

Hosnia El Mansouri Oulad Ahmed

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LIWE ESPAÑOLA, S.A.

TRABAJO DE FIN DE GRADO

Área temática: Contabilidad y análisis de los estados financieros

Grado de Administración y Dirección de Empresas



**FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA
Universitat Rovira i Virgili**

Reus

Curso 2022-2023

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| 1. Título, resumen y palabras clave..... | 4 |
| Títol, resum i paraules clau | 4 |
| Title, abstract and keywords..... | 5 |
| 2. Presentación | 6 |
| 3. Introducción | 6 |
| 3.1. Objetivo | 7 |
| 3.2. Metodología | 7 |
| 4. Historia de Liwe Española, S.A..... | 8 |
| 5. Análisis del entorno general | 10 |
| 6. Análisis del entorno específico | 15 |
| 7. Análisis Interno..... | 18 |
| 7.1 Análisis DAFO | 19 |
| 8. Análisis de la situación económica y financiera de Liwe Española, S.A. | 21 |
| 8.1 Análisis del balance de situación consolidado | 21 |
| 8.1.1 Evolución del Activo..... | 24 |
| 8.1.2 Evolución del Patrimonio Neto y Pasivo..... | 25 |
| 8.2 Análisis del Fondo de Maniobra | 26 |
| 8.3 Análisis de la cuenta de Pérdidas y Ganancias | 27 |
| 8.4 Ventas de equilibrio..... | 30 |
| 8.5 Ratios..... | 32 |
| 8.6 Análisis de rentabilidad..... | 33 |
| 8.7 Tiempo medio de cobro y pago | 34 |
| 8.8 Análisis del Estado de Flujos de Efectivo | 35 |
| 9. Conclusiones | 36 |
| 10. Bibliografía | 39 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|---|
| Figura 1: La presencia de Liwe Española en el mundo | 9 |
|---|---|

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|----|
| Gráfico 1: Análisis PESTEL | 10 |
| Gráfico 2: Evolución del PIB | 12 |
| Gráfico 3: Las 5 fuerzas de Porter | 15 |
| Gráfico 4: Ventas de equilibrio 2020 | 31 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Factores externos y efectos sobre la empresa | 19 |
| Tabla 2: Factores internos y efectos sobre la empresa | 20 |
| Tabla 3: Variaciones y porcentajes verticales del Activo (Importe en euros) | 22 |
| Tabla 4: Variaciones y porcentajes verticales del Patrimonio Neto y Pasivo (Importe en euros) | 23 |
| Tabla 5: Fondo de Maniobra (Importe en euros) | 26 |
| Tabla 6: Necesidades operativas de financiación (Importe en euros) | 27 |
| Tabla 7: Variaciones y porcentajes verticales de las cuentas de Pérdidas y Ganancias (Importe en euros) | 28 |
| Tabla 8: Ventas de equilibrio..... | 31 |
| Tabla 9: Ratios Financieros | 32 |
| Tabla 10: Rentabilidad Económica y Financiera | 33 |
| Tabla 11: Tiempo Medio de cobro y pago | 34 |
| Tabla 12: Estado de flujos de efectivo consolidado..... | 35 |

1. Título, resumen y palabras clave

Este trabajo de fin de grado se titula “Análisis Económico-Financiero de Liwe Española, S.A.”.

La crisis de la Covid-19 se ha extendido por todo el mundo y se ha convertido en un factor importante que tiene un impacto muy significativo en las empresas.

El principal objetivo de este trabajo es analizar los efectos que la pandemia ha tenido sobre la empresa y cómo esta ha evolucionado tras la Covid-19. Por ello, se ha realizado un análisis externo e interno de la empresa y un diagnóstico económico-financiero para los periodos 2017-2021.

Palabras clave: Análisis Económico-Financiero, Liwe Española y Covid-19.

Títol, resum i paraules clau

Aquest treball de fi de grau es titula “Anàlisi Econòmic-Financer de Liwe Española, S.A.”.

La crisi de la Covid-19 s'ha estès per tot el món i ha esdevingut un factor important que té un impacte molt significatiu a les empreses.

L'objectiu principal d'aquest treball és analitzar els efectes que la pandèmia ha tingut sobre l'empresa i com aquesta ha evolucionat després de la Covid-19. Per això, s'ha realitzat una anàlisi externa i interna de l'empresa i un diagnòstic economicofinancer per als períodes 2017-2021.

Paraules clau: Anàlisi Econòmic-Financer, Liwe Española i Covid-19.

Title, abstract and keywords

This final degree project is entitled "Economic-Financial Analysis of Liwe Española, S.A."

The Covid-19 crisis has spread throughout the world and has become an important factor that has a very significant impact on companies.

The main objective of this work is to analyze the effects that the pandemic has had on the company and how it has evolved after Covid-19. For this reason, an external and internal analysis of the company and an economic-financial diagnosis have been carried out for the periods 2017-2021.

Keywords: Economic-Financial Analysis, Liwe Española and Covid-19.

2. Presentación

En primer lugar, quería comentar que, cuando solicité el ámbito del trabajo de fin de grado, sabía de primera mano que quería hacerlo sobre Contabilidad y Análisis de los Estados Financieros. Esta elección se debe principalmente al gran entusiasmo de poder evaluar la situación actual y pasada de una organización, y así anticipar su evolución.

En cuanto a las motivaciones para elegir la empresa Liwe Española, se debe al gran interés de poder analizar económica y financieramente a una de las empresas españolas con más de 50 años de experiencia en el sector textil. De modo que, este análisis me permitiría conocer en profundidad una de mis tiendas favoritas donde suelo comprar mi ropa.

Por otra parte, cabe señalar que los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, principalmente en las asignaturas de análisis de los estados financieros, organización de empresas y dirección financiera e inversión, fueron de gran ayuda para poder efectuar este trabajo.

3. Introducción

En el presente trabajo de fin de grado, se analizará la situación económica y financiera de la empresa Liwe Española, S.A.

Liwe Española se encuentra dentro del sector textil, uno de los más importantes en la economía Española, que tiene un peso del 2,8% en el PIB nacional y un 4,1% en la contribución al mercado laboral (Ernst & Young, 2020).

La llegada de la pandemia de la Covid-19, desatada a finales de 2019, ha ocasionado un caos en toda la economía mundial. El cierre obligatorio de las fronteras y de los comercios ha provocado un gran golpe en el mercado laboral y, sobre todo, en la cadena de valor del sector textil (Escarre, 2021). El descenso de los ingresos provocados por el impacto del coronavirus ha llevado a la mayoría de las empresas a proteger su liquidez, cancelando y retrasando pedidos o incluso aplazando sus pagos (Salvatierra, 2021).

Acorde a lo antes mencionado, mi hipótesis de trabajo es que, debido a la mejora de la situación actual en la que se han eliminado las restricciones que afectaban a este sector,

la empresa Liwe Española se encamina actualmente hacia la recuperación, intentando alcanzar los niveles de ventas similares a los años anteriores a la pandemia.

3.1. Objetivo

El principal objetivo de este trabajo es analizar los efectos que la pandemia ha tenido sobre la empresa y cómo esta ha evolucionado tras la Covid-19. De modo que, se estudiará y evaluará la situación económica y financiera de Liwe Española, S.A. de los últimos cinco años, en concreto desde el año 2017 hasta el 2021. El análisis de los tres primeros ejercicios nos dará una idea de cómo había evolucionado la empresa antes de la pandemia de la Covid-19. Por otro lado, las últimas cuentas presentadas por la compañía, que son las de 2020 y 2021, nos permitirán conocer los impactos que ha provocado la Covid-19 en la empresa y su posterior evolución.

Así pues, para poder responder al objetivo principal se han marcado los siguientes objetivos secundarios: en primer lugar, se realizará un estudio para conocer los orígenes de la compañía Liwe Española hasta convertirse en una empresa multinacional; después, se analizará la posición que ocupa en el mercado a través de un análisis interno y externo, para detectar debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas; posteriormente, se analizará la situación económica y financiera de la empresa realizando un análisis de las cuentas anuales más importantes; y, por último, se calcularán diferentes ratios que nos permitirán averiguar la evolución económica de la compañía.

3.2. Metodología

Para lograr el objetivo antes mencionado, para la parte teórica se ha tomado información de la propia web de la empresa y de varias otras páginas. Por otro lado, los datos cuantitativos han sido extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española, que se encuentran publicadas en la página web de la Comisión Nacional de Mercado de Valores.

En cuanto a las referencias bibliográficas, se ha utilizado el estilo de la American Psychological Association (APA Style). Las fuentes utilizadas para la elaboración del trabajo han sido citadas en el texto con un método de cita breve (autor, fecha) que permite al lector identificar la fuente y ubicarla en la lista de referencias que se encuentra al final del trabajo, en la sección de Bibliografía.

4. Historia de Liwe Española, S.A

Los inicios de la empresa Liwe Española se remontan a 1960, cuando dos hermanos de la familia Pardo Cano, con un proceso totalmente doméstico, comienzan a fabricar y vender delantales y posteriormente pantalones. A finales de los años 60, los hermanos fundaron la empresa Josepal. S.L. dedicada a la producción, corte y confección de línea de pantalones de vestir (Liwe Española, s.f.).

Posteriormente, con el fuerte incremento de la facturación, se constituye la empresa Liwe Española, S.A. que se convierte en un referente del sector textil murciano. El crecimiento de la empresa y las circunstancias históricas y temporales permitieron a la compañía crear diferentes marcas y empezar a trabajar directamente para el distribuidor final, a diferencia de antes, que se dedicaba principalmente a la venta a mayoristas (Liwe Española, s.f.).

El gran éxito de la compañía permitió la fabricación de otro tipo de prendas como camisas, camisetas, chalecos... En 1989, Liwe Española se convirtió en la primera empresa de la Región de Murcia en cotizar en la Bolsa de Madrid. Un año después, la mayor parte de sus productos son subcontratados a Marruecos, Portugal y al Sudeste Asiático con el fin de obtener precios más competitivos (Liwe Española, s.f.).

En 2004 introduce en el mercado su propia línea de tiendas de moda, abriendo la primera tienda INSIDE en Barcelona, dirigida especialmente a un público joven. Posteriormente, gracias a los precios competitivos, permitió a la empresa abrir más tiendas en diferentes puntos de España, Portugal e Italia (Liwe Española, s.f.).

En el año 2012, la compañía consigue abrir su primera tienda online para conseguir más clientes, ampliar la comercialización de productos y, por tanto, aumentar la facturación (Liwe Española, s.f.).

La empresa continuó con su crecimiento internacional y en 2014, gracias a los buenos resultados obtenidos, INSIDE abrió su primera tienda en Polonia y se hizo más visible en el mercado de Europa del Este (Liwe Española, s.f.).

