



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

**Grado en Administración y Dirección
de Empresas**

**Análisis económico y financiero de
BIMBA & LOLA, S.L.**

Teresa Dolado Burguillo

Tutora: María Cristina de Miguel Bilbao

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad

Curso: 2024-2025

Gracias a mi familia y amigos por estar conmigo cada día y confiar en mi.

A toda la gente que me ha acompañado y he conocido estos años de universidad, y en especial a mis amigas, que han hecho de estos años los mejores de mi vida.

Y por último, a mi tutora Cristina, por su dedicación y ayuda en este trabajo, por hacerlo mucho más sencillo y cercano.

RESUMEN

En este Trabajo de Fin de Grado se realiza un análisis económico y financiero de la empresa Bimba y Lola S. L., una de las empresas más destacadas en el sector de *Comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados*. Y pertenece a las 20 empresas más importantes del sector.

Inicialmente se contextualiza la empresa y se hace un breve resumen de su historia y trayectoria. A continuación se analiza el sector y el posicionamiento de esta.

Y como grueso del trabajo, se desarrolla el análisis económico y financiero de Bimba y Lola S. L., incidiendo en su estructura patrimonial, situación financiera, análisis del resultado y rentabilidad, tanto económica como financiera.

Como cierre del trabajo, se recogen las conclusiones alcanzadas de dicho estudio.

PALABRAS CLAVE

Bimba y Lola, S. L., Balance de Situación, Cuenta de Perdidas 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, an economic and financial analysis of the company BIMBA & LOLA, S.L., one of the most important companies in the sector of retail trade of clothing in specialized establishments. It belongs to the 20 most important companies in the sector.

Initially, the company is contextualized and a brief summary of its history and trajectory is made. Next, the sector and its positioning are analyzed.

And as the bulk of the work, it develops the economic and financial analysis of BIMBA & LOLA, S.L. economic and financial structure, financial situation, analysis of results and profitability, both economic and financial.

At the end of the work, the conclusions reached in this study are included.

KEYWORDS

BIMBA & LOLA, S.L., Balance Sheet, Profit and Loss Statement, Economic and Financial Analysis, Liquidity, Solvency and Profitability.

JEL CLASSIFICATION CODES

M1: Business Administration

M21: Business Economics

M41: Accounting

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	11
OBJETIVOS	11
METODOLOGÍA	12
1. BIMBA & LOLA Y EL SECTOR	14
1.1 BIMBA & LOLA, S.L.....	14
1.2 Análisis del sector.....	16
1.3 Análisis sectorial: posicionamiento	28
2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA PATRIMONIAL.....	30
2.1. Evolución y composición del Activo	30
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.....	51
4. ANÁLISIS DEL RESULTADO	57
4.1. Análisis del Importe Neto de la Cifra de Negocios	57
4.2. Análisis de los Resultados.....	58
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.....	67
CONCLUSIONES	73
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	75
ANEXOS	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 1.1. Evolución IPC en España.	18
Gráfico 1.2. Evolución del porcentaje de personas que compró por Internet en España de 2010 a 2024.....	20
Gráfico 1.3. Productos adquiridos a través de Internet por los consumidores en España durante 2024, por categorías.....	20
Gráfico 2.1. Evolución del Activo Total de BIMBA & LOLA, S.L.....	31
Gráfico 2.2. Evolución del Activo Corriente de BIMBA & LOLA, S.L.....	33
Gráfico 2.3. Evolución de la composición del Activo Total de BIMBA & LOLA, S.L.....	36
Gráfico 2.4. Evolución del Patrimonio Neto y Pasivo de BIMBA & LOLA, S.L.	37
Gráfico 2.5. Evolución del Patrimonio Neto de BIMBA & LOLA, S.L.	39
Gráfico 2.6. Evolución de la composición del Patrimonio Neto y Pasivo de BIMBA & LOLA, S.L.....	41
Gráfico 3.1. Evolución del Capital Circulante de BIMBA & LOLA, S.L.	44
Gráfico 3.2. Evolución de las Necesidades del Fondo de Rotación de la Explotación de BIMBA & LOLA, S.L.	46
Gráfico 3.3. Ratios de Liquidez de BIMBA & LOLA, S.L.	48
Gráfico 3.4. Ratio de Generación de los Flujos de Caja de BIMBA & LOLA, S.L.	51
Gráfico 3.5. Ratio de Solvencia de BIMBA & LOLA, S.L.....	53
Gráfico 3.6. Ratios de Endeudamiento de BIMBA & LOLA, S.L.....	55
Gráfico 4.1. Evolución del Importe Neto de la Cifra de Negocios de BIMBA & LOLA, S.L.	57
Gráfico 4.2. Evolución de los Resultados de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de BIMBA & LOLA, S.L.	59
Gráfico 4.3. Evolución de la significatividad de los gastos de BIMBA & LOLA, S.L.	61
Gráfico 5.1. Margen sobre Ventas y Rotación de Activos de BIMBA & LOLA, S.L.	65
Gráfico 5.2. Rentabilidad Económica de BIMBA & LOLA, S.L.	66
Gráfico 5.3. Rentabilidad Económica y Financiera de BIMBA & LOLA, S.L.	71

