



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**Análisis económico y financiero de Scalpers
Fashion, S.L.**

Presentado por Teresa Cebrián Gallego

Tutelado por María Cristina de Miguel Bilbao

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad

Curso: 2024-2025

Agradecimientos.

Gracias a mi tutora, Cristina, por su gran ayuda y sabiduría en el Trabajo de Fin de Grado, por la cercanía y por hacer el camino más fácil.

A mis amigas; sois el regalo más grande que me ha brindado la universidad.

Gracias por acompañarme durante estos años.

No me imagino sin vosotras, somos el mejor equipo.

A mi familia; gracias por estar siempre a mi lado y confiar en mí. Nunca habéis dudado de lo que valía; si soy lo que soy es gracias a vosotros.

A papá y a mamá; gracias por creer en mí más de lo que yo lo hago.

Espero que os sintáis tan afortunados de ser mis padres como me siento yo de ser vuestra hija.

RESUMEN.

En este Trabajo de Fin de Grado se llevará a cabo un análisis económico-financiero de Scalpers Fashion, S.L., una de las principales empresas del sector de la moda, especializada en ropa masculina y femenina, destacando por su estrategia de diferenciación en el mercado.

El trabajo comienza con un breve resumen de la historia y la trayectoria de Scalpers Fashion, S.L. Se realizará un análisis del sector al que pertenece, así como su posicionamiento en el sector de la moda en España.

El núcleo del trabajo se centra en el análisis económico-financiero de Scalpers Fashion, S.L., en el que se estudia detalladamente su estructura patrimonial (evolución y composición), su situación financiera y el análisis de resultados. También se analizará tanto su rentabilidad económica como la financiera.

Finalmente, se presentarán las conclusiones obtenidas a partir del análisis realizado.

PALABRAS CLAVE.

Scalpers Fashion, S.L., Balance de Situación, cuenta Pérdidas y Ganancias, análisis económico-financiero, liquidez, solvencia y rentabilidad.

CÓDIGOS DE CLASIFICACIÓN JEL.

M1: Administración de empresas.

M21: Economía de la empresa.

M41: Contabilidad.

ABSTRACT.

In this Final Degree Project we will carry out an economic-financial analysis of Scalpers Fashion, S.L., one of the main companies in the fashion sector, specialising in men's and women's clothing, standing out for its differentiation strategy in the market.

The work begins with a brief summary of the history and trajectory of Scalpers Fashion, S.L. An analysis will be made of the sector to which it belongs, as well as its positioning in the fashion sector in Spain.

The core of the work focuses on the economic-financial analysis of Scalpers Fashion, S.L., in which its asset structure, its financial situation and the analysis of results are studied in detail. Both its economic and financial profitability will also be analysed.

Finally, the conclusions obtained from the analysis will be presented.

KEYWORD.

Scalpers Fashion, S.L., Balance Sheet, Profit and Loss Account, economic-financial analysis, liquidity, solvency and profitability.

JEL CLASSIFICATION CODES.

M1: Business administration.

M21: Business economics.

M41: Accounting.

ÍNDICE DE CONTENIDOS.

RESUMEN.	5
INTRODUCCIÓN.	10
OBJETIVOS.	10
METODOLOGÍA.	11
1. SCALPERS FASHION, S.L. Y EL SECTOR.	13
1.1. Scalpers Fashion, S.L.	13
1.2. Análisis del sector.	14
1.3. Análisis sectorial: posicionamiento.	26
2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA PATRIMONIAL.	29
2.1. Evolución y composición del Activo.	29
2.2. Evolución y composición del Patrimonio Neto y Pasivo.	37
3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA.	43
3.1. Análisis de la situación financiera a corto plazo o de la liquidez.	43
3.2. Análisis de la situación financiera a largo plazo o solvencia.	52
4. ANÁLISIS DEL RESULTADO.	56
4.1. Análisis del Importe Neto de la Cifra de Negocios.	56
4.2. Análisis de los Resultados.	57
4.3. Significatividad de los costes sobre el Importe Neto de la Cifra de Negocios.	60
5. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD	62
5.1. Rentabilidad Económica	62
5.2. Rentabilidad Financiera.	66
CONCLUSIONES.	70
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	73
ANEXOS	75

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 1.1. Evolución del IPC en España.....	17
Gráfico 1.2. Productos adquiridos a través de Internet por los consumidores online en España durante 2023, por categorías.....	19
Gráfico 2.1. Evolución del Activo Total de Scalpers Fashion, S.L.....	30
Gráfico 2.2. Evolución del Activo Corriente de Scalpers Fashion, S.L.	31
Gráfico 2.3. Evolución de la composición del Activo Total de Scalpers Fashion, S.L.	34
Gráfico 2.4. Evolución del Patrimonio Neto y Pasivo de Scalpers Fashion, S.L.	37
Gráfico 2.5. Evolución del Patrimonio Neto de Scalpers Fashion, S.L.	39
Gráfico 2.6. Evolución de la composición del Patrimonio Neto y Pasivo de Scalpers Fashion, S.L.....	41
Gráfico 3.1. Evolución del Capital Circulante de Scalpers Fashion, S.L.	44
Gráfico 3.2. Evolución de las Necesidades del Fondo de Rotación a la Explotación de Scalpers Fashion, S.L.....	46
Gráfico 3.3. Ratios de Liquidez de Scalpers Fashion, S.L.....	49
Gráfico 3.4. Ratio de Generación de los Flujos de Caja de Scalpers Fashion, S.L.....	51
Gráfico 3.5. Ratio de Solvencia de Scalpers Fashion, S.L.	53
Gráfico 3.6. Ratios de Endeudamiento de Scalpers Fashion, S.L.	55
Gráfico 4.1. Evolución del Importe Neto de la Cifra de Negocios de Scalpers Fashion, S.L. 56	
Gráfico 4.2. Evolución de los Resultados de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Scalpers Fashion, S.L.....	58
Gráfico 4.3. Evolución de la significatividad de los gastos de Scalpers Fashion, S.L.	60
Gráfico 5.1. Margen sobre Ventas y Rotación de Activos de Scalpers Fashion, S.L.	64
Gráfico 5.2. Rentabilidad Económica de Scalpers Fashion, S.L.	65
Gráfico 5.3. Rentabilidad Económica y Financiera de Scalpers Fashion, S.L.	68

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 1.1. Evolución PIB anual de España.....	16
Tabla 1.2. Evolución paro en España.	18
Tabla 1.3. Ingresos de Explotación, Total de Activo y número de empleados de las 25 principales empresas del sector en el último ejercicio (miles de €).....	27
Tabla 5.1. Rentabilidad Económica y su descomposición de Scalpers Fashion, S.L.	63
Tabla 5.2. Rentabilidad Financiera y su descomposición de Scalpers Fashion, S.L.	67

ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura 1.1. Presencia de Scalpers Fashion, S.L. actualmente por el mundo.	14
Figura 1.2. Análisis PESTEL.....	15
Figura 1.3. Modelo de las 5 fuerzas de Porter.	21
Figura 1.4. Análisis DAFO.....	24

INTRODUCCIÓN.

En este Trabajo de Fin de Grado se realiza un análisis económico y financiero de Scalpers Fashion, S.L. abarcando el periodo comprendido entre los ejercicios económicos 2018 y 2022.

Según la Clasificación Nacional del Mercado de Actividades Económicas (CNAE), la empresa pertenece al código 4642, *“Comercio al por mayor de prendas de vestir y calzado”*.

Scalpers Fashion, S.L. ha logrado identificar y aprovechar un nicho en el mercado de la moda, especialmente en la moda masculina, donde se posiciona como una marca premium. Desde sus inicios, la empresa apostó por la diferenciación y exclusividad de sus productos. A lo largo de los años, Scalpers ha experimentado un crecimiento significativo y una gran expansión, consolidándose como una de las marcas más relevantes en su sector.

OBJETIVOS.

Los motivos por los que he elegido esta empresa para realizar su análisis económico-financiero son su éxito a lo largo de su trayectoria profesional y su gran presencia en el sector nacional español.

Los objetivos de este trabajo son los siguientes:

- Estudiar la evolución de Scalpers Fashion, S.L. desde sus inicios hasta la actualidad, tanto en su contexto externo como interno, para poder comprender su desarrollo y expansión en los últimos años.
- Realizar un análisis económico-financiero de la empresa a partir de sus Cuentas Anuales correspondientes al periodo comprendido entre 2018 y 2022, ambos inclusive.

METODOLOGÍA.

En cuanto a la metodología, según Azofra (1995), “el análisis económico-financiero es un proceso metodológico que trata e interpreta la información económica, contable financiera y jurídica, relativa a una empresa o a un colectivo de empresas, con el propósito de emitir un juicio o diagnóstico sobre la evolución pasada, situación actual y posibilidades futuras de la empresa. (p. 9)”

La información económica y financiera utilizada para elaborar dicho análisis, principalmente, se ha obtenido recurriendo a la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) consiguiendo las Cuentas Anuales Individuales (Balance de Situación, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Estado de Flujos de Efectivo y Estado de Cambios en el Patrimonio Neto) y demás información relevante de Scalpers Fashion, S.L.; a su vez, también se ha recurrido a la página web oficial del Grupo. Las Cuentas Anuales han sido elaboradas de acuerdo con el Plan General de Contabilidad, aprobado según el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre (y sus posteriores modificaciones).

Las Cuentas Anuales Individuales de Scalpers Fashion, S.L. han sido auditadas, siendo el informe de auditoría favorable en los tres últimos ejercicios objeto de estudio (2020, 2021 y 2022). El informe de auditoría del ejercicio 2019 favorable con incertidumbres y en el ejercicio 2018 no fue objeto de auditoría, según se recoge en SABI, por lo que la información analizada se puede considerar con un cierto grado de fiabilidad.

Todos los datos utilizados en el correspondiente análisis se encontrarán en las tablas del Anexo.

En primer lugar, se describe la historia de Scalpers Fashion, S.L. y se realiza un análisis tanto interno como externo para posteriormente elaborar el análisis DAFO, identificando las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa.

A continuación, se inicia el análisis económico y financiero de la entidad. La metodología seguida en este análisis económico y financiero es la siguiente:

1. Análisis de la estructura patrimonial, calculando los porcentajes horizontales y verticales de la estructura económica y financiera del Balance de Situación.
2. Estudio del equilibrio financiero calculando y analizando: Fondo de Maniobra o Capital Circulante y las Necesidades del Fondo de Rotación a la Explotación.
3. Estudio de la situación financiera a corto y a largo plazo. En relación con la situación financiera a corto plazo o liquidez, hemos calculado y analizado, los ratios de Circulante o Solvencia a corto plazo, Prueba Ácida, Tesorería y el ratio de Flujo de Efectivo de Explotación sobre Pasivo Corriente, este último desde la perspectiva de flujo. En relación con la situación financiera a largo plazo, hemos calculado y analizado, los ratios de Solvencia a largo plazo y de Endeudamiento.
4. Estudio de la capacidad económica, se ha estudiado la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, así como los siguientes ratios: Rentabilidad Económica, Margen sobre Ventas, Rotación de Activos y Rentabilidad Financiera y su descomposición.

Para concluir el trabajo, se presentan las conclusiones que se han ido obteniendo a lo largo de todo el estudio.

1. SCALPERS FASHION, S.L. Y EL SECTOR.

1.1. Scalpers Fashion, S.L.

Scalpers Fashion, S.L. es una empresa española de moda que ha experimentado un notable crecimiento desde su fundación en 2007. Dicha marca se creó en Sevilla tras la unión de cinco amigos que se adentraron en la moda masculina.

Inicialmente, la empresa se enfocaba en la moda masculina y fueron ganando gran reconocimiento por sus elegantes trajes y la popularización de las zapatillas entre la sociedad española.

A lo largo de los años, Scalpers Fashion, S.L., ha diversificado su oferta con el lanzamiento en 2012 de una línea infantil, en 2018 introdujo la colección femenina, en 2019 la colección de niñas y, por último, en 2021 la línea de hogar. También cabe destacar que la marca, en 2023, ha creado *“Invited Brands”*, una boutique en línea que selecciona marcas tanto nacionales como internacionales que comparten el estilo con Scalpers. Esta expansión ha consolidado a la marca como uno de los principales operadores de moda en España, con una creciente presencia internacional.

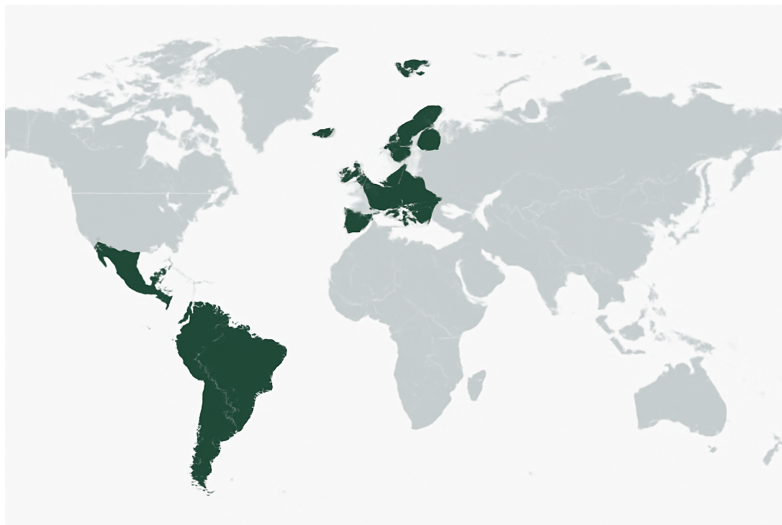
En términos de expansión física, la firma cuenta con más de 300 puntos de venta físicos en siete países diferentes, incluyendo tanto tiendas propias como *“corners”* en grandes almacenes como El Corte Inglés en España. La marca cuenta con más de 1.400 empleados, una base de datos que afirma que cuenta con más de 800.000 usuarios leales y mueve alrededor de 4.5 millones de prendas al año; dentro de estas ventas, el 24% está representado por su canal en línea.

Si miramos al futuro, la empresa tiene planes ambiciosos. Para 2025, la compañía prevé alcanzar ventas de 300 millones de €, que se verán impulsadas por su crecimiento internacional y por la apertura de nuevas tiendas, con el objetivo de superar los 400 puntos de venta. La firma cuenta con consolidar su presencia en países como México, Portugal o Chile y ha alcanzado acuerdos para abrir en Alemania, Francia, Italia y Países Bajos.

La misión de Scalpers es ofrecer productos únicos que reflejen las últimas tendencias y representen autenticidad, originalidad y un estilo propio. Además, se comprometen a anticiparse a las necesidades de los clientes mediante la introducción de conceptos novedosos e innovadores en el mundo de la moda. Garantizan la más alta calidad en sus productos, cuidando todos los detalles desde la selección de materiales hasta el diseño y confección. También asumen responsabilidad ambiental y social, contando con prácticas sostenibles con las que consiguen minimizar su impacto en el planeta. Por último, el centro de todas sus decisiones son los clientes, ofreciendo experiencia de compras excepcionales y construyendo vínculos sólidos y duraderos con ellos.

En resumen, Scalpers Fashion, S.L. ha pasado de ser una marca local de moda masculina sevillana a convertirse en un referente internacional en el sector de la moda, diversificando sus líneas de productos y expandiendo su presencia global de manera significativa.

Figura 1.1. Presencia de Scalpers Fashion, S.L. actualmente por el mundo.



Fuente: Elaboración propia.

1.2. Análisis del sector.

1.2.1. Análisis externo.

a) Análisis del entorno general (PESTEL).

Para comprender el contexto en el que opera Scalpers Fashion, S.L. y los factores que pueden influir sobre la propia empresa, es fundamental llevar a cabo un análisis del

entorno general. Este análisis permite analizar aquellas variables externas que pueden generar oportunidades o plantear amenazas a la empresa.

Con este objetivo, emplearemos el análisis PESTEL, una herramienta estratégica que estudia seis dimensiones clave del entorno. Los factores para estudiar son: Políticos, Económicos, Socioculturales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales. A través de este estudio, se obtendrá una visión más completa del entorno en el que la empresa desarrolla su actividad y facilitará la toma de decisiones.

Figura 1.2. Análisis PESTEL.



Fuente: Elaboración propia a partir del análisis PESTEL.

- **Factores Políticos.** Son aquellos que permiten evaluar cómo la intervención política puede afectar a la actividad de la empresa. Se incluyen políticas fiscales, laborales y comerciales. Desde esta perspectiva, Scalpers Fashion, S.L. se beneficia de que, tanto en España como en la Unión Europea, existe una estabilidad institucional que favorece la seguridad jurídica y la confianza empresarial. Sin embargo, las políticas que adopten los gobiernos pueden afectar directamente a sus costes y operaciones. La empresa sufrió el impacto de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19; el Gobierno de España impuso restricciones a la movilidad, cierres temporales del comercio no esencial y limitaciones de aforo, todo esto afectó directamente a las tiendas físicas de la marca. Sin embargo, el Gobierno también generó medidas de

apoyo económico como subvenciones a PYMES, que permitieron que empresas como Scalpers redujesen sus costes laborales.

Por otra parte, existen iniciativas gubernamentales que fomentan la digitalización y sostenibilidad en el sector; esto representa una oportunidad para la empresa que puede beneficiarse de incentivos y subvenciones para desarrollar proyectos innovadores además de mejorar su imagen de marca.

- **Factores Económicos.** Engloban las variables macroeconómicas tanto a nivel nacional como internacional. Dentro de estas variables podemos considerar que las más importantes son las siguientes: Producto Interior Bruto (PIB), el nivel de precios (IPC), la tasa de desempleo, entre otros.

Tabla 1.1. Evolución PIB anual de España.

Evolución: PIB anual España		
Fecha	PIB anual	Var. PIB (%)
2024	1.591.627 M€	3,20%
2023	1.498.324 M€	2,70%
2022	1.373.629 M€	6,20%
2021	1.235.474 M€	6,70%
2020	1.129.214 M€	-10,90%
2019	1.253.710 M€	2,00%
2018	1.212.276 M€	2,40%
2017	1.170.024 M€	2,90%

Fuente: Elaboración propia a partir de Datosmacro.

La Tabla 1.1 muestra la evolución del PIB anual en España durante el período 2017-2024, junto con su tasa de variación interanual. A través de esta tabla, podemos observar el impacto de la pandemia del COVID-19, así como su recuperación posterior y estabilización en los años siguientes.

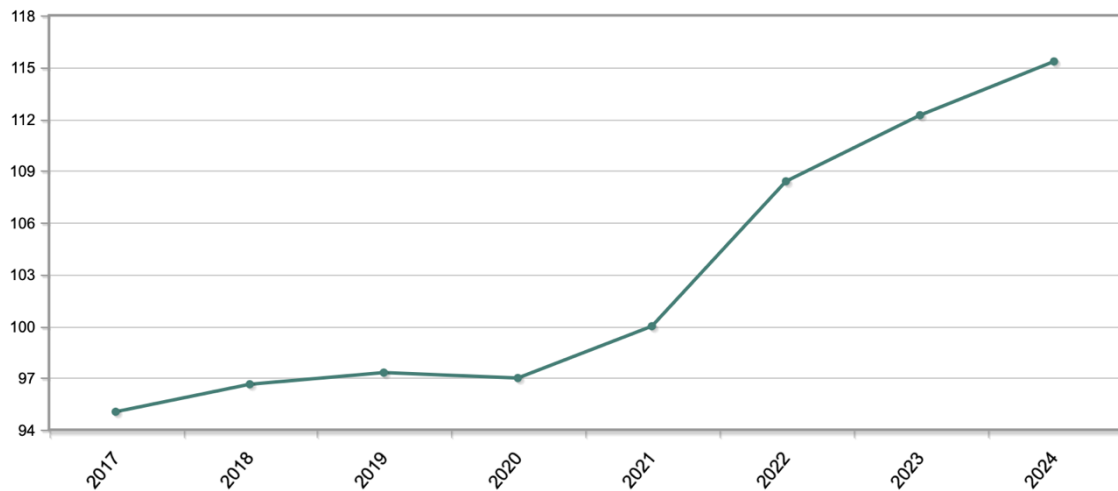
Se ve reflejado tres fases diferenciadas, la primera de ellas, entre 2017 y 2019, se observa un crecimiento moderado y estable. En 2020, y como consecuencia de la pandemia mundial, el PIB sufre una fuerte contracción económica, por último, en los años

posteriores se observa una recuperación gradual que ha devuelto al PIB a cifras superiores a las previas a la crisis sanitaria.