Actualmente, el número de establecimientos comerciales en todo el Grupo se ha reducido en 21, pasando de 399 a 378, debido a la crisis de la Covid-19. En cuanto a la distribución, las tiendas INSIDE y las zapaterías INSIDE-Shoes están ubicadas en los

principales centros y zonas comerciales de las grandes y medianas ciudades (Liwe Española, s.f.).

Figura 1: La presencia de Liwe Española en el mundo



Fuente: (Liwe Española, s.f.)

La apariencia y diseño de las tiendas son tan importantes para el éxito de la empresa como los productos que vende, para que sea cómodo para los consumidores potenciales conocer la moda. Por otro lado, cabe señalar que la empresa cuenta con un alto grado de integración vertical de todas las etapas del proceso de la moda (diseño, producción, distribución y venta) (Liwe Española, s.f.).

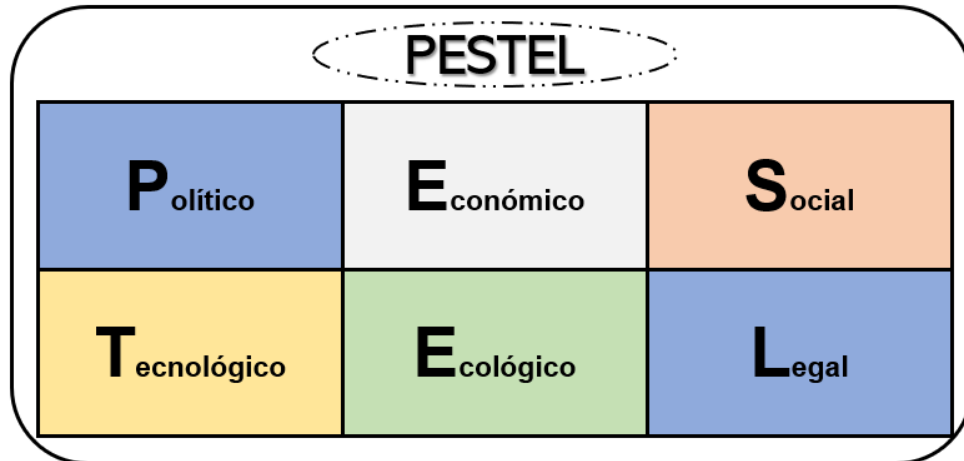
En cuanto a la logística de la empresa, está bien equipada para las operaciones diarias y cuenta con excelentes procesos para entregar los productos a los diferentes puntos de venta en el menor tiempo posible.

Por último, en cuanto a tendencias, los coolhunters de moda de la compañía trabajan continuamente para llevar las últimas tendencias a las tiendas en el menor tiempo posible (Liwe Española, s.f.).

5. Análisis del entorno general

A continuación, analizaremos el entorno general, mediante el análisis PESTEL, para identificar los factores externos que afectan a la actuación de la empresa.

Gráfico 1: Análisis PESTEL



Fuente: Elaboración propia.

➤ Factor Político-Legal

Con la globalización, las industrias del sector textil han ido incrementando las ventas de sus productos en diferentes partes del mundo. De modo que, las regulaciones y políticas de cada país pueden tener un gran impacto en las empresas.

En cuanto a España, han pasado tres años desde que el Partido Socialista Obrero Español (PSOE), presidido por Pedro Sánchez, ganó las últimas elecciones el 10 de noviembre de 2019. Durante el mandato del presidente, la situación política ha sido tensa debido a la pandemia de la Covid-19 y la celebración de un referéndum de independencia en Cataluña, que fue anulado por el Tribunal Constitucional. Por otro lado, dado que las nuevas elecciones generales se realizarán el 28 de mayo de 2023, es necesario prestar atención a la posibilidad de un cambio político (Nuñez, 2022).

En un mundo interconectado como el que tenemos hoy, donde todo lo encontramos en las redes sociales y a la mano de un solo clic, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TEJUE) ha aclarado que los diseños de ropa están protegidos por propiedad industrial y no por propiedad intelectual. De modo que, para que las empresas puedan proteger sus diseños, deben registrarse en la oficina de patentes y marcas (Díaz, 2020). No

obstante lo anterior, cabe señalar que la rápida actualización de tendencias hace que el proceso de propiedad industrial sea muy costoso para las empresas.

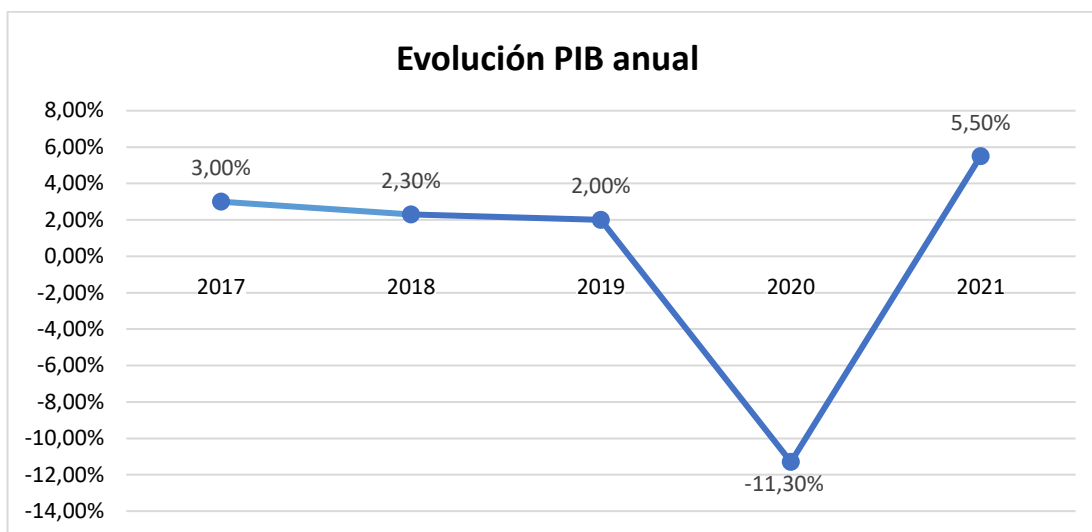
La nueva Directiva Europea ((UE) 2018/851) obliga a los estados miembros de la Unión Europea a reutilizar y reciclar los residuos textiles. Por tanto, de conformidad con el artículo 2, los Estados miembros aplicarán las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar cumplimiento a la presente Directiva a más tardar el 19 de septiembre de 2020 (Aitex, 2021). Actualmente, en España pueden encontrarse contenedores para la recogida de residuos textiles, pero son gestionados por organizaciones sociales o empresas de reciclaje. De hecho, cada ciudad tiene sus propias normas para la recogida de residuos textiles, puesto que no existe una política común (Aclimaadmin, 2021). Aunque no exista un régimen de responsabilidad ampliada del productor para el flujo de residuos textiles en España, la creciente presión social sobre las compañías del sector textil ha llevado a las empresas a utilizar materiales reciclados y empezar a diseñar y elaborar productos reciclados, lo que tiene un impacto significativo en la cadena de valor.

➤ Factor económico

La evolución de la economía española ha estado marcada por el impacto de la pandemia de la Covid-19, que ha experimentado un fuerte descenso en el segundo trimestre del año 2020 para recuperarse de nuevo en 2021 (Junta de Coordinación de Publicaciones Oficiales, 2022).

En el siguiente gráfico 2 podemos observar que el PIB anual ha ido disminuyendo a lo largo de los periodos analizados, experimentando un fuerte descenso en 2020, alcanzando una tasa anual negativa del 11,30% tras la intensa caída de la actividad económica provocada por la crisis de la Covid-19. No obstante lo anterior, en 2021, debido a la reducción de las restricciones provocadas por la pandemia y al aumento de la movilidad, consecuencia del avance de la campaña de vacunación, la tasa anual aumentó significativamente, alcanzando un valor del 5,5%.

Gráfico 2: Evolución del PIB



Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de (Instituto Nacional de Estadística, s.f.)

La tasa de paro actual de España es del 12,6%, con una media del 6,6%, lo que le convierte en el país con la tasa de paro más alta de Europa. El desempleo juvenil también es muy alto, con un 27,9%, el segundo más alto de la Eurozona (Bermejo I. , 2022).

Por otra parte, la deuda financiera de España ha aumentado significativamente a lo largo de los años para cubrir el exceso de gasto, lo que la convierte en el sexto país más endeudado del mundo (Datosmacro, 2022).

La guerra entre Rusia y Ucrania ha creado nuevas turbulencias económicas, provocando inflación del gas, del petróleo y de muchos otros productos, tanto en España como en el resto del mundo (Maldonado, 2022). Por su parte, el Banco Central de Europa (BCE) ha decidido subir los tipos de interés medio punto, hasta 2,5%, para controlar la inflación, ya que subirlos se reducirá el consumo y bajará la inflación (Pellicer, 2022). La logística también se ha visto muy afectada, puesto que no hay camioneros para transportar mercancías entre Ucrania y la Unión Europea, y el cierre del transporte aéreo complica aún más la situación (Maldonado, 2022).

➤ Factor social

La población española aumenta en 182.141 personas durante la primera mitad del año y asciende a 47.615.034 habitantes. De modo que, estos datos nos permiten deducir que la demanda de productos textiles crecerá, ya que el consumo será mayor (Instituto Nacional de Estadística, 2022).

El interés social por la imagen personal y la moda ha aumentado notablemente en los últimos años (Estetiplan, 2021). Por otra parte, cabe señalar que hay mucha competencia en el mundo de la moda y los diseñadores están constantemente innovando, por lo que las tendencias se ponen al día rápidamente. Respecto al gasto familiar anual en ropa en el año 2021 ha disminuido en un 12,96% respecto del periodo anterior, que fue de 903 euros (Acotex, 2022).

La deslocalización ha facilitado el acceso de las empresas a nuevos mercados, reduciendo los costes empresariales, trasladando la producción industrial a países con mano de obra más barata y condiciones fiscales más favorables. Por tanto, este hecho permite a las empresas aumentar su margen de beneficio y su capacidad competitiva (Bermejo C. , 2022).

➤ Factor tecnológico

En España, las inversiones en I+D pueden generar bonificaciones a base de ayudas públicas y una serie de deducciones fiscales, sujetas a una reducción de las cotizaciones a la seguridad social del personal investigador y una reducción del impuesto de sociedades (Robles, 2022). A pesar de lo anterior, solo se destina a I+D el 1,14% del producto interior bruto, menos de la mitad de la media europea, situando a España en el puesto decimoctavo de los 27 países (Servimedia, 2020).

Internet ha evolucionado tanto desde su nacimiento que se ha vuelto accesible para todos, lo que permite a las empresas abrir sus negocios en tiendas en línea a través de sitios web y aplicaciones. En concreto, en España, el sector online crece sin parar desde 2019 ante un declive generalizado de otras cadenas de distribución como las tiendas propias, las multimarcas, córneres y franquicias. Este aumento se debe en gran medida a las restricciones causadas por la pandemia de la Covid-19, ya que las empresas se han adaptado al consumo en línea de sus negocios (Quirós, 2021).