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 1.1. Evolución PIB en España.	18
Tabla 1.2. Consumo de materias primas de BIMBA & LOLA, S.L. en 2021 y 2022.....	22
Tabla 1.3. Ingresos de explotación de las 20 principales empresas del sector en el ejercicio 2023	28
Tabla 5.1. Rentabilidad Económica y su descomposición de BIMBA & LOLA, S.L. (miles de €)	64
Tabla 5.2. Rentabilidad Financiera y su descomposición de BIMBA & LOLA, S.L. (miles de €)	68

ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura 1.1. Presencia de BIMBA & LOLA, S.L. actualmente por el mundo	15
Figura 1.2. Análisis PESTEL	16
Figura 1.3. Modelo de las 5 fuerzas de Porter.	23
Figura 1.4. Análisis DAFO.....	26

INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo de Fin de Grado tiene como finalidad realizar un análisis económico y financiero de la empresa BIMBA & LOLA, S.L. en el periodo estudio comprendido entre los ejercicios 2018/2019 al 2022/2023, ambos inclusive. A través del estudio, se pretende evaluar la evolución de la situación patrimonial, financiera y económica.

BIMBA & LOLA, S.L. es una firma de ropa española destacada por su gran diferenciación y su apuesta por la innovación y sostenibilidad. Según la Clasificación Nacional del Mercado de Actividades Económicas (CNAE), la empresa estudiada, pertenece al código 4771, *Comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados*. Y pertenece a las 20 empresas más importantes del sector.

OBJETIVOS

El principal motivo por el que he desarrollado este tema sobre la empresa BIMBA & LOLA, S.L., en concreto, es por su presencia internacional y porque me resulta una empresa interesante, por sus estrategias innovadoras, que la diferencian de muchas de las empresas del sector.

Los objetivos que tiene el presente trabajo son:

- El estudio de la evolución a nivel externo e interno de la empresa para así, poder entender la situación actual y la evolución en base a lo sucedido globalmente en lo político, económico y social.
- El análisis económico-financiero de la empresa a partir de sus cuentas anuales en el periodo objeto de estudio comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023, ambos ejercicios incluidos.

METODOLOGÍA

Según recoge Llorente Olier (2022), el objeto del análisis de los estados económicos-financieros es, “proveer información sobre la situación patrimonial de la empresa, su resultado y los flujos de caja por ella generados” (p. 21).

Para la realización de este trabajo, han sido necesarias 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) de la empresa en el periodo de tiempo estudiado, desde el ejercicio 2018-2019 hasta el ejercicio 2022-2023, que se han obtenido de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), facilitada por la Universidad de Valladolid. También se ha consultado la página oficial de la firma. 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 BIMBA & LOLA, S.L. han sido auditadas, siendo el informe de auditoría favorable en todos los ejercicios objeto de estudio, a excepción de las Cuentas Anuales a fecha 28 de febrero de 2020 que es favorable con incertidumbres, según se recoge en SABI, por lo que la información analizada se considera fiable.

El ejercicio económico de BIMBA & LOLA, S.L. no coincide con el año natural. Se cierra el 28 de febrero de cada año, esto es, del 1 de marzo a 28 de febrero.

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

En primer lugar, se describe la historia de la empresa BIMBA & LOLA, S.L. y se realiza un análisis, tanto externo como interno, para posteriormente extraer sus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades en el análisis DAFO.

A continuación, se inicia la segunda parte del trabajo donde se presenta 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 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.