Gráfico 1.1. Evolución del IPC en España.

Índices nacionales: general y de grupos ECOICOP

Índice de Precios de Consumo (IPC), media anual, índice general



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

El IPC es un indicador que refleja la variación de los precios de los bienes y servicios de consumo y está directamente relacionado con la inflación y el poder adquisitivo de los consumidores.

El Gráfico anterior muestra que tras una etapa de estabilidad durante 2017-2019 y un retroceso en 2020, España se ha enfrentado a un período de inflación intensa a partir del año 2021. Para Scalpers Fashion, S.L. esto supone una subida en los costes de producción y logística al igual que este incremento sostenido en el tiempo puede afectar al poder adquisitivo del consumidor.

Tabla 1.2. Evolución paro en España.

España: Paro		
	2024	2023
Tasa de desempleo	10,80%	11,90%
Desempleo hombres	9,60%	10,60%
Desempleo mujeres	12,10%	13,40%
Desempleo menores de 25	25,60%	28,70%
Diferencia desempleo hombres/mujeres	2,50%	2,80%
Desempleo hombres menores de 25	24,40%	29,30%
Desempleo mujeres menores de 25	27,10%	28%
Paro mayores de 24 años	9,60%	10,60%
Paro hombres mayores de 24 años	8,40%	9%
Paro mujeres mayores de 24 años	11%	12,40%

Fuente: Elaboración propia a partir de Datosmacro.

En la Tabla 1.2 se refleja la evolución del desempleo en España. Se muestra una evolución positiva del mercado laboral español, con una reducción en cuanto a la tasa de desempleo general respecto a 2023, pasando de un 11,90% a un 10,80%. Sin embargo, el país sigue mostrando problemas estructurales como una tasa muy elevada de paro juvenil y una brecha de género notable; por lo tanto, las personas más vulnerables son las mujeres y los jóvenes.

Para Scalpers Fashion, S.L., esta mejora en la tasa de desempleo puede reflejarse en un aumento del poder adquisitivo de los consumidores además de un crecimiento de la demanda y un impulso en el consumo, generando un impacto positivo en las ventas de la empresa.

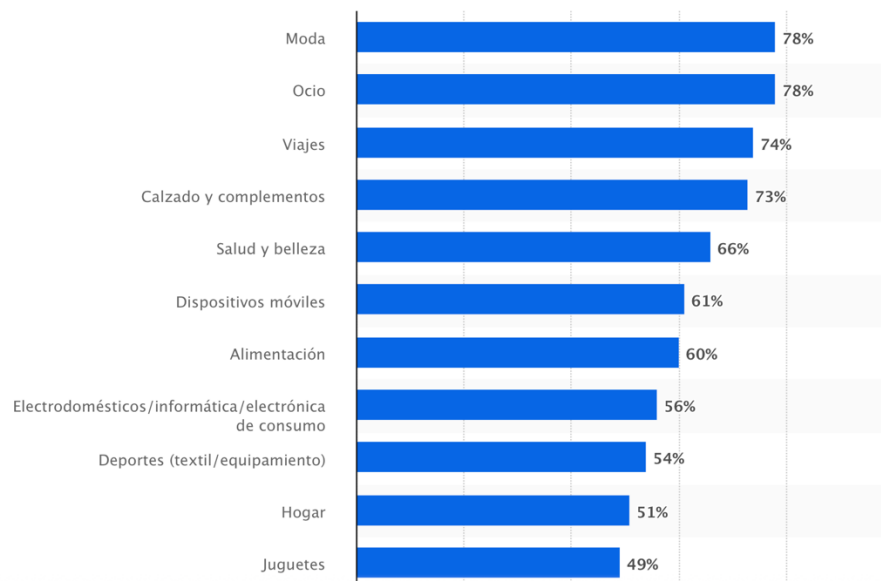
- **Factores Sociales.** Los factores sociales o socioculturales incluyen aquellos elementos relacionados con la estructura, comportamiento, valores y hábitos de la sociedad en la que opera una empresa. Se incluyen elementos como la religión, educación, cultura o el estilo de vida de las personas.

Como consecuencia de la pandemia del COVID-19, se produjo un fuerte aumento del consumo online, acelerando la digitalización en el comportamiento del consumidor y consolidando el comercio online como canal preferente. Desde entonces, este hábito ha seguido predominando en el consumo de los clientes. En este contexto,

Scalpers Fashion, S.L. ha sabido posicionarse debido a su gran presencia en canales digitales facilitando el consumo a sus clientes.

Según una encuesta realizada en 2023 por Statista, la categoría más comprada por Internet en España fue la moda, sector al que pertenece Scalpers Fashion, S.L., este dato refleja la importancia de que las empresas refuercen su presencia online.

Gráfico 1.2. Productos adquiridos a través de Internet por los consumidores online en España durante 2023, por categorías.



Fuente: Statista.

En general, la empresa opera en un entorno con grandes cambios en los hábitos de consumo y en los valores de los consumidores. En la actualidad, los clientes muestran una creciente preocupación por la sostenibilidad y el consumo responsable, por lo que las empresas han tenido que adoptar prácticas más éticas y transparentes.

- **Factores Tecnológicos.** Engloban la innovación, el desarrollo de nuevas tecnologías o la digitalización, que pueden generar ventajas competitivas para la empresa. Estos factores son cruciales para Scalpers Fashion, S.L. ya que tanto la digitalización como el comercio online son fundamentales para su crecimiento. Hoy en día, existen tecnologías como el BigData -capaz de recopilar y analizar grandes volúmenes de datos- y la Inteligencia Artificial que ayudan a personalizar la experiencia de compra o mejorar la gestión de inventario. Por otro lado, el uso de tecnologías sostenibles podría mejorar su imagen de marca y ajustarla a la demanda de consumidores que

valoran la sostenibilidad. Si la empresa logra adaptarse a estos avances tecnológicos e integrarlos en su producción, podrá mantenerse competitiva en un sector cada vez más digitalizado.

- **Factores Ecológicos.** Incluye todo lo relacionado directa o indirectamente con el medioambiente. En los últimos años, tanto el Gobierno de España como la Unión Europea han implementado normas más estrictas relacionadas con la reducción del impacto medioambiental de las empresas. Por otro lado, existe una creciente demanda de moda sostenible; los clientes cada vez están más interesados en productos que utilizan materiales ecológicos y que muestran transparencia en sus procesos de fabricación. Este cambio de mentalidad refleja una creciente preocupación por el medio ambiente, por lo que las marcas que se alinean con principios sostenibles obtendrán una ventaja competitiva.

Por lo tanto, los factores ecológicos representan tanto una oportunidad como un desafío para la empresa. La presión para adoptar prácticas sostenibles se ve intensificada por las normativas gubernamentales y por las exigencias de los consumidores e inversores. En este contexto, Scalpers tiene la oportunidad de fortalecer su imagen si incorpora materiales sostenibles y mejora sus procesos de producción. Sin embargo, es importante tener en cuenta que esta transición hacia la sostenibilidad implica grandes inversiones y ajustes operativos para cumplir con los estándares medioambientales actuales y futuros.

- **Factores Legales.** Hace referencia al marco normativo tanto nacional como internacional que regula la actividad empresarial. La empresa debe cumplir con una serie de regulaciones que incluyen desde la protección de datos hasta leyes medioambientales y del comercio electrónico. Algunas de las leyes más importantes que debe cumplir Scalpers Fashion, S.L. son las siguientes recogidas en el Boletín Oficial del Estado del Gobierno de España: Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico (LSSI-CE); Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD); Ley 7/2021, de 20 de mayo, de Cambio Climático y Transición Energética.

El cumplimiento de estas leyes no solo garantiza el funcionamiento legal de la empresa, sino que también fortalece su reputación frente a los clientes e inversores. A medida que las leyes cambian, la empresa debe estar preparada para adaptarse rápidamente a las nuevas normativas y así mantener su competitividad en el mercado.

b) Análisis del entorno competitivo.

Para analizar el entorno competitivo en el que opera la empresa, usaremos el **modelo de las 5 fuerzas de Porter**, una herramienta estratégica que permite evaluar el grado de rivalidad del sector, así como la presión competitiva que enfrenta la empresa.

Este modelo analiza las siguientes cinco dimensiones: rivalidad entre los competidores existentes, poder de negociación de los clientes, poder de negociación de los proveedores, amenaza de nuevos competidores entrantes y amenaza de los productos sustitutivos.

Figura 1.3. Modelo de las 5 fuerzas de Porter.



Fuente: Elaboración propia a partir del modelo de las 5 fuerzas de Porter.

A través de este análisis, comprenderemos la posición competitiva de Scalpers Fashion, S.L. en el sector de la moda y las variables que condicionan su rentabilidad.

1. **Rivalidad entre los competidores existentes.** Mide la intensidad de la competencia dentro del mercado. Cuanto mayor sea el número de competidores, habrá una

mayor rivalidad y, por tanto, mayor dificultad para obtener rentas superiores. El sector de la moda presenta una intensa competencia, tanto por parte de grandes marcas internacionales como Inditex o H&M, como de marcas más exclusivas que operan en el mismo sector como Massimo Dutti o Ecoalf. Esta intensa rivalidad hace que las empresas se mantengan en una lucha constante por la diferenciación, la fidelización del cliente y la innovación en el producto y experiencia. Además, esta presión se ve intensificada por la saturación que hay en el mercado y la rapidez con la que cambian las tendencias. Aun así, Scalpers destaca por su identidad de marca diferenciada, su elevada calidad de los productos y su presencia tanto en tiendas físicas como online, lo que permite a la marca competir más por valor que por precio.

2. Poder de negociación de los clientes. Analiza la capacidad que tienen los clientes para influir en los precios y condiciones del producto. En el contexto actual, marcado por la hiperconectividad y digitalización, el poder de los clientes ha aumentado considerablemente. Los clientes tienen a su alcance herramientas para comparar precios, consultar opiniones de otros consumidores y exigir una mayor calidad y responsabilidad por parte de las marcas. Esta amplia oferta disponible concede a los clientes un elevado poder de decisión. Sin embargo, Scalpers ha logrado construir una comunidad de clientes fieles, lo que otorga a la empresa cierta ventaja frente a aquellas marcas que compiten únicamente por precio. A pesar de ello, la empresa debe ser consciente de que el consumidor tiene un alto poder de negociación, por lo que se ve obligada a mantener la elevada calidad de sus productos y a renovar constantemente su oferta.

3. Poder de negociación de los proveedores. Se refiere al grado de influencia que tienen los proveedores en imponer condiciones en las operaciones con sus clientes. El poder de los proveedores dependerá tanto del grado de concentración como de la disponibilidad de alternativas en la cadena de suministro. En el caso de Scalpers, empresa que externaliza parte de su producción, los proveedores tienen cierto poder si ofrecen productos exclusivos o si no existen sustitutos accesibles fácilmente. Sin embargo, en el sector textil, existe una gran variedad de proveedores, lo que reduce esta presión. Por lo tanto, se puede considerar que el poder de los proveedores es

moderado ya que, aparte de existir múltiples alternativas, Scalpers Fashion, S.L. es una marca consolidada que cuenta con una mayor capacidad de negociación frente a proveedores que empresas más pequeñas, lo que le permite gestionar con mayor flexibilidad sus relaciones con los proveedores.

4. Amenaza de nuevos competidores. Evalúa la facilidad con la que las nuevas empresas pueden acceder al mercado y competir. Para adentrarse en el sector de la moda existen barreras de entrada moderadas, como necesidad de inversión en marketing o posicionamiento de la marca, sin embargo, existe una amenaza real por parte de nuevos competidores. Hoy en día, la digitalización permite la creación de tiendas online y la utilización de redes sociales para posicionarse, lo que posibilita que nuevas marcas emergentes accedan al mercado con facilidad. No obstante, Scalpers Fashion, S.L. posee ventajas como una imagen de marca reconocida, una red de tiendas físicas, una comunidad fiel o un canal online consolidado, lo que dificulta que nuevos competidores puedan alcanzar su posicionamiento en el corto plazo.

5. Amenaza de productos sustitutivos. Valora la posibilidad de que los consumidores opten por productos alternativos que satisfagan la misma necesidad. En el sector de la moda, la amenaza de productos sustitutivos es elevada, ya que el consumidor puede reemplazar los productos de una marca por lo de otra con facilidad, más aún si encuentra opciones con un diseño o calidad similares a un precio más bajo. En el caso de Scalpers, esta amenaza aumenta ante la presencia de numerosas marcas competidoras sumado al auge de nuevas formas de consumo como la moda sostenible, el alquiler de prendas o la ropa de segunda mano. Por ello, la empresa debe continuar apostando por la diferenciación y por ofrecer una experiencia personalizada al cliente para mantener su posición en el mercado.

1.2.2. Análisis interno.

Para comprender la situación estratégica de una empresa, no solo es necesario analizar el entorno externo, sino también es fundamental el estudio de sus recursos, capacidades y funcionamiento interno. El análisis interno permite identificar los elementos que

suponen una ventaja competitiva, así como aquellos que podrían limitar el desarrollo de la empresa.

Con este objetivo, mediante el análisis DAFO, clasificaremos los factores internos en fortalezas y debilidades, así como los factores externos en oportunidades y amenazas. A través de este estudio, la empresa obtendrá la información necesaria para poder tomar las mejores decisiones y lograr sus objetivos.

Tal y como indica su acrónimo, el análisis DAFO se compone de cuatro elementos fundamentales:

- **Debilidades.** Factores internos que limitan la capacidad de desarrollo de la empresa.
- **Amenazas.** Factores externos que pueden perjudicar a la empresa o dificultar el cumplimiento de sus objetivos.
- **Fortalezas.** Recursos internos positivos que suponen una ventaja competitiva para la empresa.
- **Oportunidades.** Factores externos que la empresa puede aprovechar para crecer o mejorar su posición competitiva.

Figura 1.4. Análisis DAFO.



Fuente: Elaboración propia a partir del modelo del análisis DAFO.

En el caso de la empresa Scalpers Fashion, S.L. encontramos:

Debilidades (factores internos negativos)

- **Costes elevados:** al posicionarse como marca premium, los costes con los que incurre la empresa son más altos, por lo que puede limitar el margen de beneficios, más aún en tiempos de crisis.

- Estacionalidad de la moda: la empresa depende notablemente de las temporadas y tendencias de la moda, lo que la hace sensible a los cambios en las preferencias y gustos de los consumidores.
- Competencia creciente: aunque la empresa se posiciona en un producto de alta calidad, la competencia en el mercado de la moda premium está en aumento.

Amenazas (factores externos negativos)

- Intensa competencia en el mercado de la moda: esta industria es altamente competitiva y existe una constante lucha por parte de las empresas por captar a los consumidores.
- Inestabilidad económica: existen factores como la inflación o las crisis económicas que pueden afectar al poder adquisitivo de los consumidores y aumentar los costes operativos, lo que supone una amenaza para las marcas que apostan por un producto premium.
- Cambios en las tendencias de consumo: las tendencias cambiantes obligan a la marca a adaptarse rápidamente a las nuevas preferencias del consumidor.
- Riesgos asociados a la cadena de suministros: la dependencia de proveedores para la producción de los productos de la marca hace que Scalpers pueda verse afectado por interrupciones inesperadas en la cadena de suministro.

Fortalezas (factores internos positivos)

- Enfoque en la calidad: la empresa se distingue por la calidad de sus productos, por lo tanto, atrae a consumidores dispuestos a pagar por moda de calidad.
- Presencia omnicanal: la empresa tiene tanto tiendas físicas como plataforma online, lo que permite a los usuarios acceder a los productos de manera flexible.
- Fidelización de clientes: la empresa ha construido una base de clientes fieles a sus productos gracias al servicio personalizado y la experiencia de compra.
- Estrategia de diferenciación: Scalpers ha optado por diferenciarse a través del diseño, la calidad y exclusividad más que competir principalmente por precio.

- Línea femenina: el hecho de que la marca cuente con una línea diseñada para mujeres le permite expandir su mercado y atraer a un segmento más amplio de consumidores.

Oportunidades (factores externos positivos)

- Crecimiento del comercio online: la digitalización del sector de la moda supone una gran oportunidad para que la empresas potencia sus ventas online, alcanzando una mayor cantidad de clientes sin necesidad de expandirse físicamente.
- Demanda de moda sostenible: los consumidores están cada vez más interesados en marcas que ofrecen productos sostenibles y responsables con el medioambiente. Scalpers podría aprovechar esta tendencia incorporando prácticas sostenibles en su producción lo que atraería a nuevos clientes.
- Expansión internacional: aunque Scalpers tiene presencia internacional, la expansión a nuevos mercados representa una oportunidad sería una oportunidad para incrementar sus ingresos y fortalecer su imagen como marca global.

1.3. Análisis sectorial: posicionamiento.

En el siguiente apartado, se llevará a cabo un análisis del sector en el que opera Scalpers Fashion, S.L., así como su posicionamiento frente a la competencia. Scalpers Fashion, S.L. está registrada bajo el código 4642 del CNAE correspondiente al *“Comercio al por mayor de prendas de vestir y calzado”*.

Según la base de datos SABI, en España hay un total de 6.362 empresas activas en dicho sector. A continuación, se presenta una Tabla con las 25 principales empresas del sector, clasificadas según sus Ingresos de Explotación.

Tabla 1.3. Ingresos de Explotación, Total de Activo y número de empleados de las 25 principales empresas del sector en el último ejercicio (miles de €)

NOMBRE	INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	TOTAL ACTIVO	EMPLEADOS
Industria de Diseño Textil, SA	16.391.000	21.199.000	3.295
Zara España, SA	3.213.609	979.990	14.056
Tempe, SA	1.602.276	1.016.949	1.889
Pull & Bear España, SA	1.492.529	522.056	3.343
Grupo Massimo Dutti, SA	1.123.494	408.744	2.794
Loewe, SA	968.914	505.785	434
Zara Home España, SA	671.868	279.289	1.714
Adidas España, SAU	603.721	164.177	1.868
Nikole, SA	585.330	188.709	178
Eurofiel Confeccion, SA	545.180	274.410	71
Oysho España, SA	457.194	174.127	1.592
Fashion Retail, SAU	411.394	509.075	n.d.
Sociedad Textil Lonia, SA	332.882	423.971	1.781
Pepe Jeans, SL	273.541	361.345	697
Abasic, SA	253.721	424.259	665
Iturri, SA	251.481	385.916	593
VF Apparel España, S.L.	224.047	77.608	616
Skechers USA Iberia, S.L.U.	216.863	49.165	417
Puma Iberia, S.L.	169.190	61.114	155
Scalpers Fashion, S.L.	167.845	101.984	1.231
Biniaraix Manufacturing, S.L.U.	130.255	79.946	39
Alpargatas Europe, S.L.U.	118.093	64.090	129
Shoes BY Stuart, S.L.	117.500	34.765	43
XTI Footwear, S.L.	117.272	70.003	31

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Como se muestra en la Tabla anterior Scalpers Fashion, S.L. ocupa el puesto 21 de un total de 6.362 empresas en términos de **Ingresos de Explotación**. Esta posición destaca dentro del sector de la moda en España, aunque, como es lógico, se encuentra por debajo de otras grandes marcas como Zara o Pull & Bear.

Si nos fijamos en el **Total Activo**, Scalpers sube una posición colocándose en el puesto 20, con un total de 91.345 miles de € de activo, lo que refleja que, aunque la empresa

genera ingresos relevantes, no cuenta con el mismo volumen de activos que grandes empresas del sector como Zara o Inditex.

