrero de 2021 se observa un hundimiento de la actividad que tendría su continuidad en todo 2021, ejercicio en el que el índice nunca llegó a recuperar los valores del año 2019. El ejercicio 2021 viene marcado principalmente por la crisis de los semiconductores que sufrieron principalmente los OEM del sector, quienes arrastraron a sus proveedores directos e indirectos. Los semiconductores y microchips son elementos esenciales para la fabricación de vehículos modernos y su escasez, derivada del incremento de la demanda de productos informáticos en los meses de confinamiento, así como por los reducidos puntos de producción de los mismos, provocó importantes retrasos en las cadenas de producción. A ello hay que añadir los problemas de transporte derivados del incremento de demanda tras los confinamientos a nivel mundial, y su consecuente aumento de coste, el incremento sustancial del coste energético y la escasez e incremento de precio de materias primas necesarias para la producción. Todo ello resultó en que la producción de vehículos del año 2021 fue inferior a la del año 2020, y ello a pesar de que en 2021 no se adoptaron medidas de confinamiento tan estrictas como en el ejercicio previo. Según ANFAC, en 2020 se produjeron 2.268.185 vehículos en España (2.822.632 en 2019), mientras que en 2021 la producción fue de 2.098.133 unidades, un 7,5% inferior al ejercicio anterior – (ANFAC, 2022).

En los primeros meses de 2022 la dinámica vino siendo similar, con caída del índice por debajo de los mismos meses de 2019. Adicionalmente, el índice de producción es peor al observado en los mismos meses de 2021. A pesar de las incertidumbres causadas por la invasión de Rusia a Ucrania en febrero de 2022, según un informe publicado también por ANFAC el 20 de abril del presente ejercicio, *“la producción de vehículos mantiene su tendencia positiva y registra un aumento del 30,8% en marzo respecto al mismo mes de 2022, con un total de 237.318 unidades fabricadas”*. Los profesionales relacionan este crecimiento a los progresivos alivios en los cuellos de botella de los primeros meses del año, a pesar de que se continúen registrando problemas de aprovisionamientos intermitentes en las fábricas. *“Durante el primer trimestre, el acumulado registra un crecimiento del 19,6% con 658.282 unidades producidas y, pese a ser una evolución positiva del sector automovilístico, este incremento todavía representa un 13% menos que en 2019, año anterior a la pandemia.”* –(ANFAC, 2023).

Así, se pueden resumir las causas de la crisis del sector en tres, esencialmente: (i) la paralización de la producción por el COVID-19, (ii) la crisis de semiconductores y interrupción de la cadena de suministro y (iii) escasez de materias primas, problemas de transporte y subida de coste de la energía.

En conclusión, el sector ha sufrido graves repercusiones en su actividad como consecuencia del COVID-19 y, pese a su ligera recuperación, esta sigue siendo significativamente peor a su situación previa a la pandemia.

3. Análisis

3.1. Introducción. Presentación del grupo, actividad y breve historia.

El presente apartado aborda el análisis de la evolución del Grupo en diferentes momentos de su actividad, evaluando a su vez las medidas adoptadas durante la pandemia con el fin de analizar el impacto que tuvieron estas en este caso concreto.

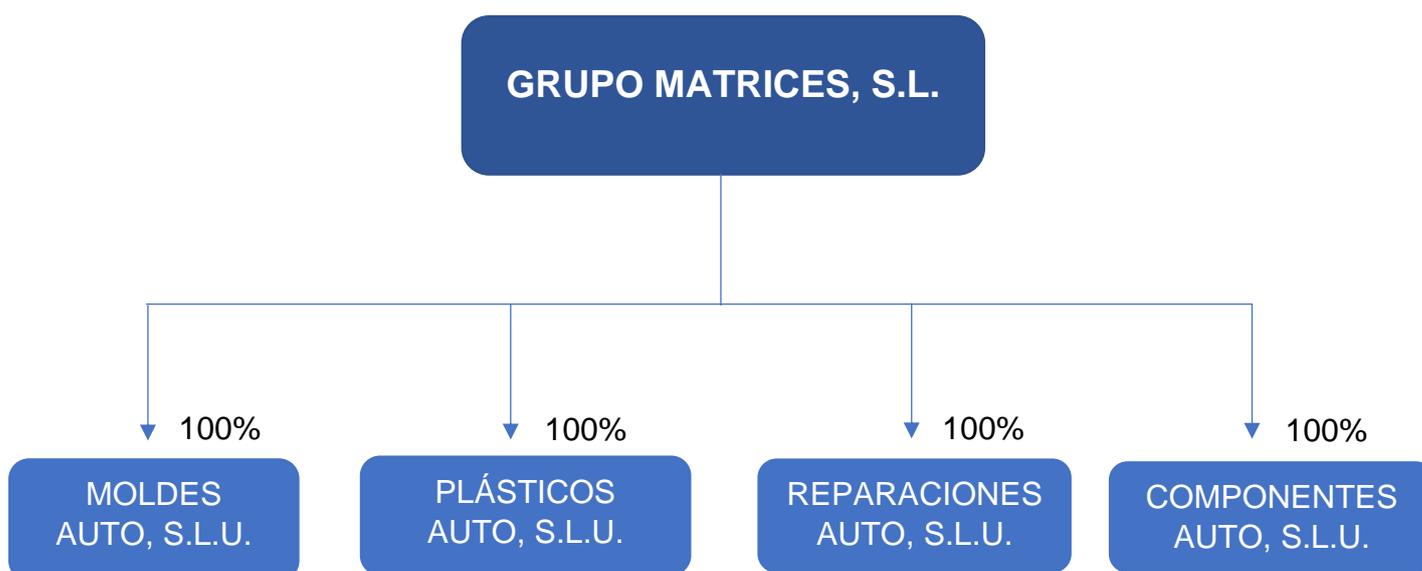
Para ello, en primer lugar, se presenta el Grupo Matrices, exponiendo de las empresas que lo componen y la relación existente entre ellas. Cabe señalar que la denominación real del Grupo se ha omitido, pues su proceso de reestructuración financiera y, en particular, su concurso de acreedores, se encuentra tramitándose en el momento actual.

El Grupo está encabezado por la sociedad Grupo Matrices, S.L., propietaria del 100% de las participaciones del resto de sociedades, y que son las siguientes:

- Moldes Auto, S.L.U. (“Moldes Auto”)
- Plásticos Auto, S.L.U. (“Plásticos Auto”)
- Reparaciones Auto, S.L.U. (“Reparaciones Auto”)
- Componentes Auto, S.L. (“Componentes Auto”)

La estructura del Grupo se revela en el gráfico 6.

Gráfico 6. Estructura del Grupo Matrices.



Fuente: Elaboración propia.

Grupo Matrices es un conjunto de empresas dedicadas a la transformación y producción de productos de plástico por inyección, así como la adquisición, fabricación y venta de moldes para dichos productos de plástico. El origen del Grupo es la actividad de matricería, comenzando su actividad en 1974 como un taller de matricería en un pequeño pueblo del sur de Valencia. Su principal actividad es la fabricación y venta de moldes y productos de plásticos por inyección para el sector automovilístico, y esa ha sido la actividad a la que se ha dedicado en los últimos años.

Por una parte, “Grupo Matrices”, S.L. (en adelante, la “Matriz”), se constituyó con la misma denominación por tiempo indefinido en escritura de 31 de diciembre de 2013. El domicilio social de la misma está situado un pueblo del sur de Valencia, localización que ha constituido el centro de sus intereses principales y su sede social. En cuanto al objeto social, lo constituye la adquisición de toda clase de acciones y participaciones en sociedades españolas y extranjeras con el objeto de dirigir y gestionar dichas participaciones, así como su transmisión y enajenación. El órgano de administración de la Matriz lo constituye un Consejo de Administración y su capital social actual es de 7.513.140,00 euros, formado por 7.513.140 participaciones de un valor nominal de 1 euro cada una de ellas, totalmente suscritas y desembolsadas.

Por otra parte, primeramente, “Moldes Auto, S.L.U.”, se constituyó el día 4 de diciembre de 1975 con la forma de sociedad anónima hasta que, unos años más tarde, fue transformada en sociedad limitada. El objeto principal de Moldes Auto lo constituye la adquisición, fabricación y venta de piezas de matricería, matrices, o moldes que se utilicen para la industria en general y, en especial, para la transformación de plásticos. En relación con el capital social, actualmente, este es de 210.352,00 euros, formado por 800 participaciones de un valor nominal de 262,94 euros cada una de ellas, totalmente suscritas y desembolsadas. Por otra parte, respecto a los socios, Moldes Auto es unipersonal siendo su único socio “Grupo Matrices, S.L”.

Más tarde, “Plásticos Auto, S.L.U.”, se constituyó por tiempo indefinido por escisión parcial del patrimonio de Moldes Auto, S.L., en fecha 3 de noviembre de 1995. El objeto social principal de esta sociedad lo constituye la transformación de materias plásticas por inyección, extracción o cualquier otro sistema. Cuenta con un capital social de 954.797,34 euros, formado por 3.738 participaciones de un valor nominal de 255,43 euros cada una, totalmente suscritas y desembolsadas. Como en el caso anterior, Plásticos Auto es unipersonal, siendo su socio único Grupo Matrices, S.L.

Posteriormente, Reparaciones Auto, S.L.U. se constituyó por tiempo indefinido con la misma denominación en escritura de 29 de julio de 2003 y su objeto social lo constituye la transformación de materias plásticas, por inyección, extrusión, o cualquier otro sistema, así como la adquisición, fabricación, reparación y venta de piezas de matricería, matrices o moldes que se utilicen para la industria en general y, en especial, para la transformación de plásticos. Cuenta con un capital social de 6.000,00 euros, formado por 600 participaciones de un valor nominal de 10 euros cada una de ellas, totalmente suscritas y desembolsadas. Reparaciones Auto es unipersonal, siendo su socio único Grupo Matrices, S.L., en virtud de escritura de fecha 31 de diciembre de 2013.

Paralelamente, Componentes Auto, S.L.U., se constituyó por tiempo indefinido el 28 de septiembre de 1994 y su objeto social lo constituye la transformación de materias plásticas por inyección, extrusión o cualquier otro sistema. Su capital social actual es de 3.010,00 euros, formado por 500 participaciones de un valor nominal de 6,02 euros cada una de ellas, totalmente suscritas y desembolsadas. Componentes Auto es unipersonal, siendo su socio único “Grupo Matrices, S.L.”, en virtud de escritura de fecha 31 de diciembre de 2013.