Para finalizar el presente trabajo, se exponen las conclusiones que se han obtenido a lo largo de dicho estudio.

1. BIMBA & LOLA Y EL SECTOR

1.1 BIMBA & LOLA, S.L.

BIMBA & LOLA, S.L. es una firma española perteneciente a la industria textil y de accesorios para mujer. Que diseña y produce artículos de moda como bolsos, accesorios, ropa, calzado o bisutería. Fue fundada en 2005 por María y Uxía Domínguez, sobrinas de Adolfo Domínguez, uno de los diseñadores más reconocidos del panorama nacional. Con nombre “Bimba y Lola” en honor a las dos perras galgas de las fundadoras.

Nace en Vigo, Galicia, con una clara vocación de crear una marca de moda diferente, creativa y contemporánea, de calidad, dirigida para mujeres que buscaban diferenciarse a través de las prendas.

En 2006 abre sus primeras 42 tiendas en España y Portugal, con un logo inicial de dos galgos en negro. Este fue modificado en el año 2012, con un espíritu de reinvención.

En los años posteriores se abre paso a diferentes países, empezando por Francia, más concretamente en París, para continuar en los mercados de México, Reino Unido, hasta incluso llegar a alcanzar Asia en 2015, con su primera tienda en Corea.

En 2018 la empresa continúa aumentando de forma muy destacada y llega a alcanzar más de 100 tiendas internacionales.

En los años consecutivos, sigue expandiéndose hasta en 2024, abre su tienda número 300, teniendo presencia en 50 países.

Es importante su capacidad de adaptación a los cambios del mercado, apostando por la digitalización, sostenibilidad e innovación en sus procesos creativos y productivos. Creando una identidad de marca y reforzándose en estrategias de comunicación potentes, colaboraciones con artistas y diseñadores emergentes.

La firma gana reconocimiento en medios de moda y diseño por su estilo visual atrevido, campañas disruptivas y tiendas con estéticas muy ciudadanas. Llegando a ser mencionada

1.2 Análisis del sector

1.2.1. Análisis externo

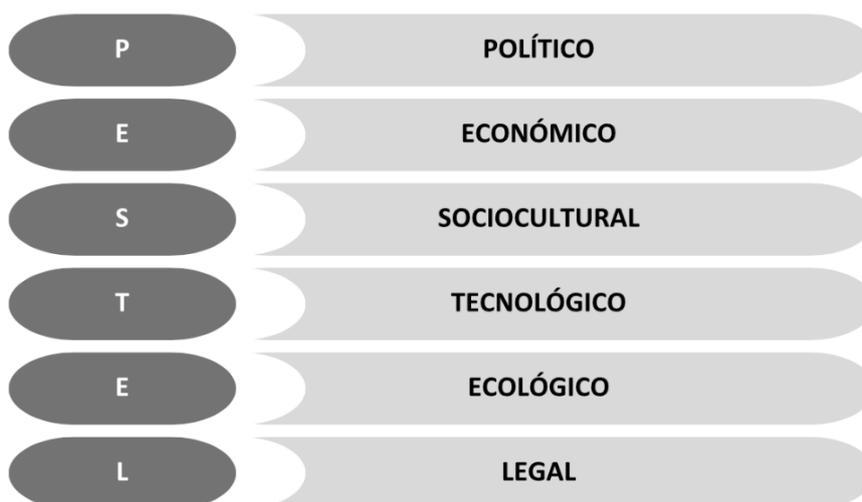
a. Análisis del entorno general

Para realizar el análisis del entorno general se utilizará el **análisis PESTEL**.

Dicho análisis es crucial para definir el contexto en el que la empresa opera, y así, poder hacer una planificación estratégica y facilitar la toma de decisiones.

El nombre está formado por seis iniciales que indican los factores que debe tener en cuenta la empresa: **Político, Económico, Sociocultural, Tecnológico, Ecológico y Legal**.

Figura 1.2. Análisis PESTEL



Fuente: Elaboración propia.

» **Factor político:** Los factores políticos permiten analizar cómo las decisiones y actuaciones gubernamentales influyen en el comportamiento y desarrollo de las empresas. Durante el periodo 2019–2023, España mantuvo una relativa estabilidad política interna, a excepción de la crisis sanitaria, lo que generó un entorno favorable para la actividad empresarial y las operaciones comerciales. No obstante, ciertas reformas en las políticas fiscales y laborales pudieron haber impactado en los costes operativos de las empresas.