Hoy en día, muchas tiendas del sector textil suelen ofrecer wifi gratuito como valor añadido a sus clientes. En un estudio de PriceWaterhouseCoopers (PwC), basado en una encuesta a 15.000 personas en 12 países, se descubrió que los consumidores están dispuestos a pagar hasta un 16% más por una experiencia diferente (Clarke, 2018). Por lo tanto, al ofrecer wifi, las empresas pueden brindar un elemento diferenciador clave a sus clientes y, sobre todo, obtener información sobre ellos a través de bases de datos para mejorar el servicio al cliente (Bolsalea, 2021).

➤ Factor ecológico

Los europeos consumen más o menos 26 kg y tiran alrededor de 11 kg de textiles cada año (Guillot, 2022). Sin una legislación propia que regule los residuos del sector textil, la mayoría de la ropa termina en la basura o en los incineradores, generando nuevas toneladas de CO₂ al quemarse (Enlazate por la justicia, 2020)

A nivel mundial, la industria textil produce el 20% de las aguas residuales y el 10% de las emisiones globales de carbono, siendo la segunda más contaminante después de la industria petrolera (Coloma, 2020). Esto se debe a la enorme cantidad de recursos y energía necesarios para fabricar prendas, pero también a la huella ecológica asociada al transporte (Tena, 2021).

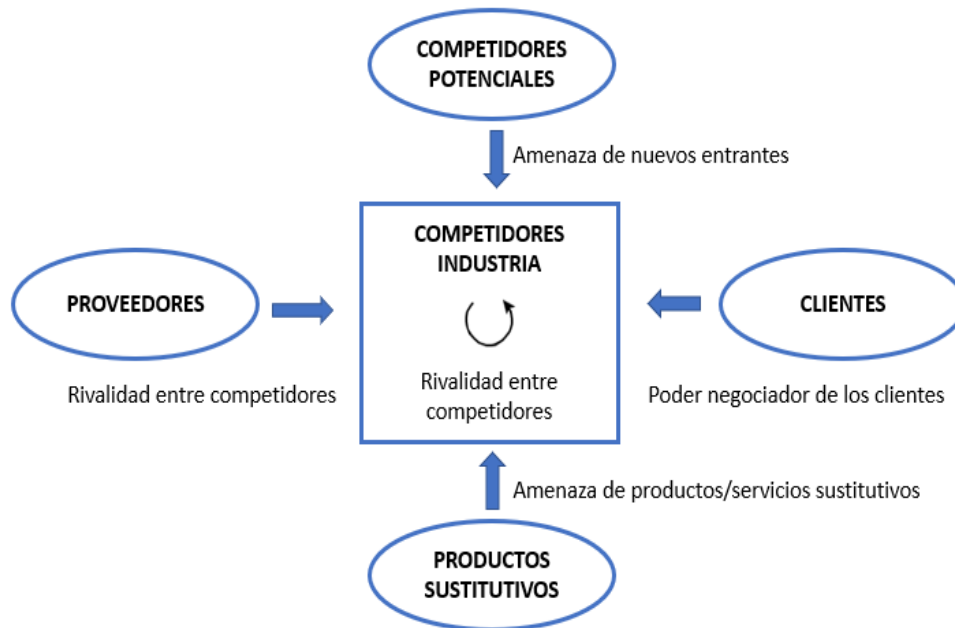
Para reducir el impacto ambiental de los productos del sector textil, la Unión Europea ofrece etiquetas ambientales a todas las empresas que respeten los criterios ecológicos. De modo que, estas etiquetas permiten a los consumidores identificar marcas que están enfocadas en crear valor para la sociedad y el planeta (Guillot, 2022).

El número de tiendas de ropa de segunda mano ha aumentado considerablemente en los últimos años. Este aumento se debe a que muchas personas quieren ahorrar dinero y, sobre todo, cuidar el medio ambiente dando una segunda vida a la ropa (Parra, 2022).

6. Análisis del entorno específico

A continuación, analizaremos el entorno específico, utilizando el modelo de las cinco fuerzas de Porter, para conocer la posición actual de la empresa.

Gráfico 3: Las 5 fuerzas de Porter



Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de (Porter, 2017)

1. Rivalidad entre empresas establecidas en la industria

La competencia entre empresas del sector textil ha aumentado considerablemente en los últimos años, haciendo que estas industrias sean menos atractivas. Uno de los principales factores es el aumento de la competencia debido a la entrada de nuevas empresas, especialmente de compañías de bajo costo, que también se han convertido en líderes del mercado.

La presencia de barreras de salida, como la indemnización de los trabajadores y los lazos emocionales con la empresa, mantienen a las compañías compitiendo en el negocio incluso con retornos de inversión bajos o negativos. Por otra parte, al existir un interés estratégico por alcanzar el éxito en el sector, la competencia es aún mayor, ya que las empresas quieren captar la mayor cuota de mercado.

Finalmente, otro factor que genera una fuerte competencia es el hecho de que se trata de una industria madura, con un ritmo de crecimiento moderado que estabiliza el margen de beneficios, dando como resultado un menor reparto de la cuota de mercado (Quirós, 2021).

2. Amenaza de nuevos entrantes

Las grandes empresas del sector textil, como Liwe Española, se benefician de las economías de escala porque, al alcanzar un alto nivel de producción, obtienen un menor coste unitario. Por lo tanto, se reduce el atractivo de la industria.

La estrategia de diferenciación (marca, prestigio, fidelización, etc.) está muy presente en el sector, lo que dificulta mucho la entrada de nuevos competidores, ya que deben realizar una importante inversión para distinguirse.

El tamaño de la empresa es un factor que influye en la necesidad de capital, puesto que cuanto mayor sea la empresa, mayor será la inversión que necesitarán los potenciales competidores.

En cuanto al canal de distribución, muchas empresas del sector textil, incluida la empresa analizada, cuentan con canales de distribución directos donde venden sus productos directamente al consumidor final a través de sus propias tiendas físicas u online. De modo que, el acceso a los canales de distribución es una importante barrera de entrada para los competidores potenciales.

Las empresas que operan en el sector pueden tener ventajas de costos que un competidor potencial no puede replicar, como la experiencia en la industria, lo que reduce la amenaza de nuevos entrantes.

Finalmente, en cuanto a las políticas gubernamentales, la ausencia de regulaciones que restrinjan la entrada de nuevos entrantes genera una mayor amenaza por parte de los competidores potenciales.

3. Productos sustitutivos

La amenaza de productos sustitutos es irrelevante porque, aunque se pueda sustituir la calidad, el precio y la marca, no se puede encontrar ningún producto sustituto que cubra la necesidad de vestir.

4. Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores de suministro de combustible han adquirido un importante poder de negociación para imponer sus condiciones, dado el alto costo de cambiar de proveedor porque no existen productos sustitutivos.

Por otro lado, cabe señalar que Liwe Española tiene una integración vertical hacia adelante, por lo que los proveedores prácticamente no tienen poder de negociación, ya que además de fabricar sus productos, también cuenta con su propia red de tiendas.

5. Poder de negociación de los clientes

Los clientes intentan imponer sus condiciones en las negociaciones que mantienen con las empresas de la industria, bajando los precios, negociando por una mayor calidad o más servicios.

En la industria textil, los clientes no están muy concentrados, por lo que tienen menos influencia en el negocio. Sin embargo, la fuerte rivalidad entre las empresas establecidas, especialmente las de bajo coste, ha dotado a los clientes de un mayor poder de negociación, ya que la gran mayoría de las empresas siguen las tendencias del mercado y, por tanto, ofrecen productos similares. De modo que, la caída de precios se explica más por la competencia dentro de la industria que por el poder de negociación de los clientes. Por otra parte, dentro de la industria, los clientes consumen cantidades pequeñas, lo que significa que no pueden exigir mejores precios unitarios porque tienen poco poder sobre las empresas.

7. Análisis Interno

Hoy en día, la creciente intensidad de la competencia va en aumento de tal forma que es fundamental analizar la posición que ocupa la empresa en el mercado. De modo que, este análisis nos permitirá conocer las capacidades y recursos de la organización y las posibles áreas de mejora, distinguiendo expresamente cuáles son las competencias diferenciadoras.

➤ Misión

Liwe Española es una empresa que cuenta con tiendas físicas y online cuyo objetivo principal es proporcionar a los jóvenes productos que cubran la necesidad de vestirse con ropa de moda, inspirada en el street style a un precio asequible. De modo que, para satisfacer la demanda de los consumidores, los coolhunter de INSIDE están repartidos por todo el mundo para mantenerse al tanto de las novedades y tendencias (Liwe Española, s.f.).

➤ Visión

Ampliar su presencia internacional, trasladando los valores, virtudes y modelo de negocio a nuevos países, ofreciendo siempre los últimos diseños a precios asequibles para todos los bolsillos (Liwe Española, s.f.).

➤ Valores

Los principios de la empresa que establecen cuál es la actitud y el comportamiento ideal son los siguientes:

Feedback continuo: para conocer la opinión que los consumidores tienen sobre los productos y servicios y, así, poder mejorarlos (Liwe Española, s.f.).

INSIDER: construir un ideal de trabajo y una motivación constante es fundamental para que trabajadores, proveedores y fieles seguidores se sientan satisfechos (Liwe Española, s.f.).

Responsabilidad: con los clientes para integrar, con la mayor rapidez posible, las últimas tendencias e innovaciones en las colecciones de la empresa (Liwe Española, s.f.).

Compromiso: garantizar la calidad de las prendas y el servicio que brindan a los clientes. Y sobre todo, llevar los productos al mayor número de lugares posibles, para que todo el mundo pueda disfrutar de la moda (Liwe Española, s.f.).

7.1 Análisis DAFO

Combinando los resultados del análisis interno y externo podemos identificar a través de la DAFO las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa Liwe Española.

