

Desnudamos a OBRAMAT,

▼ Nuevo punto de venta de OBRAMAT en la localidad barcelonesa de Sabadell.



Bricomart es una empresa que comercializa materiales de la construcción en España desde el año 2005. Es una empresa del grupo francés Adeo, del que también forma parte Leroy Merlin y AKI. El grupo es líder del mercado de materiales de construcción y bricolaje en Francia, con una cuota de mercado del 44%. A su vez, el grupo Adeo pertenece al grupo familiar francés Mulliez que cuenta con 130 marcas, muchas de ellas ampliamente conocidas. En las afueras de muchas ciudades francesas es habitual encontrar grandes superficies con puntos de venta de marcas como Auchan, Decathlon, Bruce, Jules, Pimkie o Kiabi para ropa, Saint-Maclou para alfombras y moquetas, Leroy Merlin para bricolaje, Midas o Norauto para reparar o mantener su automóvil, Flunch para comer... y todas tienen en común una cosa: que pertenecen a la familia Mulliez.

Oriol Amat, Economista. Catedrático de economía financiera de la UPF
Pilar Lloret, economista y profesora colaboradora de la UOC

Los orígenes del grupo Mulliez se sitúan en Roubaix, un municipio francés situado en el departamento de Nord cerca de la frontera con Bélgica, a principios del siglo XX cuando Louis Mulliez fundó una pequeña empresa textil. Louis se casó con Marguerite Lestienne con quien tuvo 11 hijos y a todos les enseñó a **compartir, como bien dice su lema, un destino común: "Todos en todo"**. Actualmente, la familia cuenta con alrededor de mil miembros de los cuales aproximadamente 600 son accionistas que controlan el grupo a través de la Asociación Familiar Mulliez creada en 1955, y una cuarta parte de sus miembros trabajan en las diferentes empresas del grupo.

El patriarca, Louis, **se caracterizaba por el bajo perfil público y por su sobriedad**. En palabras de uno de sus descendientes, Gerard

Mulliez, fundador de Auchan: *"Conduzco un Mercedes viejo que tiene 11 años, una casa en Croix y una segunda casa en el sur. No tengo un yate o una colección de arte contemporáneo. Yo reinvierto todo. Porque para mí, disfrutar de la vida significa ser feliz en mi trabajo, con mi familia y con mis amigos"*.

Según Insider, la compañía estadounidense de medios digitales, la familia Mulliez era, en 2020, la treceava familia más rica del mundo con un patrimonio de 38.400 millones de dólares. Se trata de una familia discreta por lo que se refiere a los medios de comunicación, **lo cual es coherente con el lema que según el prestigioso periódico francés Le Monde tiene la familia: "El ruido no hace bien; y el bien no hace ruido"**. El grupo está presente en más de 30 países, factura más de 100.000 millones de euros al año y cuenta con más de 700.000 empleados.

su historia y sus secretos

El sector de materiales de construcción

El sector ha experimentado una evolución significativa en los últimos años. Durante la crisis financiera global de 2008-2013, el sector sufrió una disminución en la demanda y una reducción en los precios de los materiales, pero desde entonces ha ido recuperándose. En la actualidad, el sector está impulsado por un aumento en la construcción de viviendas y reformas, así como por una mayor demanda de materiales sostenibles y eficientes en términos energéticos. Además, la digitalización y la automatización están transformando la forma en que se producen y distribuyen los materiales, lo que está mejorando la eficiencia.

En general, se espera que el sector siga creciendo en los próximos años, impulsado por una economía en expansión y una mayor demanda de materiales de construcción de alta calidad y sostenibles. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el sector también puede verse afectado por factores externos, como la incertidumbre económica o la fluctuación de los precios de los materiales.

Bricomart cambia a Obramat

A finales de 2022, Bricomart cambió la marca de referencia, pasando a denominarse Obramat. El cambio se hizo con el objetivo de que la marca refleje más claramente el segmento al que se dirige: materiales de obra para profesionales de la construcción y la reforma. La marca de Bricomart era más próxima al segmento del bricolaje y, de hecho, el grupo ya actúa en este mercado a través de Leroy Merlin. Obramat cuenta con 33 almacenes en España y 5.000 trabajadores.

Desde que la empresa empezó a operar en 2005 y, como se comprueba en la figura 1, la facturación y los beneficios no han parado de crecer, especialmente en los últimos años.