Resumidamente, la actividad principal del Grupo en el momento del análisis consiste en dos negocios diferenciados: (1) el desarrollo y fabricación de moldes y (2) fabricación de piezas de inyección para el desarrollo del sector del automóvil. También cuenta con una línea de cromado de piezas. La fabricación de moldes supuso en el ejercicio 2019 unos ingresos de 8,3 millones de euros, mientras que la inyección de piezas suponía 45,7 millones de euros, sobre un total de 55,9 millones de euros. El principal cliente del Grupo es el grupo automovilístico Seat-Volkswagen, que representa cerca del 50% de sus ingresos al momento de realización del trabajo.

3.2. Información analizada y metodología empleada.

La información analizada para la realización del análisis económico-financiero ha sido la derivada de las cuentas anuales individuales de todas las sociedades del Grupo de los ejercicios 2018 a 2021, ambos inclusive, así como las cuentas anuales consolidadas auditadas para ese mismo periodo. En tanto que la propiedad del capital de las filiales es en su totalidad de su matriz, y que la información consolidada refleja la estructura patrimonial y económica del grupo con claridad, se han efectuado los análisis directamente sobre las cuentas anuales consolidadas.

3.3. Situación empresarial durante el periodo comprendido entre los ejercicios 2016 y 2019. El salto a proveedor de Tier 1 y OEM.

A continuación (Tabla 1), se muestra el balance consolidado del Grupo de 2016 a 2019, el cual revela dos dinámicas principales. La primera, un crecimiento del patrimonio (activo) con base en el inmovilizado material y los deudores comerciales. La segunda, la obtención de financiación esencialmente por obtención de beneficios y captación de deuda a largo plazo.

Tabla 1. Balance consolidado del Grupo Matrices para el periodo pre-COVID.

Grupo Matrices - Balance consolidado

<i>miles €</i>	2016	2017	2018	2019	Var. 16/19
Inmovilizado intangible	10.376	11.567	6.825	6.681	(3.694)
Inmovilizado material	21.233	24.959	34.047	36.078	14.845
Inversiones financieras l/p	264	877	946	1.134	869
Activos por impuesto diferido	1.961	2.441	1.056	1.030	(931)
Activo no corriente	33.834	39.844	42.873	44.923	11.089
Existencias	14.539	8.766	9.842	8.632	(5.907)
Deudores comerciales	4.284	11.348	9.254	18.470	13.807
Inversiones financieras c/p	943	2.396	518	626	(185)
Periodificaciones c/p	25	33	33	33	8
Efectivo y otros activos líquidos	2.190	1.221	2.004	994	(1.196)
Activo corriente	21.982	23.763	21.650	28.755	6.773
Total activo	55.816	63.607	64.524	73.678	17.862

Grupo Matrices - Balance consolidado

<i>miles €</i>	2016	2017	2018	2019	Var. 16/19
Capital	7.513	7.513	7.513	7.513	-
Reservas	1.229	2.673	4.279	5.458	4.229
Resultado ejercicio	1.444	1.606	1.198	1.486	42
Fondos propios	10.186	11.792	12.990	14.457	4.271
Ajustes cambios valor	(116)	(114)	(122)	(118)	(3)
Subvenciones, donaciones y legados	13	8	4	-	(13)
Patrimonio neto	10.083	11.686	12.872	14.338	4.256
Deudas entidades crédito l/p	10.620	12.312	13.871	12.097	1.477
Otros pasivos financieros l/p	8.695	9.282	6.618	6.686	(2.009)
Pasivos impuesto diferido	682	587	442	298	(384)
Pasivo no corriente	19.996	22.182	20.932	19.080	(916)
Deudas entidades crédito c/p	14.560	20.560	19.354	23.694	9.134
Otros pasivos financieros c/p	1.075	1.241	1.655	1.642	567
Proveedores y acreedores comerciales	10.102	7.938	9.711	14.924	4.822
Pasivo corriente	25.737	29.739	30.720	40.259	14.522
Total patrimonio neto y pasivo	55.816	63.607	64.524	73.678	17.862

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA consolidadas del Grupo Matrices.

La tendencia mencionada anteriormente la podemos observar más claramente con el balance agrupado por masas que se detalla a continuación (Tabla 2).

Tabla 2. Balance agrupado por masas del Grupo Matrices para el periodo pre-COVID.

Grupo Matrices - Balance agrupado por masas	2016		2017		2018		2019		2016/2019	2016/2019
	miles de €	%	Variación	Ratios de expansión						
Activo no corriente	33.834	60,62%	39.844	62,64%	42.873	66,45%	44.923	60,97%	11.089	1,328
Existencias	14.539	26,05%	8.766	13,78%	9.842	15,25%	8.632	11,72%	-5.907	0,594
Realizable	5.253	9,41%	13.776	21,66%	9.805	15,20%	19.129	25,96%	13.877	3,642
Efectivo	2.190	3,92%	1.221	1,92%	2.004	3,11%	994	1,35%	-1.196	0,454
TOTAL ACTIVO	55.816	100,00%	63.607	100,00%	64.524	100,00%	73.678	100,00%	17.862	1,320

Patrimonio neto	2016		2017		2018		2019		2016/2019	2016/2019
	miles de €	%	Variación	Ratios de expansión						
Patrimonio neto	10.083	18,06%	11.686	18,37%	12.872	19,95%	14.338	19,46%	4.255	1,422
PNC	19.996	35,82%	22.182	34,87%	20.932	32,44%	19.080	25,90%	-916	0,954
PC	25.737	46,11%	29.739	46,75%	30.720	47,61%	40.259	54,64%	14.522	1,564
TOTAL PN Y PASIVO	55.816	100,00%	63.607	100,00%	64.524	100,00%	73.678	100,00%	17.862	1,320

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA consolidadas del Grupo Matrices.

Por el lado del **activo**, vemos un claro predominio del activo no corriente, como consecuencia del importante peso que tiene el inmovilizado material dentro del mismo, representado en su práctica totalidad por las instalaciones y máquinas necesarias para fabricar los moldes. Respecto a su evolución, observamos un aumento de 17,9 millones de euros en el periodo 2016-2019, el cual viene explicado por las variaciones dadas en diferentes partidas del mismo. En primer lugar, vemos que en el periodo estudiado se produce un incremento del inmovilizado material en 14,8 millones de euros, debido a las fuertes inversiones efectuadas por el Grupo en instalaciones, maquinaria y utillaje, a fin de adaptar su producción al nivel requerido por los Tier 1 y OEM. Paralelamente, también podemos observar un aumento de los saldos con cliente en 13,8 millones de euros, como consecuencia del incremento de la cifra de negocios y los plazos de pago de los clientes (ahora Tier 1 y OEM, con importante poder negociador). Además, a estos dos factores hay que añadirle el efecto de las reducciones de partidas de activo, derivadas del inmovilizado intangible, debido a las amortizaciones (3,7 millones de euros), existencias (5,9 millones de euros) y tesorería (1,2 millones de euros).

Por su parte, el **patrimonio neto y pasivo** revela las siguientes dinámicas. Por una parte, observamos un aumento del patrimonio neto de 4,2 millones de euros, esencialmente por la obtención de beneficios en el periodo comprendido entre los ejercicios 2016 y 2019. Por otra parte, se produce una disminución del pasivo no corriente (derivada de la reducción de la partida de deudas a largo plazo) en alrededor de 1 millón de euros. Paralelamente a lo anterior, tiene lugar un

aumento del pasivo corriente, es decir, de las deudas a corto plazo, concretamente en la cantidad de 14,5 millones de euros, que derivan principalmente de las deudas con entidades financieras (9,1 millones de euros) y proveedores (4,8 millones de euros).

Con el fin de completar el análisis de las principales masas patrimoniales se han calculado una serie de ratios a fin de relativizar la información financiera. A este respecto, se han calculado los ratios que se muestran en la Tabla 3, y cuyo cálculo se muestra en el Anexo II.

La selección de estos ratios, si bien ha sido concisa, ha obedecido a las circunstancias particulares del caso, y se considera que proporcionan la suficiente información para reflejar la información patrimonial y financiera de la empresa de forma clara. A tal fin se ha seguido la guía de (Llorente Olier, 2010) y (Fridson, 2008).

Con lo anterior, los principales ratios financieros del Grupo Matrices en el periodo son los que se muestran a continuación, y de los que se pueden extraer las siguientes conclusiones.

Tabla 3. Ratios financieros del Grupo Matrices para el periodo pre-COVID.

Ratios financieros	2016	2017	2018	2019
Ratio de liquidez	0,85	0,80	0,70	0,71
Fondo de Maniobra Operativo	8.722	12.176	9.385	12.178
Fondo de Maniobra Operativo / Activo neto	19,1%	21,9%	17,1%	20,7%
Deuda financiera	34.950	43.395	41.499	44.118
Deuda financiera / Activo neto	76,5%	78,0%	75,7%	75,1%
Deuda a corto plazo / Deuda financiera total	44,7%	50,2%	50,6%	57,4%
Coste de la deuda	3,3%	2,6%	2,8%	2,5%
Deuda financiera neta (DFN)	32.760	42.174	39.495	43.124
DFN/EBITDA	8,6x	8,5x	9,9x	5,7x

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA consolidadas del Grupo Matrices.

Por una parte, en cuanto al ratio de liquidez, vemos que en todos los ejercicios inferior a 1, es decir, el pasivo corriente es superior al activo corriente del Grupo, por lo que opera con un fondo de maniobra negativo. Esto es debido a que el sector es particularmente intensivo en inversiones de inmovilizado. No obstante, una parte sustancial del inmovilizado es híbrido, por cuanto que los moldes se activan a medida que se van desarrollando, y posteriormente se enajenan al cliente que los ha solicitado. Sin embargo, la financiación otorgada para moldes es también en gran parte financiación de circulante (a corto plazo), aunque conceptualmente debería ser de largo plazo. Ello tiene su reflejo en el ratio de

deuda a corto plazo sobre deuda financiera total, que parte de un valor del 44,7% en 2016 y alcanza el 57,4% en 2019. Por ello, la imagen financiera del Grupo muestra un exceso de financiación a corto plazo sobre los activos más líquidos, y es que dicha financiación se amortiza a largo plazo con la venta de los moldes, que están registrados como inmovilizado en una parte sustancial.

Por otra parte, el Fondo de Maniobra Operativo es la inversión en activos operativos (existencias y clientes) no financiada de forma natural por los proveedores. Se calcula como el valor de las existencias más el de los clientes menos la cifra de proveedores, y en el caso del Grupo Matrices revela los crecientes requerimientos de inversión, para los que eran necesarios un mayor volumen de fondos para sostener la actividad. Así, mientras que en 2016 el capital operativo necesario era de 8,7 millones de euros, en 2019 había aumentado hasta 12,2 millones de euros. Esta variable tenía un peso sobre el activo neto del 19,1% en 2016, pero en 2019 había aumentado hasta el 20,7%, por lo que el mayor volumen de negocio del Grupo requería de mayores inversiones operativas (en existencias y clientes), que no eran financiadas por los proveedores, para lo cual se debía recurrir a financiación bancaria.