Tabla 1: Factores externos y efectos sobre la empresa

| OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Integración vertical. ➤ Experiencia adquirida por empresas establecidas en la industria. ➤ Entrar en un mercado o segmentos nuevos. ➤ Incremento en ventas online. ➤ Creciente interés social por la imagen y la moda. ➤ Diferenciación de productos (marca, prestigio, fidelización). ➤ No existen productos substituidos a la necesidad de vestir. ➤ Aumento de la población. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Entrada de nuevos competidores con costes más bajos. ➤ Crecimiento lento del mercado. ➤ Alta tasa de paro. ➤ Aumento de leyes ambientales. ➤ Descenso del gasto familiar anual en ropa. ➤ Cambios rápidos en las tendencias y preferencias de los consumidores. ➤ Aumento de los tipos de Interés ➤ Poder creciente de negociación de clientes. ➤ Riesgos de la deuda pública española. ➤ Existencia de barreras de salida. ➤ Intereses estratégicos elevados. ➤ Ausencia de políticas gubernamentales que restrinjan la entrada de nuevos competidores. ➤ Conflicto bélico entre Rusia y Ucrania. ➤ Aumento de la venta de ropa de segunda mano. |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: Factores internos y efectos sobre la empresa

| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ventajas en costes. ➤ Acceso a las economías de escala. ➤ Posición de ventaja en la curva de experiencia. ➤ Buena imagen en los consumidores. ➤ Presencia Internacional. ➤ Diversificación de productos (ropa, perfumes, calzados y accesorios). ➤ Rápida adaptación a los cambios en las tendencias y preferencias de los consumidores. ➤ Buena ubicación de las tiendas. ➤ Excelente comunicación laboral y constante motivación con empleados, proveedores y fieles seguidores. ➤ Buena logística (transportación y envíos). ➤ Adaptación a clientes y países. ➤ Tienda Online. ➤ escaparates atractivos. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ No proporciona WIFI a los clientes en los establecimientos. ➤ No tiene una aplicación móvil para vender productos. ➤ Cierre de establecimientos comerciales. |

Fuente: Elaboración propia.

Con el análisis DAFO se ha podido comprobar que Liwe Española tiene muchas oportunidades y fortalezas. No obstante lo anterior, la compañía debería controlar los factores internos que la colocan en una posición de inferioridad o desventaja frente a sus competidores y, sobre todo, debería controlar las múltiples amenazas que pueden afectarla negativamente.

8. Análisis de la situación económica y financiera de Liwe Española, S.A.

En este apartado, se estudiará y evaluará la situación económica y financiera de Liwe Española, S.A. de los últimos cinco años, en concreto desde el año 2017 hasta el 2021. Como se ha comentado anteriormente, en el apartado de objetivos, el análisis de los tres primeros ejercicios nos dará una idea de cómo había evolucionado la empresa antes de la pandemia de la Covid-19. Por otro lado, las últimas cuentas presentadas por la compañía, que son las de 2020 y 2021, nos permitirán conocer los impactos que ha provocado la Covid-19 en la empresa y su posterior evolución.

8.1 Análisis del balance de situación consolidado

A continuación, se muestra el Balance de Situación consolidado de la empresa Liwe Española S.A. junto con sus porcentajes verticales y variaciones para cada ejercicio económico analizado.

Tabla 3: Variaciones y porcentajes verticales del Activo (Importe en euros)

| ACTIVO | 2017 | % | 2018 | % | Variación | 2019 | % | Variación | 2020 | % | Variación | 2021 | % | Variación |
|--|--------------------|---------------|--------------------|---------------|----------------|--------------------|---------------|----------------|--------------------|---------------|----------------|--------------------|---------------|----------------|
| Activo no Corriente | 57.462.618 | 45,63% | 60.235.073 | 50,25% | 4,82% | 157.390.116 | 70,03% | 161,29% | 124.032.756 | 64,14% | -21,19% | 109.495.296 | 66,22% | -11,72% |
| Inmovilizado intangible | 1.266.368 | 1,01% | 1.184.196 | 0,99% | -6,49% | 377.691 | 0,17% | -68,11% | 339.115 | 0,18% | -10,21% | 298.195 | 0,18% | -12,07% |
| Activos por derechos de uso | - | - | - | - | - | 95.674.762 | 42,57% | - | 71.728.032 | 37,09% | -25,03% | 63.452.802 | 38,38% | -11,54% |
| Inmovilizado material | 49.777.530 | 39,52% | 52.671.451 | 43,94% | 5,81% | 48.426.878 | 21,55% | -8,06% | 41.213.086 | 21,31% | -14,90% | 35.381.582 | 21,40% | -14,15% |
| Inmuebles de inversión | 404.718 | 0,32% | 397.514 | 0,33% | -1,78% | 390.310 | 0,17% | -1,81% | 383.105 | 0,20% | -1,85% | 375.901 | 0,23% | -1,88% |
| Inversiones financieras | 5.579.165 | 4,43% | 5.618.360 | 4,69% | 0,70% | 6.606.861 | 2,94% | 17,59% | 5.164.955 | 2,67% | -21,82% | 5.472.635 | 3,31% | 5,96% |
| Activos por impuesto diferido | 434.837 | 0,35% | 363.552 | 0,30% | -16,39% | 5.913.614 | 2,63% | 1526,62% | 5.204.463 | 2,69% | -11,99% | 4.514.181 | 2,73% | -13,26% |
| Activo Corriente | 68.482.687 | 54,37% | 59.637.773 | 49,75% | -12,92% | 67.352.745 | 29,97% | 12,94% | 69.344.234 | 35,86% | 2,96% | 55.850.486 | 33,78% | -19,46% |
| Existencias | 50.864.098 | 40,39% | 48.829.751 | 40,73% | -4,00% | 59.096.418 | 26,30% | 21,03% | 57.707.880 | 29,84% | -2,35% | 41.719.631 | 25,23% | -27,71% |
| Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar | 2.013.134 | 1,60% | 2.003.334 | 1,67% | -0,49% | 1.885.473 | 0,84% | -5,88% | 1.503.961 | 0,78% | -20,23% | 1.614.924 | 0,98% | 7,38% |
| Inversiones financieras | 839.781 | 0,67% | 4.064.721 | 3,39% | 384,02% | 2.310.639 | 1,03% | -43,15% | 3.594.898 | 1,86% | 55,58% | 2.221.154 | 1,34% | -38,21% |
| Administraciones Públicas | 167 | 0,00% | 161.906 | 0,14% | 96849,70% | 852.130 | 0,38% | 426,31% | 654.950 | 0,34% | -23,14% | - | 0,00% | -100,00% |
| Otros activos corrientes | 255.070 | 0,20% | 425.183 | 0,35% | 66,69% | 192.723 | 0,09% | -54,67% | 94.659 | 0,05% | -50,88% | 155.811 | 0,09% | 64,60% |
| Efectivo y otros activos líquidos equivalentes | 14.510.437 | 11,52% | 4.152.878 | 3,46% | -71,38% | 3.015.362 | 1,34% | -27,39% | 5.787.886 | 2,99% | 91,95% | 10.138.966 | 6,13% | 75,18% |
| Total Activo | 125.945.305 | 100% | 119.872.846 | 100% | -4,82% | 224.742.861 | 100% | 87,48% | 193.376.990 | 100% | -13,96% | 165.345.782 | 100% | -14,50% |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

Tabla 4: Variaciones y porcentajes verticales del Patrimonio Neto y Pasivo (Importe en euros)

| PASIVO+PN | 2017 | % | 2018 | % | Variación | 2019 | % | Variación | 2020 | % | Variación | 2021 | % | Variación |
|--|--------------------|---------------|--------------------|---------------|----------------|--------------------|---------------|-----------------|--------------------|---------------|----------------|--------------------|---------------|----------------|
| Patrimonio neto | 60.069.259 | 47,69% | 64.836.403 | 54,09% | 7,94% | 46.024.192 | 20,48% | -29,01% | 20.712.899 | 10,71% | -55,00% | 26.019.453 | 15,74% | 25,62% |
| Capital Suscrito | 5.249.752 | 4,17% | 5.249.752 | 4,38% | 0,00% | 5.249.752 | 2,34% | 0,00% | 5.249.752 | 2,71% | 0,00% | 5.249.752 | 3,18% | 0,00% |
| Reservas | 46.092.651 | 36,60% | 53.202.920 | 44,38% | 15,43% | 40.419.545 | 17,98% | -24,03% | 40.793.786 | 21,10% | 0,93% | 15.463.148 | 9,35% | -62,09% |
| Resultado consolidado del ejercicio | 9.560.150 | 7,59% | 6.383.731 | 5,33% | -33,23% | 354.895 | 0,16% | -94,44% | -25.330.639 | -13,10% | -7237,50% | 5.306.553 | 3,21% | 120,95% |
| Dividendo a cuenta | -833.294 | -0,66% | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Pasivo no corriente | 9.298.513 | 7,38% | 8.654.056 | 7,22% | -6,93% | 117.369.772 | 52,22% | 1256,24% | 112.522.428 | 58,19% | -4,13% | 92.195.093 | 55,76% | -18,07% |
| Deudas con entidades de crédito | 4.008.044 | 3,18% | 5.948.018 | 4,96% | 48,40% | 14.001.237 | 6,23% | 135,39% | 32.720.088 | 16,92% | 133,69% | 24.879.973 | 15,05% | -23,96% |
| Derivados | 3.185.908 | 2,53% | 914.360 | 0,76% | -71,30% | 2.295.152 | 1,02% | 151,01% | 4.024.170 | 2,08% | 75,33% | 859.101 | 0,52% | -78,65% |
| Pasivos por arrendamientos no corrientes | - | - | - | - | - | 99.632.123 | 44,33% | - | 74.679.521 | 38,62% | -25,04% | 65.620.015 | 39,69% | -12,13% |
| Otros pasivos financieros | 20.000 | 0,02% | 5.000 | 0,00% | -75,00% | 5.000 | 0,00% | 0,00% | 5.000 | 0,00% | 0,00% | 5.000 | 0,00% | 0,00% |
| Pasivos por impuestos diferidos | 2.084.561 | 1,66% | 1.786.678 | 1,49% | -14,29% | 1.436.260 | 0,64% | -19,61% | 1.093.649 | 0,57% | -23,85% | 831.004 | 0,50% | -24,02% |
| Pasivo corriente | 56.577.533 | 44,92% | 46.382.387 | 38,69% | -18,02% | 61.348.897 | 27,30% | 32,27% | 60.141.663 | 31,10% | -1,97% | 47.131.236 | 28,50% | -21,63% |
| Provisiones corrientes | 257.042 | 0,20% | 363.154 | 0,30% | 41,28% | 690.387 | 0,31% | 90,11% | 242.921 | 0,13% | -64,81% | 309.358 | 0,19% | 27,35% |
| Deudas con entidades de crédito | 41.449.586 | 32,91% | 31.204.120 | 26,03% | -24,72% | 31.681.498 | 14,10% | 1,53% | 28.690.695 | 14,84% | -9,44% | 23.064.033 | 13,95% | -19,61% |
| Otros pasivos financieros | 1280 | 0,00% | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Derivados | 906.712 | 0,72% | 1.415.429 | 1,18% | 56,11% | 544.632 | 0,24% | -61,52% | 4.942.205 | 2,56% | 807,44% | 376.264 | 0,23% | -92,39% |
| Pasivos por arrendamientos corriente | - | - | - | - | - | 18.218.775 | 8,11% | - | 17.207.082 | 8,90% | -5,55% | 15.000.443 | 9,07% | -12,82% |
| Acreedores comerciales | 3.554.412 | 2,82% | 4.596.240 | 3,83% | 29,31% | 3.198.218 | 1,42% | -30,42% | 5.073.787 | 2,62% | 58,64% | 3.346.001 | 2,02% | -34,05% |
| Pasivos por impuestos a pagar | 6.927.280 | 5,50% | 5.051.796 | 4,21% | -27,07% | 3.991.474 | 1,78% | -20,99% | 3.144.983 | 1,63% | -21,21% | 4.271.529 | 2,58% | 35,82% |
| Remuneraciones pendientes de pago | 3.169.459 | 2,52% | 3.288.753 | 2,74% | 3,76% | 2.562.499 | 1,14% | -22,08% | 375.306 | 0,19% | -85,35% | 285.307 | 0,17% | -23,98% |
| Otros pasivos corrientes | 311.762 | 0,25% | 462.895 | 0,39% | 48,48% | 461.414 | 0,21% | -0,32% | 464.684 | 0,24% | 0,71% | 478.301 | 0,29% | 2,93% |
| Total Pasivo + PN | 125.945.305 | 100% | 119.872.846 | 100% | -4,82% | 224.742.861 | 100% | 87,48% | 193.376.990 | 100% | -13,96% | 165.345.782 | 100% | -14,50% |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