Entre sus ventajas competitivas se pueden destacar las siguientes:

- Forma parte de un grupo multinacional líder en Francia y varios países más.
- Presencia en las principales ciudades españolas con 33 tiendas.
- Amplia selección de productos (20.000 referencias) de materiales de construcción de alta calidad y durabilidad.
- Precio competitivo.
- Experiencia de compra agradable basada en el autoservicio.
- Accesibilidad con disponibilidad de aparcamiento.
- Al formar parte de un grupo familiar, no cotiza en bolsa. Por tanto, puede marcarse objetivos a largo plazo sin las urgencias del corto plazo. Gracias a ello, pudo soportar sin problemas las pérdidas de los ocho primeros años de existencia en España (ver figura 1).
- Siguiendo la filosofía del grupo, la empresa no tiene deudas bancarias. Se financia con fondos propios y con los proveedores.

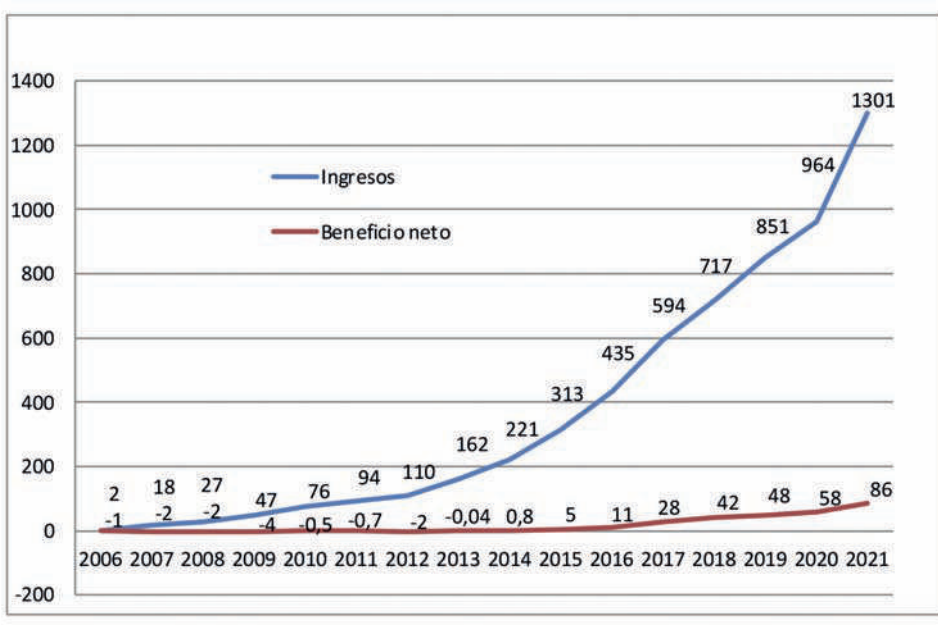


Figura 1.
Ingresos y beneficios de Bricomart, de 2006 hasta 2021 (datos en millones de euros).

Análisis económico financiero de Bricomart

La situación financiera de Bricomart es muy saneada desde el punto de vista de la dependencia de la financiación bancaria, como se comprueba en la figura 2, la empresa no tiene deuda financiera. Sin embargo, tiene una mayor dependencia de la financiación de proveedores y de otros acreedores comerciales. Al mismo tiempo, trabaja con un nivel menor de patrimonio neto, en relación a sus competidores. En el activo se comprueba también que su inversión en clientes es muy reducida (0,44% del activo), a diferencia de sus competidores (27,25% del activo).

Fuente: SABI.

Figura 2.
Balance de situación en porcentajes de Bricomart de 2021 y comparación con la media de los 25 mayores almacenes de materiales de construcción según el Ranking que cada año publica L'informatiu.

	Bricomart	Media de las 25 mayores empresas del sector
BALANCE DE SITUACIÓN (%)		
Activo no corriente	73,40%	27,79%
Activo corriente	26,60%	72,21%
Existencias	25,32%	24,73%
Realizable	0,44%	27,25%
Disponibile	0,84%	20,23%
Total activo	100,00%	100,00%
Patrimonio neto	30,93%	50,91%
Pasivo no corriente	0,02%	10,01%
Pasivo corriente	69,05%	39,08%
Acreedores comerciales	68,56%	21,22%
Deudas financieras a corto plazo	0,00%	9,08%
Otras deudas a corto plazo	0,49%	8,78%
Total patrimonio neto y pasivo	100,00%	100,00%

En la figura 3, se puede visualizar que Bricomart genera un beneficio sobre ingresos (6,67%) que es casi el doble que la media de las mayores empresas del sector (3,96%). Esto lo consigue a pesar de tener un mayor coste de materiales (posiblemente, por trabajar con márgenes más reducidos) ya que tiene menores gastos de personal y otros gastos de explotación. En la figura 4 se comprueba que tiene unos menores gastos de personal por empleado (32.100 euros/año), mayores ventas por empleado (326.940 euros/año) y mayor beneficio por empleado (21.820 euros/año).