Respecto a la deuda financiera, como se ha señalado, ha aumentado de 34,9 millones de euros en 2016 a 44,1 millones de euros en 2019. El principal aumento proviene de la deuda financiera a corto plazo, que se emplea esencialmente para financiar los proyectos de moldes, que se registran como un activo no corriente en gran parte. No obstante, la deuda financiera sobre el activo neto se ha mantenido estable (en torno al 75-78%), si bien en valores relativamente elevados, lo cual es reflejo de una estructura financiera arriesgada. El coste de la deuda, no obstante, se ha venido reduciendo en consonancia con el relajamiento de las condiciones financieras en los años previos a la crisis del COVID-19, y en 2019 apenas alcanzaba el 2,5%. Por último, en cuanto al nivel de apalancamiento medido con la deuda financiera neta y su peso sobre el EBITDA, muestra un aumento de la DFN en términos absolutos, pero una reducción en su peso sobre EBITDA, de 8,6 veces en 2016 a 5,7 veces en 2019, valor más que aceptable de apalancamiento financiero.

De igual manera, se ha desarrollado la cuenta de pérdidas y ganancias del grupo analítica para este periodo, con el fin de profundizar en las tendencias económicas del Grupo Matrices a lo largo del periodo, que se muestra a continuación (Tabla 4).

Tabla 4. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica del Grupo Matrices para el periodo pre-COVID.

Grupo Matrices - PyG Analítica	2016		2017		2018		2019		Var. 16/19	Ratios de expansión
	um (miles de €)	%								
Ventas	37.398	100%	55.274	100%	47.879	100%	55.325	100%	17.927	1,48
(-)Coste Ventas	(17.221)	46,05%	(30.215)	54,66%	(23.698)	49,50%	(27.178)	49,13%	(9.958)	1,58
Margen Bruto	20.177	53,95%	25.058	45,34%	24.181	50,50%	28.146	50,87%	7.969	1,39
(-)Otros gastos de explotación	(7.884)	21,08%	(10.484)	18,97%	(9.342)	19,51%	(10.277)	18,58%	(2.392)	1,30
(+)Otros ingresos de explotación	3.098	8,28%	2.529	4,58%	4.925	10,29%	2.464	4,45%	-634	0,80
Valor Añadido Bruto	15.391	41,15%	17.103	30,94%	19.764	41,28%	20.334	36,75%	4.943	1,32
(-)Gastos de personal	(9.629)	25,75%	(10.473)	18,95%	(11.421)	23,85%	(10.894)	19,69%	(1.265)	1,13
EBITDA	5.762	15,41%	6.631	12,00%	8.343	17,43%	9.439	17,06%	3.678	1,64
(-)Amortizaciones	(3.461)	9,25%	(4.296)	7,77%	(5.358)	11,19%	(6.593)	11,92%	(3.133)	1,91
(-)Deterioro y otros	6	0,02%	(53)	0,10%	(6)	0,01%	6	0,01%	0	1,00
BAII	2.307	6,17%	2.281	4,13%	2.979	6,22%	2.852	5,16%	545	1,24
(+)Ingresos financieros	9	0,02%	37	0,07%	5	0,01%	4	0,01%	(5)	0,41
(-)Gastos financieros	(1.154)	3,09%	(1.184)	2,14%	(1.187)	2,48%	(1.122)	2,03%	32	0,97
(+/-)Otros I y G financieros sin cobros ni pagos	2	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	(2)	-0,07
BAI	1.164	3,11%	1.134	2,05%	1.797	3,75%	1.733	3,13%	569	1,49
(-)IS	280	0,75%	472	0,85%	(599)	1,25%	(247)	0,45%	(527)	-0,88
(-)Operaciones Interrumpidas	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.444	3,86%	1.606	2,91%	1.198	2,50%	1.486	2,69%	42	1,03

% sobre ventas				
Margen bruto	54,0%	45,3%	50,5%	50,9%
Gastos de personal	25,7%	18,9%	23,9%	19,7%
Otros gastos de explotación	21,1%	19,0%	19,5%	18,6%
EBITDA	15,4%	12,0%	17,4%	17,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA consolidadas del Grupo Matrices.

En cuanto a la evolución del Resultado de la empresa, vemos que ha habido una evolución favorable de la gestión económica, que supone un crecimiento del resultado del ejercicio sustancial entre los ejercicios 2016 y 2017, en línea con el crecimiento experimentado en el importe neto de la cifra de negocios, y que se estabiliza en 1,5 millones de euros en el año 2019, suponiendo una variación positiva entre ambos ejercicios de 42 miles de euros.

En cuanto a las ventas, vemos que han tenido una evolución muy favorable, desde los 37,4 hasta los 55,3 millones de euros, lo cual representa un crecimiento en términos reales de las mismas en un 45% aproximadamente durante el periodo 2016 a 2019.

Observando la evolución del Margen Bruto, vemos que este se ha ido incrementando a lo largo del periodo analizado, pero a un menor ritmo del que lo han hecho las ventas. Esto es debido al Coste de Ventas, el cual experimenta un ligero crecimiento en términos relativos. Como consecuencia de esto se produce una ligera flexibilización de la estructura de gastos del Grupo Matrices, pese a representar durante el periodo analizado una estructura de gastos rígida (a excepción del ejercicio 2017), lo cual no es favorable para la misma, ya que los costes fijos son más difíciles de manejar ante las dificultades que pueda atravesar la empresa.

En cuanto a los gastos de personal, vemos que estos se han ubicado en un peso superior al 20% (excepto en el ejercicio 2017), mientras que los otros gastos de explotación, se han venido reduciendo claramente en peso sobre ventas, del 21,1% en 2016 hasta el 18,6% en 2019. Esto revela la eficiencia que iba ganando el Grupo a medida que comenzaba a rentabilizar las inversiones efectuadas en los ejercicios previos, al menos a nivel de EBITDA.

Respecto al EBITDA, pasó de arrojar un valor de 5,8 millones de euros en 2016 a 9,4 millones de euros en 2019. Desde 2016 hasta 2018 su peso sobre ventas vino reduciéndose, en gran parte, por la caída del margen bruto de 2017 (hasta el 45,3%), y por el incremento del peso de gastos de personal en el ejercicio 2018. Cabe señalar que siendo 2017 el ejercicio en el que el Grupo obtuvo sus mayores ingresos (55,3 millones de euros), fue también el que obtuvo menores márgenes operativos, tanto margen bruto como EBITDA, y ello como consecuencia de lo expuesto con anterioridad respecto al salto que el Grupo fue dando para ser proveedor de Tier 1 y OEM. De esta manera, el EBITDA, que tenía un peso del 15,4% sobre ventas en 2016, se redujo hasta el 12,00% en 2017. Posteriormente, en el ejercicio 2018, debido a las mejoras señaladas, el EBITDA aumentó hasta el 17,4% de las ventas, para más tarde, en el ejercicio 2019, estabilizarse en un 17,1%, un valor más que alineado con el histórico del Grupo.

Respecto al BAI, vemos un crecimiento muy reducido en comparación con el experimentado por el EBITDA, debido a que el gasto derivado de la amortización prácticamente se duplica en el ejercicio 2019 en relación con 2016, por lo que no se alcanzó el deseado efecto de apalancamiento operativo (las ventas aumentaron en mayor medida que el BAI).

De forma resumida, en el periodo previo a la crisis del COVID-19, el Grupo Matrices había experimentado un notable crecimiento, efectuó importantes inversiones para adaptar su producción al nivel requerido por los proveedores Tier 1 y los OEM del sector automovilístico, para lo cual fue necesaria financiación bancaria adicional ante los crecientes requerimientos operativos por

el aumento del volumen de negocio. La crisis del COVID-19, por tanto, encuentra al Grupo Matrices con una situación financiera de elevado endeudamiento, aunque con una capacidad potencial de generación de EBITDA también elevada. Dada la naturaleza de su actividad, no obstante, los requerimientos operativos de fondos seguían siendo muy exigentes, y la actividad era frágil precisamente a un shock de ventas como el que se produjo, no sólo en 2020, sino que tuvo su continuación y agravamiento en 2021.

3.4. Situación empresarial durante el periodo comprendido entre los ejercicios 2019 y 2021. Caída de ingresos y márgenes.

En las circunstancias que tuvieron lugar a raíz de la crisis del COVID-19 el Grupo Matrices experimentó un deterioro sustancial de su Balance de situación, el cual experimenta una contracción significativa en estos dos años debido al hundimiento del negocio, y se muestra a continuación (Tabla 5).

Tabla 5. Balance consolidado del Grupo Matrices durante el periodo post-COVID.**Grupo Matrices - Balance consolidado**

<i>miles €</i>	2019	2020	2021	Var. 19/21
Inmovilizado intangible	6.681	7.132	5.719	(962)
Inmovilizado material	36.078	38.501	33.167	(2.911)
Inversiones financieras l/p	1.134	895	577	(556)
Activos por impuesto diferido	1.030	1.595	4.887	3.858
Activo no corriente	44.923	48.124	44.351	(572)
Existencias	8.632	8.188	4.640	(3.992)
Deudores comerciales	18.470	13.351	7.022	(11.448)
Inversiones financieras c/p	626	1.055	828	202
Periodificaciones c/p	33	42	30	(4)
Efectivo y otros activos líquidos	994	1.912	297	(697)
Activo corriente	28.755	24.547	13.219	(15.536)
Total activo	73.678	72.671	57.570	(16.108)

Grupo Matrices - Balance consolidado

<i>miles €</i>	2019	2020	2021	Var. 19/21
Capital	7.513	7.513	7.513	-
Reservas	5.458	6.943	6.314	856
Resultado ejercicio	1.486	(715)	(8.907)	(10.393)
Fondos propios	14.457	13.742	4.920	(9.536)
Ajustes cambios valor	(118)	(116)	(115)	3
Subvenciones, donaciones y legados	-	39	39	39
Patrimonio neto	14.338	13.665	4.844	(9.495)
Deudas entidades crédito l/p	12.097	21.722	14.798	2.701
Otros pasivos financieros l/p	6.686	7.959	8.183	1.498
Pasivos impuesto diferido	298	319	183	(114)
Pasivo no corriente	19.080	30.000	23.164	4.084
Deudas entidades crédito c/p	23.694	15.943	18.601	(5.092)
Otros pasivos financieros c/p	1.642	986	24	(1.618)
Proveedores y acreedores comerciales	14.924	12.077	10.937	(3.987)
Pasivo corriente	40.259	29.006	29.562	(10.697)
Total patrimonio neto y pasivo	73.678	72.671	57.570	(16.108)

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA del Grupo Matrices.

Con el fin de sintetizar la información que se desprende del anterior balance, se ha creado uno agrupado por masas, con los ratios de expansión correspondientes y, de esta manera, poder analizar la evolución que ha experimentado el grupo en este periodo (Tabla 6).