8.1.1 Evolución del Activo

En cuanto al Activo, podemos observar en la tabla 3 que, en los dos primeros periodos, 2017 y 2018, las distribuciones de las masas patrimoniales son prácticamente equivalentes. No obstante, a partir del 2019, se observa que el mayor peso dentro de la estructura económica ha aumentado a favor del Activo fijo. Este incremento se ha producido por la entrada en vigor de la nueva normativa, que regula la contabilidad de los arrendamientos (NIIF 16). Esta normativa ha obligado a la empresa a poner en el balance todos los alquileres como si fueran compras financiadas. De ahí que, a partir del 2019, la empresa ha incluido en el activo no corriente la nueva partida de “activos por derechos de uso”.

En la nueva partida, activos por derechos de uso, se han recogido todos los alquileres para contratos de más de un año y superiores a 5.000 euros. De forma que, su aparición ha provocado que tuviera un gran peso dentro del activo no corriente, ya que la empresa dispone de muchos arrendamientos de centros comerciales, centros logísticos y locales a pie de calle.

Otra de las partidas con mayor peso dentro del activo no corriente es el inmovilizado material, puesto que la empresa tiene numerosas propiedades, plantas y equipos para desarrollar su actividad.

Por otra parte, dentro del activo circulante, el mayor peso se encuentra en las existencias. Durante los dos primeros años, esta partida ha representado el 40% del total del activo. Sin embargo, en los últimos tres años su peso se ha reducido considerablemente, llegando a alcanzar un peso promedio del 27%. En cuanto a su variación, podemos ver que han aumentado considerablemente en 2020 debido a la caída de las ventas provocada por la pandemia de la Covid-19. En cambio, en el último período, en el que se eliminaron las restricciones que obligaban a los comercios a cerrar sus tiendas, las existencias descendieron en un 38%. Esta disminución se debió a que las existencias en el almacén a finales de año fueron más bajas que a principios de año, ya que la empresa compró menos existencias de las que vendió.

Otro elemento que llama la atención es la reducción de la partida de Administraciones Públicas, que ha caído por completo en el último periodo, puesto que ha asumido la totalidad del compromiso de pago que tenía contraído previamente.

Asimismo, también destaca la variación del efectivo y otros activos líquidos equivalentes que aumentaron considerablemente en los últimos dos años. Por otra parte, las

inversiones financieras pasan de un aumento en 2020 respecto a 2019 a experimentar una variación negativa en 2021 del 38%. De modo que, se puede ver que esta reducción se debe a que la empresa decidió prescindir de sus inversiones para tener un activo líquido más inmediato.

8.1.2 Evolución del Patrimonio Neto y Pasivo

Durante los dos primeros años, 2017 y 2018, la empresa está suficientemente capitalizada y no parece estar demasiado endeudada, ya que los fondos propios representan casi la mitad de los fondos totales. Sin embargo, a partir de 2019 el Patrimonio Neto empezó a experimentar un fuerte descenso, alcanzando en el último período el 15,74% del total de los recursos. Esta caída ha llevado a la compañía a encontrarse frente a un endeudamiento excesivo, es decir, falta de capitalización.

La causa de la disminución del patrimonio neto se debe principalmente a un fuerte descenso de las reservas y las ganancias. Como se puede observar en 2020, debido a la crisis de la Covid-19, la empresa llegó a experimentar beneficios negativos. De modo que, para poder hacer frente a estas pérdidas, la empresa tuvo que reducir sus reservas en más de la mitad.

Por otra parte, la masa patrimonial de mayor peso dentro del Pasivo corresponde al exigible a corto plazo, aunque este se reduce a partir del 2019 a favor de la nueva partida de pasivos por arrendamientos no corrientes.

La aparición de esta nueva partida en 2020, derivada de la entrada en vigor de la nueva normativa contable (NIIF 16), ha provocado que los pasivos fijos de la empresa tengan un mayor peso dentro de la estructura financiera. Este gran peso de los pasivos por arrendamientos a largo plazo se debe al enorme volumen de alquileres contratados por la compañía.

En cuanto al análisis de su variación, destaca la fuerte reducción del endeudamiento con entidades de crédito a corto plazo. Por otra parte, también destaca la variación de las deudas a largo plazo con entidades de crédito, que ha aumentado considerablemente a lo largo de los años. Otro aspecto para destacar es la disminución, en el último año, de las cuentas de derivados a corto y largo plazo que corresponden a los instrumentos financieros que la empresa destina para cubrir el riesgo de fluctuación en los tipos de cambio, fundamentalmente para cubrir futuras compras de dólares estadounidenses.

8.2 Análisis del Fondo de Maniobra

En este apartado se pretende analizar la capacidad que tiene la empresa Liwe Española para afrontar los pagos a corto plazo. Para ello, se ha calculado el fondo de maniobra para cada ejercicio económico analizado.

Tabla 5: Fondo de Maniobra (Importe en euros)

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Activo Corriente | 68.482.687 | 59.637.773 | 67.352.745 | 69.344.234 | 55.850.486 |
| Pasivo corriente | 56.577.533 | 46.382.387 | 61.348.897 | 60.141.663 | 47.131.236 |
| Fondo de Maniobra | 11.905.154 | 13.255.386 | 6.003.848 | 9.202.571 | 8.719.250 |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

En general, la empresa se encuentra en una situación financiera normal, ya que durante todos los períodos el activo circulante ha sido mayor que el pasivo corriente, por lo que el fondo de maniobra es positivo. Se trata de una situación en la que la empresa utiliza recursos tanto propios como externos para su financiamiento. Es decir, los activos no corrientes se financian con capital permanente y los activos corrientes se financian en parte con pasivo corriente y en parte con capital permanente (fondo de maniobra). Por tanto, dado que el fondo de maniobra es positivo, la empresa podrá hacer frente a los compromisos de pago a corto plazo.

Por otro lado, comparando el fondo de maniobra con las necesidades operativas de financiación (NOF), podemos ver en la tabla 6 que estas últimas tienen un valor superior. Por lo tanto, la empresa depende de las obligaciones comerciales para financiar sus activos circulantes. De modo que, sus necesidades del corto plazo son cubiertas mayormente por productos bancarios con vencimiento a corto plazo, lo que genera una mayor carga financiera.

Mediante el análisis del balance de situación consolidado se ha determinado que Liwe Española tiene un alto nivel de endeudamiento, superior al recomendado, lo que conlleva una pérdida de autonomía. Por lo que, depender de deuda negociada puede ser muy peligroso para garantizar no solo los pagos, sino también su viabilidad en cuanto a la generación de beneficios.

Tabla 6: Necesidades operativas de financiación (Importe en euros)

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------------------|----------------------|-------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Saldo medio existencias | 46.605.426,50 | 49.846.924,50 | 53.963.084,50 | 58.402.149,00 | 49.713.755,50 |
| Saldo medio clientes | 1.778.052,07 | 1.659.697,52 | 1.606.945,04 | 1.400.592,56 | 1.288.795,45 |
| Saldo medio proveedores | 2.857.176,86 | 3.368.038,02 | 3.220.850,41 | 3.418.183,88 | 3.479.251,24 |
| NOF | 45.526.301,71 | 48.138.584 | 52.349.179,13 | 56.384.557,68 | 47.523.299,71 |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

8.3 Análisis de la cuenta de Pérdidas y Ganancias

En este apartado se tiene como objetivo analizar la cuenta de resultados consolidada de la empresa Liwe Española S.A, de los últimos cinco ejercicios económicos, para determinar cómo ha generado el resultado obtenido y su evolución.

Tabla 7: Variaciones y porcentajes verticales de las cuentas de Pérdidas y Ganancias (Importe en euros)

| | 2017 | % | 2018 | % | Variación | 2019 | % | Variación | 2020 | % | Variación | 2021 | % | Variación |
|--|--------------------|---------------|--------------------|---------------|----------------|-------------------|---------------|-----------------|--------------------|----------------|------------------|-------------------|---------------|----------------|
| Ingresos Explotación | 162.771.761 | 100% | 155.930.321 | 100% | -4,20% | 154.451.111 | 100% | -0,95% | 100.882.684 | 100% | -34,68% | 111.059.506 | 100% | 10,09% |
| Coste Ventas | -57.091.837 | -35,07% | -52.936.271 | -33,95% | 7,28% | -56.153.632 | -36,36% | -6,08% | -42.970.823 | -42,59% | 23,48% | -35.901.428 | -32,33% | 16,45% |
| Margen Bruto (Comercial) | 105.679.924 | 64,93% | 102.994.050 | 66,05% | -2,54% | 98.297.479 | 63,64% | -4,56% | 57.911.861 | 57,41% | -41,09% | 75.158.078 | 67,67% | 29,78% |
| Gastos de personal | -41.900.696 | -25,74% | -45.577.178 | -29,23% | -8,77% | -44.996.527 | -29,13% | 1,27% | -34.304.914 | -34,00% | 23,76% | -33.817.828 | -30,45% | 1,42% |
| Otros Gastos de explotación | -41.915.035 | -25,75% | -44.953.673 | -28,83% | -7,25% | -18.651.326 | -12,08% | 58,51% | -11.760.578 | -11,66% | 36,95% | -12.735.080 | -11,47% | -8,29% |
| EBITDA | 21.864.193 | 13,43% | 12.463.199 | 7,99% | -43,00% | 34.649.626 | 22,43% | 178,02% | 11.846.369 | 11,74% | -65,81% | 28.605.170 | 25,76% | 141,47% |
| Amortizaciones | -5.990.477 | -3,68% | -6.700.722 | -4,30% | -11,86% | -25.620.364 | -16,59% | -282,35% | -22.843.749 | -22,64% | 10,84% | -21.315.764 | -19,19% | 6,69% |
| Deterioro y resultado por enajenaciones de activos no corrientes | -915.999 | -0,56% | -414.654 | -0,27% | 54,73% | 1.318.209 | 0,85% | 417,91% | -1.140.861 | -1,13% | -186,55% | 1.094.961 | 0,99% | 195,98% |
| EBIT (Resultado de explotación) | 14.957.717 | 9,19% | 5.347.823 | 3,43% | -64,25% | 10.347.471 | 6,70% | 93,49% | -12.138.241 | -12,03% | -217,31% | 8.384.367 | 7,55% | 169,07% |
| Ingresos Financieros | 39.973 | 0,02% | 10.249 | 0,01% | -74,36% | 8.265 | 0,01% | -19,36% | 2.587 | 0,00% | -68,70% | 986 | 0,00% | -61,89% |
| Gastos Financieros | -1.069.362 | -0,66% | -1.146.628 | -0,74% | -7,23% | -8.885.098 | -5,75% | -674,89% | -7.096.232 | -7,03% | 20,13% | -6.179.981 | -5,56% | 12,91% |
| Otros resultados financieros | -1.444.835 | -0,89% | 4.245.224 | 2,72% | 393,82% | -610.506 | -0,40% | -114,38% | -5.729.413 | -5,68% | -838,47% | 4.173.645 | 3,76% | 172,85% |
| Resultado Financiero | -2.474.224 | -1,52% | 3.108.845 | 1,99% | 225,65% | -9.487.339 | -6,14% | -405,17% | -12.823.058 | -12,71% | -35,16% | -2.005.350 | -1,81% | 84,36% |
| Beneficio antes de impuestos | 12.483.493 | 7,67% | 8.456.668 | 5,42% | -32,26% | 860.132 | 0,56% | -89,83% | -24.961.299 | -24,74% | -3002,03% | 6.379.017 | 5,74% | 125,56% |
| Impuestos | -2.923.343 | -1,80% | -2.072.937 | -1,33% | 29,09% | -505.237 | -0,33% | 75,63% | -369.340 | -0,37% | 26,90% | -1.072.464 | -0,97% | -190,37% |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | 9.560.150 | 5,87% | 6.383.731 | 4,09% | -33,23% | 354.895 | 0,23% | -94,44% | -25.330.639 | -25,11% | -7237,50% | 5.306.553 | 4,78% | 120,95% |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