Por último, en cuanto al **número de empleados**, Scalpers ocupa el puesto 19, con un total de 1.268 empleados. Esto indica que la empresa tiene una estructura laboral intermedia en comparación con otras grandes marcas del sector, como por ejemplo Zara que cuenta con casi doce mil empleados.

Este análisis muestra que Scalpers Fashion, S.L. ha logrado mantener una buena posición competitiva dentro del sector de la moda. Sin embargo, es evidente que marcas como Inditex o Zara, con una escala mucho mayor en cuanto a ingresos, activos y empleados, ocupan posiciones de liderazgo en el mercado. Aunque Scalpers ha logrado consolidarse como una marca reconocida en el mercado, es importante destacar que no puede competir directamente con los gigantes de la industria debido a las diferencias notables en tamaño y estructura.

No obstante, es fundamental resaltar que Scalpers destaca por su diferenciación y estrategia de calidad dentro de su nicho de mercado.

2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA PATRIMONIAL.

El análisis de la estructura patrimonial tiene como objetivo analizar en detalle la composición, equilibrio y evolución entre las masas patrimoniales que conforman el balance de una empresa. Con ello, logramos comprender cómo se estructuran los recursos económicos (Activos) y las fuentes de financiación (Patrimonio Neto y Pasivo). Para ello vamos a llevar a cabo dos procedimientos: un análisis estático o de porcentajes verticales y un análisis dinámico o de porcentajes horizontales.

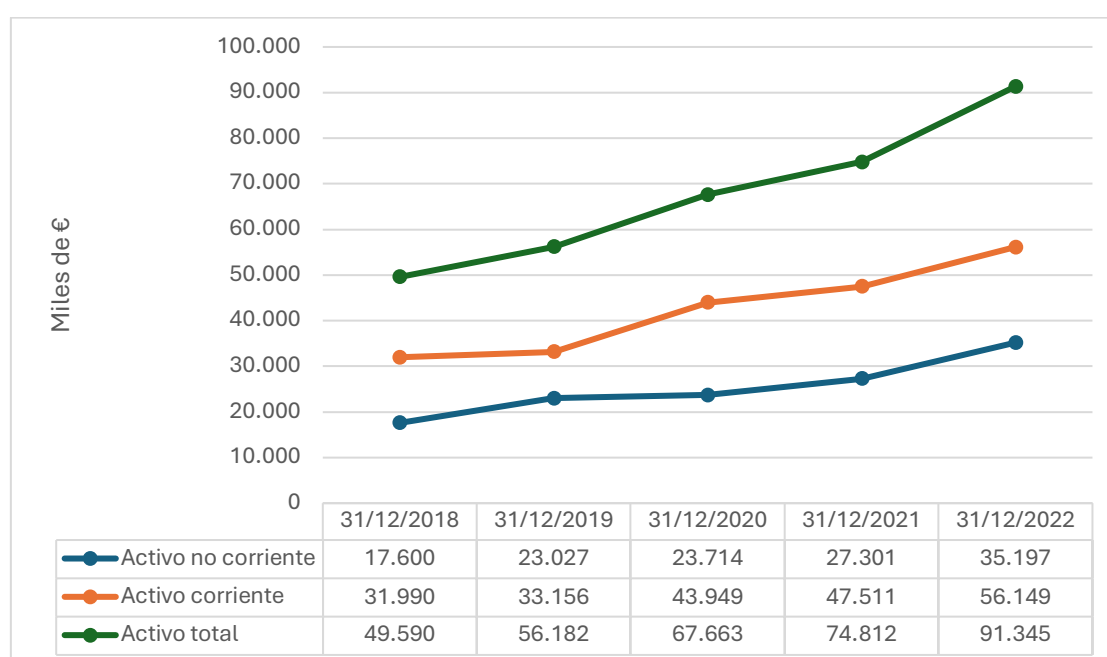
El análisis estático o de porcentajes verticales nos permite conocer el peso relativo que una partida, epígrafe o masa patrimonial tiene con respecto a otra de nivel superior al que pertenece dentro del estado contable. De esta forma podremos apreciar tanto la importancia de cada elemento en el conjunto como los cambios estructurales producidos.

En el caso del análisis dinámico o de porcentajes horizontales, el importe de cada partida se transforma en un índice que toma el valor 100 en el año base comparando el valor de cada elemento con el correspondiente a este año de referencia. Este análisis dinámico nos permite conocer la tendencia para cada uno de los elementos que conforman ese estado contable.

2.1. Evolución y composición del Activo.

El Gráfico 2.1 que se muestra a continuación recoge la evolución del **Activo Total** de Scalpers Fashion, S.L. en el periodo comprendido entre el 31.12.2018 y el 31.12.2022.

Gráfico 2.1. Evolución del Activo Total de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Como se observa en el Gráfico, la inversión muestra un crecimiento sostenido y significativo a lo largo de todo el período de tiempo estudiado. El **Activo Total** que mantenía Scalpers Fashion, S.L. el 31.12.2018 ascendía a 49.590 miles de €, pasando el 31.12.2022 a tener un valor de 91.345 miles de €, lo que supone un aumento de un 84,20%. Destaca el crecimiento que se produce en el último año de un 22,1%.

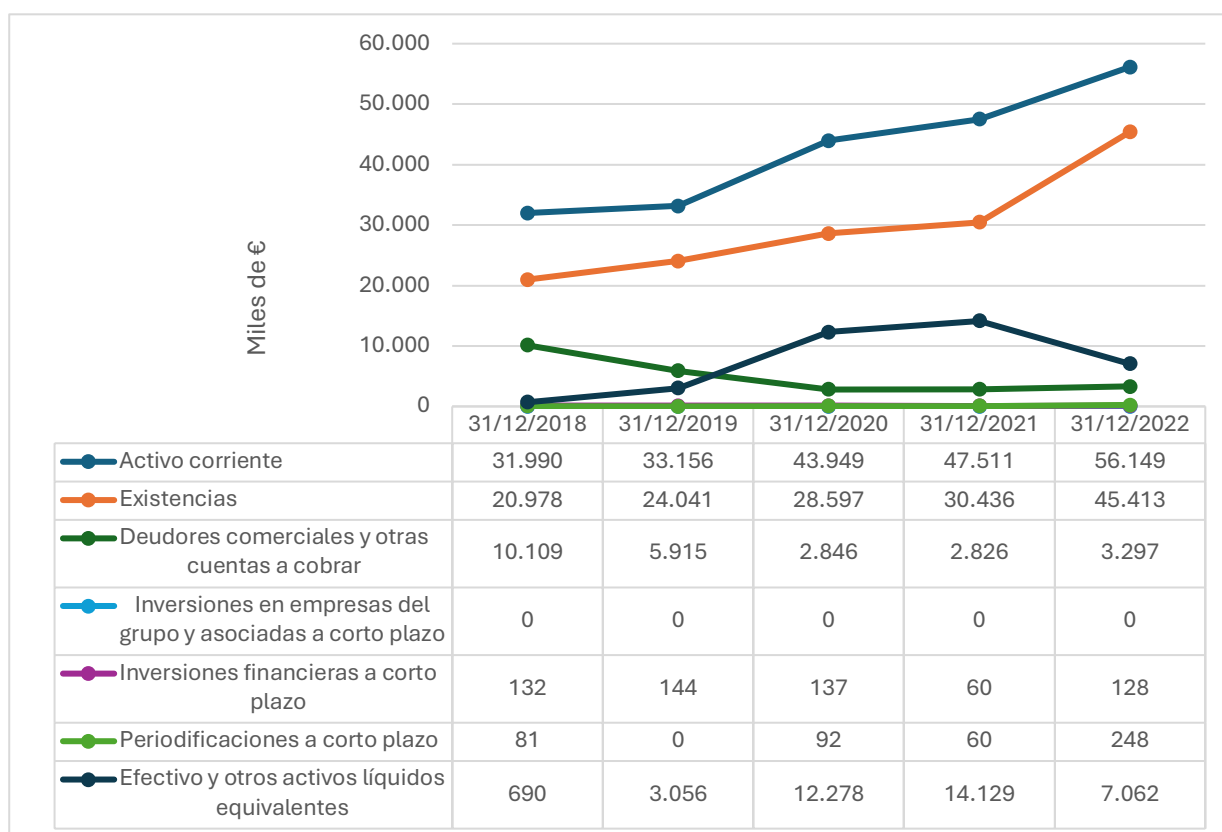
Como puede apreciarse, la tendencia creciente se origina tanto en el Activo No Corriente como en el Activo Corriente, ya que ambas masas patrimoniales experimentan una evolución al alza.

El **Activo No Corriente** ha pasado de 17.600 miles de € el 31.12.2018 a 35.197 miles de € el 31.12.2022, lo que supone un aumento de prácticamente un 100%. El mayor incremento se registra entre 2018 y 2019, de un 30,8%. No obstante, en el último año estudiado, de 2021 a 2022, también podemos observar un aumento significativo del 28,9%. Este último aumento se debe a una mayor inversión en inmovilizado intangible como: patentes, licencias, marcas y similares.

El **Activo Corriente** ha pasado de 31.990 miles de € el 31.12.2018 a 56.149 miles de € el 31.12.2022, lo que supone un aumento de un 75,52%. El aumento más significativo se produce entre 2019 y 2020, cuando el activo corriente pasa de 33.156 miles de € a 43.949 miles de € a 31.12.2020, lo que representa un incremento del 32,55%. Sin embargo, en el año siguiente, el crecimiento del activo corriente es más moderado, con un aumento del 8,1%. Finalmente, en el último año del período analizado, este activo vuelve a registrar un crecimiento más destacado, alcanzando un incremento del 18,2%.

A continuación, se presenta el Gráfico 2.2. con la evolución del **Activo Corriente** de Scalpers Fashion, S.L., acompañado de las cifras correspondientes a los distintos epígrafes que conforman el Activo Corriente en el periodo comprendido entre el 31.12.2018 y el 31.12.2022.

Gráfico 2.2. Evolución del Activo Corriente de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Como se puede observar en el Gráfico, el **Activo Corriente** muestra un crecimiento sostenido durante todo el periodo analizado de un 75,5% en el período objeto de

estudio. Es importante tener en cuenta que esta evolución está determinada por los distintos epígrafes que conforman dicha masa patrimonial.

Es cierto que, durante el primer ejercicio estudiado, el crecimiento no es muy significativo ya que el Activo Corriente sufre un ligero incremento del 3,64% pasando de 31.990 miles de € el 31.12.2018 a una cifra de 33.156 miles de € el 31.12.2019. Sin embargo, en el ejercicio 2020 se refleja el mayor incremento dentro del periodo estudiado; el Activo Corriente experimenta un incremento del 32,55%, alcanzando la cifra de 43.949 miles de €. Sin embargo, en el año siguiente, el crecimiento del activo corriente es más moderado, con un aumento del 8,1%, alcanzando el 31.12.2021 la cifra de 47.511 miles de €. Finalmente, en el último año del período analizado, este activo vuelve a registrar un crecimiento más destacado, alcanzando un incremento del 18,2%, llegando el 31.12.2022 a 56.149 miles de €.

El epígrafe “*Existencias*” es el que mayor peso relativo tiene dentro del Activo Corriente durante todo el período objeto de estudio. Ha pasado de 20.978 miles de € el 31.12.2018 a un valor de 45.413 miles de €, esto implica un incremento del 116,48%. El mayor incremento, dentro de este epígrafe, se produce en el último año, incrementando en un 49,2%; este incremento determina el incremento que experimenta el Activo Corriente.

El epígrafe de “*Efectivo y otros activos líquidos equivalentes*”, ha pasado de suponer 690 miles de € el 31.12.2018, a suponer 14.129 miles de € el 31.12.2021, cifra más alta, no obstante, en el último año experimenta una disminución notable, alcanzando un valor final de 7.062 miles de €. El aumento experimentado a lo largo del todo el período analizado es de un 924,15%. Esta acumulación de efectivo podría deberse a una acumulación estratégica para posteriormente disminuir dicha cifra para financiar inversiones.

Por otro lado, el epígrafe “*Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar*”, donde se incluyen los saldos pendientes de cobro por parte de los clientes. Dicho epígrafe posee una importante representación dentro del Activo Corriente durante el primer año estudiado. Ha pasado de un valor de 10.109 miles de € el 31.12.2018 a 3.297 miles de €

el 31.12.2022, lo que supone una disminución de un 67,39% en dicho período. Aunque el Activo Corriente total aumente, los *“Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar”* experimentan una notable disminución a lo largo de los 5 años. Esta disminución progresiva que se presenta puede deberse a una mejora en la gestión del cobro de las cuentas comerciales generando así una menor dependencia de saldos pendientes.

Los dos epígrafes mencionados anteriormente pueden verse relacionados ya que, como se observar en el Gráfico 2.2., cuando uno de ellos disminuye el otro tiene a aumentar mostrando una relación inversa. Esto significa que cuando el epígrafe de *“Efectivo y otros activos líquidos equivalentes”* incrementa al mismo tiempo que disminuyen los *“Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar”*, podría indicar una mejora en la gestión de los cobros por parte de la empresa, lo que significa a su vez que contribuye a una mejora de liquidez dentro de Scalpers Fashion, S.L.

Dentro del Gráfico, cabe destacar que las *“Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo”* mantiene un valor de cero. La empresa no destina recursos a participaciones en empresas del grupo y asociadas dentro de este horizonte temporal. Sin embargo, sí destina fondos a esta cuenta en el largo plazo, dentro del Activo No Corriente.

Por otro lado, el epígrafe *“Inversiones financieras a corto plazo”*, presenta un peso mucho menor que los anteriores dentro del Activo Corriente. Ha pasado de suponer 132 miles de € el 31.12.2018 a 128 miles de € el 31.12.2022, lo que supone una disminución de un 2,39%. La mayor variación se da entre los años 2020 y 2022, sufriendo en el primer año una disminución del 55,88% para el año siguiente experimentar un incremento del 112,91%. Es cierto que, este epígrafe no experimenta grandes cambios, esta estabilidad refleja una política financiera conservadora por parte de la empresa respecto a las inversiones a corto plazo.

Por último, el epígrafe de *“Periodificaciones a corto plazo”*. Dicha cuenta tiene un valor absoluto pequeño y experimenta cambios poco significativos. Este epígrafe ha pasado

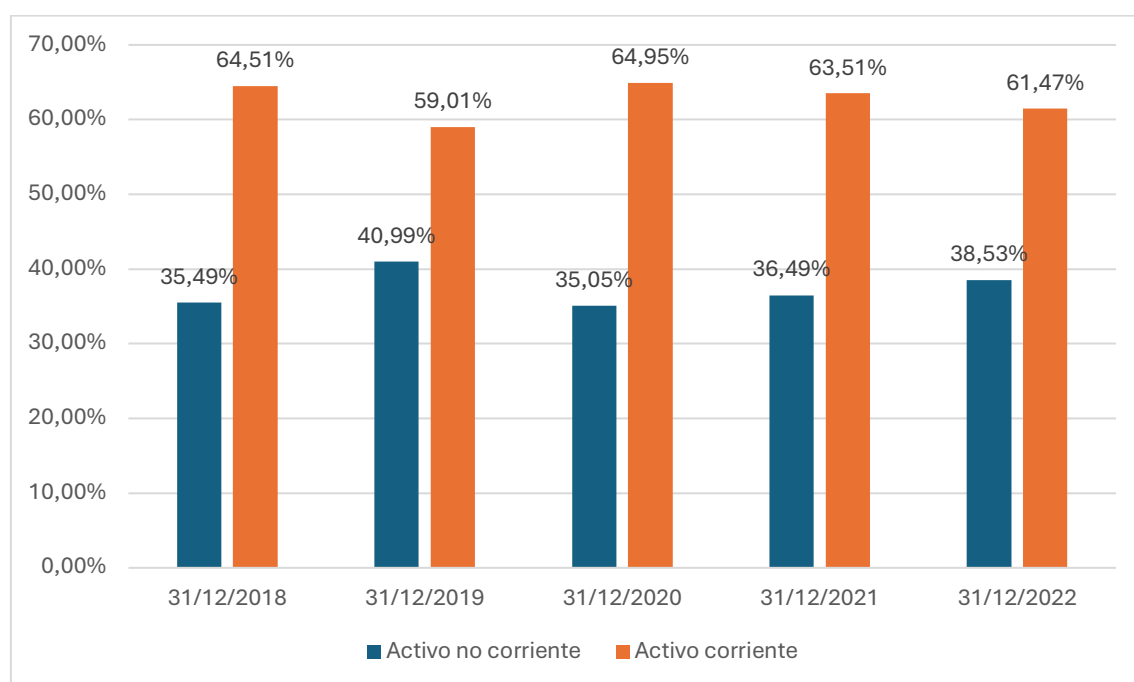
de suponer 81 miles de € a 248 miles de €, a lo largo del período analizado, lo que supone un incremento de un 205,9%.

Para finalizar, podemos sintetizar las ideas expuestas en este apartado destacando que el **Activo Corriente** ha experimentado un crecimiento sostenido a lo largo del periodo analizado, siendo este incremento impulsado, principalmente, por un aumento notable en “*Existencias*”, que constituyen la mayor parte del activo corriente.

Además, la disminución en los deudores comerciales refleja una mejora en la gestión de cobros y la fuerte caída del efectivo en el año 2022 sugiere que la empresa ha destinado estos recursos para financiar inversiones.

En el Gráfico 2.3 se muestra la evolución porcentual de la composición del Activo Total de Scalpers Fashion, S.L. entre el 31.12.2018 y el 31.12.2022.

Gráfico 2.3. Evolución de la composición del Activo Total de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Como podemos observar en el Gráfico anterior, los porcentajes muestran la proporción de cada uno de las masas patrimoniales sobre el Activo Total de ese año. Durante todo

el periodo el **Activo Corriente** tiene un mayor peso en comparación con el **Activo No Corriente** en la Estructura Económica de Scalpers Fashion, S.L.

El **Activo No Corriente** representa entre un 35,49% y un 38,53% de la estructura económica el 31.12.2018 y el 31.12.2022, respectivamente, y el Activo Corriente posee un peso relativo comprendido entre 64,51% y 61,47%.

La variación más significativa, en cuanto a la composición, podría ser la que se produjo en el año 2019 y 2020. En ejercicio 2019, el **Activo No Corriente** aumenta en 5,5 puntos porcentuales respecto del ejercicio anterior. Esto es debido, principalmente, al aumento experimentado en el epígrafe de *"Inmovilizado Material"*, en concreto Instalaciones técnicas y otro Inmovilizado Material. El *"Inmovilizado Material"* ha pasado de suponer un 19,56% a un 27,94% del total de la estructura económica. En el ejercicio 2020, el Activo No Corriente disminuye en 5,94 puntos porcentuales, situándose de nuevo en 35,05% del total de la estructura económica, debido a la disminución del peso relativo del Inmovilizado Material.

Considerando el periodo en su conjunto, el Activo No Corriente registra un incremento de su peso relativo de 3,04 puntos porcentuales. Este crecimiento se debe principalmente a su cuenta más representativa, *"Inmovilizado material"*, que pasa de representar un 19,56% al inicio del período a un 26,56% al final, reflejando un incremento de 7 puntos porcentuales.

En relación con el **Activo Corriente**, podemos observar que predomina sobre el **Activo No Corriente** en todo el periodo analizado.

Como ya hemos analizado en el Gráfico 2.2, el epígrafe más representativo dentro del Activo Corriente es el de *"Existencias"*, por lo tanto, las variaciones en este epígrafe son las que determinarán en mayor medida las variaciones en el Activo Corriente.