En el plano internacional, la pertenencia de España a la Unión Europea continuó facilitando las exportaciones e importaciones, lo que favorece la expansión

internacional del comercio. Sin embargo, el contexto global también presentó importantes desafíos. Tensiones geopolíticas como la guerra entre Rusia y Ucrania, el Brexit, o la guerra comercial entre Estados Unidos y China afectaron negativamente a muchas empresas que operan o comercializan en estos territorios, debido a incrementos de costes, cambios arancelarios, nuevas barreras aduaneras y dificultades logísticas.

Asimismo, la crisis sanitaria provocada por la COVID-19 tuvo un impacto significativo en la economía española. Las medidas adoptadas por el Gobierno, como el confinamiento y las restricciones de movilidad, afectaron especialmente al comercio minorista físico, generando además cuellos de botella en las cadenas de suministro como efecto secundario. A pesar de estas dificultades, la economía española logró recuperar progresivamente su actividad, el empleo y la inversión, en gran parte gracias a una respuesta coordinada de la Unión Europea centrada en la protección del tejido productivo, del empleo y del poder adquisitivo de las familias. En este contexto, el Gobierno de España ha establecido el Programa de Estabilidad 2022–2025, que refleja su compromiso con el equilibrio fiscal mediante la reducción del déficit público. Este programa tiene como objetivos principales: impulsar la recuperación económica tras la pandemia, mitigar los efectos de las tensiones geopolíticas y contribuir a la modernización estructural de la economía nacional.

- » **Factor económico:** El factor económico incluye todas las variables macroeconómicas a nivel nacional e internacional que influyen al entorno empresarial.

Los factores económicos se miden mediante indicadores como: el Producto Interior Bruto (PIB), que refleja el crecimiento económico general; el nivel de precios (IPC); y la tasa de desempleo, que tiene consecuencias en el consumo y demanda, entre otros.

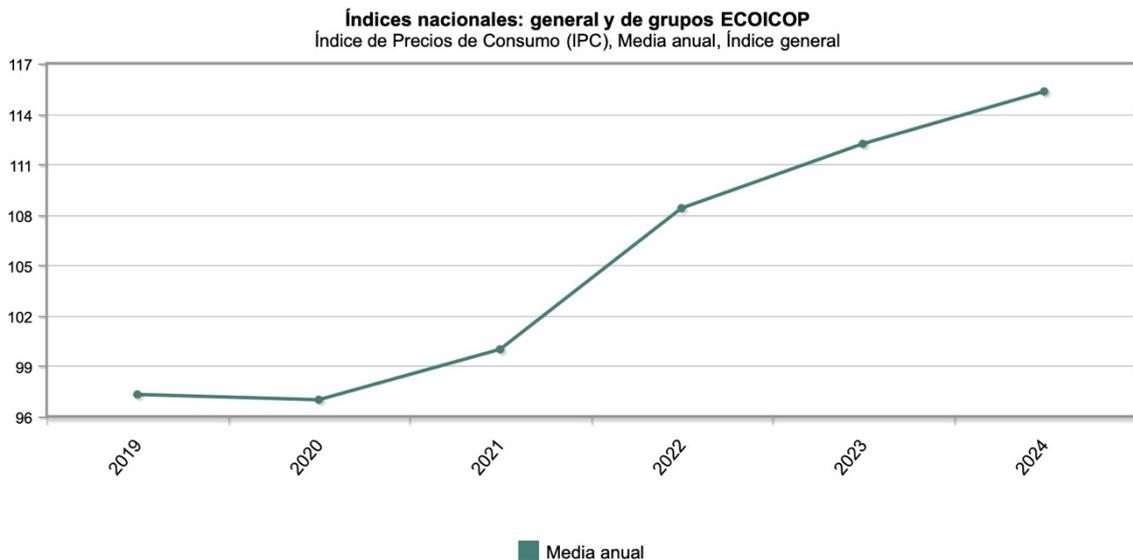
Tabla 1.1. Evolución PIB en España.

