



**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS**

CURSO ACADÉMICO 2019/2020

TRABAJO FIN DE GRADO

**ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DEL SECTOR
TEXTIL**

**ECONOMIC AND FINANCIAL ANALYSIS OF TEXTILE
SECTOR**

AUTORA
INÉS MARTÍNEZ PARDO

DIRECTORA
RAQUEL MEDRANO PASCUAL

JUNIO 2020

ÍNDICE

1. ABSTRACT	5
2. RESUMEN	6
3. INTRODUCCIÓN.....	7
4. MARCO TEÓRICO.....	8
4.1. SITUACIÓN INTERNACIONAL	8
4.2. SITUACIÓN EN EUROPA	10
4.3. SITUACIÓN EN ESPAÑA	12
5. METODOLOGÍA Y ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO.....	15
5.1. METODOLOGÍA.....	15
5.2. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	15
5.2.1. Análisis a corto plazo	16
5.2.2. Análisis a largo plazo	21
5.2.3. Análisis de resultados	23
5.2.4. Análisis de la rentabilidad.....	27
6. CONCLUSIONES	31
7. BIBLIOGRAFÍA	33

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1. El salario mínimo mensual del año 2018	8
Gráfico 4.2. Consumo familiar en textil en la Unión Europea (en billones de euros).....	11
Gráfico 4.3. Países europeos en los que las familias dedican más dinero a la moda.	11
Gráfico 4.4. Exportaciones textiles de los tres principales mercados emisores de la Unión Europea (en millones de euros).....	12
Gráfico 4.5. Evolución del número de ocupados de la industria de la moda española.....	12
Gráfico 4.6. Gasto per cápita en ropa en España (en euros).....	14
Gráfico 4.7. Evolución exportaciones e importaciones (millones de euros).....	14
Gráfico 5.1. Evolución del fondo de maniobra	16
Gráfico 5.2. Evolución de la ratio de liquidez inmediata.....	17
Gráfico 5.3. Evolución de la ratio de solvencia.....	19
Gráfico 5.4. Evolución de la ratio de prueba ácida	20
Gráfico 5.5. Evolución de la ratio de solvencia global	21
Gráfico 5.6. Evolución de la ratio de autonomía financiera	22
Gráfico 5.7. Evolución del importe neto de la cifra de negocios	23
Gráfico 5.8. Evolución del EBITDA.....	24
Gráfico 5.9. Evolución del EBITDA.....	25
Gráfico 5.10. Evolución del margen sobre ventas	27
Gráfico 5.11. Evolución de la rentabilidad económica.....	28
Gráfico 5.12. Evolución de la rentabilidad financiera.....	29
Gráfico 5.13. Evolución del apalancamiento financiero	30

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1. Ranking de los 10 principales países origen de las importaciones de España en el sector textil (miles de euros)	9
Tabla 4.2. Porcentaje de personas que realiza compras online en textil	10
Tabla 4.3. Número de empresas de la industria de la moda.....	13
Tabla 5.1. Evolución del fondo de maniobra Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI	16
Tabla 5.2. Evolución de la ratio de liquidez inmediata Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 5.3. Evolución de la ratio de solvencia Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.....	18
Tabla 5.4. Evolución de la ratio de prueba ácida Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.....	20
Tabla 5.5. Evolución de la ratio de solvencia global.....	21
Tabla 5.6. Evolución de la ratio de autonomía financiera	22
Tabla 5.7. Evolución del importe neto de la cifra de negocios Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.....	23
Tabla 5.8. Evolución del EBITDA Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.....	24
Tabla 5.9. Evolución del beneficio neto Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.....	25
Tabla 5.10. Evolución del margen sobre ventas Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.....	26
Tabla 5.11. Evolución de la rentabilidad económica Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.....	27
Tabla 5.12. Evolución de la rentabilidad financiera	29
Tabla 5.13. Evolución del apalancamiento financiero	30

1. ABSTRACT

The objective of this final work is to carry out an economic and financial analysis of the Spanish textile sector over different years, just as determine the current situation in this sector in the world. It is a sector with a fairly stable path even having presented in 2017 the lowest figures, from which we see a growth in activity. Despite the large number of competitors in this industry worldwide, this growth is a good sign for the Spanish economy.

In order to make the analysis, a specific sector was selected on the page National Classification of Economic Activities (CNAE), which in this case was selected "Retail trade in textiles in specialized institutions", belonging to the code 4751. Then, a sample of 198 Spanish companies was extracted from the SABI database. Based on the sample I have realized the short-term and long-term analysis, just as the analysis of results and profitability, using for this data from the profit and loss account and from the balance sheet of each company between 2015 and 2018, both inclusive.

One of the conclusions made after studying the textile sector is that it is in continuous development and has good opportunities to become an international reference in the fashion industry. On the other hand, companies that have an immediate liquidity ratio or financial autonomy with a low value and those that have negative net profits will have to carry out changes in management policy and take measures with respect to financing.

2. RESUMEN

El objetivo del presente trabajo final de carrera es la realización de un análisis económico y financiero del sector textil a lo largo de diferentes años en España, así como determinar la situación actual de dicho sector a nivel mundial. Se trata de un sector con un recorrido bastante estable aún habiendo presentado en el año 2018 las cifras más bajas, a partir del cual se observa un crecimiento de la actividad. Pese a la gran cantidad de competidores que existen en esta industria en todo el mundo dicho crecimiento es una buena señal para la economía española.

Para la realización del análisis se ha seleccionado un determinado sector en la página de Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), siendo elegido en este caso el sector “Comercio al por menor de textil en establecimientos especializados”, perteneciente al código 4751. Después, se ha extraído una muestra de 198 empresas españolas de la Base de datos SABI. A partir de la muestra se ha realizado el análisis a corto y largo plazo, así como el análisis de resultados y rentabilidades, utilizando para ello datos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y del Balance de Situación de cada empresa entre los años 2015 y 2018, ambos inclusive.

Una de las conclusiones que se han extraído tras el estudio del sector textil, es que se encuentra en continuo desarrollo y cuenta con buenas oportunidades para convertirse en referente internacional en la industria de la moda. En cambio, aquellas empresas que cuentan con una ratio de liquidez inmediata o autonomía financiera con un valor bajo y aquellas que tengan beneficios netos negativos deberán llevar a cabo cambios en la política de gestión y tomar medidas respecto a la financiación.

3. INTRODUCCIÓN

En este proyecto analizaremos el progreso del sector textil en España y explicaremos algunos de los motivos más relevantes que causan el desarrollo de dicho sector. Factores como la deslocalización, la globalización, el comercio electrónico y el entorno cambiante influyen de forma notable en la economía española y particularmente en la industria textil. Se trata de un sector con un recorrido bastante estable en los últimos años, aunque presentó en el año 2017 una pequeña debilitación, a partir del cual se observa un crecimiento de la actividad.

El sector textil es uno de los más significativos tanto en nuestro país como a nivel internacional, representando el 2,9% del Producto Interior Bruto en 2018; además de ser uno de los que más ha progresado durante los últimos años. También se ha impulsado la diversificación creando empresas cada vez más especializadas en un ámbito concreto del sector. He optado por el sector textil para la elaboración del Trabajo Fin de Grado porque me parece interesante aplicar los conocimientos adquiridos durante la carrera, ya que este sector es un pilar elemental de la economía española que hoy en día sigue creciendo, además de ser un sector que me llama la atención por el grado en el que se ve afectado debido a los grupos de clientes tan heterogéneos que existen.

El objetivo general del presente trabajo es el estudio del sector textil entre los años 2015 y 2018 en España. También se conocerá la situación actual del sector textil a nivel internacional, europeo y español; se analizará su evolución y se conocerá la importancia de dicho sector.

La industria textil se encuentra dividida en varios subgrupos, tales como la preparación e hilado de fibras textiles, la fabricación de tejidos textiles, el acabado de textiles, la fabricación de otros productos textiles y por último, la comercialización de dichos productos. En este trabajo se llevará a cabo un análisis económico y financiero del “Comercio al por menor de textil en establecimientos especializados”, actividad dedicada a la comercialización de productos textiles.

Después de comentar la situación actual del sector textil a nivel internacional, europeo y nacional se procede al análisis económico y financiero. Para dicho análisis se estudiarán una serie de magnitudes y ratios que han sido obtenidos a partir del Balance de Situación y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. En primer lugar, se realizará un análisis a corto plazo donde se incluyen las ratios de liquidez inmediata, prueba ácida y el fondo de maniobra. Ulteriormente, en un análisis a largo plazo se estudiará la solvencia y la autonomía financiera. Seguido se realizará un análisis de resultados, donde se examinarán magnitudes como el importe neto de la cifra de negocios, EBITDA, beneficio neto y margen sobre ventas. Por último, se comentará el apalancamiento financiero, la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera.

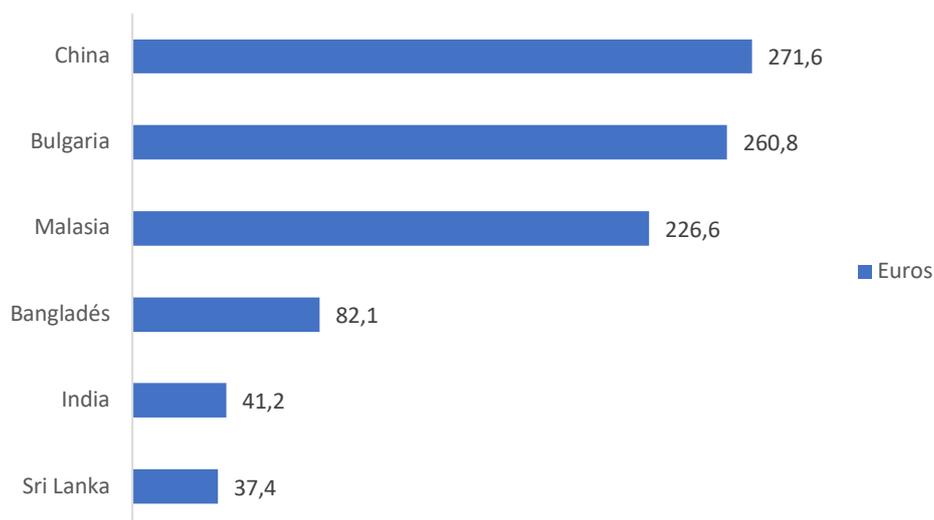
Finalmente, se detallan las conclusiones extraídas a partir de los resultados obtenidos a lo largo de todo el proceso de análisis y se propondrán medidas que se podrán aplicar en el futuro en caso de resultados desfavorables.

4. MARCO TEÓRICO

4.1. SITUACIÓN INTERNACIONAL

Actualmente, existe una gran competencia entre marcas, es por eso que muchas de las empresas textiles diseñan y comercializan sus productos en países desarrollados (países occidentales), pero deslocalizan la confección a fabricantes de países en vías de desarrollo en donde las condiciones laborales son peores para ahorrar todo lo posible en costes y obtener una ventaja competitiva. Algunos de esos países son Bangladesh, Malasia, Sri Lanka, etc., donde los salarios son bajos, las jornadas laborales sobrehumanas y donde existen pésimas condiciones de seguridad e higiene. En el siguiente gráfico podemos ver el salario mínimo mensual de algunos de los países hacia donde se deslocalizan algunas empresas, vemos que el salario mínimo de dichos países en desarrollo está muy por debajo del salario mínimo en España, que en 2018 era de 858,55 euros mensuales. Además, téngase en cuenta que en algunos países como Bangladesh el salario mínimo se incrementó en un 62,89% respecto al año 2017, pasando de 50,4 euros a 82,1 euros al mes.