Lo primero que destaca es la variación del margen comercial, que ha disminuido significativamente desde 2017. Este descenso se debe principalmente a la caída de la facturación. Esencialmente, en 2020, debido al Covid-19, el descenso se ha notado mayormente, ya que, aunque la compañía ha vendido mucho online, estas ventas no han sido suficientes para igualar la facturación obtenida de las tiendas físicas, que permanecieron cerradas durante la pandemia. Por otro lado, en el último ejercicio, gracias al menor coste de ventas, por la disminución en las compras de mercaderías, y al aumento del ingreso de explotación, por la reducción de las restricciones y el aumento de la movilidad que incrementó las ventas, el margen comercial experimentó un aumento de 29.78% respecto del periodo anterior.

Con relación a los costes, los aprovisionamientos son los más elevados, con un peso medio del 36% sobre la facturación, seguidos de los costes de personal, que suponen un peso medio del 29,71% en los años analizados. Por su parte, el resultado financiero es negativo casi todos los años, a excepción de 2018, que fue positivo por 3.108.845 euros. En cuanto a su evolución, vemos que ha sufrido un fuerte descenso debido al gran incremento de los gastos financieros. Sin duda, esto tiene mucho que ver con el aumento de los niveles de deuda de la compañía, especialmente en el corto plazo. En cuanto a las amortizaciones, estas han aumentado significativamente a lo largo de los diferentes ejercicios, especialmente a partir de 2019, lo que afecta considerablemente al resultado. Este incremento se debe a la entrada en vigor de la NIIF16 que ha provocado que los arrendamientos operativos pasen a contabilizarse de forma similar que los financieros, por lo que ocasionó que incrementaran los gastos por amortización de los activos por derechos de uso.

Por otra parte, llama la atención el fuerte aumento de la partida de otros resultados financieros en el último período, con una variación del 184,84% respecto al período anterior. Este aumento se explica por el incremento del valor razonable de determinados activos financieros, ya que la compañía incrementó los ingresos por activos financieros mantenidos para negociar.

Sabiendo que los fondos propios en 2017 fueron de 60.069.259 euros y el beneficio de 9.560.150 euros, en principio la inversión podía recuperarse en aproximadamente seis años. Sin embargo, si analizamos la evolución del resultado del ejercicio, vemos que ha experimentado un descenso, pasando de unos beneficios de 9.560.150 euros en 2017 a unas pérdidas de 2.5330.639 euros en 2020. Este descenso se debe principalmente por el aumento de los gastos financieros, la caída de las ventas y el aumento de las

amortizaciones. Por otro lado, gracias al descenso del coste de ventas y al incremento de los ingresos de explotación, el beneficio del año 2021 presentó un incremento respecto al período anterior, aunque no alcanzó el monto del año 2017 y 2018, fue superior al de los periodos 2019 y 2020. Así pues, a través de los porcentajes verticales podemos comprobar que el resultado del ejercicio en el 2021 representa el 4,78% del total vendido, por lo que, por cada cien euros invertidos, la compañía retiene este porcentaje.

8.4 Ventas de equilibrio

En este apartado, analizaremos los efectos que la pandemia ha tenido sobre las ventas de equilibrio y cómo estas han evolucionado tras la Covid-19. De tal forma que, este análisis nos permitirá conocer el importe mínimo que ha necesitado Liwe Española para cubrir los gastos generales de la empresa, es decir, los fijos y variables.

A continuación, se muestran los cálculos utilizados para obtener las ventas de equilibrio:

- Los gastos que varían en función de la actividad productiva de la empresa, o lo que es lo mismo, los costes variables, se han obtenido del coste de ventas.
- Los costes fijos se han obtenido sumando los gastos de personal, otros gastos de explotación y las amortizaciones.
- El margen en porcentaje o tanto por uno (m) se ha obtenido del cociente del margen (ventas menos el coste de ventas) sobre ventas.
- Los intereses se han extraído del gasto financiero que se encuentra en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Finalmente, una vez obtenidos los valores anteriores, se han sumado los costes fijos y los intereses para dividir el resultado por el margen de contribución (%).

Tabla 8: Ventas de equilibrio

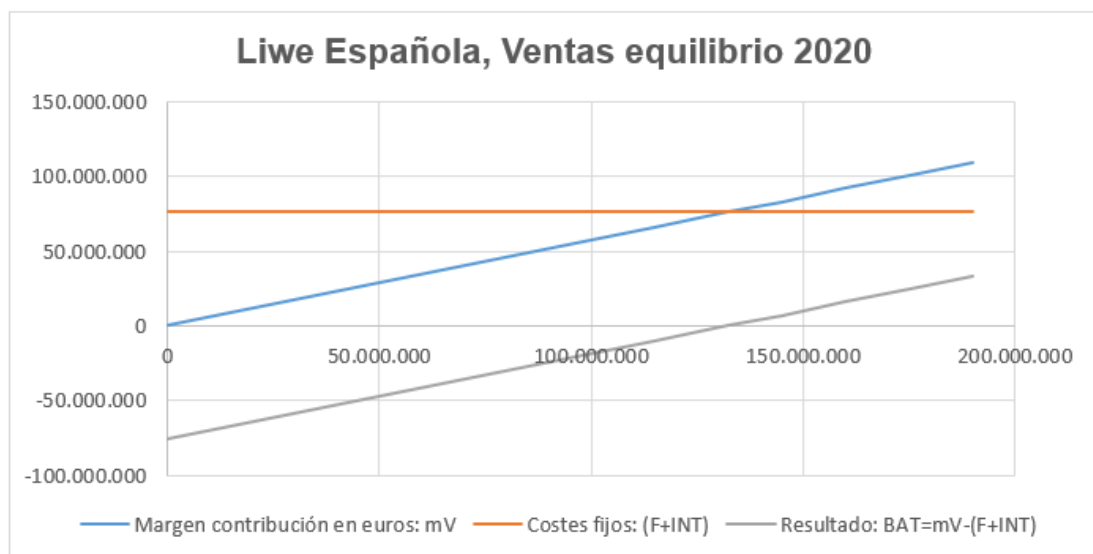
| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| F= Costes fijos | 6.004.816 | 97.231.573 | 89.268.217 | 68.909.241 | 67.868.672 |
| m= margen contribución (%) | 0,65 | 0,66 | 0,64 | 0,57 | 0,68 |
| INT= Intereses | 1.069.362 | 1.146.628 | 8.885.098 | 7.096.232 | 6.179.981 |
| Ventas de equilibrio b=0 | 10.895.886 | 148.942.045 | 154.224.592 | 132.401.826 | 109.420.132 |
| Ventas reales | 162.771.761 | 155.930.321 | 154.451.111 | 100.882.684 | 111.059.506 |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

Analizando los valores obtenidos, podemos observar en la tabla 8 que, salvo en el ejercicio 2020, las ventas realizadas por la empresa fueron superiores a las de equilibrio y, por tanto, se obtuvo un resultado del ejercicio superior a cero. En 2020, debido a que las tiendas permanecieron cerradas durante meses a causa de la pandemia de la Covid-19, la empresa intentó vender mucho online, pero estas ventas no han sido suficientes para equiparar las que obtenía de las tiendas físicas. De modo que, no ha logrado obtener los ingresos suficientes que cubran los gastos fijos y variables, ya que no ha alcanzado las ventas de equilibrio y, por tanto, ha obtenido pérdidas.

En el caso hipotético de que la empresa hubiera alcanzado las ventas de equilibrio en 2020, en la gráfica 4 se puede observar que la función del margen de contribución y los costos fijos se cruzan, ya que son iguales a los ingresos y, por tanto, el beneficio es igual a cero.

Gráfico 4: Ventas de equilibrio 2020



Fuente: Elaboración propia.

8.5 Ratios

En este apartado se pretende analizar la situación de liquidez y el nivel de endeudamiento de Liwe Española. Para ello, se han calculado los siguientes ratios que nos servirán para conocer los efectos que la pandemia ha tenido sobre ellos y cómo estos han evolucionado después de la Covid-19.

Tabla 9: Ratios Financieros

| Ratios | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---------------|------|------|------|------|------|
| Liquidez | 1,21 | 1,29 | 1,10 | 1,15 | 1,18 |
| Tesorería | 0,31 | 0,23 | 0,13 | 0,19 | 0,30 |
| Endeudamiento | 1,10 | 0,85 | 3,88 | 8,34 | 5,35 |
| Garantía | 1,91 | 2,18 | 1,26 | 1,12 | 1,19 |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

El ratio de liquidez en todos los años es mayor a uno, ya que los activos circulantes son mayores que los pasivos corrientes, lo que significa que la empresa tiene un fondo de maniobra positivo y, por lo tanto, puede hacer frente a sus deudas a corto plazo sin problema.