Evolución: PIB anual España		
Fecha	PIB anual	Var. PIB (%)
2024	1.591.627 M€	3,2%
2023	1.498.324 M€	2,7%
2022	1.373.629 M€	6,2%
2021	1.235.474 M€	6,7%
2020	1.129.214 M€	-10,9%
2019	1.253.710 M€	2,0%
2018	1.212.276 M€	2,4%

Fuente: Datosmacro

La evolución del PIB, como podemos observar en la Tabla 1.1 señala una trayectoria marcada por la crisis sanitaria de 2020, que muestra una tasa de variación negativa del -10,9%, con un PIB anual de 1.13 millones de euros, y una posterior recuperación gradual en los años siguientes, con un repunte en los dos años posteriores con variaciones positivas alrededor del 6,5% y una estabilización del crecimiento a partir de 2023 con un crecimiento del 2,7% y un PIB anual de 1,5 millones de euros.

Gráfico 1.1. Evolución IPC en España.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

En cuanto a la tasa de variación anual del IPC, se observa en el Gráfico 1.1. la tendencia creciente del índice de precios en todo el periodo de estudio. Con año base el 2021, con un índice de 100.

» **Factor sociocultural:** Los factores socioculturales determinan las tendencias sociales, culturales y demográficas que influyen en el comportamiento del consumidor, de manera positiva o negativa en las empresas. Estas se ven obligadas a adaptar sus operaciones para alinearse con los cambios socioculturales, que incluyen la religión, demografía, cultura, educación o estilo de vida.

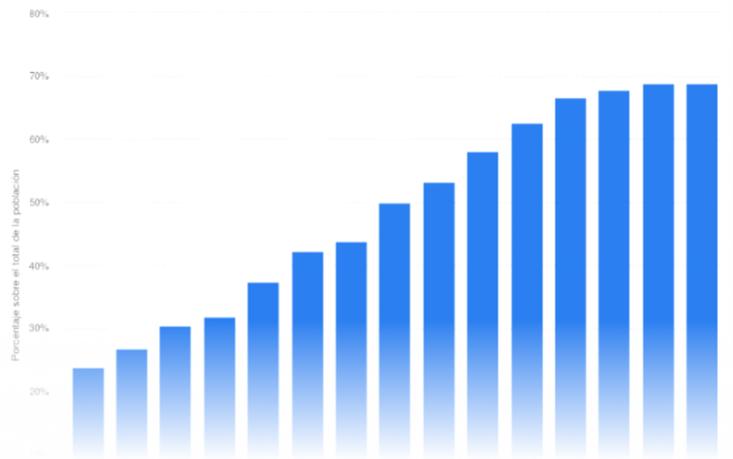
Empresas como BIMBA & LOLA, S.L., adaptan sus campañas a las nuevas formas de diversidad, autoexpresión, conciencia social, nuevas tendencias y sostenibilidad.

También se deben adaptar a la internacionalización o la transformación digital, y a momentos históricos que modifican el comportamiento sociocultural como la pandemia del COVID-19, que supuso un cambio completo de los hábitos de consumo de la población. La imposibilidad de salir de casa y el tiempo libre, hicieron que la compra a través de internet fuese la nueva forma de consumo.

Según los datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), el comercio electrónico en España alcanzó en el año 2020 los 51.600 millones de €, un 5,8% más que el año anterior y un 26,9% más de transacciones. Estos datos reflejan el cambio de los hábitos de consumo de la población española.

Y evidencian cómo la pandemia aceleró la transformación digital en el país y como ha seguido evolucionando en los años posteriores.

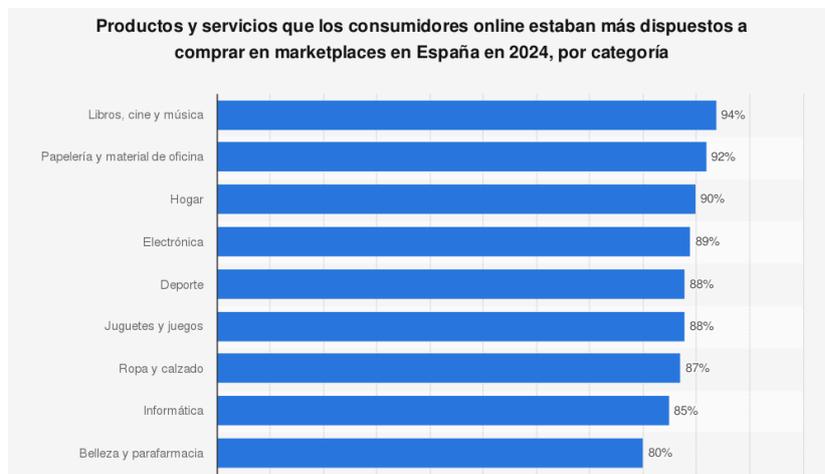
Gráfico 1.2. Evolución del porcentaje de personas que compró por Internet en España de 2010 a 2024