Gráfico 4.1. El salario mínimo mensual del año 2018



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de DATOSMACRO

La mejora en las condiciones laborales de estos países en vías de desarrollo ha provocado que muchas empresas dejen de deslocalizarse hacia dichos países debido a que supone un menor ahorro en costes. Además, sabemos que la deslocalización no es la única opción para hacer de una empresa un organismo competitivo, pues existen otras alternativas como las prácticas de Responsabilidad Social Corporativa, que se han convertido en la primera opción para muchas empresas que buscan fortalecer su capacidad competitiva. Aún así, en la actualidad, como podemos observar en la siguiente tabla, Asia sigue encabezando la lista de los principales exportadores a nivel mundial hacia España, predominando China en primera posición y Turquía y Bangladesh en segunda y tercera posición consecutivamente.

Tabla 4.1. Ranking de los 10 principales países origen de las importaciones de España en el sector textil (miles de euros)

País	2018
China	5.940.021,96
Turquía	2.714.223,62
Bangladesh	2.696.567,84
Marruecos	2.010.548,95
Italia	1.934.286,10
India	1.200.369,19
Francia	1.030.934,60
Portugal	930.683,93
Vietnam	859.989,14
Camboya	840.757,47
Subtotal	20.158.382,80
Total	25.542.376,16

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESCE

El comercio electrónico es otra forma de aumentar la competitividad de las empresas y por eso está cada vez más presente en todo el mundo. Este medio de venta ha demostrado ofrecer una gran rentabilidad y supone una gran cantidad de ventajas como el acceso a cualquier zona geográfica, el aumento de la competitividad y calidad del servicio, un mayor control y seguimiento de los clientes, la reducción de precios finales y de tiempos de entrega, etc. En la tabla 4.2. podemos observar como el comercio electrónico es una vía de compra en muchas partes del mundo que cada vez va cobrando mayor importancia en la mayoría de los países. Por ejemplo, en 2017 en el Reino Unido el 45% de los consumidores realizan sus compras por internet al menos una vez a la semana, por delante de Alemania (40%), Italia (42%), Francia (33%), Estados Unidos (30%) y España (27%). China sigue siendo la gran referencia mundial en comercio electrónico: un 73% de sus consumidores compra *online* cada semana. Vemos como además el comercio electrónico en general está progresando paulatinamente, en Italia crece un 31,25% el porcentaje de personas que compran online por lo menos una vez a la semana con respecto al año 2016 y se incrementa un 14,5% el de quienes lo hacen al menos una vez al mes.

La tendencia “fast fashion” ha provocado que la producción textil en todo el mundo se haya doblado y su utilidad, es decir, el tiempo de uso que le damos a los productos textiles antes de tirarlos, se haya aminorado.

A nivel mundial, el gasto en la industria textil de manera presencial es similar al gasto online, siendo liderado por cinco grandes países: China, Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón. China recalca por ser primer consumidor y primer mercado en el mundo. Su desarrollo progresivo ha ido desde productor de bajo coste a productor especializado, debido a sus acuerdos con *partners* occidentales, importantes marcas universales de gran prestigio, que habían desplazado su producción a este país para crear una oferta más competitiva y conseguir un mayor margen sobre ventas.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

Tabla 4.2. Porcentaje de personas que realiza compras online en textil

	Al menos una vez por SEMANA		Al menos una vez por MES	
	2016	2017	2016	2017
China	71%	73%	94%	94%
Reino Unido	45%	45%	81%	81%
Alemania	34%	40%	81%	81%
Italia	32%	42%	69%	79%
Polonia	32%	27%	59%	57%
EEUU	30%	30%	73%	69%
Francia	27%	33%	63%	68%
España	19%	27%	48%	58%
Sudáfrica	16%	14%	50%	48%
Global	29%	27%	65%	65%

Fuente: Informe Total Retail 2017 PwC

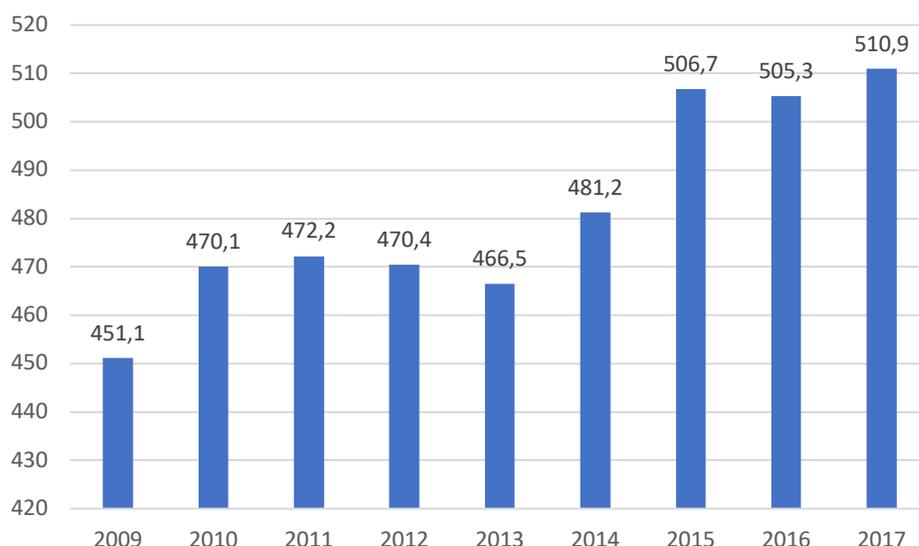
Fuente: www.saladeprensacesce.com

4.2. SITUACIÓN EN EUROPA

Como ya se ha comentado anteriormente el sector textil es uno de los más afectados por el proceso de deslocalización hacia países en vías de desarrollo. Durante mucho tiempo se produjo el traslado de industrias textiles europeas a dichos países, como China, tratando de reducir costes de producción. Actualmente, la deslocalización no está tan presente en la Unión Europea debido a que los consumidores cada vez son más exigentes y requieren una alta rotación de colecciones, es por eso que muchas de las fábricas textiles europeas deciden ubicarse en zonas más próximas al consumidor final. Algunos ejemplos son Portugal, Grecia, España, Marruecos y Turquía (El Economista, 2017). Este hecho muestra otro modo de competir en la industria textil, distinto a la disminución de los costes laborales. “La economía europea se beneficiará por el impulso que supone el retorno del textil y la confección a una Europa, y especialmente a España, necesitadas de reindustrializarse para asentar su crecimiento” (El Economista, 2017).

El desembolso de las familias en Europa volvieron a la senda del crecimiento en 2014 después de varios años consecutivos sin variaciones destacables. En concreto, en 2015 se alcanzó un gasto de 506,7 billones de euros, un 5,3% más que el año anterior. Este progreso plasma el crecimiento de la economía al mismo ritmo moderado en ese tiempo. Dicha evolución en el consumo podemos suponer que se debe en parte a que las familias ya tienen estipulado la proporción de su renta que destinan a cada una de las partidas de su consumo y que las circunstancias culturales y sociodemográficas no han estado supeditadas a importantes cambios.

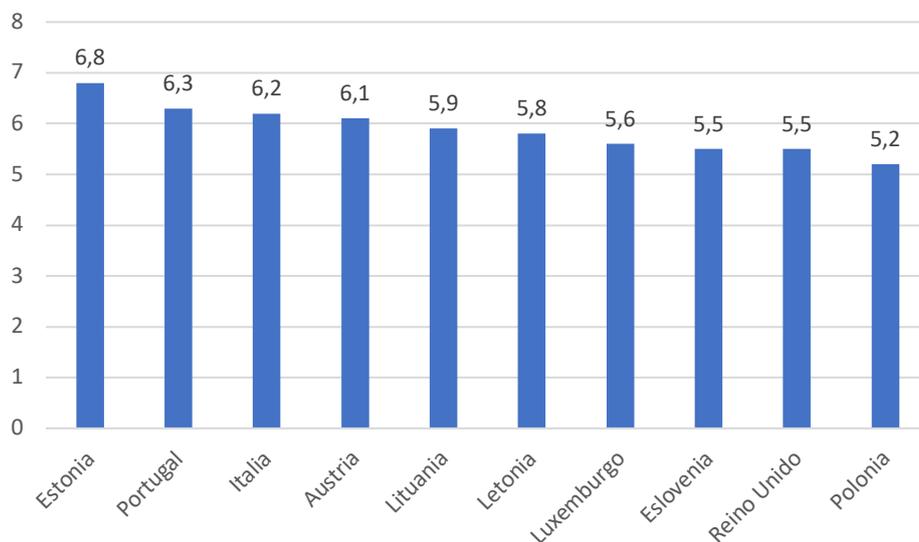
Gráfico 4.2. Consumo familiar en textil en la Unión Europea (en billones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EAE Business School

Atendiendo a los países, las familias de Estonia son las que mayor proporción de renta dedicaron al sector textil en 2018, con un 6,8% de su gasto total en consumo, debido a su duro y polarizado clima. A continuación se encuentra Portugal (6,3%) e Italia (6,2%). En cambio, esta proporción es menor en Polonia (5,2%), Reino Unido y Eslovenia (ambos con 5,5%). España, aún siendo económicamente similar a Italia, no es uno de los países europeos que más gastan en moda, encontrándose en décimo sexto puesto con un 4,4%, peculiarmente por delante de países tan desarrollados como Finlandia, Bélgica o Dinamarca (El Boletín, 2018).

Gráfico 4.3. Países europeos en los que las familias dedican más dinero a la moda.



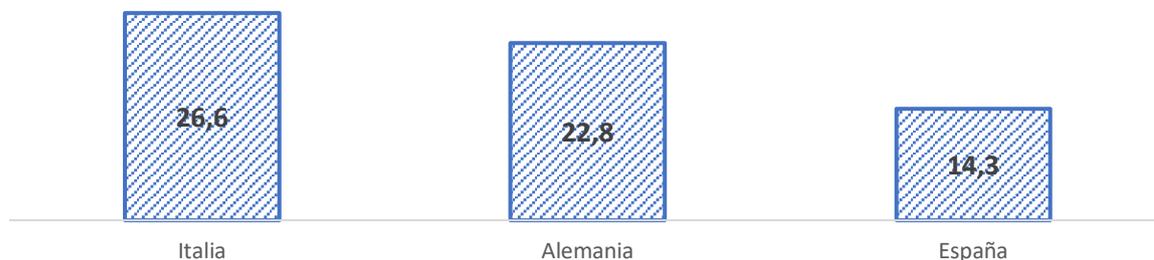
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EAE Business School

Italia se sitúa en 2018 como el mayor exportador de moda europeo con unas ventas fuera de sus fronteras de 26.600 millones de €, casi el doble que España; seguido de Alemania con 22.800 millones de € en ventas. España se encuentra en el tercer puesto

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

alcanzando unas ventas de 14.300 millones de € en los once primeros meses de 2017, con un característico incremento al año del 10%.