No obstante lo anterior, si analizamos el ratio de tesorería, vemos que presenta valores inferiores a la unidad, puesto que la liquidez inmediata es inferior a la deuda a corto plazo. De modo que, con los valores obtenidos, la empresa debería mejorar este ratio, ya que, si tuviera dificultades para enajenar sus existencias en el corto plazo, podría tener problemas financieros.

Por otro lado, si analizamos el ratio de endeudamiento, vemos que ha aumentado considerablemente en los últimos tres años. Sin embargo, aunque en el último periodo ha disminuido con respecto al período anterior, aún muestra un valor alto. De modo que, este valor excesivo de deudas quiere decir que la empresa está controlada por terceros, que son los que soportan el riesgo principal de la empresa, o lo que es lo mismo, se descapitaliza y opera con una estructura financiera más riesgosa.

Finalmente, podemos observar que el ratio de garantía ha experimentado un gran descenso desde 2018, alcanzando valores cercanos a la unidad en los dos últimos años, lo que indica que la empresa se encuentra en una situación arriesgada.

8.6 Análisis de rentabilidad

En este apartado se pretende analizar la rentabilidad económica y financiera que ha obtenido la empresa Liwe Española durante los cinco ejercicios analizados. De tal forma que, este análisis nos permitirá conocer los efectos que la pandemia ha tenido sobre las rentabilidades y cómo estas han evolucionado después de la Covid-19.

Tabla 10: Rentabilidad Económica y Financiera

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|---------------|---------------|--------------|-----------------|---------------|
| Rentabilidad Económica (ROA) (%) | 10,76% | 8,01% | 4,34% | -9,24% | 7,60% |
| Margen (%) | 8,72% | 6,13% | 6,72% | -17,56% | 9,98% |
| Rotación de activos | 1,23 | 1,31 | 0,65 | 0,53 | 0,76 |
| Rentabilidad Financiera (ROE) (%) | 20,78% | 13,04% | 1,87% | -120,51% | 24,52% |
| Coste medio de la deuda (Ki) (%) | 1,62% | 2,08% | 4,97% | 4,11% | 4,44% |
| (ROA - Ki) (%) | 9,14% | 5,93% | -0,64% | -13,35% | 3,16% |
| Coefficiente de apalancamiento | 1,10 | 0,85 | 3,88 | 8,34 | 5,35 |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

Por un lado, podemos ver que el único valor negativo que presentó la rentabilidad económica (ROA) fue en el 2020. Este valor se debe a que la empresa obtuvo un beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT) negativo debido a la caída de las ventas provocada por la Covid-19. Así pues, el valor del margen, en lugar de indicar el excedente que obtuvo la empresa por cada unidad vendida, indica las pérdidas.

Por otro lado, a excepción del ejercicio 2020, se aprecia en el resto de los periodos que el impacto de las inversiones realizadas por la compañía ha sido positivo, ya que la rentabilidad económica ha presentado valores superiores a cero. De modo que, en estos años se ha producido un aumento de la riqueza generada por la inversión total.

En cuanto a la rentabilidad financiera (ROE), podemos ver que cae drásticamente a partir del ejercicio 2017. Este descenso se debe a que la empresa experimentó una reducción en las ventas, lo que provocó que el margen y la rotación empeoraran. Por otro lado, en 2021 la situación ha mejorado considerablemente, ya que la compañía ha incrementado significativamente su capacidad de generar riqueza con las aportaciones de los socios, fundamentalmente a través de la recuperación del margen.

La ROE fue inferior a la rentabilidad económica en los años 2019 y 2020 porque el apalancamiento financiero presentó valores negativos. Estos valores se deben a que la rentabilidad obtenida de los activos es inferior a su coste de financiación. Sin embargo, esta situación se invierte por completo para el resto de los años, ya que la rentabilidad económica es positiva y superior al coste medio de la deuda, y, en consecuencia, se remunera el riesgo de endeudamiento y se puede endeudar sin problema.

8.7 Tiempo medio de cobro y pago

En este apartado se pretende analizar el número de días que transcurren desde que la empresa vende el producto, hasta que se produce el cobro (TMC) y el tiempo medio de pago (TMP). De tal forma que, este análisis nos permitirá conocer los efectos que la pandemia ha tenido sobre el TMC y el TMP y cómo estos han evolucionado después de la Covid-19.

Tabla 11: Tiempo Medio de cobro y pago

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Saldo medio | 1.778.052,07 | 1.659.697,52 | 1.606.945,04 | 1.400.592,56 | 1.288.795,45 |
| Rotación | 91,54 | 93,95 | 96,11 | 72,03 | 86,17 |
| Tiempo Medio de Cobro (TMC) | 3,93 | 3,83 | 3,75 | 5,00 | 4,18 |
| Saldo medio | 2.857.176,86 | 3.368.038,02 | 3.220.850,41 | 3.418.183,88 | 3.479.251,24 |
| Rotación | 22,96 | 16,35 | 19,62 | 16,02 | 7,76 |
| Tiempo Medio de Pago (TMP) | 15,68 | 22,02 | 18,35 | 22,47 | 46,42 |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

El tiempo que tarda la empresa en cobrar los productos que vende a sus clientes es prácticamente casi el mismo durante los tres primeros ejercicios, con un valor medio de 3,84 días. Sin embargo, este valor aumenta en 2020 debido al descenso de las ventas provocada por la pandemia de la Covid-19. Por otra parte, se puede apreciar que en 2021 la rotación ha aumentado significativamente respecto al período anterior, debido al aumento de la facturación de la empresa, provocando un descenso en el tiempo medio de cobro.

El promedio de días que demora la empresa en pagar sus deudas ha incrementado considerablemente a lo largo de los años analizados. Así pues, vemos que la empresa

ha aumentado su poder de negociación, especialmente durante el último ejercicio, en el que tarda una media de 46,42 días en pagar sus deudas.

Finalmente, cabe señalar que el periodo medio de pago es superior al periodo medio de cobro. De modo que, esto significa que la empresa cobra de sus clientes antes de pagar a los proveedores.

8.8 Análisis del Estado de Flujos de Efectivo

A continuación, analizaremos el estado de flujos de efectivo de Liwe Española para los distintos años analizados. De tal forma que, este análisis nos permitirá saber de dónde sale el dinero que gana la empresa y en qué lo gasta.

Tabla 12: Estado de flujos de efectivo consolidado

| ACTIVIDADES DE EXPLOTACION | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|-------------------|--------------------|-------------------|------------------|------------------|
| Flujos de efectivo de las actividades de explotación | 12.995.108 | 9.706.348 | 12.151.797 | 5.312.357 | 34.904.916 |
| Flujos de efectivo de las actividades de inversión | -9.215.403 | -10.110.266 | -2.983.571 | -1.430.626 | -598.468 |
| Flujos de efectivo de las actividades de financiación | -5.221.967 | -9.954.129 | -10.306.395 | -1.109.921 | -29.955.978 |
| Efecto de las variaciones de los tipos de cambio | -6.182 | 488 | 653 | 714 | 610 |
| Aumento neto (disminución) de tesorería durante el año | -1.448.444 | -10.357.559 | -1.137.516 | 2.772.524 | 4.351.080 |
| Tesorería al inicio del año | 15.958.881 | 14.510.437 | 4.152.878 | 3.015.362 | 5.787.886 |
| Tesorería al final del año | 14.510.437 | 4.152.878 | 3.015.362 | 5.787.886 | 10.138.966 |

Fuente: Elaboración propia y datos extraídos de las cuentas anuales consolidadas de Liwe Española (Comisión Nacional de Mercado de Valores, s.f.)

La empresa ha obtenido un flujo de efectivo de las actividades de explotación positivo en todos los ejercicios analizados, puesto que los pagos de la actividad principal fueron inferiores a los cobros. De modo que, ante esta situación, podemos decir que la empresa no presenta problemas para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo. Así pues, el excedente obtenido ha permitido a la empresa destinarlo a las actividades de inversión y financiación.

Por otro lado, aunque la sociedad ha intentado desinvertir en activos materiales e intangibles, estos no han sido suficientes para compensar los pagos, por lo que la empresa ha presentado en todos los ejercicios signo negativo en la actividad de inversión. En cuanto a la actividad de financiación, también presenta valores negativos,

ya que los gastos de amortización de préstamos y arrendamientos han sido superiores a los cobros obtenidos.

En los tres primeros años, el excedente obtenido de la actividad de explotación no fue suficiente para compensar los pagos de las actividades de inversión y financiación. De modo que, ha tenido que reducir la liquidez que tenía a principios de año para hacer frente a los pagos pendientes. No obstante, en los últimos dos años, especialmente en 2021, Liwe Española ha incrementado significativamente su flujo de caja debido al excedente obtenido de la actividad de explotación.

9. Conclusiones

El principal objetivo de este trabajo ha sido analizar los efectos que la pandemia ha tenido sobre la empresa y cómo esta ha evolucionado tras la Covid-19. De modo que, después de realizar el análisis externo e interno de la empresa y el diagnóstico económico-financiero para los periodos 2017-2021, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

A través del análisis del sector, se ha podido comprobar que el sector textil ha sido uno de los más afectados por la crisis de la pandemia de la Covid-19, sin embargo, la venta 'online' ha amortiguado la caída de los negocios. De hecho, la pandemia ha tenido consecuencias devastadoras para la empresa Liwe Española. La disminución de las ventas obligó a la empresa a cerrar muchos de los establecimientos comerciales, pasando de 399 tiendas en el ejercicio 2020 a 378 tiendas en 2021.

El aumento del uso de la tecnología y acelerado por el impacto de la Covid-19 ha provocado que las empresas tengan que invertir en tecnología para mantenerse competitivas en un sector con mucha rivalidad y, sobre todo, para poder estar a la altura de las nuevas expectativas que van surgiendo.

Tras realizar el análisis económico-financiero, podemos concluir que en ningún período la empresa ha tenido problemas para cumplir las obligaciones del corto plazo, ya que el activo circulante ha superado el pasivo corriente y, por ende, el fondo de maniobra ha presentado valores positivos.

Por otra parte, dado que las necesidades operativas de financiación son superiores al fondo de maniobra, las necesidades del corto plazo están cubiertas mayoritariamente por productos bancarios con vencimiento a corto plazo. Mediante el análisis del balance de situación consolidado, se ha podido comprobar que la deuda a corto plazo tiene un

gran peso dentro de la estructura financiera, por lo que podría ser peligroso aumentar la deuda negociada, ya que generaría una mayor carga financiera que afectaría negativamente al beneficio.

Para poder mejorar el fondo de maniobra, Liwe Española ha incrementado en los últimos dos años, especialmente en 2021, el tiempo medio de pago. Por otra parte, la compañía ha conseguido reducir el tiempo medio de cobro en el último periodo respecto al año anterior, pero no ha podido alcanzar los plazos bajos que tenía en los años previos a la pandemia. También, en el ejercicio 2021 ha reducido las existencias y, por tanto, el período que tiene para financiarse. Y finalmente, a lo largo de los años ha convertido activo no corriente en activo corriente mediante la venta de inmovilizado. Así pues, sería recomendable que la compañía continuara con estas estrategias para incrementar el fondo de maniobra.