Fuente: SABI.

Figura 3.
Cuenta de resultados en porcentajes de Bricomart de 2021 y comparación con la media de los 25 mayores almacenes de materiales de construcción.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (%)	Bricomart	Media de las 25 mayores empresas del sector
Ingresos de explotación (=)	100,00%	100,00%
Coste de materiales (-)	71,44%	69,38%
Margen bruto (=)	28,56%	30,62%
Otros gastos de explotación (-)	9,36%	10,90%
Gastos de personal (-)	10,12%	13,03%
Amortizaciones del inmovilizado (-)	0,66%	1,19%
Resultado extraordinario (+/-)	-0,09%	0,00%
BAlI Beneficio antes de intereses e impuestos (=)	8,33%	5,50%
Ingresos financieros (+)	0,13%	0,06%
Gastos financieros (-)	0,00%	0,42%
BAI Beneficio antes de impuestos (=)	8,46%	5,14%
Impuesto sobre beneficios (-)	1,79%	1,18%
Resultado del ejercicio (=)	6,67%	3,96%

En la figura 4 vemos que Bricomart trabaja con una mejor eficiencia de sus activos: los ratios de rotación son más elevados (por la mejor gestión del activo corriente) y los plazos de existencias y de cobro son más reducidos, especialmente este último al cobrar, prácticamente, al contado sus ventas. Todo ello, repercute en una rentabilidad financiera (38%) que triplica a las de sus competidores.

Fuente: SABI.

Figura 4.
Ratios de Bricomart de 2021 y comparación con la media de los 25 mayores almacenes de materiales de construcción

	Bricomart	Media de las 25 mayores empresas del sector
Liquidez y endeudamiento		
Liquidez (Activo corriente / Pasivo corriente)	0,39	1,85
Endeudamiento (Deudas totales / Activo)	0,69	0,49
Gestión de activos		
Rotación del activo (Ventas / Activo)	1,78	1,40
Rotación del activo no corriente (Ventas / Activo no corriente)	2,43	5,03
Rotación del activo corriente (Ventas / Activo corriente)	6,70	1,94
Rotación de existencias (Consumos / Existencias)	5,03	3,93
Plazos		
Días de existencias (Existencias / Consumos de explotación) x 365	72,58	92,96
Plazo de cobro (Clientes / Ventas x 365)	0,90	71,08
Rentabilidad y autofinanciación		
Rentabilidad económica (BAII / Activo)	0,15	0,08
Rentabilidad financiera (Beneficio neto / Patrimonio neto)	0,38	0,11
Operativos		
Ventas / Número de empleados (datos en miles de euros)	326,94	294,54
Beneficio neto / Número de empleados (datos en miles de euros)	21,82	11,65
Gastos de personal/ Número de empleados (datos en miles de euros)	33,10	38,38

En definitiva, Bricomart es una empresa que está experimentando un crecimiento exponencial en los últimos años y la fortaleza del grupo del que forma parte y el resto de sus ventajas competitivas la sitúan en una excelente posición de cara a los próximos años.

OBRAMAT invierte 20 millones de euros en el nuevo punto de venta de Sabadell

OBRAMAT abrió a finales del pasado mes de mayo las puertas de su **nuevo establecimiento en Sabadell** ubicado en la Calle de la Serra de Galliners, 24 que supone el punto de venta número 33 en España y el sexto en Catalunya.

Según Antonio Bullido, director general de OBRAMAT España, "OBRAMAT refuerza así su posición en la zona para satisfacer las necesidades del cliente, y para integrarse lo mejor posible en la economía local y contribuir al crecimiento del tejido industrial y empresarial de la región. La apertura de esta tienda viene a completar el plan de expansión de la compañía, con una fuerte expansión en Catalunya donde tiene **previstas dos aperturas más este año, en Vilanova i la Geltrú y L'Hospitalet de Llobregat**".

OBRAMAT Sabadell dispone de una superficie de 8.700 m² entre la sala de ventas interior y el patio exterior, y ofrece al cliente más de 20.000 referencias estructuradas en sus grandes secciones.



▲ De izqda. a dcha.: María del Mar Molina, teniente de alcalde Ayuntamiento de Sabadell; Antonio Bullido, director general de OBRAMAT España; Marta Farrés, alcaldesa de Sabadell; Miguel Angel Oliveira, director de OBRAMAT Sabadell; Montserrat González, teniente de alcalde Ayuntamiento de Sabadell; y Jordi Riu, responsable de expansión de Oramat España.