Gráfico 4.4. Exportaciones textiles de los tres principales mercados emisores de la Unión Europea (en millones de euros)

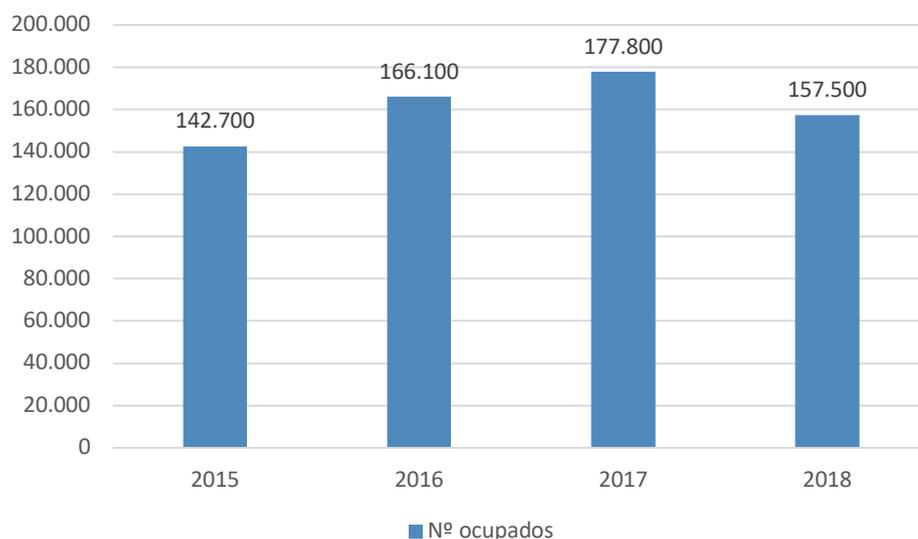


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EAE Business School

4.3. SITUACIÓN EN ESPAÑA

España permanece siendo una potencia en el sector textil, representando el 2,9% del Producto Interior Bruto nacional, además de suponer el 4,3% del empleo. No obstante, se contempla en 2018 una caída de la producción y de las ventas en dicho sector, en un entorno de gran competencia y de hábitos heterogéneos en los consumidores a los que el mercado se enfrenta. Además, la industria española de la moda fue la que más empleo destruyó en 2018. El sector cerró el año con 157.500 ocupados, frente a los 177.800 de 2017, un 11,4% menos. Esta caída en el empleo se debe al momento tan delicado que sufrió España debido a la caída de ventas, pues en 2018 el sector textil fue afectado por los cambios en el clima, con inviernos demasiado calurosos y además, se sumó la inestabilidad política, lo cual no anima a ir a comprar. Incluso enfrentamientos ajenos como la huelga de taxis en Madrid y Barcelona afectaron negativamente a las ventas de la industria textil. Pero no solo eso, la deslocalización de talleres hacia países en vías de desarrollo en los que los costes salariales son mucho menores también provocó el despido de muchos trabajadores en el país.

Gráfico 4.5. Evolución del número de ocupados de la industria de la moda española.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESCE

A continuación, se comentarán las características más importantes de la industria textil de algunas comunidades autónomas de España en cuanto al empleo, el número de empresas y facturación agregada:

La Comunidad Valenciana es la más destacada por el gran número de empresas dedicadas al sector textil, principalmente en Petrer, Elche y Elda. Cuenta con 4.963 empresas, un 1,7% más con respecto a los dos años anteriores, de las cuales el 52,1% se dedica al cuero y calzado, el 29,1% a la industria textil y el resto a confección.

Cataluña tiene gran relevancia en la industria textil española, pues es la primera comunidad autónoma con mayor cifra de negocios y la segunda por número de empresas después de la Comunidad Valenciana pese a que ha sido una comunidad muy afectada por la deslocalización. Cuenta con 4.465 empresas, el 54,8% dedicadas a la confección, el 40,3% a la industria textil y el resto al cuero y calzado.

Galicia cuenta con 1.253 empresas en total, de las cuales el 62,3% se dedica a la confección, el 33,9% a la industria textil y el resto al cuero y calzado. Es preciso señalar que es la comunidad con mayor número de trabajadores y que sus ventas al exterior han aumentado por tercer ejercicio sucesivo.

Por último, Andalucía cuenta con más empresas aplicadas a la industria de la moda que Galicia pero el número de trabajadores es menor. Cuenta con 2.319 empresas, siendo el 51,2% empresas de confección, el 32,6% se dedican a la industria textil y el resto al cuero y calzado.

Tabla 4.3. Número de empresas de la industria de la moda

	Comunidad Valenciana	Cataluña	Galicia	Andalucía
Confección	933	2447	781	1187
Industria textil	1444	1799	425	756
Cuero y calzado	2586	219	48	376
Total empresas	4963	4465	1253	2319

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de CESCE

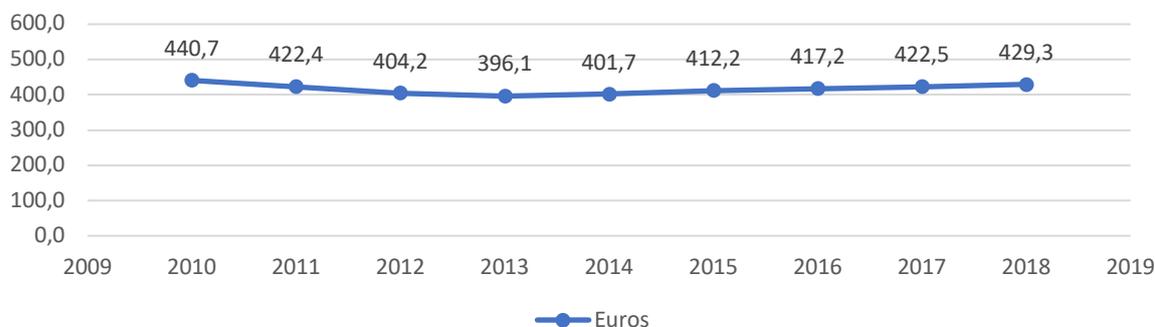
Según el estudio *Imagen y Percepción del Fashion Retail en España*, de la consultora Kantar Worldpanel, el consumidor de ropa en 2018 es más exigente que en años anteriores. Esto es debido a que cada vez se demandan productos con mayores estándares de calidad y existencia de ofertas y tallas variadas.

El consumo de ropa depende también de la edad y el sexo del cliente. A mayor edad se demandan mayor calidad, servicio y tallas y se muestra menos interés por el precio, las promociones y las tendencias. En cuanto al sexo, las mujeres se centran más en la estética, la comodidad y que las prendas sienten bien; sin embargo, los hombres buscan calidad y buen servicio.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

En España, según el informe *El sector textil en 2018* de EAE Business School, la media de gasto per cápita en ropa en 2018 fue de 429,3 euros, habiéndose incrementado un 1,61% más respecto al año anterior. Las comunidades autónomas que dedican una mayor parte de su renta en la industria textil son Cataluña, Andalucía, Madrid y Comunidad Valenciana, concentrando más del 60% del gasto del país.

Gráfico 4.6. Gasto per cápita en ropa en España (en euros)

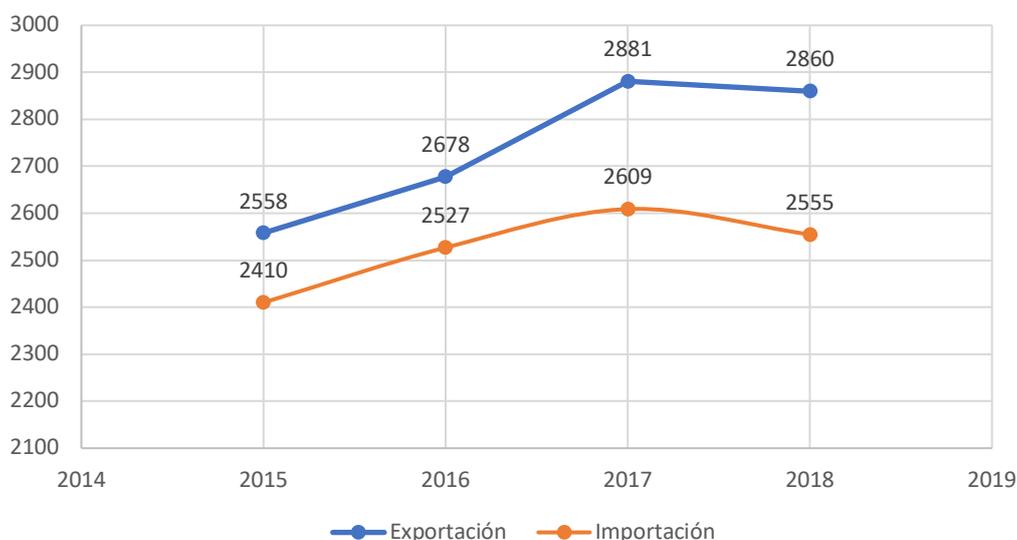


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESCE

España es de los países que más predomina en la Unión Europea por la cantidad de exportaciones que efectúa y que además, están en crecimiento constante, aunque en 2018 se produjo un minúsculo descenso de tan solo un 0,7%. Como se puede ver en el gráfico en el 2017 se produjo un incremento de dichas exportaciones de un 12,6% con respecto al año 2015. Los países que más productos perciben de España son Alemania, Francia e Italia.

En cuanto a las importaciones textiles, aún teniendo menor peso que las exportaciones son también de gran importancia en la economía española, pues han estado en crecimiento constante, salvo una pequeña disminución que se produjo en 2018 al igual que con las exportaciones. España recibe grandes cuantías de producción de países como China, Turquía y Bangladesh.

Gráfico 4.7. Evolución exportaciones e importaciones (millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CESCE

5. METODOLOGÍA Y ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO

5.1. METODOLOGÍA

A continuación, se comentará el procedimiento que se ha seguido para recoger los datos necesarios para el análisis económico financiero del sector.

Para la obtención de la muestra de empresas hemos empleado la base de datos SABI o Sistema de Análisis de Balances Ibéricos que recoge información de empresas españolas. A través de los filtros obtenemos únicamente la información de las empresas pertenecientes al sector “Comercio al por menor de textil en establecimientos especializados” (CNAE 4751).

Después de efectuar este paso obtuvimos un listado de 4.995 empresas a las que tuvimos que aplicar posteriores filtros como los años que seleccionamos para el análisis (2015, 2016, 2017 y 2018), obteniendo una muestra más abreviada de 1.203 empresas. A continuación procedimos a suprimir todas aquellas empresas que no aportaban datos, hasta la obtención de la muestra final analizada que fue de 198 empresas a nivel nacional.

Tras obtener la muestras de empresas he exportado los datos tras haber seleccionado las siguientes partidas contables que necesitaba para realizar el análisis de las ratios:

- En el Balance de Situación: activo circulante, existencias, tesorería, total activo, fondos propios, pasivo fijo y pasivo líquido.
- En la Cuenta de Pérdidas y Ganancias: importe neto de la cifra de ventas, resultado de explotación, resultado del ejercicio y EBITDA.

5.2. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

A partir del siguiente análisis se mostrará la evolución y los datos destacables de las empresas del sector del comercio al por menor de textiles en establecimientos especializados. Asimismo, se propondrán posibles soluciones para mejorar la situación económica de aquellas empresas que cuenten con ratios desfavorables.

Para llevar a cabo el análisis financiero de la situación del sector es necesario tener conocimiento de las fuentes de financiación de cada empresa de la muestra y cuáles son los recursos financieros que utiliza para poder realizar las inversiones necesarias para el desarrollo de la actividad. De manera que, el análisis financiero se encarga de investigar si la empresa es capaz de alcanzar un equilibrio financiero, es decir, de originar suficientes fondos para atender sus obligaciones financieras.