En el primer ejercicio analizado, se registra la mayor reducción del Activo Corriente en todo el periodo. A 31.12.2018, el Activo Corriente representaba un 64,51% del total mientras que, a 31.12.2019, este porcentaje disminuye a un 59,01% lo que supone una

caída de 5,5 puntos porcentuales. Durante este año, los epígrafes con mayor peso son “Existencias” y “Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar”. Por un lado, la cuenta de “Existencias” inicia representando un 42,30% del activo corriente y aumenta ligeramente hasta un 42,79% a 31.12.2019 registrando un incremento poco significativo de 0,49 puntos porcentuales. Por otro, los “Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar” pasan representar un 20,39% a un 10,53% lo que deriva en una disminución de 9,86 puntos porcentuales.

La disminución por parte de los “Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar” supera ampliamente al leve incremento registrado en las “Existencias”, lo que explica que, como se observa en el Gráfico 2.3, el Activo Corriente haya sufrido una disminución total de 5,5 puntos porcentuales, tal como se menciona previamente.

En el año siguiente, se registra el mayor incremento durante el periodo alcanzando un 64,95% del activo total a 31.12.2020. En este ejercicio destaca el incremento del peso relativo del “Efectivo y otros activos líquidos equivalentes” que se convierte en el segundo epígrafe más representativo del Activo Corriente en este año, ha pasado de suponer el 5,44% del Total Activo a 31.12.2019 a un 18,15% a 31.12.2020. En el ejercicio 2020, el epígrafe de “Existencias” se mantienen prácticamente constantes en 5,44%, y los “Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar” disminuyen situándose en el 18,15% del Total Activo.

A lo largo del período analizado, el Activo Corriente muestra una ligera reducción en su peso relativo dentro del Activo Total. En 2018 representaba el 64,51%, mientras que en 2022 su participación disminuye al 61,47%, lo que supone una reducción de 3,04 puntos porcentuales.

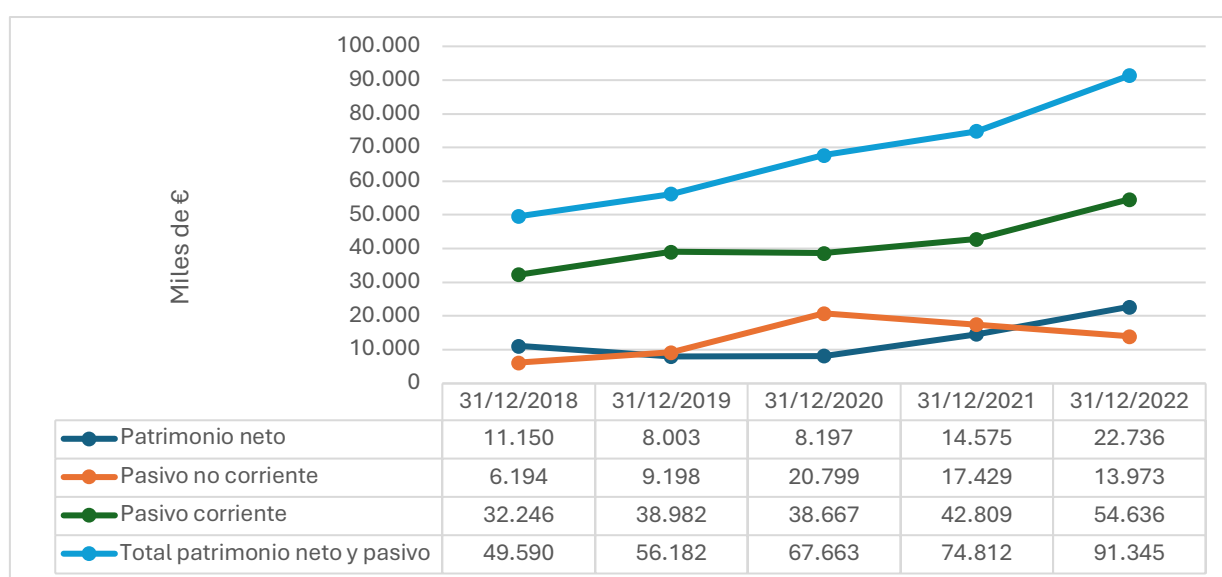
En conclusión, a lo largo del período analizado, el **Activo Corriente** conserva un peso predominante sobre el **Activo No Corriente**, evidenciando una estructura económica orientada hacia la liquidez y las operaciones a corto plazo. A pesar de este predominio, se observa, un incremento progresivo en la participación del Activo No Corriente (debido

fundamentalmente al aumento del Inmovilizado Material), lo que sugiere un mayor enfoque en inversiones a largo plazo a medida que avanza el periodo.

2.2. Evolución y composición del Patrimonio Neto y Pasivo.

El Gráfico 2.4 muestra la evolución del Patrimonio Neto y Pasivo de Scalpers Fashion, S.L. en el periodo comprendido desde el 31.12.2018 hasta el 31.12.2022.

Gráfico 2.4. Evolución del Patrimonio Neto y Pasivo de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

El **Patrimonio Neto y Pasivo Total** que mantenía Scalpers Fashion, S.L. a 31.12.2018 ascendía a 49.590 miles de €, pasando el 31.12.2022 a tener un valor de 91.345 miles de €, lo que supone un aumento de un 84,20%. Destaca el crecimiento que se produce en el último año de un 22,1%.

Como puede apreciarse, la tendencia creciente se origina tanto en el Patrimonio Neto como en el Pasivo No Corriente y Corriente, ya que las tres masas patrimoniales experimentan una evolución al alza.

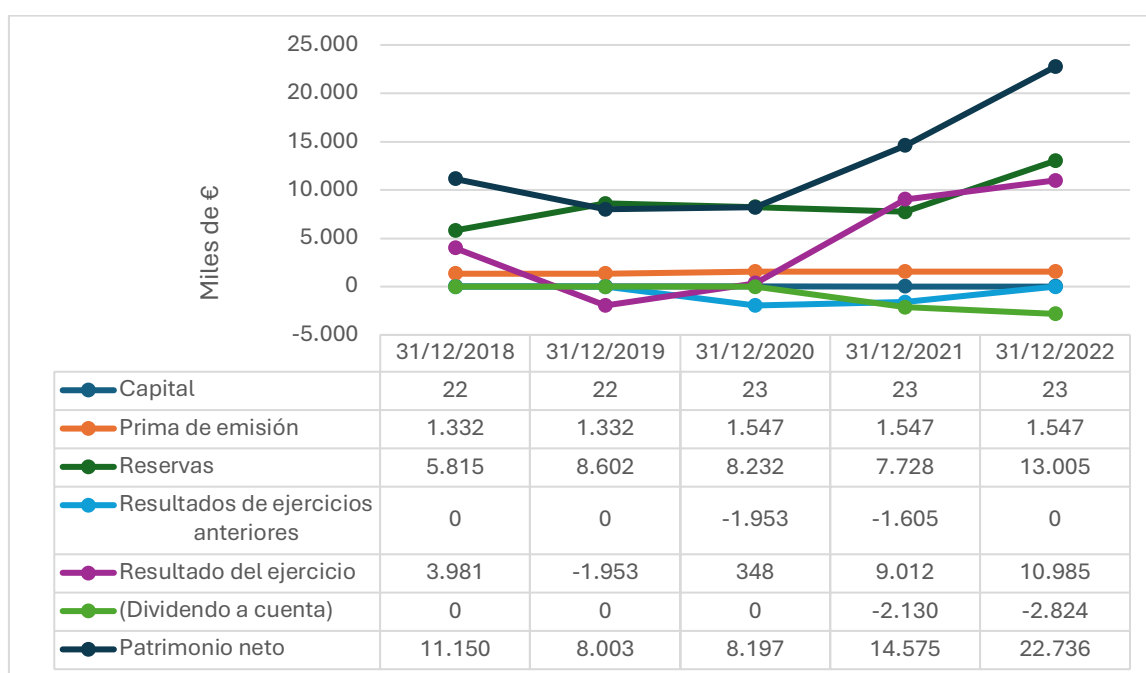
El **Patrimonio Neto** ha pasado de 11.150 miles de € el 31.12.2018 a 22.736 miles de € el 31.12.2022, lo que supone un aumento de 103,91%. En el ejercicio 2019, el patrimonio neto disminuye notablemente, un 28,23%, alcanzando el 31.12.2019 los 8.003 miles de €, esta disminución se ve determinada porque la empresa sufre pérdidas al cierre del ejercicio. Sin embargo, a partir de 2020, se observa una recuperación sostenida con un aumento más pronunciado en 2021 y 2022, de un 56%, lo que indica una mayor generación de recursos propios. El mayor incremento se registra entre 2021 y 2022, de un 56,00%, debido a un incremento del epígrafe de Reservas, lo que indica una mayor generación de recursos propios.

El **Pasivo No Corriente** ha pasado de 6.194 miles de € el 31.12.2018 a 13.973 miles de € el 31.12.2022, lo que supone un aumento de 125,59%. En los ejercicios 2019 y 2020, el Pasivo No Corriente se incrementa un 235,77%, alcanzando su máximo el 31.12.2020 con un valor de 20.799 miles de €. Este aumento es debido al aumento del epígrafe de “*Deudas a largo plazo*”. En 2021 y 2022, el Pasivo No Corriente se reduce. Este aumento es debido al aumento del epígrafe de “*Deudas a largo plazo*”. En 2021 y 2022, el Pasivo No Corriente se reduce.

Por último, en relación el **Pasivo Corriente** ha pasado de 32.246 miles de € el 31.12.2018 a 54.636 miles de € el 31.12.2022, lo que supone un incremento de un 69,43%. El aumento del Pasivo Corriente, se produce en todos los ejercicios analizados, destacando el aumento del Pasivo Corriente que se produce en el último ejercicio de un 27,62%. Las variaciones del Pasivo Corriente vienen determinadas, principalmente, por los epígrafes de “*Deudas a corto plazo*” y “*Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar*”.

El Gráfico 2.5 presenta la evolución del Patrimonio Neto de Scalpers Fashion, S.L. entre el 31.12.2018 y el 31.12.2022 mostrando los epígrafes que determinan dicha evolución.

Gráfico 2.5. Evolución del Patrimonio Neto de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Como observamos en el Gráfico, el **Patrimonio Neto** de la empresa muestra un crecimiento significativo durante el periodo analizado, pasando de 11.150 miles de € el 31.12.2018 a 22.736,35 miles de € el 31.12.2022, dando lugar a un incremento acumulado del 103,91%. En el año 2019, el Patrimonio Neto registra una disminución del 28,23%, como consecuencia de las pérdidas por importe de 1.953,17 miles de €. En el ejercicio siguiente, apenas muestra cambios, con un leve incremento del 2,43%, posiblemente influido por un pequeño resultado positivo en 2020. No es hasta 2021 y 2022 cuando el patrimonio neto experimenta incrementos significativos, creciendo un 77,8% y un 56%, respectivamente, impulsado por los resultados positivos obtenidos en esos ejercicios.

El epígrafe de “*Capital*”, el cual se mantiene prácticamente estable a lo largo del período analizado, mostrando únicamente ligeras variaciones.

El epígrafe de “*Prima de Emisión*” se mantiene constante durante 2018 y 2019. Sin embargo, en 2020 experimenta un leve incremento, pasando de 1.331,7 miles de € a 1.547,1 miles de €, lo que representa un aumento del 16,17%. A partir de ese momento, la cifra se mantiene estable hasta el final del período analizado.

El epígrafe de “*Reservas*” es el que tiene mayor peso dentro del Patrimonio Neto a lo largo de los años. Durante el período analizado, muestra un crecimiento constante, pasando de 5.815 miles de € el 31.12.2018 a 13.005 miles de € el 31.12.2022, dando lugar a un incremento de 123,65%. Destaca el crecimiento que se produce en el último ejercicio, el crecimiento de “*Reservas*” es uno de los factores clave que explican el aumento del patrimonio neto de la empresa.

En cuanto a los “*Resultados de ejercicios anteriores*”, observamos que en 2018 y 2019 no presenta saldos. Sin embargo, en 2020 y 2021 aparecen cifras negativas que provienen de la contabilización de pérdidas de ejercicios anteriores que no han sido compensadas o absorbidas mediante reservas, o resultados positivos posteriores.

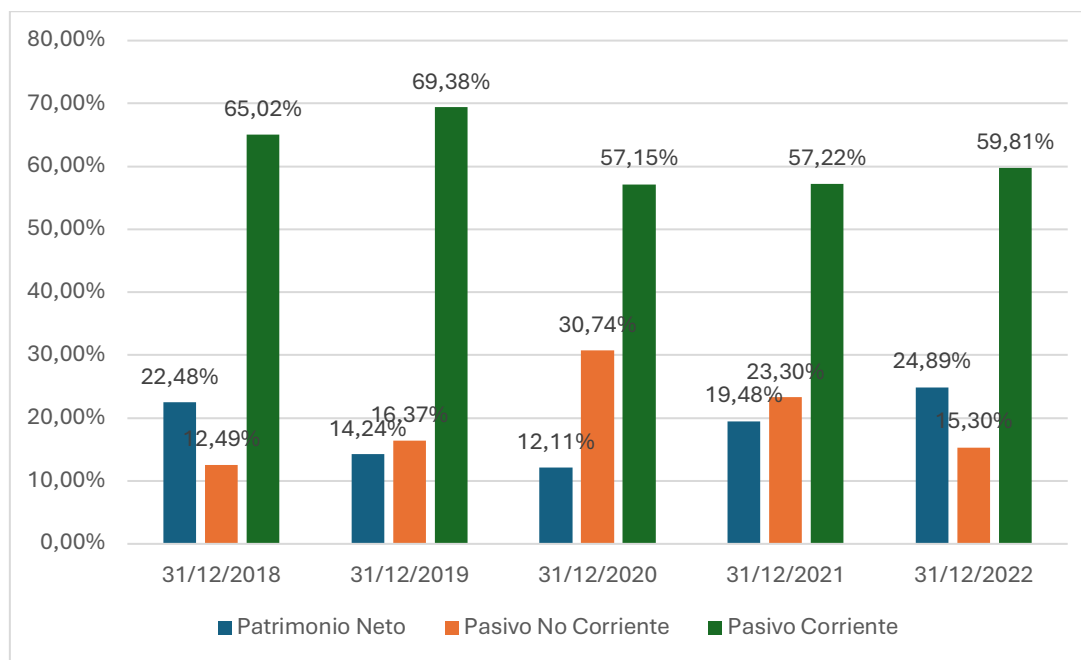
Por otro lado, se encuentra el “*Resultado del ejercicio*”, que muestra una notable caída en 2019, registrando pérdidas de 1.953 miles de €. Sin embargo, este epígrafe se recupera de manera progresiva en los años posteriores, alcanzando al final del período una cifra positiva de 10.985 miles de €, lo que supone un aumento de un 175,93%.

Por último, contamos con el epígrafe de “*Dividendos a cuenta*” el cual minora el patrimonio neto, ya que la empresa distribuye sus beneficios entre los socios. Los dividendos a cuenta aparecen en los dos últimos años del período objeto de estudio.

El **Gráfico 2.6** refleja la composición de la **Estructura Financiera** separando las masas patrimoniales entre Patrimonio Neto, Pasivo No Corriente y Corriente en el período comprendido entre el 31.12.2018 y el 31.12.2022.

Gráfico 2.6. Evolución de la composición del Patrimonio Neto y Pasivo de Scalpers

Fashion, S.L



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Como podemos observar en el Gráfico, durante todo el periodo estudiado observamos que el Pasivo Corriente ha sido el componente un mayor peso relativo de la Estructura Financiera.

El **Patrimonio Neto** se reduce entre el 31.12.2018 y el 31.12.2020 pasando de suponer el 22,48% al 12,11% del total de la Estructura Financiera, lo que supone una caída de 10,37 puntos porcentuales. Sin embargo, muestra una clara tendencia de recuperación en 2021 y 2022 lo que indica que la empresa ha mejorado su capacidad de generar recursos propios. El 31.12.2022 el Patrimonio Neto alcanza el 24,89% del total de la Estructura Financiera.

Por el contrario, el **Pasivo No Corriente** aumenta considerablemente entre el 31.12.2018 y el 31.12.2020, pasando de representar un 12,49% a un 30,74% del total de la Estructura Financiera, respectivamente. Esto se debe a una reestructuración de las deudas, la empresa aumenta sus deudas a largo plazo para reducir la presión de las obligaciones a

corto plazo. Pero a partir del 31.12.2020 comienza a descender alcanzando un 15,30% el 31.12.2022.

Por último, el **Pasivo Corriente**, durante todos los años es el componente predominante de la Financiación, con porcentajes que oscilan entre 57% y 69%. Sin embargo, esta dependencia del corto plazo puede afectar a la liquidez y la estabilidad de la empresa por lo que, lo ideal, sería reducir dicho porcentaje. El 31.12.2018 la financiación a corto plazo supone el 65,02% del total de la Financiación, en el ejercicio siguiente este porcentaje se sitúa en el 69,38%, lo que supone un aumento de 4,36 puntos porcentuales. A partir del 31.12.2019 comienza a descender situándose en el 59,81% el 31.12.2022.

En resumen, el Gráfico refleja que Scalpers Fashion, S.L. ha pasado por un periodo de alta dependencia de la financiación a corto plazo, especialmente el 31.12.2018 y el 31.12.2019. Sin embargo, a partir del 31.12.2021, el Patrimonio Neto empieza a adquirir un mayor peso relativo dentro de la Estructura Financiera y la Financiación a largo y a corto plazo una menor importancia relativa.

A pesar de las mejoras, la empresa sigue contando con un Pasivo Corriente elevado, lo que podría representar un riesgo de liquidez.

3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

El análisis de la situación financiera es un proceso fundamental que ayuda a las empresas a evaluar su estabilidad económica mediante el estudio detallado de los recursos financieros disponibles, así como su grado de adecuación a las inversiones realizadas. Su objetivo principal es determinar si la estructura de financiamiento es la más adecuada para garantizar un crecimiento sostenible, asegurando que la empresa pueda operar con rentabilidad y afrontar sus compromisos financieros sin incurrir en riesgos excesivos.

Con este análisis, conoceremos la capacidad de la empresa de generar liquidez, su nivel de endeudamiento y la eficiencia con la que utiliza sus recursos financieros.

En función del horizonte temporal tendremos, por un lado, el análisis de la situación financiera a corto plazo (también conocido como análisis de liquidez) y, por otro lado, el análisis de la situación financiera a largo plazo (o análisis de solvencia).

3.1. Análisis de la situación financiera a corto plazo o de la liquidez.

El análisis financiero a corto plazo es una herramienta que permite evaluar la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo, generalmente en un periodo inferior a un año, para ello es fundamental contar con la liquidez necesaria en el momento adecuado.

Para realizar este análisis estudiaremos el Fondo de Maniobra o Capital Circulante; las Necesidades del Fondo de Rotación a la Explotación y los Ratios de liquidez.

3.1.1. Fondo de Maniobra o Capital Circulante.

El **Fondo de Maniobra** o **Capital Circulante** se define como la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente de una empresa; con ello se mide la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo utilizando sus recursos líquidos. Es decir, representa la porción del Activo Corriente disponible de una empresa después de cubrir las obligaciones a corto plazo.