En el ejercicio del año 2020, la pandemia ha tenido un impacto muy negativo en la cuenta de pérdidas y ganancias, puesto que Liwe Española no ha logrado obtener los ingresos suficientes que cubran los gastos fijos y variables, al no alcanzar las ventas de equilibrio y, por tanto, ha obtenido pérdidas. Sin embargo, en el último ejercicio, el beneficio de la compañía ha experimentado un gran incremento respecto del período anterior y fue positivo, aunque no alcanzó el monto del año 2017 y 2018, fue superior al de los períodos 2019 y 2020.

La inadecuada estructura financiera y la caída de las ventas han afectado negativamente a las rentabilidades, ya que han disminuido considerablemente desde 2017 hasta alcanzar valores negativos en 2020. Por otra parte, en el último año la empresa ha obtenido la mayor rentabilidad financiera (ROE) de todos los ejercicios analizados. De modo que, aunque el endeudamiento no sea negativo para el ROE, es recomendable no aumentar el volumen de deuda por la pérdida de autonomía que sufre la empresa.

Para solucionar los problemas de autonomía, la compañía ha intentado aumentar los recursos propios, aplicando desde 2018 una política conservadora de distribución de beneficios, sin repartir dividendos y dotando reservas. Por lo tanto, sería recomendable que la compañía continuara con esta estrategia y tratara de obtener resultados positivos para capitalizarse. Por otra parte, otra posible alternativa sería recurrir a distintas formas de financiación, como una ampliación de capital, lo que contribuiría a aumentar el control que los propietarios tienen sobre la empresa.

La caída de ingresos provocada por el impacto del coronavirus ha llevado a la compañía a adoptar diversas medidas para proteger la liquidez, como la reducción de costes de personal, la contratación de operaciones de financiación a largo plazo y la renegociación de arrendamientos. Además, en los dos últimos años, especialmente en 2021, Liwe Española ha incrementado significativamente el flujo de caja debido a los excedentes obtenidos por la actividad de explotación.

En el último periodo, la compañía obtiene un ratio de liquidez de 1,18, valor superior al de los periodos 2019 y 2020. No obstante, la solvencia inmediata continúa siendo escasa, ya que el ratio de liquidez ha presentado en todos los ejercicios valores muy cercanos a la unidad. De modo que, el margen que muestra podría no ser suficiente, sobre todo si pensamos en la posible morosidad que se puede producir en la clientela o en el tiempo que la empresa puede tardar en vender las existencias, lo que podría llevar a la compañía a no afrontar ciertos pagos en algún momento determinado.

El ratio de tesorería confirma la tendencia apuntada anteriormente, ya que los valores que presenta, por debajo de uno, implica tomar medidas urgentes, como vender parte del inmovilizado adquirido, al menos aquel que no resulte funcional e imprescindible, o renegociar la devolución de los pasivos inmediatos.

Finalmente, dando respuesta a mi hipótesis de trabajo, se ha llegado a la conclusión de que, gracias a la mejora de la situación actual en la que se han eliminado las restricciones que afectaban al sector textil, la empresa Liwe Española sí se encamina actualmente hacia la recuperación. Sin embargo, aunque haya incrementado las ventas, todavía no ha alcanzado los niveles de ventas similares al de los años previos a la pandemia, por lo que podría tratar de incrementarlas utilizando nuevas estrategias de marketing o invertir en tecnología para poder obtener un valor añadido que haga que la prenda tenga características diferenciadoras del resto. Por otro lado, aunque Liwe Española se ha recuperado de la Covid-19 y ha incrementado el beneficio, la pandemia todavía no ha desaparecido del todo, por lo que la empresa deberá anticiparse a cualquier circunstancia para evitar o paliar el impacto de alguna otra posible crisis. Para terminar, cabe señalar que, se pretende comprobar en otra futura investigación si la empresa Liwe Española ha alcanzado, en el ejercicio del año 2022, los niveles de ventas similares al de los años previos a la pandemia y si esta ha adoptado otras estrategias para controlar el alto nivel de endeudamiento.

10. Bibliografía

Aclimaadmin. (12 de febrero de 2021). *Aclima*. Recuperado el 26 de diciembre de 2022, de <https://aclima.eus/la-recogida-selectiva-de-residuos-textiles-sera-obligatoria-antes-del-2025-cambios-necesarios-para-adaptarse/>

Acotex. (20 de mayo de 2022). *Acotex*. Recuperado el 04 de diciembre de 2022, de <https://www.madridcapitaldemoda.com/acotex-presenta-su-informe-el-comercio-textil-2021-en-cifras/>

Aitex. (26 de enero de 2021). *Aitex*. Recuperado el 01 de diciembre de 2022, de <https://www.aitex.es/nuevanormativa/>

Bermejo, C. (18 de enero de 2022). *El Orden Mundial*. Recuperado el 30 de noviembre de 2022, de <https://elordenmundial.com/que-es-deslocalizacion-empresarial/>

Bermejo, I. (01 de agosto de 2022). *La Razón*. Recuperado el 24 de octubre de 2022, de <https://www.larazon.es/economia/20220801/ysibo3di6ndmjpgv7kio3waqe.html>

Bolsalea, E. (22 de julio de 2021). *Bolsalea*. Recuperado el 30 de octubre de 2022, de <https://www.bolsalea.com/blog/2018/08/wifi-en-tiendas/>

Clarke, D. (2018). *PwC*. Recuperado el 27 de octubre de 2022, de <https://www.pwc.es/es/publicaciones/retail-y-consumo/experience-is-everything.html>

Coloma, L. P. (11 de febrero de 2020). *Vidasostenible*. Recuperado el 30 de noviembre de 2022, de <https://www.vidasostenible.org/la-industria-textil-es-la-segunda-mas-contaminante-despues-de-la-petrolera/>

Comisión Nacional de Mercado de Valores. (s.f.). Recuperado el 10 de noviembre de 2022, de <https://www.cnmv.es/Portal/Consultas/IFA/ListadoIFA.aspx?id=0&nif=A-30015382>

Datosmacro. (setiembre de 2022). *Datosmacro.* Recuperado el 20 de octubre de 2022, de <https://datosmacro.expansion.com/deuda/espana>

Díaz, I. R. (13 de marzo de 2020). *CincoDías.* Recuperado el 01 de diciembre de 2022, de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/03/12/legal/1584011011_917649.html

Enlazate por la justicia. (28 de mayo de 2020). *Enlazate por la justicia.* Recuperado el 30 de noviembre de 2022, de https://www.manosunidas.org/sites/default/files/ropa._documento_analisis.pdf

Ernst & Young. (2020). *Ernst & Young, S.L.* Recuperado el 21 de octubre de 2022, de https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/es_es/news/2020/04/ey-informe-sector-moda-en-espana-covid-19.pdf

Escarre. (17 de junio de 2021). *Escarre.* Recuperado el 24 de octubre de 2022, de <https://www.escarre.com/es/impacto-covid-19-industria-textil>

Estetiplan. (10 de marzo de 2021). *Estetiplan.* Recuperado el 04 de diciembre de 2022, de <https://estetiplan.es/blog/importancia-de-la-imagen-en-las-relaciones-sociales/>

Guillot, J. D. (21 de abril de 2022). *Noticias Parlamento Europeo.* Recuperado el 28 de noviembre de 2022, de <https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/society/20201208STO93327/el-impacto-de-la-produccion-textil-y-de-los-residuos-en-el-medio-ambiente>

Instituto Nacional de Estadística. (s.f.). Recuperado el 08 de diciembre de 2022, de https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177057&menu=ultiDatos&idp=1254735576581

Instituto Nacional de Estadística. (01 de julio de 2022). *Instituto Nacional de Estadística*. Recuperado el 29 de octubre de 2022, de https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981

Junta de Coordinación de Publicaciones Oficiales. (2022). *Catálogo de Publicaciones de la Administración General del Estado*. Recuperado el 30 de noviembre de 2022, de https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macros/Informe_Situacion/InformedoSituacion2022.pdf

Liwe Española. (s.f.). Recuperado el 19 de noviembre de 2022, de <https://www.liwe.net/index.html>

Maldonado, A. (27 de abril de 2022). *Navarra capital*. Recuperado el 20 de octubre de 2022, de <https://navarracapital.es/las-consecuencias-de-la-guerra-en-ucrania-para-la-industria/>

Núñez, E. (28 de mayo de 2022). *InfoLibre*. Recuperado el 09 de diciembre de 2022, de https://www.infolibre.es/politica/2022-cambiado-clima-politico-espana-ano-superdomingo-electoral_1_1243057.html

Parra, A. (18 de mayo de 2022). *ecommercenews*. Recuperado el 04 de diciembre de 2022, de <https://ecommerce-news.es/porque-estan-de-moda-las-tiendas-de-segunda-mano/>

Pellicer, L. (15 de diciembre de 2022). *El País*. Recuperado el 26 de diciembre de 2022, de <https://elpais.com/economia/2022-12-15/el-bce-modera-el-ritmo-de-subidas-de-los-tipos-de-interes-al-aumentarlos-medio-punto-hasta-el-25.html>

Porter, M. E. (2017). *Ser Competitivo*. Barcelona: Deusto. Recuperado el 12 de diciembre de 2022, de https://planetadelibrospe0.cdnstatics.com/libros_contenido_extra/35/34984_Ser_competitivo.pdf

Quirós, M. (junio de 2021). *GK Green Fashion*. Recuperado el 03 de diciembre de 2022, de <https://www.gipuzkoa.eus/documents/3767975/25421149/61+%40Sector+textil+Espa%C3%B1a+-+Cast.pdf/4a642aa7-7d50-56d3-9ea1-e2c6683f48ff?t=1659356381785>

Robles, P. (01 de julio de 2022). *Dirigentes Digital*. Recuperado el 28 de octubre de 2022, de <https://dirigentesdigital.com/empresa/pymes/ventajas-invertir-i-d-i-pymes-leyton>

Salvatierra, J. (01 de Marzo de 2021). *El País*. Recuperado el 20 de octubre de 2022, de <https://elpais.com/economia/2021-02-28/crisis-en-la-industria-textil-un-2021-con-la-moda-de-hace-un-ano.html>

Servimedia. (27 de noviembre de 2020). *Servimedia* . Recuperado el 28 de octubre de 2022, de <https://www.servimedia.es/noticias/1336348>

Tena, A. (10 de febrero de 2021). *Público*. Recuperado el 30 de noviembre de 2022, de <https://www.publico.es/sociedad/oscura-trastienda-industria-textil-deslocalizada-vulneracion-derechos-enorme-impacto-ambiental.html>