Tabla 6. Balance agrupado por masas del Grupo Matrices durante el periodo post-COVID.

Grupo Matrices - Balance agrupado por masas	2019		2020		2021		2016/2019	2019/2021
	miles de €	%	miles de €	%	miles de €	%	Variación	Ratios de expansión
Activo no corriente	44.923	60,97%	48.124	66,22%	44.351	77,04%	-572	0,987
Existencias	8.632	11,72%	8.188	11,27%	4.640	8,06%	-3.992	0,538
Realizable	19.129	25,96%	14.448	19,88%	8.282	14,39%	-10.847	0,433
Efectivo	994	1,35%	1.912	2,63%	297	0,52%	-697	0,299
TOTAL ACTIVO	73.678	100,00%	72.672	100,00%	57.570	100,00%	-16.108	0,781

	2019		2020		2021		2016/2019	2019/2021
	miles de €	%	miles de €	%	miles de €	%	Variación	Ratios de expansión
Patrimonio neto	14.338	19,46%	12.665	17,67%	4.844	8,41%	-9.494	0,338
PNC	19.080	25,90%	30.000	41,86%	23.164	40,24%	4.084	1,214
PC	40.259	54,64%	29.006	40,47%	29.562	51,35%	-10.697	0,734
TOTAL PN Y PASIVO	73.678	100,00%	71.672	100,00%	57.570	100,00%	-16.108	0,781

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA consolidadas del Grupo Matrices.

Como podemos observar, se mantiene la estructura patrimonial de la empresa correspondiente al periodo anteriormente analizado, con una clara predominancia del Activo no Corriente, el cual concentra su peso en la partida de Inmovilizado Material.

Así, por el lado del activo, observamos una reducción total de 16,2 millones de euros, explicada por las siguientes dinámicas.

En primer lugar, observamos una reducción de 2,9 millones de euros del inmovilizado material, derivada de la venta de moldes, amortizaciones y reducción de las inversiones. En segundo lugar, vemos que la partida de existencias se reduce en 4 millones de euros, como consecuencia del descenso del volumen de actividad del Grupo, al que también cabe relacionar con la drástica disminución experimentada en la partida de deudores comerciales (concretamente 11,4 millones de euros). Paralelamente, también se produce un descenso de la tesorería cuantificado en 0,7 millones de euros.

Por otra parte, por el lado del patrimonio neto y pasivo, se puede observar lo siguiente.

En primer lugar, una disminución muy acentuada del patrimonio neto, cuantificada en 9,5 millones, como consecuencia de la obtención de pérdidas en los ejercicios 2020 y 2021. Sumado a esto, se produce un aumento del pasivo no corriente en 4,1 millones de euros, derivado de la captación de deuda financiera adicional a largo plazo y, a su vez, tiene lugar una reducción del pasivo corriente en la cantidad de 10,7 millones de euros, como consecuencia de la disminución de deudas financieras (6,7 millones de euros) y deudas con proveedores (4,0 millones de euros).

Es decir, en 2020 y 2021 la reducción de actividad del Grupo condujo a una disminución de su patrimonio, principalmente por el lado de las inversiones operativas (clientes y existencias), que se tradujeron en obtención de pérdidas y reducción del endeudamiento a corto plazo, en gran parte vinculado a las inversiones operativas.

Se han calculado los mismos ratios financieros que para el periodo pre-COVID, y los resultados arrojan lo siguiente (Tabla 7):

Tabla 7. Ratios financieros del Grupo Matrices para el periodo post-COVID.

Ratios financieros	2019	2020	2021
Ratio de liquidez	0,71	0,85	0,45
Fondo de Maniobra Operativo	12.178	9.461	726
Fondo de Maniobra Operativo / Activo neto	20,7%	15,6%	1,6%
Deuda financiera	44.118	46.610	41.606
Deuda financiera / Activo neto	75,1%	76,9%	89,2%
Deuda a corto plazo / Deuda financiera total	57,4%	36,3%	44,8%
Coste de la deuda	2,5%	0,3%	2,9%
Deuda financiera neta (DFN)	43.124	44.698	41.309
DFN/EBITDA	5,7x	(57,8x)	(11,0x)

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA consolidadas del Grupo Matrices.

Por una parte, vemos que el ratio de liquidez ha empeorado, especialmente en el ejercicio 2021, debido a que la reducción de cuentas a cobrar y existencias es superior a la reducción que ha experimentado la deuda a corto plazo comentada anteriormente, lo cual agrava la situación de liquidez del Grupo.

Por otra parte, observamos una reducción muy sustancial de las inversiones en Fondo de Maniobra Operativo, tomando incluso un valor negativo al cierre del ejercicio 2021, debido también a la caída del balance de existencias y cuentas a cobrar.

Respecto a la deuda financiera, esta se reduce en volumen absoluto (de 44,1 a 41,7 millones de euros), pero ha aumentado su peso sobre el activo neto, del 75,1% al 88,1%, dada la práctica inexistencia de fondos propios tras la obtención de las pérdidas de 2021. Además, en relación con su coste, vemos que este ha aumentado ligeramente, pero sigue en consonancia con el entorno económico de bajos tipos de interés (2,9% en 2020 y 2021).

Por último, el nivel de apalancamiento revela que, a pesar de haber reducido la deuda total en valor absoluto, el peso de la deuda sobre el EBITDA ha aumentado por la caída que han experimentado los márgenes. De hecho, en 2021 el valor del ratio es negativo dado el EBITDA negativo obtenido en dicho ejercicio.

En la tesitura descrita, el Grupo abordó ya desde finales de 2020 la refinanciación de su endeudamiento, habiéndose conseguido diversos hitos de vital importancia para sostener la actividad en un contexto tan complejo como el que se vivió en 2021 (y que, todavía continúa en la actualidad). Así se consiguió:

- La extensión de los préstamos bancarios con garantía del ICO, cuyos vencimientos iniciales eran de 5 años, y pasaron a 8 años. En este contexto el Grupo se vio favorecido por la normativa vinculada a las garantías otorgadas por el ICO en operaciones financieras aprobada a finales de 2020 (Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre). Ahora bien, las posibilidades de refinanciación de esta deuda estaban limitadas en el tiempo (8 años) y para cualquier modificación o refinanciación colectiva de la deuda del Grupo se requería autorización del Estado, lo cual dificultó y constrictó las negociaciones posteriores.
- La extensión de los préstamos con entidades públicas, cuyo importe era de 7,9 millones de euros al cierre de 2020.
- La amortización de deuda bancaria a lo largo del año 2021 por importe total de 5,4 millones de euros. Con ello, el endeudamiento financiero (incluidos los préstamos con administraciones públicas) se redujo hasta los 41,1 millones de euros, desde los 46,6 de 2020.

En base a la información facilitada por el Grupo, durante todo el año 2021 se fueron manteniendo conversaciones con los bancos acreedores del Grupo con el fin de reestructurar la deuda en base a un plan de viabilidad realista. Se

llegaron a efectuar diversas propuestas a las entidades financieras y se contaba con una estructura que, de haberse mantenido el negocio en los términos de 2020 tenía visos de prosperar.

No obstante, dado el deterioro de la actividad sufrido a lo largo de dicho ejercicio se hizo necesaria la entrada de fondos adicionales a los que el Grupo era capaz de generar, para lo cual se recurrió a finales de 2021 al FONREC, operado por COFIDES; solicitud que finalmente fue desestimada en julio de 2022.

De forma paralela, en los meses subsiguientes a diciembre de 2021, la situación de crisis que afectaba a los clientes del Grupo obstaculizó y dificultó la operativa habitual del Grupo, con constantes incrementos y descensos en los pedidos que impedían efectuar una programación estable y racional de la producción, lo cual ahondó el agravamiento de la situación financiera.

Por lo tanto, en las circunstancias descritas, sin posibilidad de acceder a fondos adicionales y con la retirada del apoyo del principal cliente del Grupo, la situación de insolvencia ha devenido inevitable.

Paralelamente, se ha desarrollado también la cuenta de pérdidas y ganancias analítica que se adjunta a continuación (Tabla 8), junto con los ratios de expansión de todas las partidas que la integran, comparando así la evolución que han experimentado las mismas durante el periodo comprendido entre los ejercicios 2019 y 2021.

Tabla 8. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica del Grupo Matrices para el periodo post-COVID.

Grupo Matrices - PyG Analítica	2019		2020		2021		Var. 2019/2021	2019/2021 Ratios de expansión
	um (miles de €)	%	um (miles de €)	%	um (miles de €)	%		
Ventas	55.325	100%	40.184	100%	27.489	100%	(27.835)	0,50
(-)Coste Ventas	(27.178)	49,13%	(18.308)	45,56%	(16.681)	60,68%	10.498	0,61
Margen Bruto	28.146	50,87%	21.876	54,44%	10.809	39,32%	(17.338)	0,38
(-)Otros gastos de explotación	(10.277)	18,58%	(7.351)	18,29%	(6.488)	23,60%	3.789	0,63
(+)Otros ingresos de explotación	2.464	4,45%	1.577	3,93%	975	3,55%	(1.490)	0,40
Valor Añadido Bruto	20.334	36,75%	16.102	40,07%	5.295	19,26%	(15.039)	0,26
(-)Gastos de personal	(10.894)	19,69%	(10.000)	24,89%	(8.999)	32,74%	1.895	0,83
EBITDA	9.439	17,06%	6.102	15,18%	(3.704)	-13,47%	(13.143)	(0,39)
(-)Amortizaciones	(6.593)	11,92%	(5.895)	14,67%	(7.615)	27,70%	(1.022)	1,15
(-)Deterioro y otros	6	0,01%	(40)	-0,10%	191	0,70%	185	31,74
BAII	2.852	5,16%	167	0,42%	(11.128)	-40,48%	(13.980)	(3,90)
(+)Ingresos financieros	4	0,01%	6	0,01%	3	0,01%	(1)	0,76
(-)Gastos financieros	(1.122)	2,03%	(1.374)	3,42%	(1.195)	4,35%	(73)	1,06
(+/-)Otros I y G financieros sin cobros ni pagos	0	0,00%	0	0,00%	(15)	0,05%	(15)	147,79
BAI	1.733	3,13%	(1.201)	-2,99%	(12.335)	-44,87%	(14.068)	(7,12)
(-)IS	(247)	0,45%	486	1,21%	3.428	12,47%	3.676	(13,85)
(-)Operaciones Interrumpidas	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.486	2,69%	(715)	-1,78%	(8.907)	-32,40%	(10.393)	(5,99)

% sobre ventas

Margen bruto	50,9%	54,4%	39,3%
Gastos de personal	19,7%	24,9%	32,7%
Otros gastos de explotación	18,6%	18,3%	23,6%
EBITDA	17,1%	15,2%	-13,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA del Grupo Matrices.