Por otro lado, para llevar a cabo el análisis económico hay que partir de la cuenta de pérdidas y ganancias y obtener una visión conjunta de la rentabilidad, la productividad, el crecimiento del sector y las expectativas de futuro.

5.2.1. Análisis a corto plazo

Fondo de maniobra

El fondo de maniobra, o también conocido como capital corriente, es el resultado de la diferencia entre el activo corriente (inversiones a corto plazo) y el pasivo corriente. Esta magnitud refleja la parte del activo corriente que está financiada con fondos del pasivo no corriente (recursos propios y exigible a largo plazo), es decir, mide la facultad de la empresa para afrontar sus deudas inmediatas. De este modo, por medio del cálculo y análisis del fondo de maniobra, las empresas promueven una gestión financiera correcta garantizando liquidez y solvencia a corto plazo, así como una seguridad a largo plazo. En teoría un fondo de maniobra tendría que ser positivo pero cabe destacar que existen excepciones donde teniendo un fondo de maniobra negativo la situación de la empresa sea adecuada siempre y cuando el periodo de pago a proveedores y acreedores sea superior al plazo de cobro de clientes y deudores.

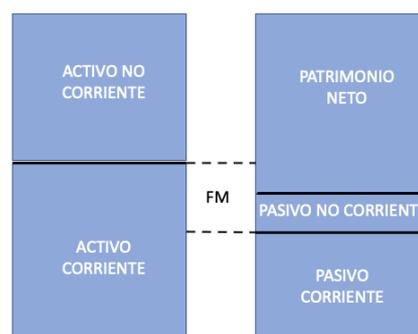
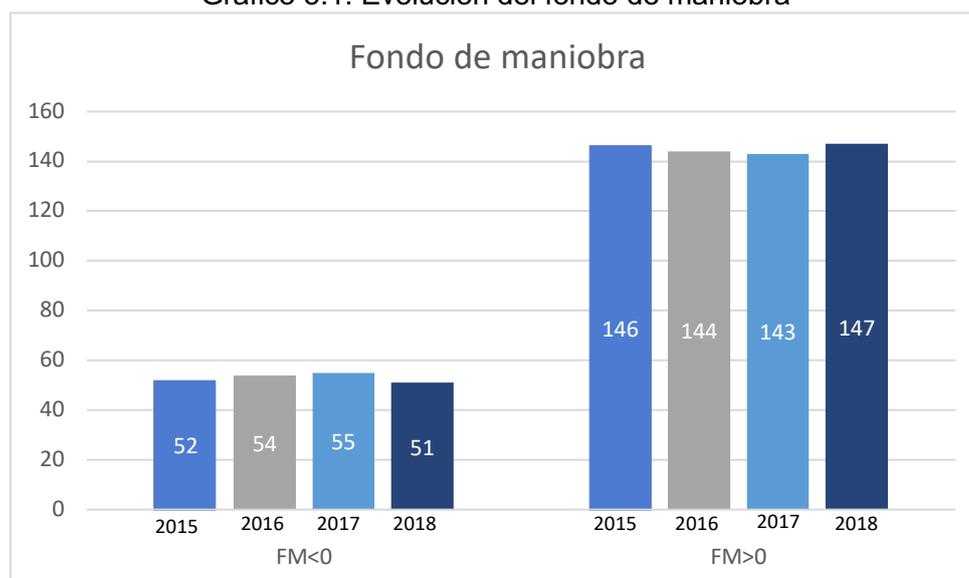


Tabla 5.1. Evolución del fondo de maniobra

Fondo de maniobra	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 0	52	26,3	54	27	55	27,8	51	25,8
> 0	146	73,7	144	73	143	72,2	147	74,2
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.1. Evolución del fondo de maniobra



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En este gráfico podemos observar la evolución de las empresas a lo largo de los cuatro años representados, por un lado vemos las empresas que tienen un fondo de maniobra negativo, mientras que por el lado contrario aparecen representadas aquellas que poseen un fondo de maniobra positivo.

La gran mayoría de las empresas analizadas tienen un fondo de maniobra mayor a cero, por tanto se puede afirmar que parte de sus activos están financiados con recursos a largo plazo. Además, en los cuatro años se ha mantenido estable, pero cabe destacar que hay algunas empresas que parte del activo corriente se está financiado con recursos a corto plazo, lo cual podría desencadenar en serios problemas a la hora de hacer frente a las deudas originando un desequilibrio financiero.

Ratio de liquidez inmediata

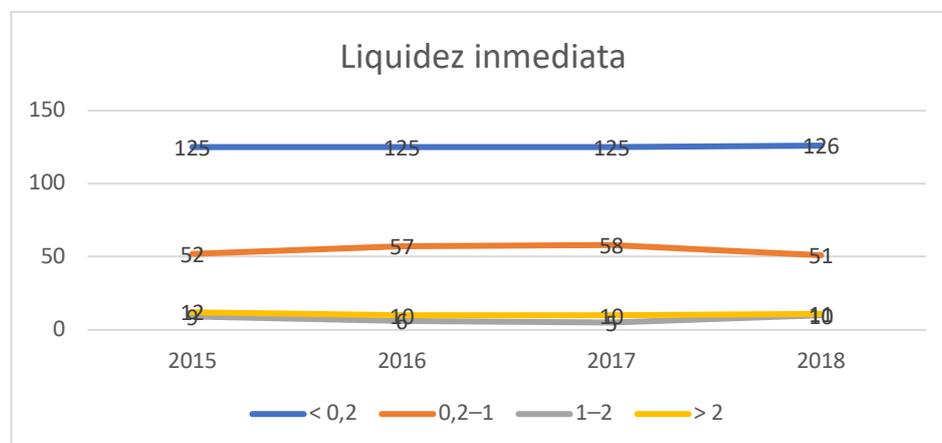
La ratio de liquidez inmediata viene determinada por el cociente entre la tesorería y el pasivo líquido. Mediante esta magnitud se mide la capacidad de las empresas para satisfacer sus deudas a corto plazo sin peligro de suspensión de pagos. Lo ideal es que el resultado de la ratio este próximo a 1. Si es inferior indicaría que con los recursos a corto plazo la empresa no puede pagar sus deudas a corto plazo, es decir, existe riesgo de suspensión de pagos. Por otro lado, si el valor está muy por encima de 1 nos indica que la empresa posee activos sin rendimiento, o lo que es lo mismo, existe un exceso de liquidez.

Tabla 5.2. Evolución de la ratio de liquidez inmediata

Liquidez Inmediata	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 0,2	125	63,1	125	63,1	125	63,1	126	64
0,2-1	52	26	57	28,8	58	29	51	25,8
1-2	9	4,5	6	3	5	2,5	10	5
> 2	12	6	10	5	10	5	11	5,6
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.2. Evolución de la ratio de liquidez inmediata



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

Como se puede observar en el gráfico, en cuanto a las entidades con ratio de liquidez inmediata inferior a 0,2, el número de las mismas no varía mucho durante este período y este rango es representado por la gran mayoría de las empresas del sector. Esto indica que es un sector con problemas de liquidez a corto plazo, porque su tesorería muestra poca capacidad de pago de las deudas a corto plazo y existe, por tanto, un riesgo importante de suspensión de pagos. Dicho valor también podría indicar que hay un alto nivel de endeudamiento, es decir, que algunas de estas empresas han solicitado préstamos para poder continuar con la actividad.

El número de empresas que tienen valores entre 0,2 y 1 no cuentan con recursos ociosos y utilizan gran parte de la liquidez para realizar inversiones financieras a corto plazo. Cabe destacar un leve incremento de seis empresas en este rango de valores entre 2015 y 2017, volviendo a caer en 2018 en 7 empresas con respecto al año anterior. Esta variación se refleja al contrario en las empresas con rangos de valores entre 1 y 2, que ha ido disminuyendo ligeramente hasta recuperar de nuevo el número de empresas iniciales en 2018, al igual ocurre con las empresas con una ratio mayor a 2.

Las empresas cuyo ratio de liquidez inmediata está en estos valores (>2) no emplean correctamente sus disponibilidades líquidas, es decir, no utilizan sus recursos apropiadamente lo que supone un coste de oportunidad.

Ratio de solvencia

La ratio de solvencia, también conocido como liquidez general o distancia de la suspensión de pagos, se puede calcular mediante el cociente del activo corriente y el pasivo corriente. Indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo comparando la cantidad de riqueza disponible (activo corriente) y las deudas que se deberán atender en el corto plazo (pasivo corriente).

Es recomendable que el valor de esta ratio se encuentre entre 1,2 – 1,5 lo que significa que por cada euro a pagar a corto plazo la empresa debería disponer de 1,2 a 1,5 euros. Si el valor está por debajo de dicho rango puede mostrar problemas de liquidez y si se encuentra por encima puede indicar una inadecuada gestión del activo corriente, por ejemplo, en el cobro a clientes o elevadas existencias, con la posterior pérdida de rentabilidad por mantener activos ociosos.

Tabla 5.3. Evolución de la ratio de solvencia

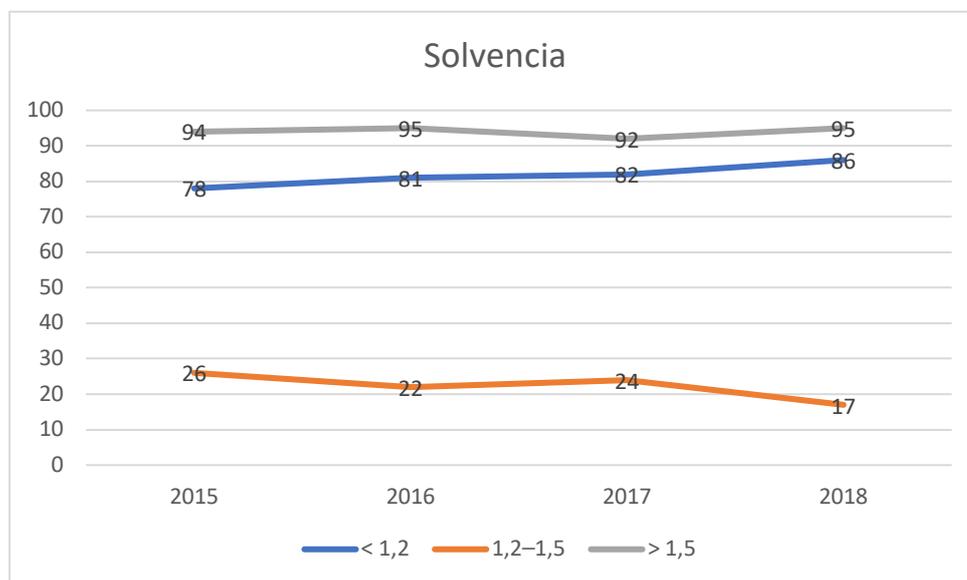
Ratio de solvencia	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 1,2	78	39	81	40,9	82	41	86	43
1,2–1,5	26	13,1	22	11,1	24	12,1	17	9
> 1,5	94	47,5	95	48	92	46,5	95	48
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Es destacable la gran cantidad de la muestra que cuenta con una ratio de solvencia menor a 1,2, habiendo aumentado un 10,2% el número de empresas con dicho valor de ratio entre los años 2015 y 2018, pasando de 78 empresas en 2015 a 86 en 2018. Esta situación es preocupante ya que no cuentan con los recursos suficientes para hacer frente a los pagos a corto plazo, lo que podría llevar a una situación de insolvencia. La

circunstancia de estas empresas se podría corregir replanteando la situación de su exigible, es decir, pasando las deudas de corto plazo a largo plazo.