Dependiendo de su valor, el Fondo de Maniobra o Capital Circulante puede ser positivo o negativo, y, como es lógico, cada uno de estos resultados dará lugar a implicaciones

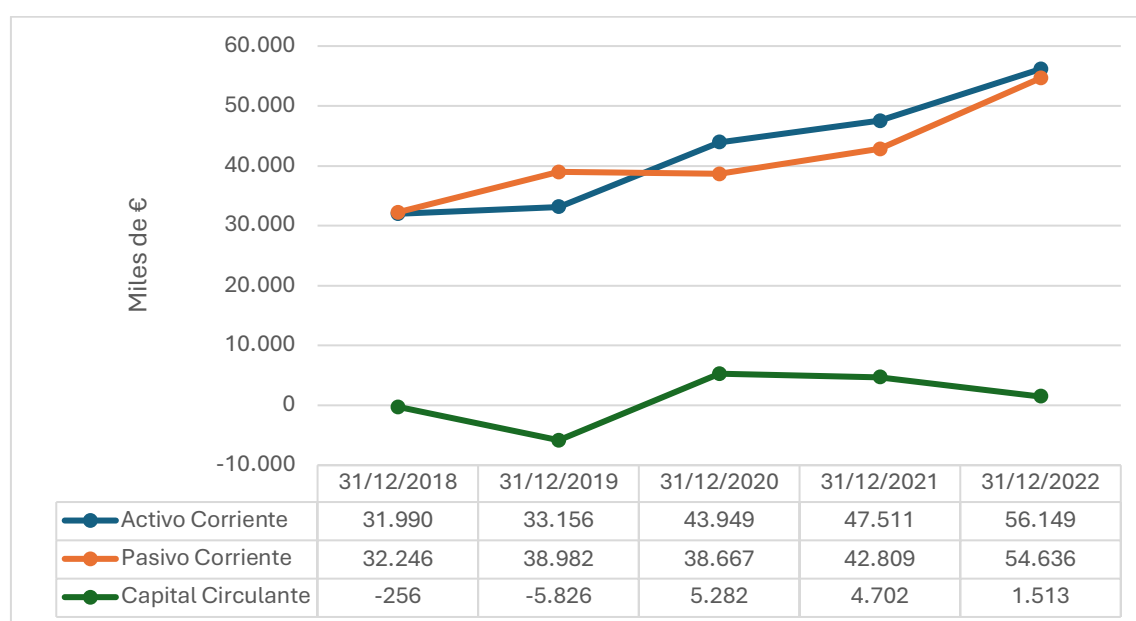
diferentes sobre la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo.

En primer lugar, cuando el Activo Corriente es mayor que el Pasivo Corriente se genera un Capital Circulante positivo. En este caso, la empresa dispone de más recursos líquidos a corto plazo que deudas y obligaciones a pagar en el mismo periodo. Esto implica que la empresa cuenta con la cantidad suficiente de recursos como para hacer frente a sus deudas y continuar operando de manera fluida.

Por otro lado, cuando el Activo Corriente es menor que el Pasivo Corriente esto dará lugar a un Capital Circulante negativo. Esto es indicador de que la empresa podría tener dificultades para pagar sus deudas a corto plazo con los activos que posee. Encontrarse en esta situación no siempre es malo (depende del modelo de negocio y del ciclo efectivo de la empresa), sin embargo, si se mantiene en negativo a lo largo del tiempo puede afectar a la liquidez, operatividad y estabilidad financiera de la empresa.

En el Gráfico 3.1. se muestra la evolución del Capital Circulante de Scalpers Fashion, S.L. en el periodo estudiado comprendido entre el 31.12.2018 y el 31.12.2022.

Gráfico 3.1. Evolución del Capital Circulante de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Como podemos observar, el **Capital Circulante** en el periodo analizado muestra una evolución irregular. Durante los dos primeros ejercicios estudiados, la empresa operó con un Capital Circulante negativo, lo que indica que sus deudas a corto plazo superaban su Activo Corriente. Sin embargo, en 2020 se produjo una notable mejora en la liquidez de la empresa, logrando un Capital Circulante positivo. Este cambio sugiere que Scalpers Fashion, S.L. mejoró su equilibrio financiero, ya sea aumentando su capacidad de generar efectivo o ajustando los plazos de pago y cobro. En los dos últimos ejercicios, a pesar de mantenerse positivo, podemos observar una ligera disminución en el Capital Circulante, debido a que el Pasivo Corriente ha crecido a un ritmo superior al del Activo Corriente.

3.1.2. Necesidades del Fondo de Rotación a la Explotación.

Las Necesidades del Fondo de Rotación a la Explotación (NFRE) representan el capital necesario para financiar el ciclo de explotación de una empresa.

Las NFRE resultan de restar a la suma de las “*Existencias*” y los “*Deudores comerciales*”, los “*Acreedores comerciales*”, y nos permite identificar si la financiación concedida por los proveedores es suficiente para cubrir el ciclo de explotación, es decir, si los proveedores ofrecen una financiación suficiente como para que la empresa no necesite acudir a endeudarse en el exterior o emitir deuda

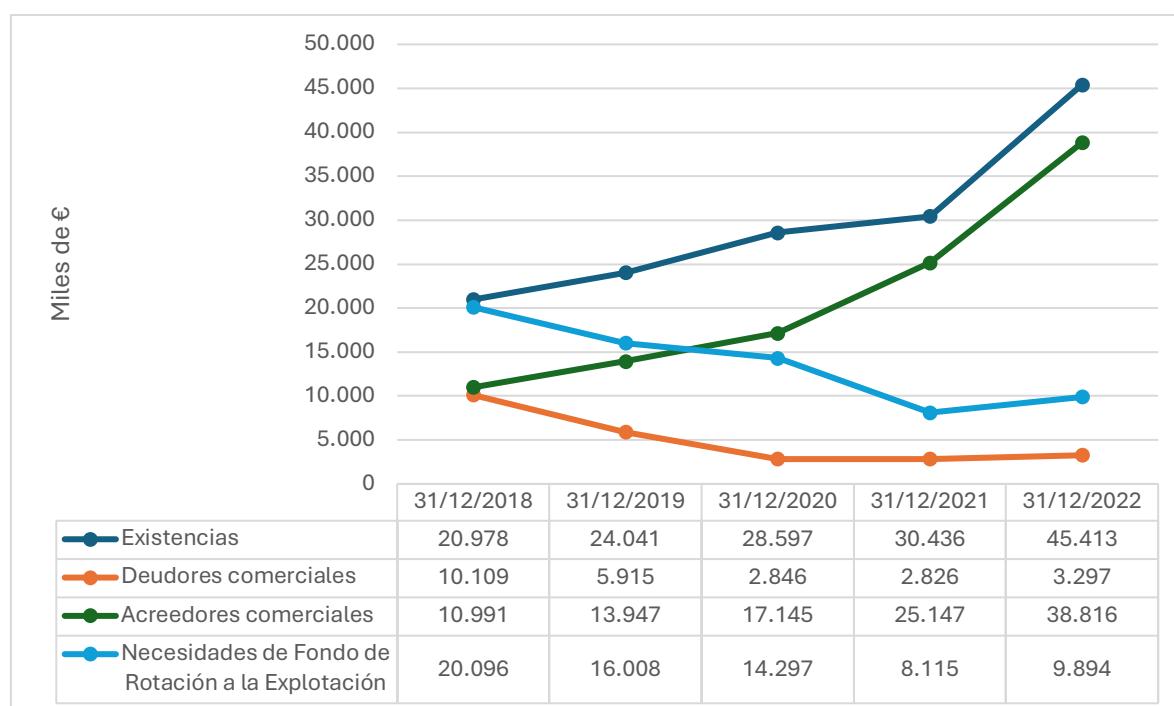
$$NFRE = Existencias + Deudores comerciales - Acreedores comerciales$$

En primer lugar, las “*Existencias*” representan los bienes en stock necesarios para que la empresa pueda operar. Un mayor nivel de existencias implica una mayor necesidad de financiación. Por otra parte, tenemos los “*Deudores comerciales*”, se trata de aquellas facturas pendientes de cobro. Si la empresa concede largos plazos de cobro a sus clientes, las NFRE aumentarán, ya que la propia empresa necesita financiarse mientras espera recibir estos cobros. Por último, los “*Acreedores comerciales*” son las facturas pendientes de pago por los proveedores. En este caso, si la empresa dispone de amplios plazos para pagar, sus NFRE disminuirán, ya que cuenta con más tiempo antes de necesitar liquidez.

Si tras realizar la operación obtenemos un resultado positivo, significa que la empresa requiere financiamiento adicional (ya sea propio o externo) para cubrir su operación debido a que tiene un elevado volumen de inventario, largos plazos de cobro a clientes o sus proveedores exigen pagos rápidos. En cambio, si obtenemos un resultado negativo, significa que la empresa puede financiar su actividad con los cobros de los clientes antes de tener que pagar a los proveedores. En este caso, se cobra antes de pagar y se reduce la necesidad de financiación externa.

En el Gráfico 3.2 se muestra la evolución de las Necesidades del Fondo de Rotación de la Explotación de la empresa Scalpers Fashion, S.L. en el periodo analizado entre el 31.12.2018 y el 31.12.2022.

Gráfico 3.2. Evolución de las Necesidades del Fondo de Rotación a la Explotación de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

A lo largo del periodo estudiado, las Necesidades de Fondo de Rotación a la Explotación van disminuyendo, de un valor de 20.096 miles de € el 31.12.2018 hasta alcanzar un valor el 31.12.2022 de 9.894 miles de €.

En todo el período, las NFRE son positivas, lo que significa, como recoge Archel et al. (2022, p. 415) *“que el ciclo de explotación no es financieramente autosuficiente. Su valor representará la financiación adicional que la empresa debe conseguir fuera de dicho ciclo”*. La reducción que han experimentado, indica que la empresa ha conseguido reducir la cantidad de dinero necesario para financiar su ciclo de explotación. Aunque es cierto que las *“Existencias”* aumentan a lo largo de los ejercicios estudiados, las NFRE han disminuido gracias a que los *“Deudores comerciales”* han sufrido una fuerte reducción pasando de 10.109 miles de € en el primer ejercicio a una cifra de 3.297 miles de € a 31.12.2022, indicando que las deudas con los deudores se cobran más rápido. La reducción de las NFRE también es consecuencia de que la deuda con los *“Acreedores comerciales”* han aumentado alcanzando en el último ejercicio la cifra de 38.816 miles de €, este aumento sugiere que la empresa ha conseguido ampliar sus plazos de pago a proveedores.

En resumen, las NFRE de la empresa han disminuido a lo largo del periodo analizado, aunque continúan siendo positivas. Esto significa que la empresa sigue necesitando financiación adicional para mantener su actividad de explotación y su valor refleja la cantidad necesaria para cubrir dicha necesidad.

3.1.3. Ratios de liquidez.

Los ratios de liquidez son indicadores financieros clave que miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos corrientes.

A diferencia del Capital Circulante, los ratios de liquidez son más efectivos para comparar empresas. Esto se debe a que el valor absoluto del Capital Circulante depende del tamaño de la empresa y del sector en el que opera, lo que dificulta una comparación objetiva entre empresas de diferentes características.

El primer indicador que vamos a analizar es el **Ratio de Circulante**, también conocido como **Ratio de Solvencia a corto plazo**. Este mide la capacidad de una empresa para

hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes. El ratio se calcula a partir de la siguiente expresión:

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

En segundo lugar, tenemos el **Ratio de Prueba Ácida**, el cual mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo utilizando, únicamente, sus activos corrientes más líquidos, excluyendo las existencias y Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta. Este indicador permite evaluar la solvencia inmediata de la empresa. Se calcula a partir de la siguiente fórmula:

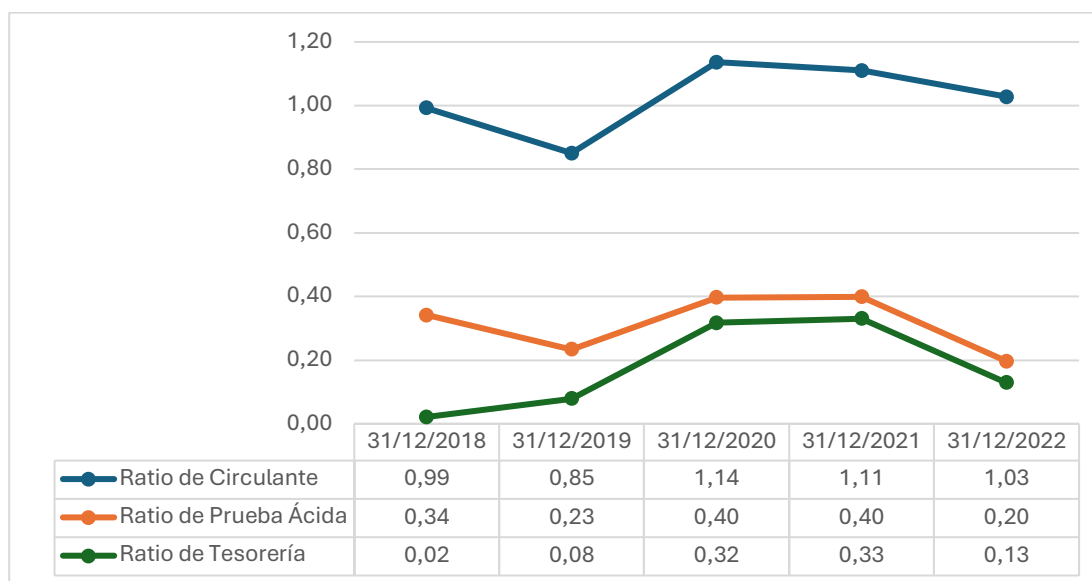
$$\text{Ratio de Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias} - \text{ANCMV}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Por último, tenemos el **Ratio de Tesorería**, este mide la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones inmediatas solo con “Efectivo y equivalentes” a este. Su valor se calcula con la siguiente expresión:

$$\text{Ratio de Tesorería} = \frac{\text{Efectivo y equivalentes al efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

En el Gráfico 3.3. muestra la evolución de los Ratios de Liquidez de la empresa Scalpers Fashion, S.L. durante el periodo analizado desde el 31.12.2018 a 31.12.2022.

Gráfico 3.3. Ratios de Liquidez de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

En primer lugar, el **Ratio de Circulante** muestra una tendencia ascendente desde el 31.12.2018 hasta el 31.12.2020, pero a partir de este año disminuye hasta alcanzar un valor de 1,03 € de Activo Corriente por cada € de Pasivo Corriente con fecha 31.12.2022. Aunque este valor ha mejorado en comparación con 2019, pasando de 0,99 a 1,03, sigue estando en el límite, ya apenas supera la unidad. Esto indica que la empresa cuenta con un margen de maniobra muy reducido en términos de liquidez.

En cuanto al **Ratio de Prueba Ácida**, al final de periodo estudiado se observa una caída significativa, alcanzando un valor de 0,20 en 2022. Esta disminución indica que la empresa ha vuelto a depender en gran medida de sus “*Existencias*” para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

No obstante, cabe destacar el mayor peso del epígrafe de “*Existencias*” con respecto a las restantes partidas del Activo Corriente, dado que el Ratio de Solvencia a corto plazo alcanza cifras mucho más elevadas que el resto de los ratios, donde las partidas de deudores y tesorería presentan un menor peso relativo en el total de la estructura económica. De esta forma, si solo prestásemos atención al ratio de circulante, podríamos obtener conclusiones equívocas acerca de la liquidez de la empresa. Como se ha visto

en el análisis patrimonial, las “Existencias” representan una media de un 43,55% del total de la estructura económica.

Por último, el **Ratio de Tesorería** experimenta un crecimiento hasta 2021, pero sufre una fuerte caída en 2022, alcanzando un valor de 0,13. Este valor, por debajo de la unidad, indica que la empresa no dispone de suficiente “Efectivo y equivalentes de efectivo” para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

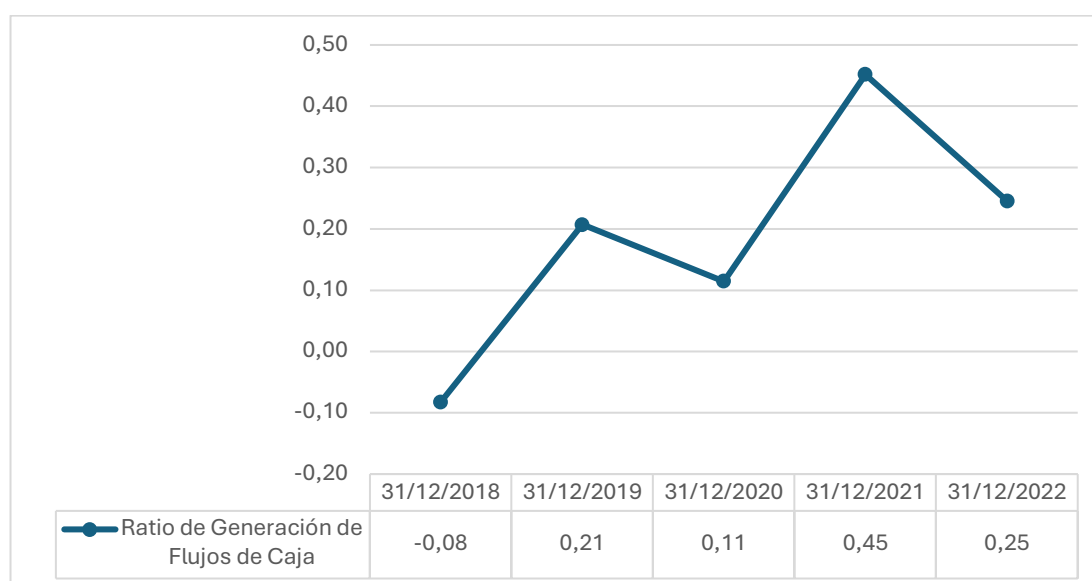
En términos generales, la evolución de los ratios de Liquidez de Scalpers Fashion, S.L. refleja un periodo de mejora a 31.12.2020, que se mantiene al año siguiente, sin embargo, a fecha 31.12.2022 vuelven a disminuir, lo que sugiere un posible deterioro en su capacidad de pago de deudas a corto plazo.

Para obtener una visión más completa, es fundamental incorporar indicadores que reflejen la capacidad de la empresa para generar flujos de caja a corto plazo. Para ello, vamos a utilizar el Ratio de Generación de los Flujos de Caja que se trata de un indicador que, según señalan Palomares y Peset (2015) “mide las veces que podríamos satisfacer nuestras obligaciones de pago exigibles a lo largo del próximo año con los flujos de caja que ha generado nuestra actividad de explotación en el último año”. (p. 311). La fórmula de este ratio es la siguiente:

$$\text{Ratio de Generación de los Flujos de Caja} = \frac{\text{Flujo de Caja de Explotación}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El Gráfico 3.4 muestra la evolución del Ratio de Generación de Flujos de Caja desde el 31.12.2018 hasta el 31.12.2022.

Gráfico 3.4. Ratio de Generación de los Flujos de Caja de Scalpers Fashion, S.L.



	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo de Caja de Explotación	-2.663	8.063	4.416	19.333	13.400
Pasivo Corriente	32.246	38.982	38.667	42.809	54.636
Ratio de Generación de Flujos de Caja	1,29	1,17	1,14	1,24	1,33

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

El Ratio de Generación de los Flujos de Caja de la empresa experimenta un crecimiento en los dos primeros años estudiados, seguido de una caída el 31.12.2020. El 31.12.2021, alcanza su punto máximo con un valor de 0,45, pero el 31.12.2022 vuelve a descender hasta situarse en un valor de 0,25. Sin embargo, durante todo el periodo el ratio se mantiene por debajo de 1, lo que indica que la empresa no genera suficiente flujo de caja operativo para cubrir sus Pasivos del próximo año. Esta situación podría generar una mayor dependencia de financiación externa.

3.2. Análisis de la situación financiera a largo plazo o solvencia.

El análisis financiero a largo plazo, también conocido como análisis de solvencia, se trata de una herramienta que permite evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a largo plazo, es decir, aquellos compromisos financieros a más de un año, para ello es necesario que la empresa sea solvente.

Para llevar a cabo este estudio, a continuación, analizaremos el Ratio de Solvencia y el Ratio de Endeudamiento.