Como podemos observar, el resultado de los ejercicios 2020 y 2021, toma valores negativos. Este deterioro se produjo como consecuencia de la caída de los ingresos que sucedieron en dichos ejercicios como consecuencia de la pandemia. Así en 2020 los ingresos alcanzaron una cifra de 40,2 millones de euros (15,1 millones de euros inferior a 2019) y en 2021 alcanzan los 27,5 millones de euros (12,7 millones de euros inferior a 2020). Es decir, en dos ejercicios se ha producido una caída de los ingresos de 27,8 millones de euros, prácticamente la mitad que en 2019.

En estos dos ejercicios el Grupo esperaba haber consolidado su acceso a ser proveedores de Tier 1 y OEM, pues cuenta con la infraestructura necesaria para ello, pero las circunstancias descritas fueron drenando la caja del Grupo. A fin de paliar las dificultades financieras sufridas a partir de la crisis del COVID-19, el Grupo se acogió a la financiación con aval ICO (hasta 13,7 millones de euros), así como a la reducción sustancial del personal contratado con ETT y a los ERTES para los periodos de producción más baja.

Como resultado de lo anterior, la cuenta de pérdidas y ganancias refleja en 2020 la señalada caída de ingresos, pero un mantenimiento relativo del margen bruto (54,4%) y una ligera reducción del margen de EBITDA (12,6% sobre ventas). Es decir, en el ejercicio 2020 el Grupo pudo sostener con solvencia la actividad, obteniendo unas pérdidas inferiores a 1 millón de euros.

No obstante, el deterioro sufrido en el año 2021, en el que la caída de ventas fue nuevamente muy acusada, abocó a pérdidas tanto a nivel de EBITDA (-3,7 millones de euros) como al resultado del ejercicio (-8,9 millones de euros). Una parte sustancial del empeoramiento sufrido en 2021 es debido al impacto en el margen bruto, que se redujo del 54,4% al 39,3%, debido a la escasez de materias primas y a las disrupciones de la cadena de suministros. El Grupo adquirió materias primas para servir pedidos encargados por clientes desde el año anterior, pero la paralización de dichos pedidos durante el proceso productivo, y en algunos casos a punto de ser entregados a los clientes, derivaron en que el coste de ventas se disparara, pues muchas de dichas compras no se tradujeron en ventas finales en 2021 por dicha paralización.

Para finalizar con este apartado, a modo de conclusión, se puede afirmar, a la luz de los hechos descritos, que Grupo Matrices y las sociedades que lo integran se encuentra en situación de crisis, en base a:

- **Caída de los ingresos en los años 2020 y 2021** como consecuencia de la crisis del COVID-19 y su impacto en el sector del automóvil, que se agravó con la crisis de semiconductores y cadena de suministro del año 2021, así como la escasez de materias primas y aumento del coste del transporte y la energía. En particular, los clientes de Grupo Matrices, tanto Tier 1 como OEM, redujeron sustancialmente o anularon pedidos ya realizados durante el año 2021, lo cual impactó negativamente en los márgenes y la generación de tesorería.
- Una **estructura de financiación** con predominancia de deuda ajena que, de haberse mantenido el nivel de ventas y márgenes, se habría podido atender de forma holgada. La deuda financiera se estructuraba con unos vencimientos medios anuales de 6 millones de euros, y el Grupo era capaz de generar un EBITDA de hasta 9,4 millones de euros. No obstante, el hundimiento de ventas y márgenes resultaron en un EBITDA negativo ya en 2021, lo cual, unido a los importantes requerimientos operativos del sector (con plazos de cobro muy prolongados en el tiempo), situaron al Grupo en una situación de fragilidad financiera.
- La **imposibilidad de alcanzar un acuerdo de refinanciación** con los bancos acreedores por la negativa de aportación de fondos por parte de

COFIDES. La refinanciación, que se estuvo negociando desde finales de 2020 con los bancos acreedores, se encontraba condicionada a la entrada de fondos por parte del Fondo de Recapitalización (FONREC) de COFIDES. A finales del mes de marzo de 2022 el Comité de Riesgos de COFIDES desaconsejó la aportación de fondos al Grupo, y en paralelo uno de los principales clientes del Grupo, Seat-Volkswagen, anunció su intención de resolver sus contratos y retirar los moldes con los que Grupo Matrices estaba inyectando las piezas contratadas.

- La **retirada de apoyo del Grupo Seat-Volkswagen**, clave para la continuidad de la actividad, y el intento de resolución de contratos de suministro de piezas en vigor. Tras esa actuación del Grupo Seat-Volkswagen, el Grupo Matrices se ha visto en la necesidad de conservar la actividad con el fin de seguir siendo viable en el largo plazo.

Así, de forma resumida, se puede afirmar que el origen de la crisis de Grupo Matrices es la caída de ventas del sector del automóvil, que se agravó por la crisis de semiconductores, cadena de suministro y materias primas. Grupo Matrices inició las negociaciones para refinanciar sus deudas, lo cual no se pudo culminar con los bancos acreedores debido a la negativa del FONREC a aportar fondos al Grupo, y en paralelo la retirada de apoyo del Grupo Seat-Volkswagen.

3.5. Evaluación de las medidas aprobadas frente al COVID-19 sobre el grupo.

A lo largo del segundo apartado del proyecto se han mencionado y desarrollado las principales medidas de apoyo a las empresas a la luz de la crisis del COVID-19, a las cuales pudo acogerse, en su práctica totalidad, el Grupo Matrices.

En primer lugar, la línea de avales ICO-COVID tenía como objetivo facilitar el acceso de las empresas a financiación en mejores condiciones y, de esta manera, conseguir que estas pudiesen mantener su actividad económica en el contexto de incertidumbre dado por la pandemia. En este caso concreto, el Grupo Matrices sí pudo acogerse a esta medida al cumplir la totalidad de los requisitos mencionados en el apartado segundo del proyecto.

En segundo lugar, respecto a la moratoria concursal, esta fue aprobada con el fin de flexibilizar los plazos establecidos para la obligación de solicitar el concurso de acreedores. Si esta medida no se hubiese creado, en el contexto económico (y de incertidumbre) dado durante la pandemia, la gran mayoría de empresas se hubieran visto abocadas a la solicitud de este procedimiento jurídico. Concretamente, en el caso del grupo, es en fecha 30 de junio de 2022, tras las

numerosas prórrogas declaradas, cuando finalmente se vio obligado a solicitar el concurso de acreedores, tras varios meses intentando estabilizar la situación económica que venía arrastrando desde el ejercicio 2019 como consecuencia de la crisis sanitaria y el resto de causas relacionadas con el sector que se fueron agregando a esta.

En tercer lugar, en cuanto a la flexibilización del ERTE el Grupo se benefició de esta medida implantada durante la pandemia, suspendiendo de manera temporal gran parte de los contratos de los trabajadores con los que contaba en aquel momento y, de esta manera, quedó exonerado del abono de la aportación empresarial.

Por último, en relación con los fondos FONREC, estos fueron habilitados expresamente para otorgar financiación a empresas que estaban atravesando una situación de dificultad transitoria derivada de la crisis del COVID-19. Concretamente, los fondos solicitados al FONREC ascendían a 8 millones de euros y debían destinarse a la necesaria reestructuración operativa del Grupo.

Los principales clientes del Grupo habían venido manifestando, ya desde diciembre de 2021, que Grupo Matrices debía cambiar de propiedad y órgano de administración De forma paralela, en los meses subsiguientes a diciembre de 2021, la situación de crisis que afectaba a los clientes del Grupo obstaculizó y dificultó la operativa habitual del Grupo, con constantes incrementos y descensos en los pedidos que impedían efectuar una programación estable y racional de la producción, lo cual ahondó el agravamiento de la situación financiera.

Con todo esto, COFIDES efectuó una completa revisión del plan de viabilidad y las circunstancias del Grupo, pero, a finales de marzo de 2022, su Comité de Riesgos informó desfavorablemente al otorgamiento de fondos al Grupo, pero dejó condicionada dicha negativa a una posterior aprobación en el caso en que se materializara la entrada de un nuevo inversor y a la manifestación de respaldo del plan de viabilidad presentado por parte de los principales clientes del Grupo. Debiéndose producir todo ello con anterioridad al 30 de junio de 2022, fecha en la que el FONREC quedaría cerrado por la finalización del Marco Temporal de las Ayudas de Estado autorizado a España por parte de la Comisión Europea.

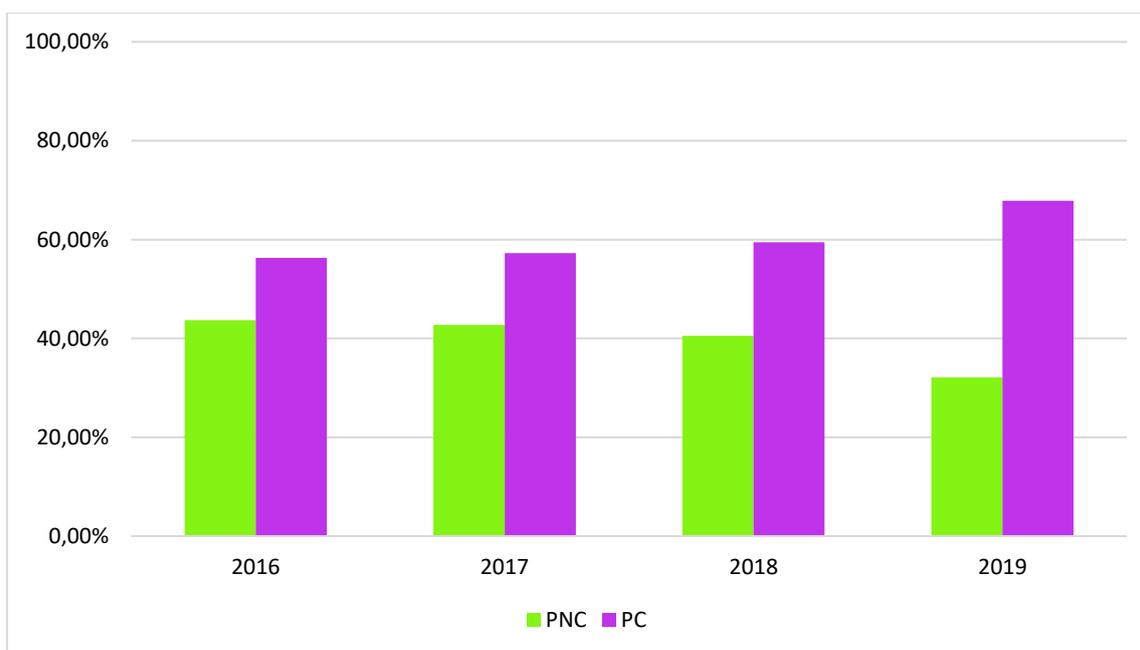
Finalmente, pese a la presentación del plan de viabilidad exigido, no se pudo materializar la entrada del nuevo inversor y COFIDES desestimó la solicitud del Grupo para el acceso a los fondos, por lo que no pudo beneficiarse de esta ayuda.