Gráfico 5.3. Evolución de la ratio de solvencia



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Las empresas del sector del comercio al por menor de textiles que tienen un valor de la ratio que oscile entre 1,2 y 1,5 cuentan con una situación no preocupante en cuanto a la liquidez menos inmediata, ya que liquidando el activo corriente las empresas tienen sobrada capacidad de pago para cubrir el exigible a corto plazo. En el gráfico se observa que la mayor variación de las empresas con este valor ha sido una disminución de casi el 35% entre los años 2015 y 2018. No obstante, hay que tener en cuenta que dentro del activo corriente no es todo tesorería, es decir, no todas las partidas son medios líquidos ya que tengo existencias que todavía no he vendido y por lo tanto, no puedo exigir su cobro; puedo tener clientes o deudores que si que es cierto que puedo tener derecho a cobro contra ellos pero no de manera inmediata; tengo inversiones temporales que son a corto plazo pero que igual no me conviene vender porque pierdo dinero, etc.

Por último, en cuanto al número de sociedades con una ratio mayor a 1,5 podemos observar que la mayoría de las empresas se encuentran en esta situación y que se ha mantenido más o menos estable a lo largo de los años, situándose alrededor de un 48% de la muestra, aunque podemos ver una bajada de 3 empresas en el año 2017. Esta situación indica que estas sociedades pueden disponer de recursos ociosos ya que el activo corriente es bastante mayor que el pasivo corriente, por lo que deberían disminuir el importe del activo corriente.

Ratio de prueba ácida

La ratio de prueba ácida se obtiene dividiendo el activo corriente sin las existencias entre el pasivo corriente, es decir, nos indica la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo sin riesgo de suspensión de pagos, pero esta vez, teniendo en cuenta también el realizable. En general, lo ideal es que el valor de la ratio se encuentre próximo a la unidad para así evitar problemas de liquidez, pero depende del

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

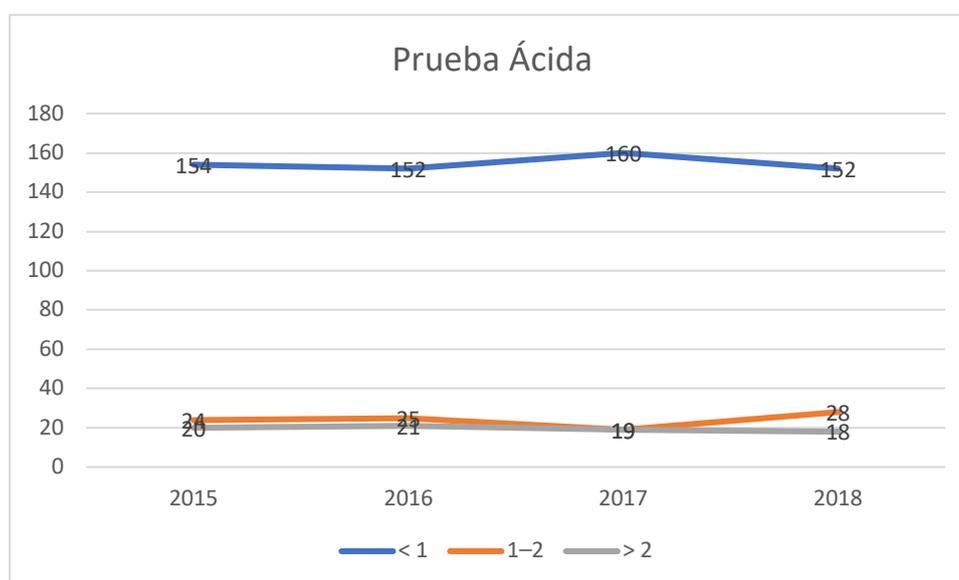
sector al que nos refiramos. Si el valor de la ratio se encuentra por debajo de la unidad nos indica que con los recursos a corto plazo la empresa no puede hacer frente a sus deudas a corto plazo, es decir, existe riesgo de suspensión de pagos. Si es muy superior a la unidad nos está advirtiendo de la existencia de un exceso de liquidez, es decir, que la empresa tiene activos sin rendimiento.

Tabla 5.4. Evolución de la ratio de prueba ácida

Prueba Ácida	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 1	154	78	152	77	160	81	152	77
1-2	24	12	25	12,6	19	9,6	28	14
> 2	20	10	21	10,6	19	9,6	18	9
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.4. Evolución de la ratio de prueba ácida



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Como se puede observar en el gráfico, el 78% de las empresas de la muestra tienen un valor del ratio de prueba ácida menor que uno. Como se está analizando un sector comercial, estos porcentajes tienen mucho sentido ya que representan el peso tan importante de las existencias. Aunque en muchos sectores se recomienda que esta ratio esté próxima a uno, este sector no está muy perjudicado si el valor del mismo es menor que la unidad, pero es importante no exagerar debido a que el almacén de las existencias conlleva altos costes lo que no siempre puede beneficiar a las empresas.

El número de empresas con un valor de la ratio entre 1 y 2 se mantiene constante, con una leve disminución en el año 2017 del 24% que se volvió a recuperar en 2018, de este modo la política de dichas empresas no se basa tanto en el almacenamiento de existencias sino en tener recursos más líquidos que las mercaderías. El número de las empresas con una ratio de prueba ácida mayor que 2 también se mantiene constante, sin grandes cambios a lo largo de los años. Las empresas con un valor del ratio en dicho rango se ven afectadas negativamente, por lo que la rentabilidad de las mismas puede

verse disminuida y también habrá más recursos ociosos, lo que daría lugar a una disminución del beneficio.

5.2.2. Análisis a largo plazo

Ratio de solvencia global

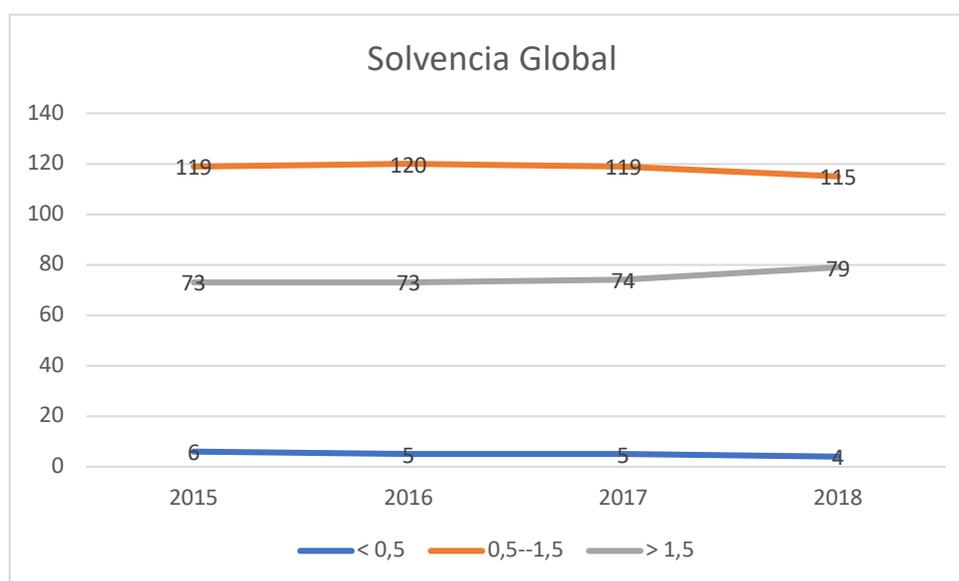
La ratio de solvencia global mide la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas a largo plazo. Lo adecuado es que el valor de la ratio se encuentre próximo a 1,5 para que el negocio funcione correctamente. Para obtener el importe de esta ratio debemos dividir el activo total entre el pasivo total.

Tabla 5.5. Evolución de la ratio de solvencia global

Solvencia Global	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 0,5	6	3,0	5	2,5	5	2,5	4	2
0,5--1,5	119	60,1	120	60,6	119	60,1	115	58,1
> 1,5	73	36,9	73	36,9	74	37,4	79	39,9
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.5. Evolución de la ratio de solvencia global



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En el gráfico podemos observar como en 2016 ha disminuido en un 25% el número de empresas con una ratio menor a 0,5 con respecto al año 2013. Las sociedades que se sitúan en este rango muestran un nivel de solvencia muy bajo debido a un exceso de deuda. Dichas empresas deberían tratar de reducir el pasivo para evitar problemas en el desarrollo de la actividad ya que, además, esta situación afecta negativamente en la confianza y en las decisiones futuras de los acreedores.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

La mayor parte de las empresas del sector cuentan con una ratio de solvencia global entre 0,5 y 1,5, aunque ha ido disminuyendo hasta encontrarnos en 2018 con un 3,4% menos de empresas en esta situación con respecto al 2015. En cambio, en 2018 aumenta el número de empresas con una ratio mayor a 1,5 en un 13,4%, el valor de la ratio de estas empresas muestra que son capaces de afrontar sus obligaciones y representan así una imagen favorable al exterior. Sin embargo, hay que tener cuidado porque una magnitud demasiado elevada de la solvencia global podría significar una falta de productividad, debido a la existencia de recursos ociosos, es decir, a la inutilización de sus activos para generar recursos.

Ratio de autonomía financiera

La autonomía financiera se calcula como el cociente entre el pasivo no exigible y las deudas totales de la empresa. Es el nivel de independencia con el que cuenta la sociedad según el origen o fuente de los recursos financieros que emplea. Nos muestra por cada unidad monetaria de recursos ajenos aplicados en la actividad cuánto se emplea en recursos propios. Si su valor es superior a la unidad, es decir, el pasivo no exigible es mayor que la deuda total, nos señala la situación de independencia del exterior, por lo que, desde un punto de vista psicológico, se transmite la idea de que son los propietarios de la empresa quienes llevan el mando, es decir, que tiene un negocio que es suyo.

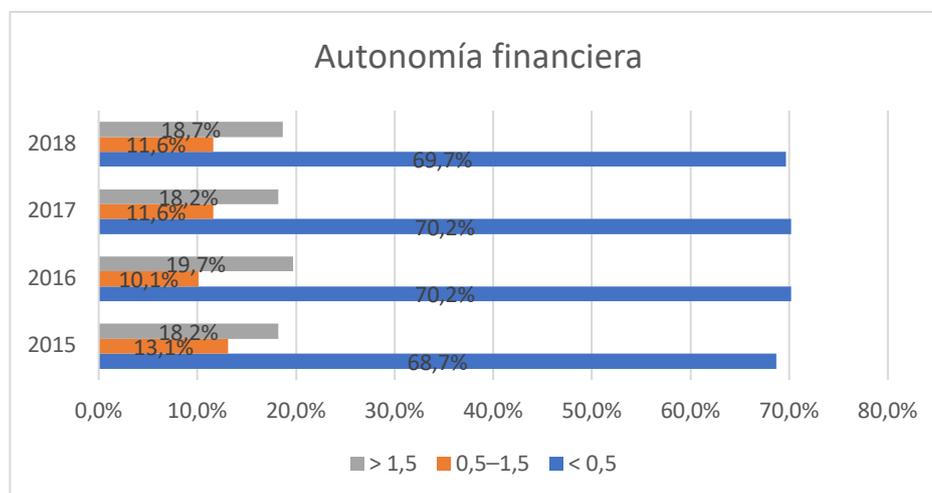
No existe una definición del valor adecuado para esta ratio, pero es comúnmente aceptado un valor comprendido en el intervalo 0,8 – 1,5. Cuanto más alto sea este valor, de mayor autonomía financiera gozará la empresa.