3.2.1. *Ratio de Solvencia.*

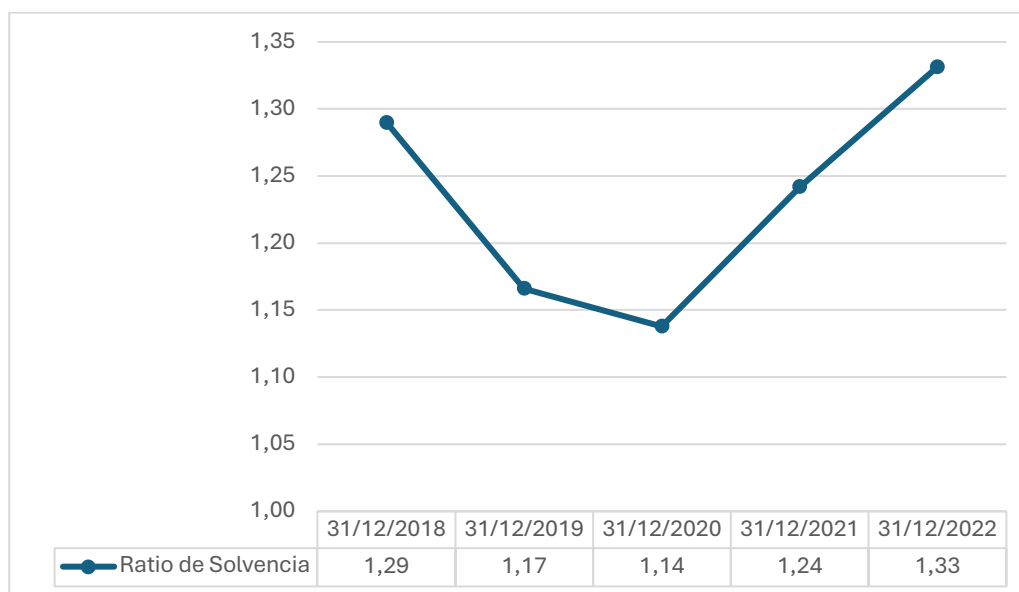
El **Ratio de Solvencia** según recogen Iñiguez y Garrido (2021), “este ratio es un indicador de la capacidad global que aportan los activos de la empresa para afrontar la totalidad de las deudas con terceros; eso sí, independientemente del vencimiento de las mismas” (p. 366). Dicho de otro modo, indica el grado de respaldo que tienen los acreedores en caso de que la empresa tenga que liquidar sus activos, por esto, dicho ratio también tiene el nombre de Ratio de Garantía.

$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

Un valor superior a 1 indica que la empresa cuenta con más activos que pasivos, lo que sugiere una mayor capacidad para afrontar sus compromisos financieros a largo plazo.

El Gráfico 3.5 muestra la evolución del Ratio de Solvencia de Scalpers Fashion, S.L. durante el periodo comprendido entre el 31.12.2018 y el 31.12.2022.

Gráfico 3.5. Ratio de Solvencia de Scalpers Fashion, S.L.



	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Total	49.590	56.182	67.663	74.812	91.345
Pasivo Total	38.440	48.179	59.466	60.237	68.609
Ratio de Solvencia	1,29	1,17	1,14	1,24	1,33

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Como se puede observar, el Gráfico muestra una evolución del Ratio de Solvencia en forma de “U”, donde la empresa experimenta una disminución progresiva hasta el 31.12.2020. A partir de esta fecha, la tendencia se invierte, mostrando un incremento en el valor del ratio en los años siguientes.

El 31.12.2018 la empresa posee un ratio con valor de 1,29 disminuyendo hasta el 31.12.2020, cuando alcanza su punto más bajo con un valor de 1,14. Esta reducción sugiere que la empresa incrementó sus Pasivos a un ritmo superior al crecimiento de sus Activos, reduciendo así su margen de seguridad financiera a largo plazo. A partir del 31.12.2020, el ratio aumenta hasta alcanzar, el 31.12.2022, un valor de 1,33. Esto hace que la empresa haya fortalecido su posición financiera, mediante el aumento de sus Activos a un ritmo superior al de sus Pasivos.

Sin embargo, aunque la empresa atravesó una fase de debilitamiento, durante todo el periodo estudiado el Ratio de Solvencia se ha mantenido por encima de la unidad, lo que indica que Scalpers Fashion, S.L. ha contado con los recursos suficientes para hacer frente a todas sus obligaciones.

3.2.2. *Ratio de Endeudamiento.*

El **Ratio de Endeudamiento**, como recogen Iñiguez y Garrido (2021), este indicador “*lo que trata de evaluar es la cuantía de los compromisos de pago adquiridos con respecto a los recursos propios*” (p. 368). El objetivo de este indicador es evaluar la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas. En concreto, el Ratio de Endeudamiento indica cuántas veces la deuda supera sus recursos propios y se mide a través de la siguiente expresión:

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Es fundamental analizar la deuda de la empresa diferenciando su fecha de vencimiento, ya que es preferible que la mayor parte de las obligaciones a las que tiene que hacer frente sean a largo plazo en lugar de a corto plazo. Esto le proporciona a la empresa más tiempo para generar los recursos necesarios para cumplir con sus deudas.

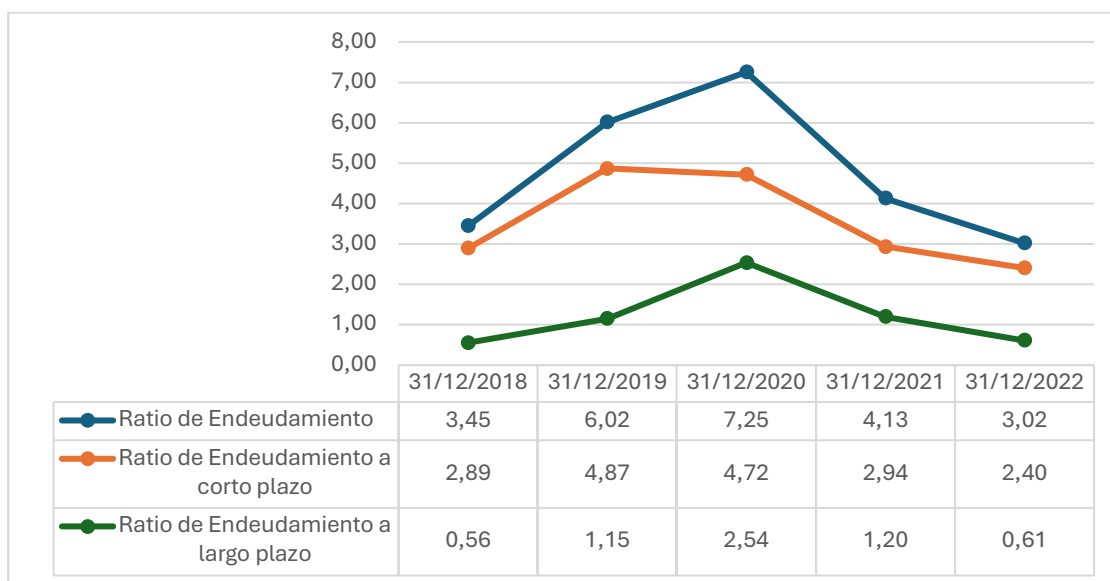
Por ello, diferenciamos entre el **Ratio de Endeudamiento a corto y largo plazo** utilizando el Pasivo Corriente y el No Corriente, aplicando las siguientes fórmulas:

$$\text{Ratio de Endeudamiento a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

$$\text{Ratio de Endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

El Gráfico 3.6 recoge la evolución de los Ratios de Endeudamiento de Scalpers Fashion, S.L. tanto a corto como a largo plazo, en el periodo estudiado entre el 31.12.2018 y el 31.12.2022.

Gráfico 3.6. Ratios de Endeudamiento de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

El Gráfico anterior muestra dos fases claramente diferenciadas en la evolución del Ratio de Endeudamiento. Entre el 31.12.2018 y el 31.12.2020, la empresa incrementó notablemente su nivel de endeudamiento, alcanzando su punto máximo el 31.12.2020, con un ratio de 7,25, lo que refleja una fuerte dependencia de la financiación externa. A partir de dicha fecha, la deuda comienza a disminuir, lo que indica una mejora en la estabilidad financiera de Scalpers Fashion, S.L. En el último año estudiado, el Ratio de Endeudamiento alcanza un valor de 3,02.

Es importante destacar que, durante todo el periodo analizado, el endeudamiento a corto plazo ha sido considerablemente superior al de largo plazo. Esto sugiere que la empresa ha dependido más de financiación con vencimientos inmediatos, lo que puede haber generado una mayor presión sobre la liquidez.

Además, en todo el periodo estudiado, el Ratio de Endeudamiento ha permanecido por encima de 2, lo que indica que la empresa posee un alto nivel de endeudamiento respecto a sus recursos propios y una elevada dependencia de la financiación externa. Sin embargo, la tendencia a la baja en los últimos años apunta a una mejora en la estructura financiera de la empresa, lo que dará lugar a una mayor estabilidad en el futuro.

4. ANÁLISIS DEL RESULTADO.

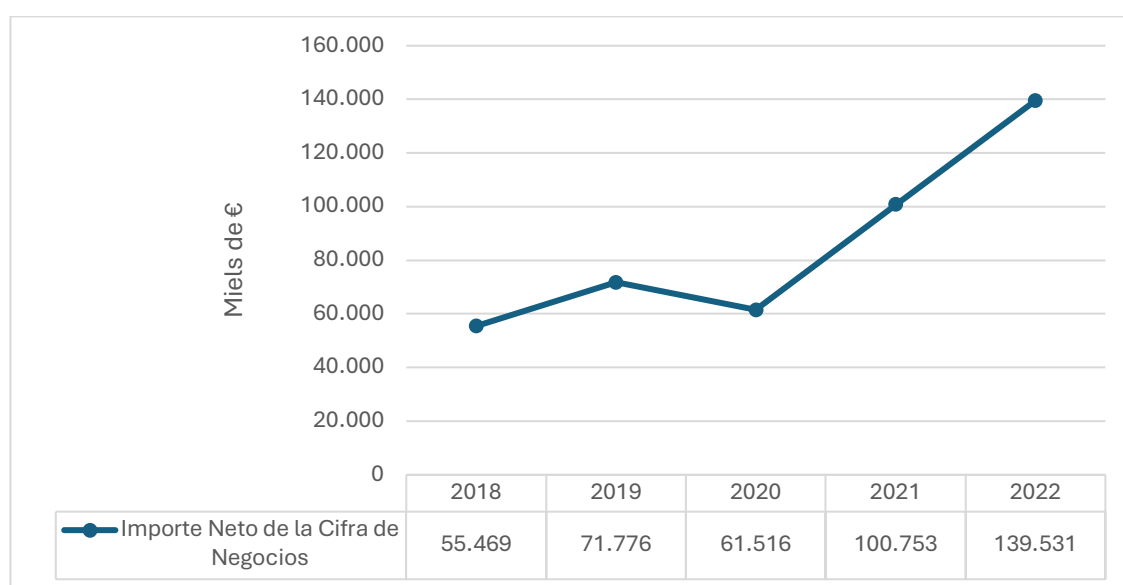
En este apartado, vamos a analizar el Importe Neto de la Cifra de Negocios, los distintos tipos de resultados que existen a lo largo del periodo estudiado de Scalpers Fashion, S.L. y también analizaremos la significatividad de los costes.

4.1. Análisis del Importe Neto de la Cifra de Negocios.

El Importe Neto de la Cifra de Negocios es el total de los ingresos obtenidos por una empresa a través de su actividad ordinaria de venta de bienes o prestación de servicios.

El Gráfico 4.1 recoge la evolución del Importe Neto de la Cifra de Negocios en el periodo comprendido entre el ejercicio 2018 y 2022.

Gráfico 4.1. Evolución del Importe Neto de la Cifra de Negocios de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Como se observa en el Gráfico, de 2018 a 2019 el Importe Neto de la Cifra de Negocios (INCN) de la empresa aumentó un 29,4%, pasando de 55.469 miles de € a 71.776 miles de €. Sin embargo, de 2019 a 2020 Scalpers Fashion, S.L. experimentó una caída del INCN, alcanzando los 61.516 miles de € en 2021 lo que equivale a una disminución del 14,3%. Esta disminución podría estar asociada a la pandemia de COVID-19, que impactó a la mayoría de las empresas en 2020 debido a factores como el cierre de las tiendas

físicas durante el confinamiento o la reducción del consumo en sectores no esenciales ante la incertidumbre económica.

En 2021, la empresa mostró una fuerte recuperación tras la caída con un crecimiento del 63,8% respecto al año anterior, alcanzando un INCN de 100.753 miles de €. Este se atribuye, principalmente, a la reapertura de las tiendas físicas tras las restricciones impuestas por la pandemia.

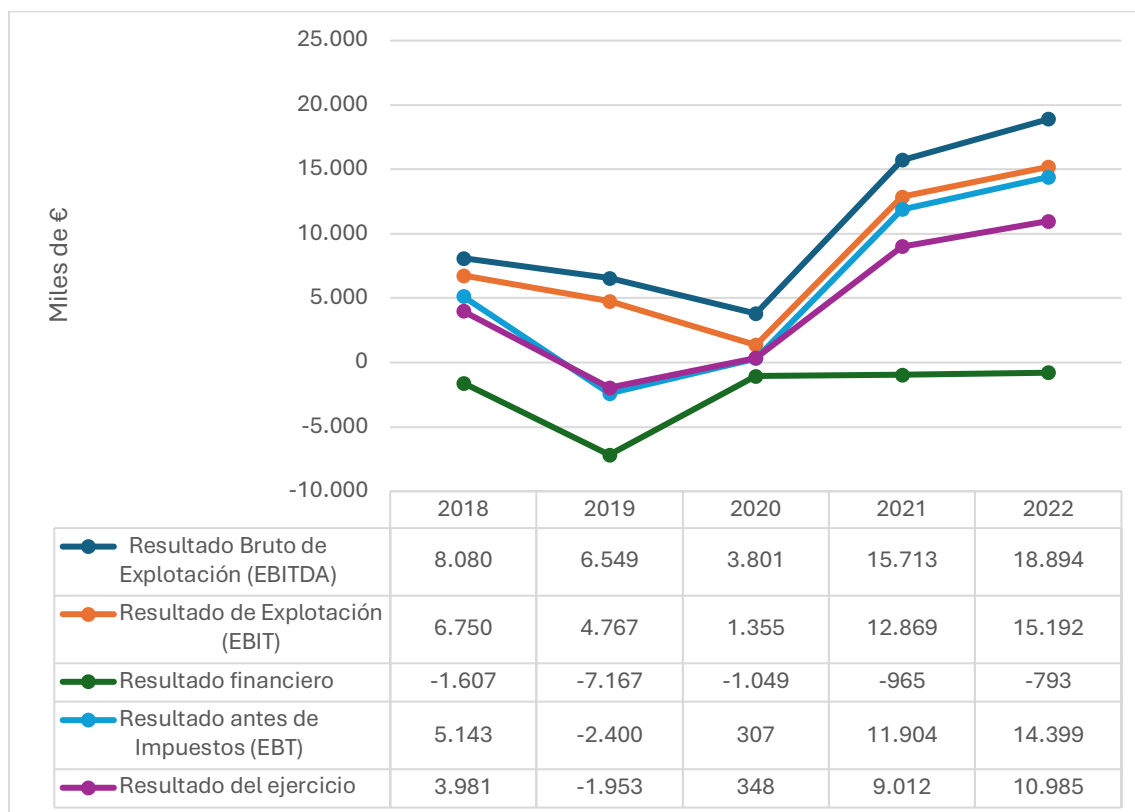
Por último, en el 2022 la empresa continuó su tendencia de crecimiento alcanzando la mayor cifra de INCN del periodo analizado con un valor de 139.531 miles de €.

En términos generales, el Gráfico refleja un crecimiento sostenido y significativo a largo plazo, a pesar de la caída puntual en 2020 por la pandemia de COVID-19. La sólida recuperación en 2021 y 2022 evidencia la capacidad de la empresa para adaptarse y expandirse de manera continua.

4.2. Análisis de los Resultados.

El Gráfico 4.2 recoge la evolución de los Resultados en el período comprendido entre los ejercicios 2018 y 2022.

Gráfico 4.2. Evolución de los Resultados de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

En el Gráfico 4.2. se muestran los principales resultados del periodo analizado. En primer lugar, vamos a observar el **Resultado Bruto de Explotación (EBITDA¹)**. Durante todo el periodo analizado observamos que la empresa cuenta con un Resultado Bruto de Explotación positivo, esto indica que el negocio tiene una buena capacidad para generar flujo de efectivo operativo y cubrir sus gastos básicos. Entre 2018 y 2020 este Resultado experimentó una disminución pasando de 8.080 miles de € en 2018 a 3.801 miles de € en 2020, lo que supuso una reducción de un 52,96%. Sin embargo, tras esta caída la empresa mostró una fuerte recuperación alcanzando cifras de 15.713 miles de € en 2021 y 18.894 miles de € en el último ejercicio. El Resultado Bruto de Explotación se ha incrementado un 133,84% a lo largo del período analizado.

¹ EBITDA, siglas que en inglés corresponden a *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*.

El **Resultado de Explotación (EBIT²)** se obtiene al deducir las amortizaciones y depreciaciones del Resultado Bruto de Explotación (EBITDA). Como se observa, el EBIT sigue una tendencia similar al EBITDA, con una disminución progresiva hasta 2020, pasando de 6.750 miles de € en 2018 a 1.355 miles de € en 2020. A partir de ese año, muestra un notable incremento, alcanzando los 15.192 miles de € en 2022.

El **Resultado Financiero** es el resultado con menor peso dentro de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias ya que, durante todo el periodo analizado, este resultado ha mostrado valores negativos de forma constante. El punto más bajo se alcanzó en el año 2019, donde el Resultado Financiero alcanza un valor de -7.169 miles de €, debido al Deterioro y Pérdidas por enajenaciones de instrumentos financieros (según se observa en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias que figura en el Anexo). Sin embargo, a partir de este año, el resultado financiero ha mostrado una mejoría progresiva alcanzando una cifra de -793 miles de € en 2022. A pesar de las mejoras, el resultado financiero sigue siendo negativo, lo cual podría estar relacionado con un endeudamiento estratégico para financiar su expansión y operaciones. Por lo tanto, esto resulta un aspecto a mejorar por parte de la empresa con el objetivo de alcanzar cifras positivas. En el último ejercicio analizado, el Deterioro y Resultado por enajenaciones de instrumentos financieros alcanza un valor nulo, pero los Gastos Financieros son importantes, debido al importante volumen de la financiación ajena.

Otro aspecto que comentar es el **Resultado antes de Impuestos (EBT³)**, que se calcula sumando el EBIT y el Resultado Financiero. En 2018, la empresa registró un EBT positivo, sin embargo, en 2019 el EBT se vuelve negativo debido al fuerte impacto del Resultado Financiero, que alcanzó su nivel más desfavorable en ese año. En 2020, a pesar de los efectos de la pandemia, el EBT mostró una ligera recuperación, volviendo a ser positivo con una cifra de 307 miles de €. En los dos años siguientes, el EBT experimentó una sólida recuperación impulsado por las altas cifras del EBIT y la reducción del impacto negativo del Resultado Financiero.

² EBIT, siglas que en inglés corresponden a *Earnings Before Interest and Taxes*.