4. Resultados.

En este apartado, en línea con la información expuesta en el anterior, se exponen de forma gráfica y analítica, los resultados que tuvieron las principales medidas aprobadas por el Gobierno durante la pandemia del Covid-19 en la estructura económico-financiera del Grupo y su viabilidad.

Por una parte, como hemos mencionado anteriormente, el Grupo Matrices se benefició de la línea de avales ICO-COVID. Como se ha desarrollado en anteriores apartados, durante los ejercicios previos a la pandemia, el Pasivo estaba compuesto, en su mayoría, por el pasivo no corriente, dándose así un claro predominio de la deuda con mayor exigibilidad, tal y como se puede apreciar en el gráfico 7.

Gráfico 7. Composición del Pasivo en términos relativos durante el periodo pre-COVID.



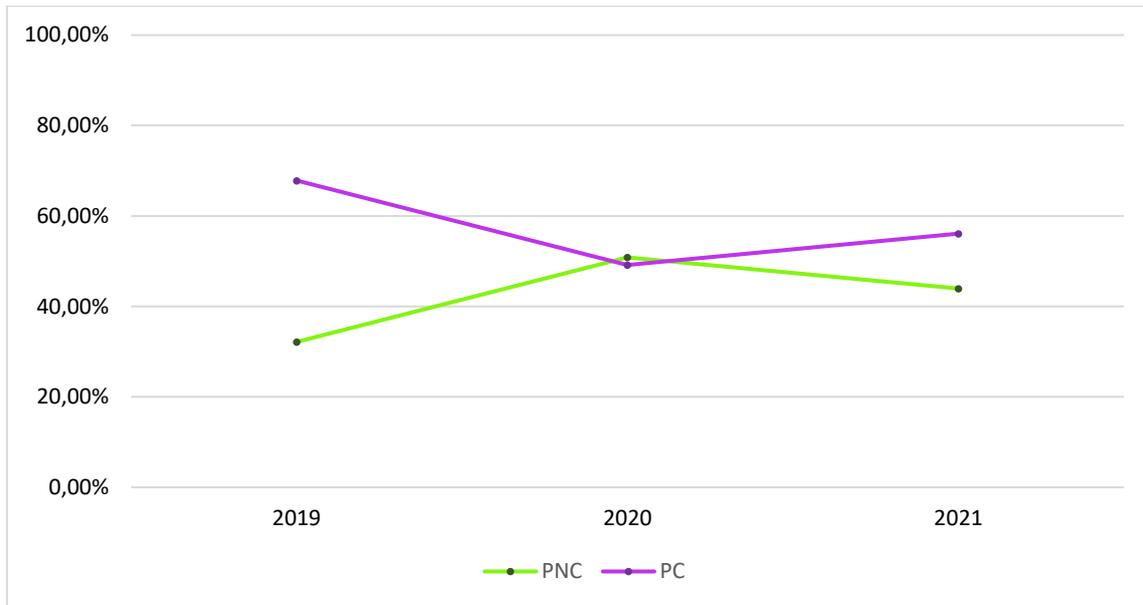
Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA del Grupo Matrices.

En este sentido, la “mala” calidad de la deuda que presentaba el Grupo fue empeorando ligeramente con el paso de los ejercicios hasta, finalmente, verse muy agravada en el ejercicio 2019 (representando el pasivo no corriente el 67,85% del total del pasivo) con las crecientes necesidades de financiación como consecuencia del crecimiento que venía experimentado el Grupo.

Es así como, gracias a la posibilidad de acogerse a la línea de avales-ICO, el Grupo pudo llevar a cabo la refinanciación de su deuda, convirtiendo gran parte

de la exigida a corto plazo, en deuda a largo plazo. De esta manera, el gráfico que se muestra a continuación representa la evolución la composición del pasivo durante los ejercicios posteriores a la pandemia.

Gráfico 8. Evolución de la composición del pasivo en términos relativos durante el periodo post-COVID.



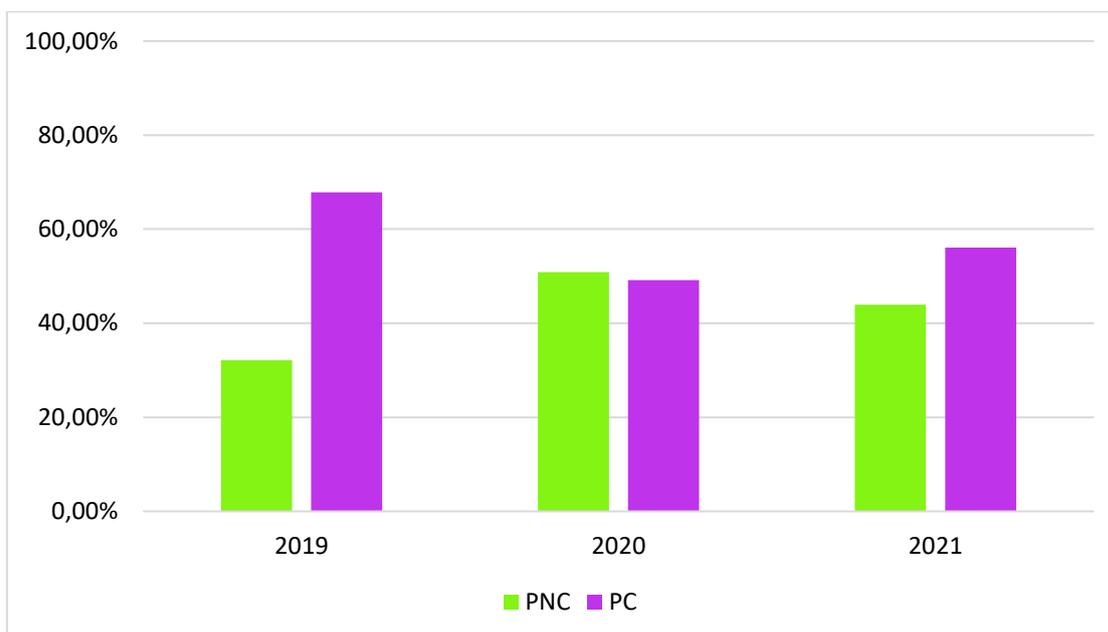
Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA del Grupo Matrices.

Tal y como se desprende del gráfico 8, es en el ejercicio 2020 donde empiezan a verse reflejados los efectos causados por dicha refinanciación ya que, incluso, el pasivo no corriente se convierte en la nueva partida predominante del pasivo durante este ejercicio (representando un peso sobre el mismo del 50,84%, frente al 32,15% en 2019).

Posteriormente, pese a ver en el ejercicio 2021 cómo se invierten los pesos del pasivo (predominando de nuevo el pasivo no corriente sobre el corriente), podemos apreciar que la diferencia entre ambos se ha reducido muy notablemente respecto al ejercicio 2019 (de un 35,69% a un 12,13%, respectivamente).

De esta manera, la estructura del Pasivo durante el periodo post-COVID, quedaría representada en el siguiente gráfico.

Gráfico 9. Composición del pasivo en términos relativos durante el periodo post-COVID.



Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA del Grupo Matrices.

En conclusión, podemos afirmar que la línea de avales ICO-COVID permitió al Grupo mejorar y reequilibrar (aunque de una manera insuficiente) su estructura financiera.

Paralelamente, respecto a la aprobación de la moratoria concursal, podemos afirmar que esta medida, básicamente, permitió la continuidad de la actividad empresarial del Grupo Matrices hasta el ejercicio 2022.

Con el fin de justificar esta afirmación, cabe recordar el artículo número 5 del TRLC, en el cual se establece el presupuesto de obligatoriedad de solicitar la declaración de concurso de acreedores y se cita a continuación.

Artículo 5. Deber de solicitar la declaración de concurso.

1. El deudor deberá solicitar la declaración de concurso dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiera conocido o debido conocer el estado de insolvencia actual.

En este sentido, con el fin de comprobar si el Grupo cumplía dicho presupuesto, se ha procedido a evaluar la situación financiera del mismo, mediante los ratios de endeudamiento, con el fin de determinar, a grandes rasgos, la situación de solvencia o insolvencia del Grupo Matrices durante el periodo de la pandemia.

Tabla 9. Ratios de endeudamiento del Grupo Matrices durante el periodo post-COVID.

	2019	2020	2021
Ratio de endeudamiento	0,805	0,823	0,916
Ratio de calidad de la deuda	0,680	0,490	0,560
Ratio de solvencia	1,242	1,232	1,092
Ratio de autonomía	0,242	0,215	0,092

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA del Grupo Matrices.

Si nos ceñimos estricta y únicamente en el resultado del ratio de solvencia, diríamos que el Grupo Matrices es capaz de hacer frente a la totalidad de sus deudas, ya que la totalidad de su Activo es mayor a la totalidad de su Pasivo (aunque no de una manera muy holgada).

No obstante, para obtener una conclusión acertada y fundamentada de la situación del Grupo, nos fijamos en muchos otros factores.

Por una parte, como podemos observar, el Grupo Matrices cuenta con una cantidad de deuda excesiva en el ejercicio 2019 (que se ve incluso incrementada con el paso de los ejercicios); y de no muy buena calidad, al haber un ligero predominio de la exigible a corto plazo. Además, fijándonos en el ratio de autonomía, este revela la prácticamente inexistente capacidad de la empresa de tomar decisiones con independencia de sus acreedores (debido a la cantidad tan reducida de financiación propia con la que cuenta el Grupo).

Además, a todo ello, debemos añadir los problemas de liquidez que el Grupo presenta, teóricamente, desde el ejercicio 2019 y que, de nuevo, se ven críticamente agravados con el paso del tiempo, tal y como refleja el ratio de liquidez calculado para los diferentes periodos en la siguiente tabla.

Tabla 10. Ratio de liquidez del Grupo Matrices durante el periodo post-COVID.

	2019	2020	2021
Ratio de liquidez	0,714	0,846	0,447

Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA del Grupo Matrices.

En este sentido, como se ha explicado en anteriores apartados, el Grupo Matrices estaba envuelto en una etapa de crecimiento desde el ejercicio 2016, motivo por el cual tuvo que recurrir a una elevada financiación de terceros. Esta situación no era ni mucho menos alarmante durante los ejercicios previos a la pandemia, debido al nivel de ventas con el que contaba el Grupo. No obstante, la declaración del estado de alarma con su estricto confinamiento, supuso en 2020 una caída importante de su importe neto de la cifra de negocios que, posteriormente, fue acompañada por la crisis en la que se vio inmerso el sector de la automoción.