Tabla 5.6. Evolución de la ratio de autonomía financiera

Autonomía financiera	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 0,8	136	68,7	139	70,2	139	70	138	69,7
0,8--1,5	26	13,1	20	10	23	12	23	11,6
> 1,5	36	18	39	19,7	36	18	37	19
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.6. Evolución de la ratio de autonomía financiera



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

El 70% de las sociedades del sector del comercio al por menor de textiles tiene un valor del ratio de autonomía financiera menor que 0,8, lo cual muestra una gran dependencia de la financiación externa por parte de estas sociedades y se tendría que modificar esta práctica que aplican las empresas porque les podría desfavorecer.

En relación a las empresas con valores comprendidos entre 0,8 y 1,5, se puede observar una tenue disminución del número de estas. Dicha disminución indica que hay más dependencia de la financiación ajena. Por último, el ratio de autonomía financiera con un valor superior a 1,5 indica que hay una pequeña parte de la muestra que se financia totalmente con fondos propios. Esto podría plasmar una situación de estabilidad que genera un gran poder sobre los acreedores y las entidades financieras.

5.2.3. Análisis de resultados

Importe neto de la cifra de negocios

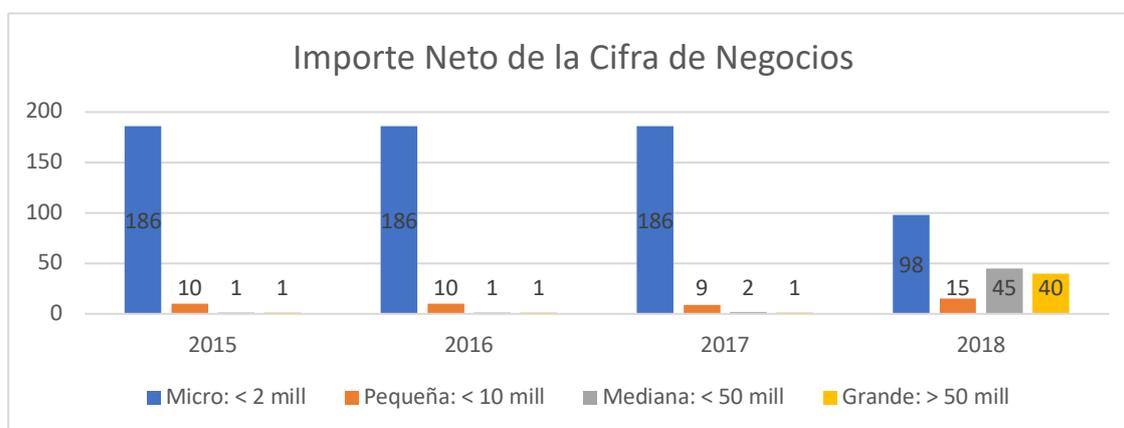
El importe neto de la cifra de negocios (INCN), en el sector del comercio al por menor de textiles, se obtiene descontando al importe generado por las ventas de los productos la cuantía de cualquier descuento, bonificación e impuesto relacionado con las ventas. Se puede clasificar a las empresas teniendo en cuenta este importe, dando lugar a empresas grandes, medianas, pequeñas y microempresas. Al conjunto de las tres últimas se le denomina de forma abreviada pymes (pequeñas y medianas empresas).

Tabla 5.7. Evolución del importe neto de la cifra de negocios

Importe Neto de la Cifra de Negocios	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
Micro: <2 mill	186	94	186	94	186	94	101	51
Pequeña: <10 mill	10	5	10	5	9	5	12	6,1
Mediana: <50 mill	1	0,5	1	0,5	2	1,0	29	14,6
Grande: >50 mill	1	0,5	1	0,5	1	0,5	56	28
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.7. Evolución del importe neto de la cifra de negocios



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

Lo que más llama la atención en el gráfico es que el mayor número de empresas son consideradas microempresas, es decir, son empresas con un INCN inferior a 2 millones de euros. En los dos primeros años tan sólo aparece una sola empresa mediana y una sola empresa grande, estas son Ribes y Casals SA y Primark Tiendas SLU respectivamente, en 2017 además de las mencionadas se percibe la aparición de otra sociedad mediana (Gucamasi SA). Cabe destacar que en el último año el número de microempresas cae drásticamente en un 47%, esta caída ocasiona el aumento de empresas medianas y grandes que se eleva de manera radical, pasando a 45 empresas con un INCN entre 10 y 50 millones (medianas) y a 40 empresas con un INCN mayor a 50 millones (grandes). Respecto a las empresas pequeñas, es decir, empresas con un INCN inferior a 10 millones, se mantienen constantes los dos primeros años con un pequeño aumento de 1 empresa en 2017 y un incremento aún mayor en 2018 de 6 empresas. Por todo ello se puede afirmar que hay una mejora lo que origina el crecimiento del sector, esto puede ser debido a que la buena marcha del sector ha permitido a las empresas crecer, ya que como vimos, en los últimos años aumentó en España el gasto per cápita en ropa.

EBITDA

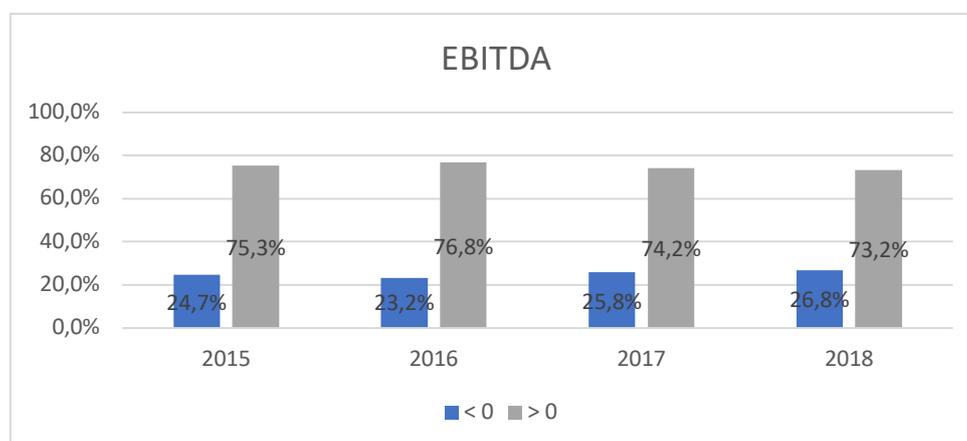
“El EBITDA (“Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortization”), también conocido como resultado bruto de explotación, es el concepto de resultados antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Es decir, muestra el beneficio bruto de explotación antes de la deducción de los gastos financieros y sirve a los expertos en información financiera para evaluar el comportamiento y la situación financiera de las empresas” (BBVA 2018).

Tabla 5.8. Evolución del EBITDA

EBITDA	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 0	49	24,7	46	23	51	25,8	53	26,8
> 0	149	75,3	152	77	147	74,2	145	73,2
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.8. Evolución del EBITDA



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En cuanto al análisis de esta magnitud, se observa una disminución de 3 empresas en 2016 con un EBITDA negativo, este descenso es un buen indicador, debido a que hay más empresas cuyos gastos han disminuido y han aumentado los beneficios. Sin embargo en 2017 y 2018 se produce un ligero aumento de las empresas que tienen un EBITDA negativo ya que en 2015 había un 24,7% y en 2018 el número de estas ha llegado a ser 26,8%, estas empresas deberían cambiar su estrategia y su política de ventas si quieren seguir desarrollando su actividad.

Respecto a las empresas con un EBITDA positivo, el número de estas aumento en 2016 lo que significa que más empresas del sector ganan más con su actividad en ese año, lo que se puede traducir en un aumento de las ventas. Sin embargo, en los dos últimos años el número de empresas con EBITDA positivo disminuyó, pasando de un 75,3% en 2015 a un 73,2% en 2018.

Beneficio neto

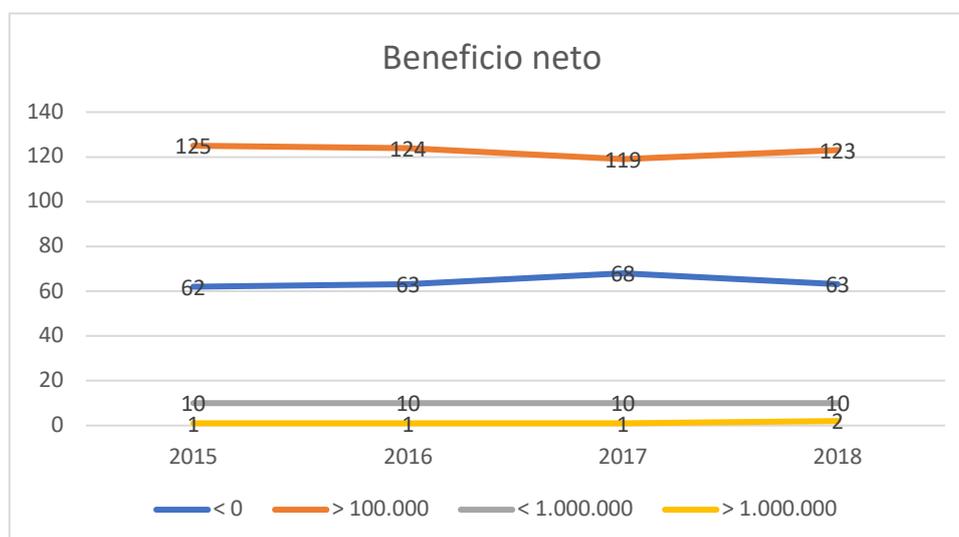
El beneficio neto o resultado del ejercicio determina la capacidad de la empresa para conseguir beneficios de su actividad tomando en consideración la totalidad de los gastos que ha cometido la sociedad durante el ejercicio (intereses, impuestos, amortizaciones, etc.).

Tabla 5.9. Evolución del beneficio neto

Beneficio Neto	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 0	62	31	63	31,8	68	34	63	31,8
>100.000	125	63,1	124	63	119	60	123	62,1
<1.000.000	10	5	10	5	10	5	10	5
>1.000.000	1	0,5	1	0,5	1	0,5	2	1
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.9. Evolución del EBITDA



ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Lo que llama la atención en el gráfico es la gran cantidad de empresas con un beneficio neto negativo, representando entre un 31% y un 34% a lo largo de los cuatro años analizados. Además, en 2017 el número de empresas con beneficio neto negativo aumentó en cinco empresas con respecto al año anterior, estas cinco empresas son las mismas que en el análisis del EBITDA pasaron de un resultado positivo a uno negativo en el año 2017. Esta situación se puede deber a una mala gestión de la actividad.

Las empresas que tienen un beneficio neto que oscila entre 0 y 100.000 € representan la mayor parte del sector, ya que en 2015 había un 63,1% que disminuyó hasta 62,1% en 2018. En cuanto a las empresas con un beneficio neto entre 100.000€ y 1.000.000€ se ha mantenido constante a lo largo de los cuatro años, representando un 5% del total de empresas.