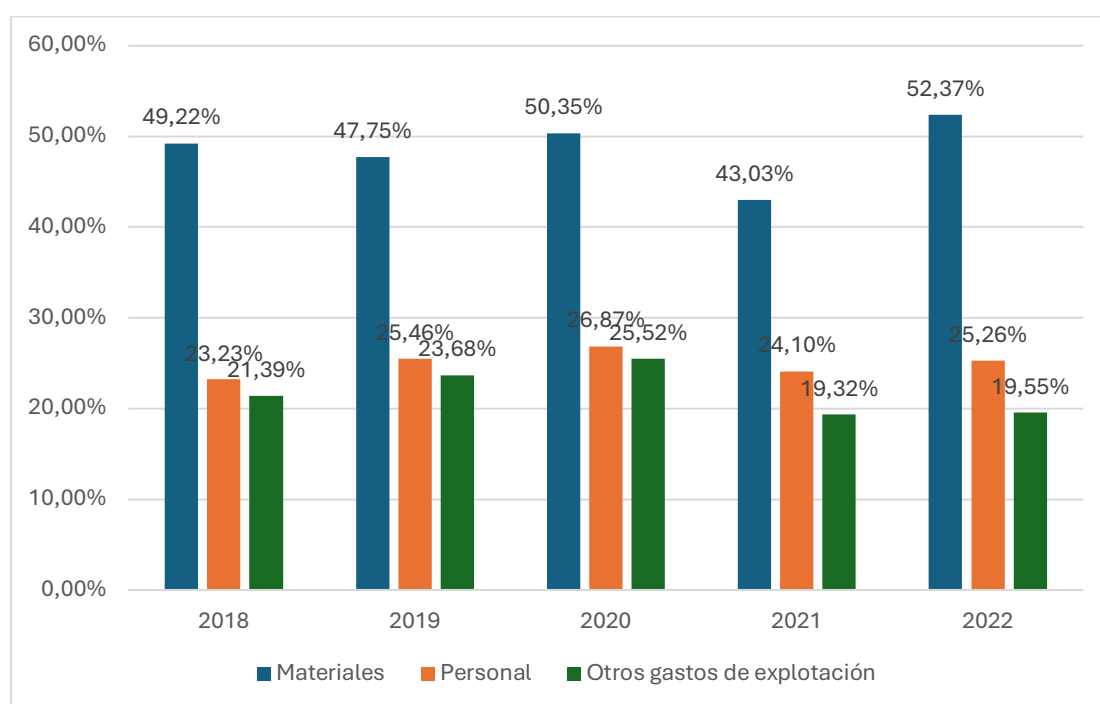
³ EBT, siglas que en inglés corresponden a *Earnings Before Taxes*.

Por último, el **Resultado del Ejercicio** mostró una cifra positiva en 2018, reflejando una rentabilidad adecuada para la empresa. No obstante, en 2019 este resultado se volvió negativo, registrando una pérdida significativa de -1.953 miles de €, lo que evidencia un periodo de dificultades. En 2020, la empresa logró revertir las pérdidas del año anterior, cerrando con un resultado positivo. Posteriormente, en 2021 y 2022, este Resultado continuó en ascenso, alcanzando su valor más alto en 2022, con 10.985 miles de €.

4.3. Significatividad de los costes sobre el Importe Neto de la Cifra de Negocios.

El Gráfico 4.3 refleja la significatividad que tiene cada partida de Gasto sobre el Importe Neto de la Cifra de Negocios, en el periodo que abarca desde el ejercicio 2018 al 2022.

Gráfico 4.3. Evolución de la significatividad de los gastos de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Durante todo el periodo analizado, los **Materiales** representan el mayor componente de gastos oscilando entre el 43,03% y el 52,37%, lo que refleja una gran importancia en la estructura de gastos de la empresa.

Los Materiales alcanzan su máximo porcentaje de significatividad en el último ejercicio estudiado con un 52,37% lo que indica un aumento en el peso de los materiales

necesarios para llevar a cabo su producción o un aumento en el precio de estos. De todas formas, también es debido al aumento de las Ventas en los dos últimos ejercicios.

Por otro lado, los Gastos en **Personal** se mantienen estables durante todo el periodo representando alrededor del 23-26% del total de los gastos de la empresa. Esto refleja que los costes laborales como pueden ser salarios, seguridad social u otros gastos relacionados con los empleados, se mantienen constantes a lo largo del periodo estudiado en relación con el INCN.

Por último, la partida de **otros Gastos de Explotación** siempre ha representado el menor porcentaje de significatividad durante todos los años estudiados. Durante los tres primeros ejercicios, muestra un ligero aumento (pasando del 21,39% en 2018 al 25,52% en 2020 del INCN), sin embargo, a partir de 2020 esta partida disminuye alcanzando un 19,55% en el 2022. Esto refleja eficiencias operativas implementadas por la empresa, enfocadas en la reducción de gastos operativos indirectos.

En resumen, los Materiales son el gasto predominante a lo largo de todo el periodo analizado mostrando su máximo en el año 2022, pero dicho incremento está en consonancia con el incremento del INCN. Por otro lado, los Gastos de Personal se han mantenido estables y controlados, reflejando una gestión consistente de los Recursos Humanos. Finalmente, la disminución de los otros gastos de explotación sugiere un mejor control de los gastos indirectos.

5. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

Según Archel et al. (2022), la Rentabilidad es “una magnitud relativa que puede definirse, de forma genérica, como el cociente entre un resultado y un nivel de inversión” (p. 343). Para el análisis de la Rentabilidad, vamos a hablar por un lado de la Rentabilidad Económica y, por otro lado, de la Rentabilidad Financiera.

5.1. Rentabilidad Económica

La **Rentabilidad Económica**, también conocida como ROA, es un indicador financiero que mide la rentabilidad de las inversiones realizadas por la empresa como unidad económica de producción. Dichas inversiones se corresponden con el total de activos. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Resultado Antes de Intereses e Impuestos (BAII)}}{\text{Activo Total Medio}}$$

Sin embargo, la anterior expresión se puede descomponer en dos factores: el Margen Económico y la Rotación de Activos. La Rentabilidad Económica se puede expresar entonces como:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Margen Económico} \times \text{Rotación de Activos}$$

El Margen Económico de las ventas, por un lado, mide la rentabilidad operativa de una empresa en relación con sus ventas. Refleja cuánto beneficio genera la empresa por cada euro vendido, considerando solo el resultado de su actividad principal. El Margen Económico de ventas se expresa con la siguiente fórmula:

$$\text{Margen Económico de las ventas} = \frac{\text{BAII}}{\text{Ventas netas}}$$

Por otro lado, la Rotación de Activos mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos. Recoge el volumen de ventas generado en relación con la inversión en activos. Se mide con la siguiente expresión:

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo Total Medio}}$$

Sabiendo esto, las empresas siguen dos estrategias fundamentales para incrementar su Rentabilidad Económica. En primer lugar, una estrategia de diferenciación que se enfoca en ofrecer un producto o servicio que los clientes perciben como único a un precio más alto, aumentando así los márgenes de beneficio. Por otro lado, una estrategia de liderazgo en costes la cual se basa en reducir los costes para mejorar la rentabilidad operativa sin necesidad de aumentar los precios, esto hace que la Rotación de Activos sea mayor.

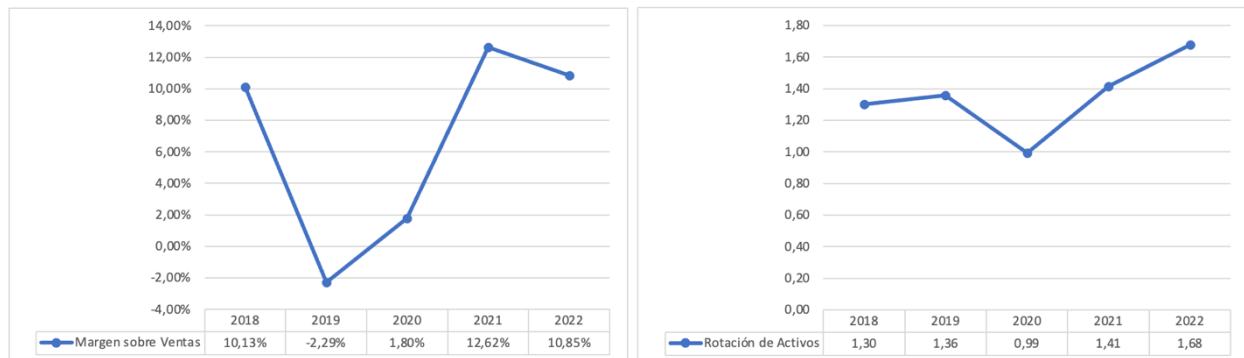
La Tabla 5.1 recoge la Rentabilidad Económica de Scalpers Fashion, S.L. y su descomposición en el periodo que abarca desde el 2018 hasta el 2022.

Tabla 5.1. Rentabilidad Económica y su descomposición de Scalpers Fashion, S.L.

	2018	2019	2020	2021	2022
Rentabilidad Económica (ROA)	13,19%	-3,11%	1,79%	17,85%	18,22%
Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAII)	5.620	-1.645	1.109	12.716	15.137
Activo Total Medio	42.594	52.886	61.922	71.237	83.079
Margen sobre Ventas	10,13%	-2,29%	1,80%	12,62%	10,85%
Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAII)	5.620	-1.645	1.109	12.716	15.137
Ventas	55.469	71.776	61.516	100.753	139.531
Rotación de Activos	1,30	1,36	0,99	1,41	1,68
Ventas	55.469	71.776	61.516	100.753	139.531
Activo Total Medio	42.594	52.886	61.922	71.237	83.079

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Gráfico 5.1. Margen sobre Ventas y Rotación de Activos de Scalpers Fashion, S.L.



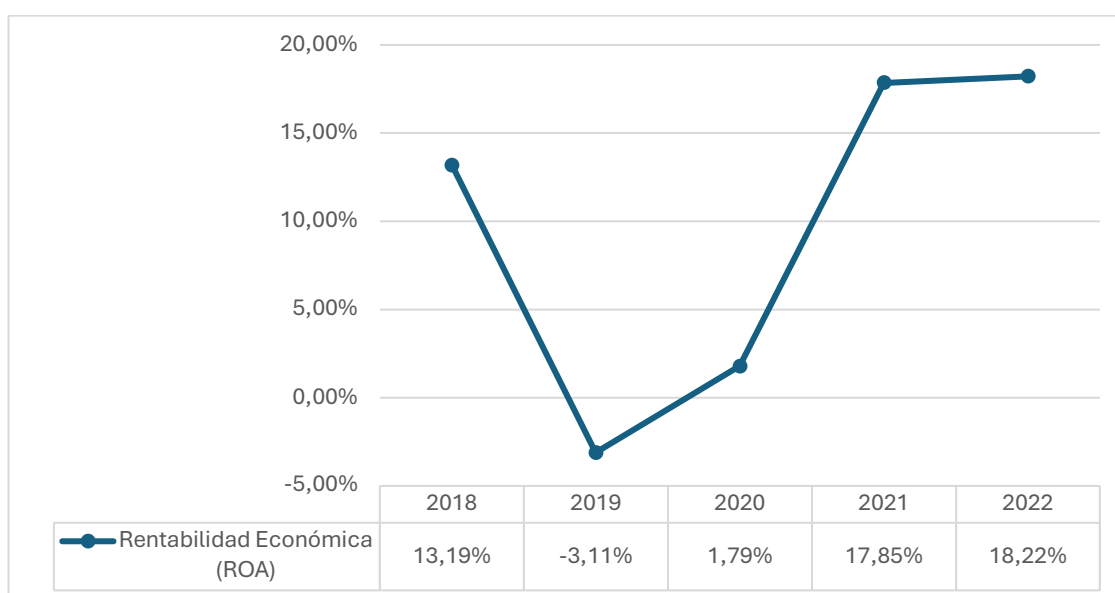
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

A partir de los datos presentados en la Tabla 5.1 y el Gráfico 5.1, se observa una caída significativa en el **Margen sobre Ventas** en 2019, mostrando un valor negativo debido a que la empresa registró pérdidas. No obstante, la empresa logró una recuperación progresiva alcanzando márgenes sólidos en 2021 y 2022, respaldados por un incremento en el Beneficio Antes de Intereses e Impuestos y un elevado volumen de ventas.

Por otro lado, la **Rotación de Activos** tras un periodo de dificultad en 2020 muestra una fuerte recuperación en los años siguientes. La caída que sufrió en el año 2020 puede atribuirse a que la empresa realizó inversiones que no fueron rentabilizadas de inmediato o a una reducción en la demanda. Sin embargo, la empresa logró revertir esta situación consiguiendo un uso más eficiente de sus recursos en 2021 y 2022.

El Gráfico 5.2 recoge la Rentabilidad Económica de Scalpers Fashion, S.L. en el periodo que abarca desde el 2018 hasta el 2022.

Gráfico 5.2. Rentabilidad Económica de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

Por último, la **Rentabilidad Económica (ROA)** de la empresa ha experimentado una evolución fluctuante a lo largo de todo el periodo estudiado, reflejando tanto momentos de crisis como una notable recuperación. En 2019, la empresa experimentó una rentabilidad negativa, con un valor de -3,11%, lo que indica que sus activos no generaban suficientes beneficios operativos. Sin embargo, a partir de dicha fecha, la rentabilidad comenzó a incrementar, alcanzando valores del 17,85% y del 18,22% en 2021 y 2022, respectivamente, lo que demuestra que la empresa ha conseguido optimizar la gestión de sus activos y contar con una mayor eficiencia operativa.

Tras el análisis de la evolución de los indicadores financieros podemos decir que Scalpers Fashion, S.L. sigue una estrategia de diferenciación de lugar de liderazgo de costes. Un Margen sobre Ventas estable y elevado en los últimos años refleja la capacidad de la empresa de mantener precios rentables y generar valor percibido por parte de los clientes. En lugar de competir por precios bajos, la marca ha consolidado una estrategia centrada en la calidad, la exclusividad y la experiencia del cliente, elementos distintivos de las marcas que apuestan por la diferenciación en el mercado.

5.2. Rentabilidad Financiera.

La **Rentabilidad Financiera**, también conocida como ROE, indica el rendimiento que obtienen los accionistas sobre su inversión en la empresa, al comparar el beneficio neto con los recursos aportados por dichos accionistas. A continuación, se indica su expresión:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Antes de Impuestos}}{\text{Patrimonio Neto Medio}}$$

La Rentabilidad Financiera puede descomponerse en dos factores: la gestión económica de los activos (representada por la Rentabilidad Económica) y la gestión financiera de la deuda (representada por el coste financiero de la deuda y el endeudamiento). Operando con dichas expresiones llegamos a la siguiente:

$$ROE = ROA + (ROA - \text{Coste de la deuda}) \times \text{Relación de Endeudamiento}$$

Gracias a esta fórmula, podemos conocer en qué medida la Rentabilidad Financiera se relaciona con la gestión de los activos o la gestión de las fuentes de financiación. Así, se obtiene la siguiente expresión:

$$ROE = ROA + \text{Efecto del apalancamiento financiero}$$

El signo del apalancamiento financiero dependerá de si la empresa logra generar una Rentabilidad Económica superior al coste financiero de deuda o no. A continuación, se analizarán los distintos escenarios posibles:

- Si $ROA > \text{coste financiero de la deuda}$, el apalancamiento financiero es positivo, lo que significa que la empresa está obteniendo más rentabilidad de sus activos de lo que le cuesta la financiación externa. Esto hace que $ROE > ROA$.
- Si $ROA < \text{coste financiero de la deuda}$, el apalancamiento financiero se vuelve negativo, ya que la empresa paga más intereses de lo que logra rentabilizar con sus activos. Esto hace que $ROE < ROA$.
- Por último, si $ROA = \text{coste financiero de la deuda}$, la empresa no utiliza financiación externa y, por lo tanto, $ROE = ROA$.

La diferencia entre la Rentabilidad Económica (ROA) y la Rentabilidad Financiera (ROE) permite distinguir si una empresa enfrenta problemas por su actividad económica principal o por su estructura financiera.

En la siguiente Tabla observamos, detalladamente, la Rentabilidad Financiera y su descomposición de Scalpers Fashion, S.L. en el periodo comprendido entre el 2018 y el 2022.

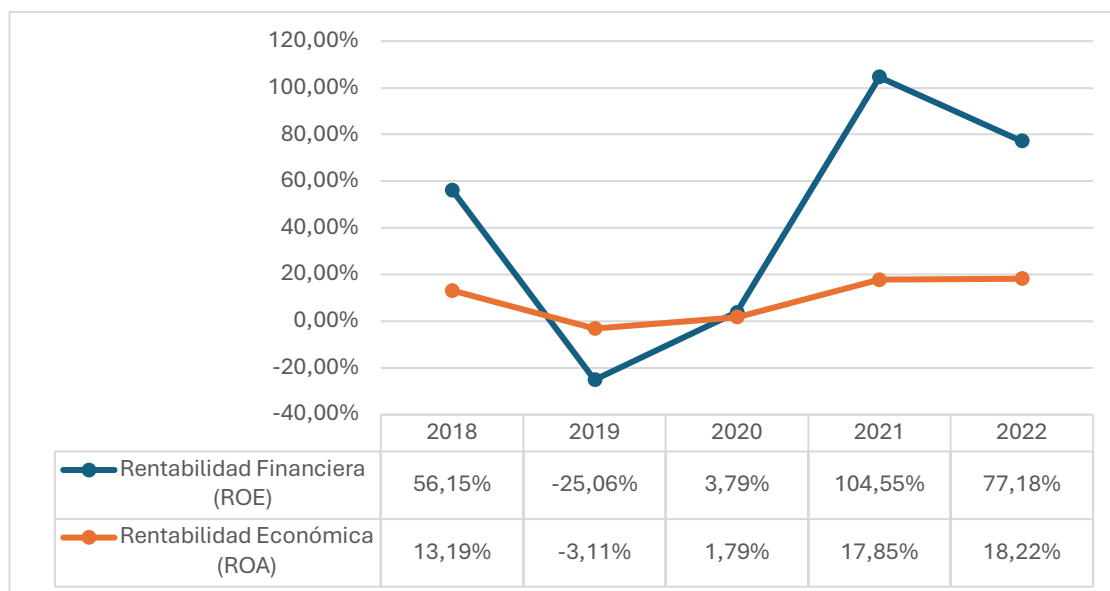
Tabla 5.2. Rentabilidad Financiera y su descomposición de Scalpers Fashion, S.L.

	2018	2019	2020	2021	2022
Rentabilidad Financiera (ROE)	56,15%	-25,06%	3,79%	104,55%	77,18%
Beneficio Antes de Impuestos	5.143	-2.400	307	11.904	14.399
Patrimonio Neto Medio	9.159	9.576	8.100	11.386	18.656
Rentabilidad Económica (ROA)	13,19%	-3,11%	1,79%	17,85%	18,22%
Coste Financiero de la deuda (CF)	1,43%	1,74%	1,49%	1,36%	1,15%
Gastos Financieros	476	755	802	812	738
Pasivo Total Medio	33.435	43.310	53.823	59.851	64.423
Diferencial = ROA - CF	11,77%	-4,85%	0,30%	16,49%	17,07%
Endeudamiento (L)	3,65	4,52	6,64	5,26	3,45
Pasivo Total Medio	33.435	43.310	53.823	59.851	64.423
Patrimonio Neto Medio	9.159	9.576	8.100	11.386	18.656
Efecto apalancamiento financiero	42,96%	-21,95%	2,00%	86,70%	58,96%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

En el Gráfico 5.3. comparamos la evolución de la Rentabilidad Económica y la Rentabilidad Financiera de la empresa Scalpers Fashion, S.L. en el periodo estudiado entre los ejercicios 2018 y 2022.

Gráfico 5.3. Rentabilidad Económica y Financiera de Scalpers Fashion, S.L.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de SABI.

A partir de los datos presentados en la Tabla 5.2 y el Gráfico 5.3, se observa que la **Rentabilidad Económica (ROA)** presenta una evolución más estable en comparación con la **Rentabilidad Financiera (ROE)**. La ROA presenta una caída en 2019, con un valor de -3,11%, seguida de una recuperación en el 2020 y un aumento significativo en 2021 y 2022, llegando a alcanzar elevados valores.

Por otro lado, el gráfico muestra que la ROE experimenta mayores cambios durante el periodo analizado, reflejando así el impacto del apalancamiento financiero en la rentabilidad de los accionistas. En 2018, la empresa registró una ROE del 56,15%, indicando una alta rentabilidad sobre el capital propio. Sin embargo, en el 2019, la ROE se desploma hasta alcanzar el valor de -25,06%, lo que señala que la empresa tuvo pérdidas significativas además de un apalancamiento negativo que afectó negativamente a la rentabilidad de los accionistas y dio lugar a que la ROE fuese menor que la ROA.