Por tanto, teniendo en cuenta la cantidad de deuda que presentaba el Grupo, junto con su prácticamente nula autonomía y la incapacidad de atender sus deudas a corto plazo con sus activos más líquidos, así como el hundimiento de sus ingresos y resultados a partir del COVID-19, podemos afirmar, con un fundamento sólido, que el Grupo Matrices ya en 2020 conocía o debía conocer el estado de insolvencia en el que se encontraba y, por tanto, cumplía el presupuesto objetivo por el que quedaba obligado a la solicitud de la declaración del concurso.

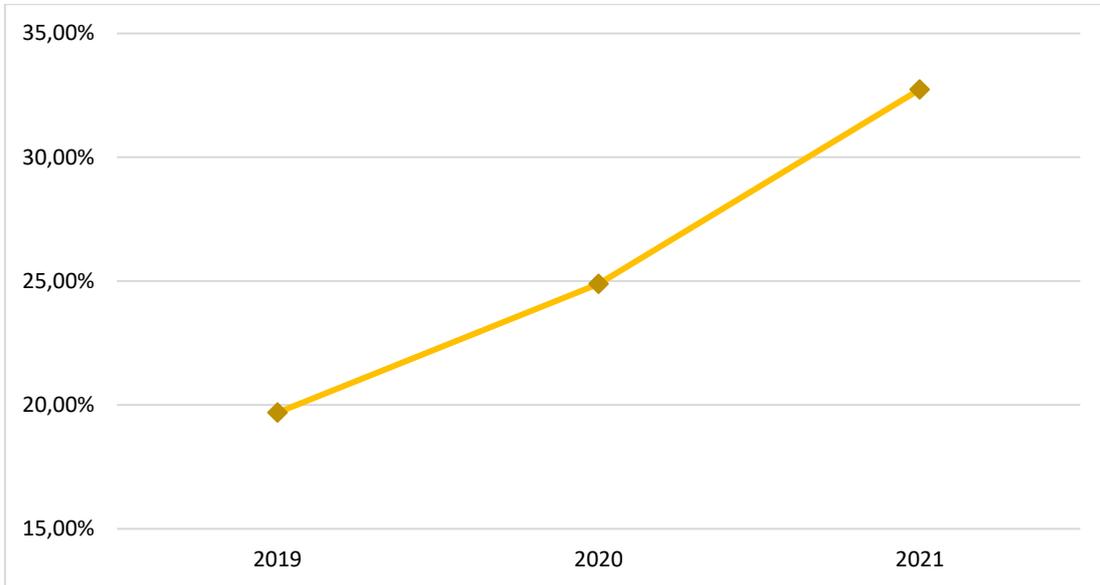
De esta manera, si no se hubiera aprobado la moratoria concursal mediante la publicación del Real Decreto-Ley 16/2020 de 28 de abril (y sus sucesivas prórrogas), el Grupo Matrices debería haber solicitado la declaración de concurso de acreedores (suponiendo esto la suspensión de su actividad empresarial) en el ejercicio 2020; mientras que, no fue hasta el 30 de junio de 2022 (fecha límite establecida en el RDL 27/2021 de fecha 23 de noviembre) cuando el Grupo se vio abocado a la solicitud de dicho procedimiento concursal.

En conclusión, gracias a la aprobación de esta medida por parte del Gobierno, el Grupo tuvo la oportunidad de lidiar con las consecuencias económicas de la pandemia durante los ejercicios posteriores a la misma, pese a, finalmente, no ser capaz de sobreponerse y superarlas; lo que provocó el cese de su actividad económica mediante la declaración del concurso de acreedores.

Paralelamente, la flexibilización del ERTE también tuvo efecto en el Grupo Matrices. En este caso, para comprobarlo de manera analítica, nos fijaremos en la cuenta de Pérdidas y Ganancias, concretamente, en la partida referente a los gastos del personal. Al acogerse a esta ayuda, la empresa pudo suspender temporalmente los contratos de algunos trabajadores, sobre todo en los meses en los que se paralizó completamente su actividad como consecuencia de las medidas de confinamiento a raíz del COVID-19.

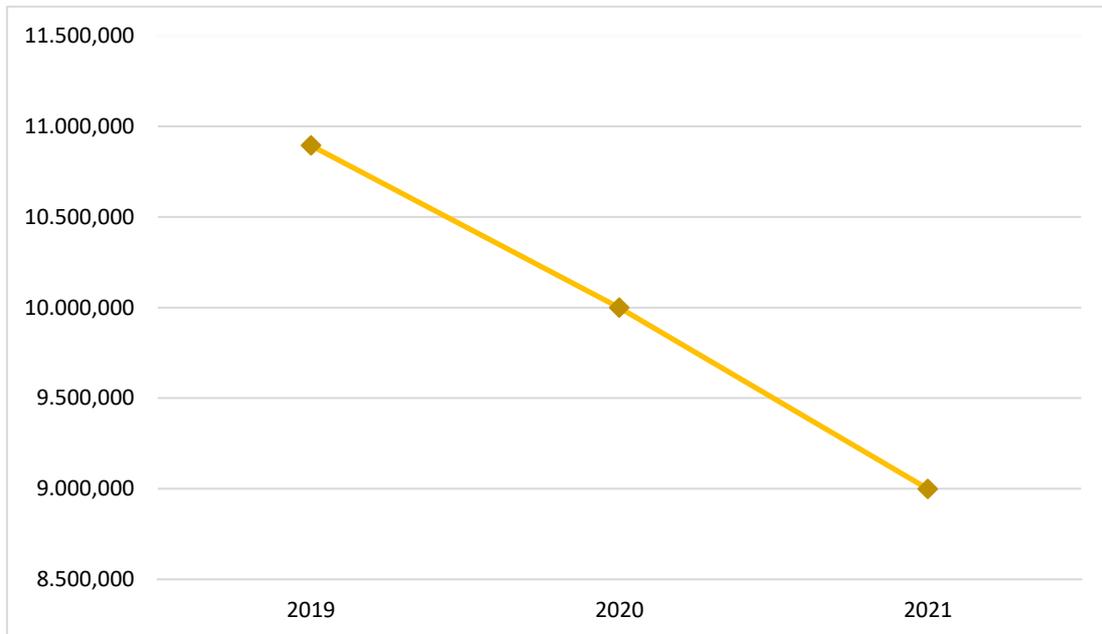
En este sentido, los siguientes gráficos representan la tendencia que experimentó la partida de gastos de personal durante los ejercicios posteriores a la declaración del estado de alarma, tanto en términos relativos como absolutos.

Gráfico 10. Evolución de los gastos de personal en valores relativos (% ventas).



Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA del Grupo Matrices.

Gráfico 11. Evolución de los gastos de personal en valores absolutos.



Fuente: Elaboración propia a partir de las CCAA del Grupo Matrices.

Como se desprende del gráfico 11, se puede observar que dicha partida disminuye su valor a lo largo de los ejercicios (pasando de acarrear un gasto de 10.894 miles de euros en 2019 a 8.999 miles de euros en 2021). Este efecto tiene su origen en, efectivamente, la flexibilización del ERTE aprobada mediante la adopción del Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo.

Por otra parte, cabe mencionar que en el gráfico, correspondiente a la evolución de dicha partida en términos relativos, vemos una tendencia al alza (totalmente contraria a la analizada anteriormente). Esto es debido a que en este caso se está representando el peso de los gastos de personal sobre las ventas. Pese a que los primeros se ven reducidos, en este caso, son las ventas las que también se ven drásticamente reducidas durante este periodo (disminuyendo su importe en valores absolutos a prácticamente la mitad en 2021 respecto a 2019), por lo que el efecto producido es un incremento de la partida de Gastos de Personal en términos relativos.

En conclusión, gracias a la adopción de esta ayuda, el Grupo consiguió una reducción de los gastos derivados del personal, aunque esta resulta ser insuficiente, como consecuencia de la caída aun mayor que, a su vez, experimentaron las ventas.

5. Conclusiones.

La pandemia causada por el COVID-19 obligó a las autoridades a actuar de la manera más apresurada y determinante posible, debido a la rápida propagación del virus. En este sentido, a nivel nacional, el Gobierno decretó el estado de alarma en fecha 14 de marzo de 2020, el cual supuso la limitación de la libre circulación de personas y el cierre de la mayoría de establecimientos. Es por ello que, rápidamente, la situación de crisis sanitaria se transmitió directamente a la economía, provocando unos efectos devastadores sobre la misma.

Fue entonces cuando las autoridades nacionales decidieron implantar medidas de apoyo a las empresas a la luz de la crisis del COVID-19, como la aprobación de una línea de avales del Estado de hasta 100.000 millones de euros (con el fin de que tanto las empresas como los autónomos afectados pudiesen recurrir a financiación de terceros y conseguir mitigar al máximo los efectos transitorios de la pandemia); un régimen especial de la solicitud de declaración de concurso de acreedores, junto con la posible modificación del convenio; la flexibilización del ERTE; y la creación de un fondo de inversión (FONREC) dotado con 1.000 millones de euros bajo la gestión de COFIDES.

En este proyecto se ha estudiado el contexto económico existente durante la pandemia y analizado los resultados obtenidos a raíz de la adopción de las medidas aprobadas por el Gobierno en un grupo de empresas del sector de la automoción.

Concretamente, hemos abordado el análisis del Grupo Matrices, dedicado a la actividad de matricería y enfocado en la fabricación y venta de moldes y productos plásticos por inyección para el sector automovilístico. El Grupo, compuesto por una sociedad dominante propietaria del 100% de las participaciones de las otras cuatro dependientes, experimentó un notable crecimiento durante el periodo previo a la pandemia. En este sentido, efectuó importantes inversiones con el fin de adaptar su producción (recurriendo para ello a financiación bancaria), por lo que, la llegada del COVID-19 tuvo lugar en un momento en el que el Grupo contaba con una situación financiera de alto endeudamiento, aunque con una alta capacidad de generación de EBITDA también. No obstante, como se ha expuesto anteriormente, además de verse afectado por la paralización de la producción (directamente relacionada con las medidas de confinamiento adoptadas durante los meses de marzo, abril y junio de 2020), el sector de la automoción también se vio sacudido por la crisis de semiconductores desencadenada en 2021, junto con la disrupción de la cadena de suministro y escasez de materias primas, entre otros.

Fue por ello que, teniendo en cuenta la situación de crisis (a priori, transitoria) en la que se encontraba envuelto el Grupo, este decidió acogerse a las medidas de apoyo implantadas por el Gobierno con el fin de poder impulsar su actividad y estabilizar su situación económico-financiera. En este sentido, por una parte, la empresa pudo beneficiarse de la línea de avales aprobada por el Estado, consiguiendo así una refinanciación de su deuda, mejorando ligeramente la calidad de esta durante los ejercicios 2020 y 2021. Por otra parte, pudo beneficiarse de la moratoria concursal aprobada con el fin de posponer la obligación legal que se presumía en la situación en la que, precisamente, se veía inmerso el Grupo (hasta que finalmente se vio abocado a la solicitud de la declaración del concurso de acreedores en junio de 2022). De manera paralela, durante este periodo, también se benefició de la flexibilización del ERTE, reduciendo así ligeramente los gastos del personal (aunque de manera insuficiente por la gran caída que experimentaron las ventas). Por último, en cuanto a los Fondos de Recapitalización, la concesión de los mismos fue finalmente denegada, por lo que el Grupo no obtuvo financiación por parte de COFIDES.