Finalmente, nos encontramos con las compañías que tienen un beneficio neto superior a 1.000.000 €, que representan el 0,5% y, por tanto, la minoría del sector. En este caso, tenemos sólo una empresa en los tres primeros años, que es Primark Tiendas SLU; mientras que en el año 2018 además de la ya mencionada nos encontramos con Matarranz y Compañía SL. Vemos que la empresa común a los cuatro años se ha mencionado también en el análisis del importe neto de la cifra de negocios, así que es razonable que tengan un beneficio neto tan alto ya que son empresas grandes.

Margen sobre ventas

El margen sobre ventas es un indicador a partir del cual se obtiene la rentabilidad de una sociedad excluyendo los impuestos y los intereses, indica que proporción de cada unidad vendida persiste en la organización en forma de beneficio. Viene determinado por el cociente entre el resultado de explotación y el importe neto de la cifra de negocios. Obviamente, es conveniente que esta magnitud sea elevada debido a que de esta manera nos asegurará la supervivencia de la empresa ante grandes cambios en el volumen de negocio.

Tabla 5.10. Evolución del margen sobre ventas

Margen sobre ventas	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 0	59	29,8	54	27	69	35	85	42,9
0—0,1	115	58,1	113	57,1	105	53	100	50,5
> 0,1	24	12	31	15,7	24	12	13	6,6
	198		198		198		198	

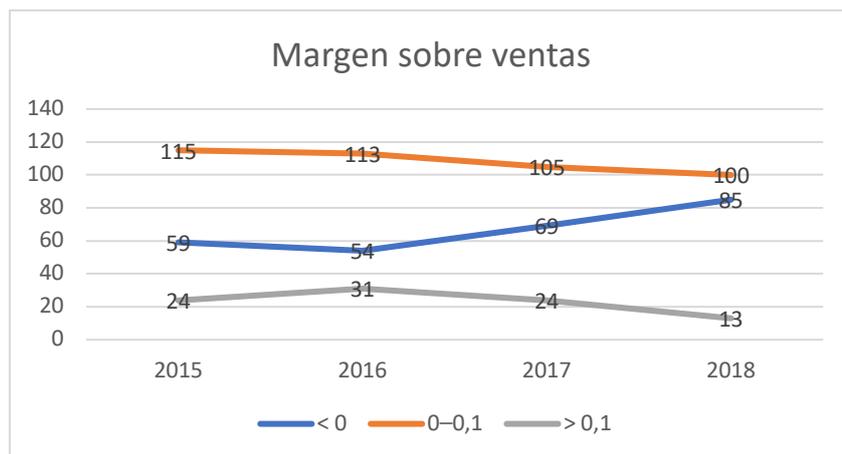
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Las sociedades que cuentan con un margen sobre ventas negativo deberán tomar medidas y rectificar el resultado de explotación ya que no pueden llevar a cabo su actividad de manera adecuada con esta magnitud negativa. Como podemos ver en el gráfico, el número de dichas empresas está aumentando en gran medida y además, cabe destacar que sigue siendo superior al número de empresas con un valor del indicador de margen sobre ventas superior a 0,1. En cuanto a estas últimas, representan sólo el 6,6% del total de las empresas del sector. Dichas empresas serán las únicas

capaces de afrontar los gastos de impuestos o intereses si surgen variaciones negativas.

Las sociedades que cuentan con un margen sobre ventas que oscila entre 0 y 0,1 se encuentran en una situación bastante mejorable teniendo en cuenta que si el valor del resultado de explotación disminuye el importe de esta magnitud puede llegar a ser negativo, de modo que, las puede perjudicar. Estas empresas representan la mayor parte del sector y lo más aconsejable sería modificar su política de gestión para poder afianzar un futuro estable para las mismas.

Gráfico 5.10. Evolución del margen sobre ventas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

5.2.4. Análisis de la rentabilidad

Rentabilidad económica (ROA)

La rentabilidad económica (en adelante ROA) es el rendimiento que consiguen los activos de la empresa, indistintamente del modo en que estén financiados, es decir, es la rentabilidad que se obtiene por cada unidad invertida, independientemente de quién la aporte a la sociedad. Por lo tanto, indica la tasa con la cual son remunerados los activos de la empresa. Se calcula como el cociente entre el resultado de explotación y el activo total.

Tabla 5.11. Evolución de la rentabilidad económica

Rentabilidad Económica	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 0%	59	29,8	54	27	69	35	59	29,8
0%--5%	90	45,5	94	47	83	42	90	45,5
> 5%	49	24,7	50	25	46	23	49	24,7
	198		198		198		198	

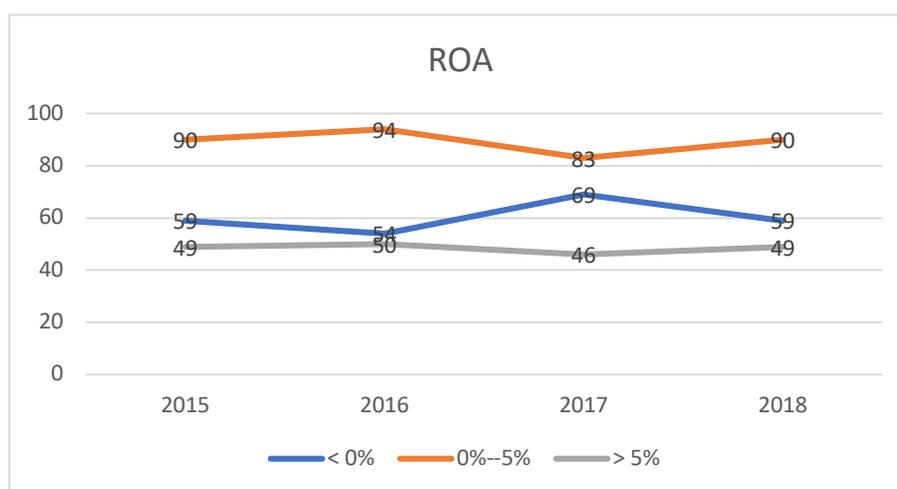
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Las empresas que presentan una rentabilidad económica negativa simbolizan el 29,8% en 2015, al igual que en el último año, 2018. Sin embargo, a lo largo del 2016 y 2017 ha habido variaciones, podemos observar una disminución en el número de empresas en el 2016 llegando al 27%. Dicha aminoración supuso un buen progreso para el sector

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

puesto que la eficiencia económica de determinadas sociedades se ha visto aumentada. No obstante, estos valores en 2018 son muy elevados representando más de un cuarto del sector. Aquellas empresas con una rentabilidad económica negativa podrían solucionar la situación incluyendo algunos cambios en su política de venta como incrementar el margen sobre ventas, esto se puede conseguir incrementando el precio de venta o reduciendo los costes. Otra opción es incrementar la rotación aumentando las ventas en una proporción mayor que el activo o reduciendo las inversiones, dicho de otra manera, habría que aumentar las ventas manteniendo la estructura económica (activo) y aprovechando mejor la capacidad productiva, o habría que conservar el nivel de ventas, pero reduciendo activo (con menos existencias o saldos de clientes).

Gráfico 5.11. Evolución de la rentabilidad económica



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

En relación a las sociedades con una ROA que se encuentra entre el 0% y 5% representan la mayor parte del sector y a pesar de que se sitúan en una posición más adecuada que las empresas con ROA negativo aún pueden lograr unas cifras mayores realizando algunos cambios. Finalmente, en cuanto a las empresas con rentabilidad económica mayor al 5%, son las más interesantes para los inversores ya que obtienen mayores beneficios con su inversión y de una forma más rápida y eficiente que el resto de empresas. De modo que, las sociedades que cuentan con una ROA mayor al 5% maximizan la rentabilidad y la eficiencia económica del negocio.

Rentabilidad financiera (ROE)

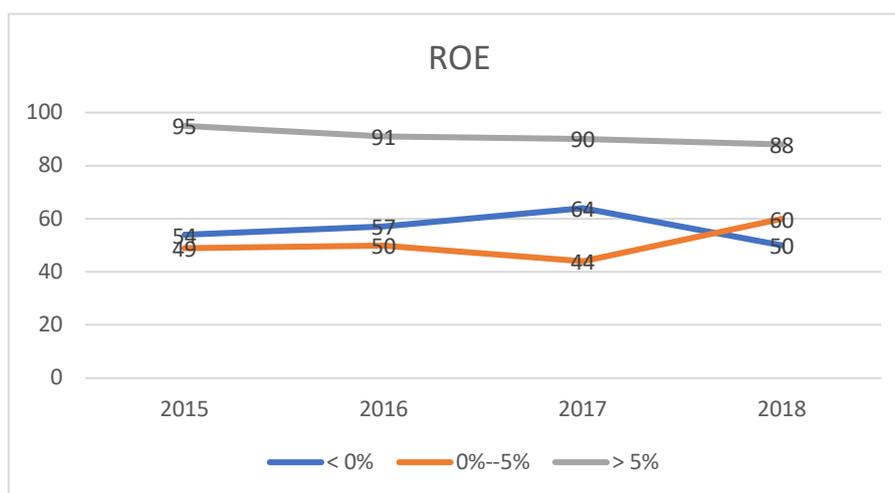
La rentabilidad financiera (en adelante ROE) es la rentabilidad obtenida por los accionistas sobre sus fondos propios, es decir, muestra el beneficio generado por la empresa con relación al capital aportado por los socios. Se obtiene como el cociente entre el resultado del ejercicio y fondos propios.

Tabla 5.12. Evolución de la rentabilidad financiera

Rentabilidad Financiera	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 0%	54	27	57	28,8	64	32	50	25
0%--5%	49	24,7	50	25	44	22	60	30
> 5%	95	48,0	91	46,0	90	45	88	44
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.12. Evolución de la rentabilidad financiera



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Como podemos observar en el gráfico, alrededor de un cuarto de las empresas del sector cuentan con una ROE negativa, esto muestra que los accionistas están invirtiendo en la empresa sin percibir beneficio alguno, por ello, dichas empresas no son muy interesantes para los inversores. Deberán llevar a cabo medidas que corrijan la gestión de la actividad para mostrar una imagen más favorable al exterior, como incrementar el margen o la rotación.

El número de empresas en 2018 con una ROE entre 0% y 5% se ha incrementado en un 22% con respecto al año 2015. Los accionistas más beneficiados son aquellos que han invertido en las empresas con una ROE mayor que 5%, sin embargo, el número de empresas que se encuentran en esta situación han disminuido en un 7,4%. Dichas empresas cuentan con una buena gestión del negocio y no necesitan financiación por parte de los accionistas.

Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero se obtiene mediante el cociente entre la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica. Si la ratio es superior a la unidad indica que es aconsejable pedir financiación a acreedores antes que a los propietarios de la empresa, mientras que por el contrario, si es inferior a la unidad es preferible financiarse con recursos propios.