En 2020, la ROE muestra una ligera mejora pasando a un valor de 3,79%. No fue hasta el 2021 cuando la Rentabilidad Financiera crece notablemente, alcanzando un valor de 104,55% que refleja un fuerte impacto del apalancamiento financiero. En 2022, aunque el valor de la ROE sigue siendo elevado (77,18%) experimentó un ligero descenso lo que sugiere una leve reducción del efecto positivo del endeudamiento.

Durante los dos últimos años, el apalancamiento financiero fue positivo lo que explica que la Rentabilidad Financiera sea mayor a la Rentabilidad Económica, indicando que la empresa utilizó la deuda de manera eficiente para incrementar su Rentabilidad Financiera.

CONCLUSIONES.

Este Trabajo Fin de Grado tenía como objetivo el desarrollo de un análisis económico-financiero de la empresa Scalpers Fashion, S.L. durante el periodo comprendido entre 2018 y 2022, ambos inclusive. Tras realizar dicho análisis podemos obtener las siguientes conclusiones.

Con respecto al análisis sectorial, puede afirmarse que Scalpers Fashion, S.L. mantiene una posición destacada dentro del sector “*comercio al por mayor de prendas de vestir y calzado*” ya que la empresa ocupa el puesto 21 de un total de 6.362 empresas en términos de ingresos de explotación. Aunque se encuentra por debajo de grandes marcas como Inditex, ha conseguido consolidarse como una de las firmas más relevantes del sector gracias a su estrategia de diferenciación apostando por la calidad, el diseño y la experiencia del cliente.

A través del análisis externo (PESTEL) e interno (modelo de las Cinco Fuerzas de Porter) se recoge en el DAFO aquellos factores que tendrán repercusiones positivas o negativas para la empresa. Observamos que la empresa cuenta con más fortalezas que debilidades donde destaca su imagen de marca, su presencia omnicanal y la fidelización de sus clientes. En cuanto a los factores externos, existe un equilibrio entre sus oportunidades -como el crecimiento del comercio online o la expansión internacional- y amenazas -operando en un sector con alta rivalidad-.

En lo que respecta al análisis económico-financiero, se observa que el crecimiento del Activo Total fue constante y significativo durante el periodo de estudio, incrementando un 84,20% entre 2018 y 2022. La empresa ha incrementado tanto su Activo No Corriente -principalmente *Inmovilizado Material*- como su Activo Corriente, destacando epígrafes como *Existencias* y *Efectivo*.

En cuanto al Patrimonio Neto, su evolución ha sido positiva gracias a que la empresa ha logrado generar beneficios en la mayoría de los ejercicios, lo que se ha traducido en un incremento de las reservas y en la capacidad de reforzar su capital propio.

Sin embargo, el Pasivo Corriente tiene un gran peso sobre la estructura financiera de la empresa a lo largo del periodo, aunque este peso se reduce al final, lo que indica que Scalpers ha dependido en cierta medida del endeudamiento a corto plazo para lograr financiar parte de su crecimiento. A pesar de ello, los niveles de endeudamiento son razonables y la empresa mantiene una buena capacidad para hacer frente a sus obligaciones, tanto en el corto como en el largo plazo.

En términos de liquidez, Scalpers muestra una transición positiva a lo largo del periodo analizado. Parte de una situación más vulnerable en los primeros años, reflejada en valores negativos del Fondo de Maniobra, hasta alcanzar una posición más equilibrada y segura, con valores positivos en los tres últimos ejercicios. Esto indica que, en principio, no debería tener problemas para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, presenta Necesidades del Fondo de Rotación de la Explotación con un valor positivo, lo que indica que requiere de financiación adicional. Por ello, se recomienda seguir fortaleciendo dicha posición para asegurar la capacidad de hacer frente a las obligaciones a corto plazo ante posibles imprevistos. El Ratio de Circulante refuerza dicha afirmación, ya que, aunque Scalpers cuenta con un margen de maniobra reducido, mantiene activos corrientes suficientes para cubrir sus deudas a corto plazo. Sin embargo, durante todo el periodo objeto de estudio, la empresa no genera suficiente flujo de caja operativo para cubrir sus Pasivos Corrientes. Esta situación podría generar una mayor dependencia de financiación externa.

En cuanto a su situación financiera a largo plazo, Scalpers Fashion, S.L. no muestra dificultades para hacer frente a sus obligaciones ya que la empresa mantiene un Activo Total superior al Pasivo Total y el Ratio de Solvencia muestra cifras superiores a la unidad durante todo el periodo de estudio.

Respecto a los resultados, Scalpers ha logrado recuperarse rápidamente de la caída sufrida a causa de la pandemia del COVID-19. Tras registrar pérdidas en 2019, la empresa comenzó una trayectoria ascendente incrementando su EBITDA en 133,84% respecto a 2018. El análisis de rentabilidad refleja que tanto la Rentabilidad Económica (ROA) como la Rentabilidad Financiera (ROE) siguen una evolución positiva, con valores

especialmente elevados en los años 2021 y 2022. Por ello, la empresa ha mostrado una gestión eficiente de sus activos y ha aprovechado el apalancamiento financiero de forma favorable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Archel, P., Lizarraga, F., Sánchez, S. y Cano, M. (2022): *Estados contables: elaboración, análisis e interpretación*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Azofra, V. (1995): “Sobre el análisis financiero y su nueva orientación”. *Anales de estudios económicos y empresariales*, 10, pp. 9-28.
- Bernstein, L. (1984): *Análisis de los estados financieros*. Bilbao: Deusto.
- Cuervo, A., y Rivero, P. (1986): “El análisis económico-financiero de la empresa”. *Revista española de financiación y contabilidad*, 16, (49), pp. 15-33.
- Fernández, A.I. (1986): “El diagnóstico financiero de la empresa. Nuevas tendencias en el análisis”. *Revista española de financiación y contabilidad*, 16, (49), pp. 113-132.
- García, M.J. y Flores, M.R. (2024): *Análisis de estados financieros*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Iñiguez, R. y Garrido, P. (2021): *Análisis de estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- González Pascual, J. (2022): *Diagnóstico económico y financiero de la empresa*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Lev, B. (1978): *Análisis de estados financieros: Un nuevo enfoque*. Madrid: Esic-Market.
- Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico.
- Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.
- Ley 7/2021, de 20 de mayo, de cambio climático y transición energética.
- Llorente Olier, J.I (2022): *Análisis de estados económico-financiero*. Madrid: Centro de Estudios Financieros.
- Muñoz Merchante, A. e Ibáñez Jiménez, E.M. (2023): *Análisis de estados financieros*. Madrid: Editorial Sanz y Torres, S.L..

Palomares, J. y Peset, M. J. (2015): *Estados financieros. Interpretación y análisis*. Madrid: Ediciones Pirámide.

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (y sus posteriores modificaciones).

Rivero Torre, P., Santos Peñalver, J.F., Banegas Ochovo, R., Manzaneque Lizano, M. y Merino Madrid, E. (2018): *Fundamentos del Balances y Estados Complementarios. Con operaciones especiales*. Madrid: Ediciones Pirámide.

Páginas WEB consultadas

Datosmacro. PIB anual España. <https://datosmacro.expansion.com/pib/espana> [Consulta: 15/05/2025].

Bases de datos suscritas por la UVA (Universidad de Valladolid) (2024). SABI. Londres: Bureau Van Dijk. Disponible en: <https://sabi-bvdinfo-com.ponton.uva.es/version-2022727/home.serv?product=SabiNeo&> [Consulta: 01/10/2024].

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. <http://www.icac.meh.es/> [Consulta: 15/11/2024].

Instituto Nacional de Estadística. <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=50902> [Consulta: 15/05/2025]

Scalpers. <https://scalperscompany.com/pages/mujer> [Consulta: 01/10/2024]

Scalpers. Código ético.

https://cdn.shopify.com/s/files/1/0015/0942/5197/files/Codigo_etico_SCALPERS_24_Abr.pdf?v=1712658614 [Consulta: 15/11/2024]

Statista. Productos adquiridos a través de Internet por los consumidores online en España durante 2023, por categoría.

<https://es.statista.com/estadisticas/499435/productos-online-comprados-online-espana/> [Consulta: 15/05/2025]

ANEXOS

1. Balance de Situación de Scalpers Fashion, S.L. (Miles de euros)

	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
ACTIVO						
A) Activo No Corriente	11.063	17.600	23.027	23.714	27.301	35.197
I Inmovilizado intangible	638	1.127	941	1.001	1.076	1.392
3. Patentes, licencias, marcas y sim.	81	84	78	72	91	160
4. Fondo de comercio	284	326	282	239	195	151
5. Aplicaciones informáticas	70	237	349	545	589	755
9. Otro inmovilizado intangible	203	480	232	146	201	326
II Inmovilizado material	5.739	9.698	15.696	15.554	19.037	24.261
1. Terrenos y construcciones	0	0	2.300	2.178	3.652	2.060
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	5.539	9.692	13.396	13.376	15.385	22.200
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	3.547	5.407	4.055	4.664	5.722	7.486
1. Instrumentos de patrimonio	705	1.860	2.774	2.778	2.771	3.071
2. Créditos a empresas	2.843	3.547	1.281	1.885	2.951	4.415
V Inversiones financieras a largo pl.	1.107	912	1.187	1.271	1.424	2.014
1. Instrumentos de patrimonio	3	3	6	6	5	5
2. Créditos a terceros	500	0	0	0	0	0
5. Otros activos financieros	603	908	1.181	1.265	1.420	2.009
VI Activos por impuesto diferido	32	457	1.148	1.223	41	44
B) Activo Corriente	24.535	31.990	33.156	43.949	47.511	56.149
II Existencias	16.557	20.978	24.041	28.597	30.436	45.413
1. Comerciales	16.136	20.366	24.041	28.597	30.436	45.413
6. Anticipos a proveedores	421	612	0	0	0	0
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	6.553	10.109	5.915	2.846	2.826	3.297
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	3.455	5.125	2.424	1.036	1.569	982
2. Clientes empresas del grupo y asociadas	2.943	4.918	3.006	1.724	1.206	2.198
3. Deudores varios	6	10	63	51	0	0
4. Personal	23	10	7	1	33	0
5. Activos por impuesto corriente	1	0	392	0	0	0
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas	125	46	22	35	17	117
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	56	0	0	0	0	0
2. Créditos a empresas	56	0	0	0	0	0
V Inversiones financieras a corto pl.	121	132	144	137	60	128
3. Valores representativos de deuda	6	6	6	0	0	0
5. Otros activos financieros	115	126	138	137	60	128
VI Periodificaciones a corto plazo	1	81	0	92	60	248
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.248	690	3.056	12.278	14.129	7.062
1. Tesorería	1.248	690	3.056	12.278	14.129	7.062
TOTAL ACTIVO (A + B)	35.599	49.590	56.182	67.663	74.812	91.345

	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
PATRIMONIO NETO Y PASIVO						
A) Patrimonio neto	7.169	11.150	8.003	8.197	14.575	22.736
A-1) Fondos propios	7.169	11.150	8.003	8.197	14.575	22.736
I Capital	22	22	22	23	23	23
1. Capital escriturado	22	22	22	23	23	23
II Prima de emisión	1.332	1.332	1.332	1.547	1.547	1.547
III Reservas	2.956	5.815	8.602	8.232	7.728	13.005
1. Legal y estatutarias	4	4	4	4	4	5
2. Otras reservas	2.952	5.810	8.103	7.719	7.214	12.491
1. Reserva de capitalización	0	0	494	509	509	509
V Resultados de ejercicios anteriores	0	0	0	-1.953	-1.605	0
VII Resultado del ejercicio	2.858	3.981	-1.953	348	9.012	10.985
VIII (Dividendo a cuenta)	0	0	0	0	-2.130	-2.824
B) Pasivo No Corriente	4.113	6.194	9.198	20.799	17.429	13.973
II Deudas a largo plazo	3.120	4.933	8.096	19.795	16.486	13.291
2. Deudas con entidades de crédito	2.974	4.617	7.895	19.647	16.431	12.142
3. Acreedores por arrendamiento financiero	139	316	201	148	55	1.149
5. Otros pasivos financieros	7	0	0	0	0	0
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	0	47	0	0	0	0
IV Pasivos por impuesto diferido	993	1.182	1.027	887	782	649
V Periodificaciones a largo plazo	0	32	74	117	160	34
C) Pasivo Corriente	24.317	32.246	38.982	38.667	42.809	54.636
III Deudas a corto plazo	11.909	21.254	25.035	21.522	17.651	14.309
2. Deudas con entidades de crédito	10.568	19.370	23.772	20.951	14.641	12.276
3. Acreedores por arrendamiento financiero	73	130	122	90	93	334
5. Otros pasivos financieros	1.268	1.755	1.140	481	2.918	1.699
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	27	0	0	0	0	1.500
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	12.381	10.991	13.947	17.145	25.147	38.816
1. Proveedores	8.548	5.878	7.441	10.585	14.139	15.632
b) Proveedores a corto plazo	8.548	5.878	7.441	10.585	14.139	15.632
3. Acreedores varios	1.891	2.914	3.659	3.473	5.675	13.803
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	257	789	1.117	979	1.622	4.554
5. Pasivos por impuesto corriente	0	352	0	157	875	1.526
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas	1.446	1.058	1.730	1.950	2.836	3.301
7. Anticipos de clientes	239	0	0	0	0	0
VI Periodificaciones a corto plazo	0	0	0	0	10	11
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	35.599	49.590	56.182	67.663	74.812	91.345

2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Scalpers Fashion, S.L. (Miles de euros)

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
A) Operaciones continuadas					
1. Importe neto de la cifra de negocios	55.469	71.776	61.516	100.753	139.531
a) Ventas	55.459	71.776	61.515	100.753	139.531
b) Prestaciones de servicios	11	0	0	0	0
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	4.230	3.612	4.556	1.840	14.977
4. Aprovisionamientos	-27.301	-34.276	-30.971	-43.354	-73.076
a) Consumo de mercaderías	-26.371	-33.179	-29.529	-40.851	-69.743
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-513	-622	-1.075	-1.956	-2.610
c) Trabajos realizados por otras empresas	-417	-538	-367	-547	-723
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos	0	62	0	0	0
5. Otros ingresos de explotación	853	817	1.178	565	1.129
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	841	812	359	524	1.129
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	12	5	819	41	0
6. Gastos de personal	-12.886	-18.278	-16.532	-24.283	-35.244
a) Sueldos, salarios y asimilados	-9.974	-14.082	-11.890	-18.317	-27.357
b) Cargas sociales	-2.912	-4.196	-4.643	-5.966	-7.886
7. Otros gastos de explotación	-11.866	-16.993	-15.698	-19.469	-27.281
a) Servicios exteriores	-10.807	-14.705	-14.973	-19.150	-26.940
b) Tributos	-138	-119	-224	-312	-341
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-921	-2.170	-501	-8	0
8. Amortización del inmovilizado	-1.330	-1.781	-2.445	-2.844	-3.702
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0	0	0	0	0
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0	8	-120	-134	-942
a) Deterioro y pérdidas	0	0	0	0	0
b) Resultados por enajenaciones y otras	0	8	-120	-134	-942
13. Otros resultados	-419	-118	-127	-204	-201
A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	6.750	4.767	1.355	12.869	15.192
14. Ingresos financieros	75	33	51	63	104
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	75	33	51	63	104
a) De empresas del grupo y asociadas	74	21	44	55	97
b) De terceros	1	12	7	8	7
15. Gastos financieros	-476	-755	-802	-812	-738

a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas	-9	-17	0	0	0
b) Por deudas con terceros	-468	-738	-802	-812	-738
17. Diferencias de cambio	17	-183	-87	-209	-160
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	-1.222	-6.262	-210	-7	0
a) Deterioros y pérdidas	-1.222	-3.028	-209	-7	0
b) Resultados por enajenaciones y otras	0	-3.234	-1	0	0
A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19)	-1.607	-7.167	-1.049	-965	-793
A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2)	5.143	-2.400	307	11.904	14.399
20. Impuestos sobre beneficios	-1.162	447	41	-2.892	-3.413
A5) Resultado del ejercicio (A4 + 20)	3.981	-1.953	348	9.012	10.985

3. Estado de Flujos de Efectivo de Scalpers Fashion, S.L. (Miles de euros)

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
A) Flujos de efectivo de las actividades de explotación					
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	5.143	-2.400	307	11.904	14.399
2. Ajustes del resultado	4.277	11.048	3.297	3.909	5.437
a) Amortización del inmovilizado (+)	1.330	1.781	2.445	2.844	3.702
b) Correcciones valorativas por deterioro (+/-)	921	5.136	710	8	0
d) Imputación de subvenciones (-)	0	0	-819	-41	0
e) Resultados por bajas y enajenaciones del inmovilizado (+/-)	0	-8	120	134	942
f) Resultados por bajas y enajenaciones de instrumentos financieros (+/-)	1.222	3.234	1	7	0
g) Ingresos financieros (-)	-75	-33	-51	-63	-104
h) Gastos financieros (+)	476	755	802	812	738
i) Diferencias de cambio (+/-)	-17	183	87	209	160
k) Otros ingresos y gastos (-/+)	419	0	0	0	0
3. Cambios en el capital corriente	-10.689	882	1.189	5.369	-2.903
a) Existencias (+/-)	-4.421	-3.000	-4.556	-1.840	-14.977
b) Deudores y otras cuentas para cobrar (+/-)	-4.478	2.416	2.176	16	-471
c) Otros activos corrientes (+/-)	-80	81	-92	32	-188
d) Acreedores y otras cuentas para pagar (+/-)	-1.742	1.385	3.661	7.160	12.733
f) Otros activos y pasivos no corrientes (+/-)	32	0	0	0	0
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-1.393	-1.467	-376	-1.849	-3.533
a) Pagos de intereses (-)	-476	-755	-802	-812	-738
b) Cobros de dividendos (+)	0	0	51	0	0
c) Cobros de intereses (+)	75	33	0	63	104
d) Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios (+/-)	-991	-745	375	-1.101	-2.899
5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación (1 + 2 + 3 + 4)	-2.663	8.063	4.416	19.333	13.400
B) Flujos de efectivo de las actividades de inversión					
6. Pagos por inversiones (-)	-8.099	-11.875	-3.399	-7.755	-15.899
a) Empresas del grupo y asociadas	-2.974	-4.909	-818	-1.058	-1.764
b) Inmovilizado intangible	-348	-86	-454	-573	-857
c) Inmovilizado material	-4.460	-6.592	-2.043	-5.963	-12.621
e) Otros activos financieros	-316	-288	-85	-160	-657
7. Cobros por desinversiones (+)	0	38	179	76	3.295
b) Inmovilizado intangible	0	38	9	0	6
c) Inmovilizado material	0	0	163	0	3.288
e) Otros activos financieros	0	0	7	76	0
8. Flujos de efectivo de las actividades de inversión (6 + 7)	-8.099	-11.836	-3.220	-7.678	-12.605

C) Flujos de efectivo de las actividades de financiación					
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	10.204	6.140	8.026	-8.299	-5.038
a) Emisión	13.313	9.997	17.942	1.226	6.145
2. Deudas con entidades de crédito (+)	12.744	9.997	17.942	0	3.150
3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (+)	47	0	0	0	1.500
5. Otras deudas (+)	523	0	0	1.226	1.495
b) Devolución y amortización de	-3.110	-3.857	-9.916	-9.526	-11.183
2. Deudas con entidades de crédito (-)	-2.337	-2.316	-9.011	-9.526	-9.804
3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (-)	-27	-47	0	0	0
5. Otras deudas (-)	-745	-1.493	-905	0	-1.379
11. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio	0	0	0	-1.505	-2.824
a) Dividendos (-)	0	0	0	-1.001	-2.824
b) Remuneración de otros instrumentos de patrimonio (-)	0	0	0	-504	0
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (9 + 10 + 11)	10.204	6.140	8.026	-9.805	-7.862
E) Aumento/disminución neta del efectivo o equivalentes (5 + 8 + 12 + D)	-558	2.367	9.222	1.850	-7.066
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	1.248	690	3.056	12.278	14.129
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	690	3.056	12.278	14.129	7.062