En conclusión, la pandemia produjo una caída de ventas en el sector del automóvil, que posteriormente se vio agravada por una crisis de semiconductores, cadena de suministro y materias primas. Es por ello que, en

este caso concreto, podemos afirmar que las medidas adoptadas por el Gobierno fueron insuficientes. El Grupo Matrices se vio sorprendido por la situación de crisis sanitaria en un momento de crecimiento que requería altos niveles de inversión, que alcanzó a través de la financiación ajena. En este sentido, el Grupo contaba con una estructura financiera muy apalancada y con predominancia de la deuda a corto plazo y con una caja prácticamente drenada por la drástica caída de las ventas. Es por ello que la línea de avales ICO-COVID le permitió el acceso a nueva financiación con mejores condiciones de exigibilidad, pero imposibilitó, a su vez, la negociación de refinanciación de sus deudas ya existentes con los bancos acreedores. Así las cosas, alcanzar un acuerdo de refinanciación quedó condicionado a la concesión de los fondos FONREC, solicitud que, tras la evaluación del Comité de Riesgos de COFIDES, fue finalmente desestimada. Todo lo expuesto sumado a la retirada del apoyo del principal cliente del Grupo, abocó al Grupo a la solicitud del concurso de acreedores en fecha 30 de junio de 2022.

Los hallazgos del presente trabajo resultan de utilidad para académicos, legisladores y empresas. Desde el punto de vista académico, se ha abordado el impacto que las medidas para paliar el impacto del COVID-19 en un grupo de empresas, lo cual supone un contexto novedoso en el ámbito del análisis económico-financiero. Para los legisladores, el presente trabajo tiene el interés de evaluar, con las limitaciones que se indican a continuación, la efectividad de las medidas adoptadas, que en este caso y circunstancias particulares han tenido resultados no deseados, y lo mismo puede estar sucediendo en otros ámbitos de la economía. Finalmente, las lecciones que se pueden extraer desde el punto de vista empresarial son las relativas a las acciones que resultan más convenientes para superar una crisis empresarial. Así, por ejemplo, si bien los préstamos ICO-COVID posibilitaron inicialmente la obtención de financiación, posteriormente han encorsetado las posibilidades de negociación de los términos de pago de los préstamos. Igualmente, si bien el ERTE tiene unos efectos temporales deseados, no parece factible su prolongación a lo largo del tiempo, y las empresas deben plantearse la adopción de medidas más drásticas para superar su situación de crisis.

Como cualquier trabajo de investigación, el presente proyecto presenta limitaciones inherentes a la naturaleza del mismo, extensión, alcance y metodología empleada. La primera limitación es que la evaluación de las medidas para paliar los efectos del COVID-19 se han evaluado sobre un único grupo de empresas en un sector muy particular de la economía. Este hecho puede circunscribir algunas de las conclusiones a este ámbito tan particular, pero también ha permitido una profundización que, en caso de haberse abordado un análisis de un gran número de empresas, no habría sido posible. La segunda, derivada del propio análisis económico, el trabajo se centra en el efecto de las medidas y la evolución del Grupo analizado, pero puede haber más causas no

contempladas y que hayan llevado al mismo a la situación de crisis. Finalmente, el acceso a la información por parte de la empresa siempre tiene limitaciones lógicas derivadas de la necesaria confidencialidad, lo cual restringe necesariamente la información analizada.

6. Bibliografía.

6.1. Referencias legales.

Estatuto de los Trabajadores. (10 de marzo de 1980). Obtenido de https://www.boe.es/biblioteca_juridica/abrir_pdf.php?id=PUB-DT-2023-139

Real Decreto-ley 463/2020, de 14 de marzo. (14 de marzo de 2020). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-3692>

Artículo 24. Real Decreto-ley 8/2020, de 18 de marzo. (18 de marzo de 2020). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-3824>

Artículo 25. Real Decreto-ley 8/2020, de 18 de marzo. (18 de marzo de 2020). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-3824>

Línea de Avaless para autónomos y empresas RDL 8/2020. Obtenido de Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital: <https://www.ico.es/ico/linea-avales>

Real Decreto-ley 15/2020, de 21 de abril. (21 de abril de 2020). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-4554>

Real Decreto-ley 16/2020, de 28 de abril. (28 de abril de 2020). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-4705>

Artículo 3. Ley 3/2020, de 18 de septiembre. (18 de septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-10923>

Artículo 6. Ley 3/2020, de 18 de septiembre. (18 de septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-10923>

Real Decreto-ley 30/2020, de 29 de septiembre. (29 de septiembre de 2020). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-11416>

Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre. (17 de noviembre de 2020). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-14368>

Real Decreto-ley 2/2021, de 26 de enero. (26 de enero de 2021). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2021-1130>

Real Decreto-ley 5/2021, de 12 de marzo. (12 de marzo de 2021). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2021-3946>

Real Decreto-ley 11/2021, de 27 de mayo. (27 de mayo de 2021). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2021-8877>

Real Decreto-ley 27/2021, de 23 de noviembre. (23 de noviembre de 2021). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2021-19305

Resolución de 15 de junio de 2021, de la Secretaria de Estado de Comercio. (15 de junio de 2021). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2021-10027>

6.2. Referencias académicas.

ANFAC. (12 de julio de 2022). Obtenido de <https://anfac.com/publicaciones/informe-anual-2022/>

ANFAC. (20 de abril de 2023). Obtenido de <https://anfac.com/actualidad/notas-de-produccion-y-exportacion/las-fabricas-de-automocion-recuperan-volumen-y-la-produccion-crece-un-308-en-marzo/>

Banco de España. (1 de julio de 2020). Obtenido de El impacto del COVID-19 en la economía española: <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/Gobernador/hdc010720.pdf>

Banco de España. (2020). Obtenido de <https://www.bde.es/webbe/es/estadisticas/temas/cuentas-financieras.html>

Fridson, M. y Álvarez, F. (2008) Financial Statement Analysis. Wiley Finance.

Instituto Nacional de Estadística. Obtenido de https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736164439&menu=ultiDatos&idp=1254735576581

Llorente, José Ignacio (2010) Análisis de estados económico-financieros. CEF, 2ª Edición

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (Abril de 2019). Obtenido de <https://industria.gob.es/es-es/Servicios/MarcoEstrategicoPYME/Marco%20Estrat%C3%A9gico%20PYME.pdf>

Periódico el País. (28 de enero de 2021). Obtenido de https://elpais.com/economia/2021-01-28/los-10-graficos-que-explican-el-impacto-de-la-crisis-sanitaria-sobre-el-empleo.html?event_log=oklogin

Real Academia Española. Obtenido de <https://dpej.rae.es/lema/convenio-concursal>

7. Anexos

7.1. Relación del trabajo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son un conjunto de 17 objetivos interconectados establecidos por las Naciones Unidas en septiembre de 2015. Estos objetivos fueron diseñados para abordar una amplia gama de desafíos globales y promover un desarrollo sostenible en todo el mundo.

Concretamente, los 17 ODS son los siguientes.

1. Fin de la pobreza
2. Hambre cero
3. Salud y bienestar
4. Educación de calidad
5. Igualdad de género
6. Agua limpia y saneamiento
7. Energía asequible y no contaminante
8. Trabajo decente y crecimiento económico
9. Industria, innovación e infraestructura
10. Reducción de las desigualdades
11. Ciudades y comunidades sostenibles
12. Producción y consumo responsables
13. Acción por el clima
14. Vida submarina
15. Vida de ecosistemas terrestres
16. Paz, justicia e instituciones sólidas
17. Alianzas para lograr los objetivos

Tabla 11. Objetivos de Desarrollo Sostenible.



Fuente: ONU, 2022.

El proyecto realizado, enfocado en el análisis de las medidas económicas adoptadas para paliar los efectos del COVID-19, trata, aunque no en profundidad, uno los objetivos de desarrollo sostenible que se detalla a continuación.

El objetivo 8. *Trabajo decente y crecimiento económico* se enfoca directamente en el ámbito laboral y económico, con el propósito de reducir la tasa de desempleo, mejorar las condiciones en las que se trabaja y aumentar la eficiencia en el ámbito laboral. Específicamente, busca disminuir la tasa de desempleo, especialmente entre jóvenes y personas mayores que carecen de formación adecuada. Además, busca facilitar el acceso a servicios financieros y beneficios, lo cual es crucial para lograr un crecimiento económico que sea inclusivo y sostenible.

En este sentido, durante el proyecto se han estudiado las medidas económicas que implantó el Gobierno para evitar una contracción económica estructural. Concretamente, mediante la creación de la línea de avales ICO-COVID las autoridades pretendían facilitar el acceso a financiación que en aquel momento era necesaria para conseguir un crecimiento económico y, a su vez, evitar la destrucción masiva de empleo que se estaba dando durante el periodo de la pandemia.

7.2. Fórmulas para el cálculo de los ratios financieros del Grupo Matrices.

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

$$\text{Fondo de Maniobra Operativo} = \text{Existencias} + \text{Realizable} - \text{Proveedores} - \text{Acreedores}$$

$$\frac{\text{Fondo de Maniobra Operativo}}{\text{Activo Neto}} = \frac{\text{Fondo de Maniobra Operativo}}{\text{Activo} - \text{Proveedores} - \text{Acreedores}}$$

$$\text{Deuda Financiera} = \text{Deudas con entidades de crédito a l/p} + \text{Otros pasivos financieros a l/p} + \text{Deudas con entidades de crédito a c/p} + \text{Otros pasivos financieros a c/p}$$

$$\frac{\text{Deuda Financiera}}{\text{Activo Neto}} = \frac{\text{Deuda Financiera}}{\text{Activo Neto}}$$

$$\frac{\text{Deuda a corto plazo}}{\text{Deuda Financiera total}} = \frac{\text{Deudas con entidades de crédito a c/p} + \text{Otros pasivos financieros a c/p}}{\text{Deuda Financiera}}$$

$$\text{Coste de la deuda} = - \frac{\text{Resultado financiero}}{\text{Deuda Financiera}}$$

$$\text{Deuda Financiera Neta (DFN)} = \text{Deuda Financiera} - \text{Tesorería}$$

$$\frac{\text{DFN}}{\text{EBITDA}} = \frac{\text{DFN}}{\text{EBITDA}}$$