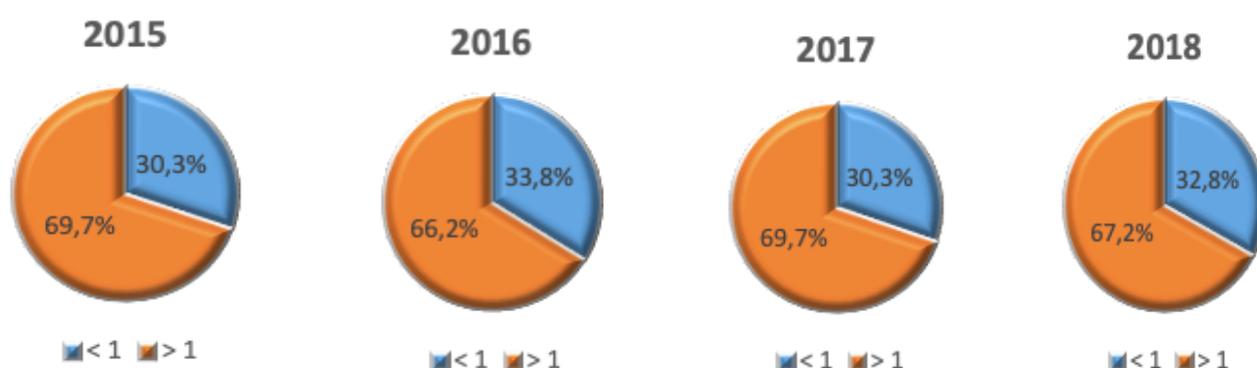
ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

Tabla 5.13. Evolución del apalancamiento financiero

Apalancamiento Financiero	2015		2016		2017		2018	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
< 1	60	30,3	67	33,8	60	30,3	65	32,8
> 1	138	69,7	131	66,2	138	69,7	133	67,2
	198		198		198		198	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Gráfico 5.13. Evolución del apalancamiento financiero



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Como podemos contemplar, el sector del comercio al por menor de textiles está formado en su mayor parte por empresas con un apalancamiento financiero superior a la unidad, es decir, los accionistas consiguen una rentabilidad mayor que la empresa. Esto sirve como referencia a la hora de escoger alternativas de financiación, permitiendo plantear la opción, y siempre dentro de los límites razonables para la solvencia, de (en caso de requerir financiación para inversiones futuras) financiar su actividad con recursos ajenos.

En lo referente a las empresas con un apalancamiento financiero inferior a la unidad nos orienta a que si la empresa debe plantearse en el futuro realizar inversiones que deba financiar, debería plantearse hacerlo con financiación propia. Esta situación podría generar insatisfacción en los accionistas debido a que, como la rentabilidad de los accionistas es inferior a la de la propia empresa, no reciben beneficios y además se utilizan los fondos aportados.

6. CONCLUSIONES

Después de haber realizado un análisis completo del sector textil, cabe destacar que se trata de una parte muy significativa en la economía a nivel mundial. Las áreas geográficas que cuentan con un mayor desarrollo de este sector son los países asiáticos debido al bajo coste de producción, es por ello que muchas empresas deciden deslocalizar hacia dichos países. En cuanto a la Unión Europea la deslocalización cada vez está menos presente debido a las mayores exigencias de los consumidores, ya que requieren una alta rotación de colecciones, y es por eso que muchas empresas textiles europeas deciden ubicarse en zonas próximas al consumidor final.

Como hemos podido observar previamente, en España tiene gran peso las importaciones y exportaciones, por lo que las empresas nacionales deben competir para ser capaces de proseguir en el mercado. Hoy en día, el nivel de desarrollo de la industria textil en la Unión Europea es menor que en los países orientales a causa de la existencia de restricciones como ciertas leyes que regulan el sector.

En cambio, en el último año España ha progresado mejorando sus cifras después de haberse registrado en el 2017 las cifras más bajas de los cuatro años analizados. Por esta razón, un propósito en España es ampliar el número de empresas dedicadas al sector textil consiguiendo así ser un referente a nivel internacional. Actualmente, existe una gran cantidad de empresas dedicadas a esta industria, tratándose la mayoría de ellas de empresas pequeñas con un beneficio neto que no supera los 100.000 euros anuales. Del mismo modo, todas estas empresas colaboran positivamente para toda la población, debido a que, además de tener un peso importante en la economía, tiene gran influencia en relación a la ocupación de la población activa. Asimismo, todos tenemos alguna relación con este sector, dado que tratamos de reflejar nuestra personalidad a través de las prendas.

Por medio de este trabajo, cualquier persona interesada puede examinar las ventajas e inconvenientes que pueden surgir al formar parte de una industria tan compleja. Además, he llegado a la conclusión de que puede ser un momento correcto para iniciar una actividad en este sector ya que se encuentra en crecimiento y tiene buenas expectativas de futuro.

En relación al análisis económico y financiero realizado desde el año 2015 hasta el 2018, el sector aún cuenta con un número elevado de empresas con un fondo de maniobra negativo. Además, la mayoría de las empresas tienen un nivel de liquidez inmediata muy bajo, pudiendo indicar que poseen un alto nivel de endeudamiento. También podemos ver como la mayoría de las empresas tienen una ratio de autonomía financiera bastante bajo, es decir, la mayoría de las empresas del sector se decantan por la financiación ajena. En cambio, existe una mejoría en la ratio de solvencia global por lo que a pesar del alto nivel de endeudamiento las empresas pueden hacer frente a algunos pagos. Como conclusión general, sería recomendable disminuir el nivel de endeudamiento y optar por la financiación con recursos propios.

En cuanto al análisis de resultados, cada vez hay más empresas que obtienen mayores ingresos con su actividad pero al mismo tiempo cada vez hay más empresas con mayores gastos provocando un beneficio negativo. Dichas empresas deberían introducir cambios para reducir costes y obtener algún beneficio mínimo, asegurando así su supervivencia. Muchas de las empresas que obtienen beneficios reduciendo los costes es debido a que importan los productos textiles del extranjero a un precio menor cuando anteriormente trabajaban con proveedores locales.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

Una vez llevado a cabo el análisis de las rentabilidades podemos concluir que la mayor parte de las empresas del sector ofrecen a sus accionistas una rentabilidad mayor que la inversión realizada por estos. Esto provoca una mayor atracción para invertir en el sector de la moda, pues una vez finalizado el 2018 sería una opción recomendable ya que existían muchas probabilidades de crecer y convertirse en una gran competencia. Sin embargo, en 2019, se observó un gran cambio en los hábitos de consumo que hizo estar contra las cuerdas al mundo de la moda, según El Economista, 2019, “la gente prefiere hacer un viaje o cenar fuera a gastarse el dinero en ropa”. Además, en 2020 las empresas se están enfrentando a uno de los momentos más retadores a causa de la crisis sanitaria provocada por el covid-19, donde gran parte de las empresas se han visto obligadas a cerrar ya que con los consumidores encerrados en sus casas no han conseguido hacer frente a sus gastos. Por todo ello, hoy en día no es un buen momento para invertir en el sector textil.

Para finalizar, en cuanto a las competencias que considero haber desarrollado con la realización del trabajo podría destacar la capacidad de análisis e interpretación de datos, ya que para la elaboración del trabajo he tenido que consultar diferentes fuentes e interpretar la información. Además, he podido indagar y aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera.

7. BIBLIOGRAFÍA

BBVA, 2018. ¿Qué es el EBITDA? BBVA NOTICIAS [en línea]. [Consulta: 16 mayo 2020]. Disponible en: <https://www.bbva.com/es/que-es-el-ebitda/>.

BOLETIN, E., 2018. ¿Qué europeos gastan más en ropa y calzado? EL BOLETIN [en línea]. [Consulta: 3 marzo 2020]. Disponible en: <https://www.elboletin.com/noticia/157807/economia/que-europeos-gastan-mas-en-ropa-y-calzado.html>.

EDITORIAL VÉRTICE, 2012. Análisis contable. Málaga: Vértice. ISBN 9788499314655.

El sector textil en 2018 EAE Business School 2018. Marketing.eae.es [en línea]. [Consulta: 16 febrero 2020]. Disponible en: http://marketing.eae.es/prensa/SRC_SectorTextil.pdf.

ELECONOMISTA.ES, 2018. La industria textil vuelve a Europa - elEconomista.es. [en línea]. [Consulta: 27 febrero 2020]. Disponible en: <https://www.eleconomista.es/editoriales/noticias/8244555/03/17/La-industria-textil-vuelve-a-Europa.html>.

ELECONOMISTA.ES, 2019. La moda ya no está de moda: las razones que explican la debacle del sector textil en España – elEconomista.es. [en línea]. [Consulta: 24 junio 2020]. Disponible en: <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/9656435/01/19/La-moda-ya-no-esta-de-moda-las-razones-que-explican-la-debacle-del-sector-textil-en-Espana.html>

GARRIDO MIRALLES, P., 2017. Análisis de estados contables [en línea]. Madrid: Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. [Consulta: 29 abril 2020]. ISBN 9788436837896. Disponible en: <https://public.ebookcentral.proquest.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=5757003>.

Informe Sectorial CESCE 2017 Sector textil. Saladeprensacesce.com [en línea]. [Consulta: 8 febrero 2020]. Disponible en: <http://www.saladeprensacesce.com/informe-sectorial-2017/pdf/textil.pdf>.

Informe Sectorial CESCE 2019 Textil. Issuu [en línea]. [Consulta: 5 febrero 2020]. Disponible en: https://issuu.com/cesce.es/docs/informe_sectorial_cesce_2019_textil.

La importancia del comercio electrónico en la actualidad. Escuela de Formación Empresarial [en línea], 2018. [Consulta: 24 febrero 2020]. Disponible en: <https://efem.es/importancia-del-comercio-electronico/>.

La industria española entra en recesión y destruye empleo por primera vez desde 2012. El Confidencial [en línea], 2019. [Consulta: 18 abril 2020]. Disponible en: https://www.elconfidencial.com/economia/2019-02-01/industria-recesion-destruye-empleo-primera-vez_1797006/.

La industria española entra en recesión y destruye empleo por primera vez desde 2012. El Confidencial [en línea], 2019. [Consulta: 24 junio 2020]. Disponible en: https://www.elconfidencial.com/economia/2019-02-01/industria-recesion-destruye-empleo-primera-vez_1797006/

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL SECTOR TEXTIL

NOTICIAS.UNIVERSIA.ES. El papel del comercio electrónico en la actualidad. Noticias Universia España [en línea]. [Consulta: 24 febrero 2020]. Disponible en: <https://noticias.universia.es/educacion/noticia/2018/01/25/1157683/papel-comercio-electronico-actualidad.html>.

Qué es el fondo de maniobra y cómo se calcula. Blog de Quipu | Facturación para Autónomos, freelance, empresas y pymes [en línea], 2017. [Consulta: 27 abril 2020]. Disponible en: <https://getquipu.com/blog/que-es-el-fondo-de-maniobra-y-como-se-calcula/>.

Ratio de Solvencia: Fórmula e Interpretación [Con EJEMPLOS]. CONTABILIDAE [en línea], 2017. [Consulta: 27 abril 2020]. Disponible en: <https://www.contabilidae.com/ratio-solvencia-formula-interpretacion-ejemplos/>.

Sector Textil - El sector en España - Comercio exterior. Idepa [en línea]. [Consulta: 5 febrero 2020]. Disponible en: https://www.idepa.es/detalle-oportunidad/-/asset_publisher/pZrNYOpxJB8w/content/sector-textil-el-sector-en-espana-comercio-exterior.

SMI - Salario Mínimo Interprofesional 2018. datosmacro.com [en línea]. [Consulta: 5 febrero 2020]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/smi?anio=2018>.