Fuente: Statista

El Gráfico 1.2 muestra la evolución de la tendencia del consumo online desde 2010 a 2024. Se observa una tendencia ascendente constante a lo largo de los años. Empezando por algo más del 20% de la población en 2010, hasta llegar en 2024 al 70% aproximadamente. Este crecimiento, refleja la transformación de los hábitos de consumo, impulsada por la mejora del acceso a Internet, el desarrollo del comercio online y una mayor confianza de los consumidores en los pagos digitales y la logística de envíos.

Gráfico 1.3. Productos adquiridos a través de Internet por los consumidores en España durante 2024, por categorías



Fuente: Statista

Como se observa en el Gráfico 1.3, las categorías de entretenimiento, cultura, tecnología, moda y hogar siguen siendo las categorías que más se compran de manera online durante el 2024.

En conjunto, ambos gráficos permiten concluir que el comercio online español, no solo ha crecido en términos cuantitativos, sino también cualitativos, al abarcar una variedad cada vez mayor de productos y servicios.

» **Factor tecnológico:** Estos factores se refieren a las innovaciones tecnológicas que impactan en las empresas y su producción, y el mercado y los procesos de la industria.

Aparte de la pandemia que supuso un avance tecnológico con la preferencia y necesidad del uso de las plataformas online. Es evidente que existen avances tecnológicos en la producción, que han hecho crecer este comercio.

El enfoque de BIMBA & LOLA, S.L. en relación con la tecnología no se centra en la producción, sino en la tecnología como herramienta de creación de experiencias de compra y de formas de expresión especiales. Enfocados en el diseño y arte con colaboraciones con artistas como Inès Alpha para explorar la belleza del futuro y las redes sociales.

Y en la experiencia de compra y comunicación digital: nuevas formas de expresión y de conexión con la audiencia de una manera innovadora. *Customer service* es un servicio digital personal hacia el cliente, via chat, e-mail, whatsapp o por teléfono. Facilita la compra online y el acercamiento a los clientes de manera mas personal.

» **Factor ecológico:** el factor ecológico evalúa el grado de compromiso y respuesta de las empresas ante los desafíos mediambientales, como el cambio climático o la escasez de recursos naturales.

Las organizaciones pueden asumir un papel activo frente a estos problemas, adoptando medidas sostenibles que minimicen su impacto ambiental.

Para analizarlas, existen indicadores de sostenibilidad que permiten identificar y medir las políticas y acciones mediambientales tomadas por cada empresa.

El caso de BIMBA & LOLA, S.L. es un ejemplo claro de concienciación con el medio ambiente que apuesta por la ecoeficiencia, que se puede ver reflejada en los resultados de los indicadores de sostenibilidad, que demuestran su compromiso. Acciones como el uso de materiales reciclados, veganos o reciclables como el cuero orgánico o el material Melflex; colaboraciones con marcas comprometidas como Veja o Melissa, el uso exclusivo de energía eléctrica de origen 100% renovable en todas sus instalaciones en España, la disminución de emisión de CO2 o el uso consciente de materias primas para maximizar la eficiencia, entre otros ejemplos, hacen destacar a la marca de una manera muy positiva frente a los clientes, acercándoles a ellos por su compromiso.

Tabla 1.2. Consumo de materias primas de BIMBA & LOLA, S.L. en 2021 y 2022.

Tipo de residuos	Materias Primas (TN)	
	2022	2021
Papel y cartón	615	632
Plástico	2	6
Otros	132	88
Total	749	726

Fuente: byl.estudio

Como se observa en la Tabla 1.2, son claras las reducciones del uso de los materiales más importantes del año 2022 frente al 2021. Más concretamente en 2022 se produce una disminución en el consumo de cartón como resultado de la implementación de una nueva política de reutilización de cajas, llegando a un porcentaje de reutilización del 91%; así como el consumo de plástico, que también disminuye debido a medidas adoptadas incluidas en el packaging de los productos.

» **Factor legal:** el factor legal incluye las leyes que afectan a la empresa, que limitan su libre actuación y examinan el marco normativo que regula sus actividades empresariales.

BIMBA & LOLA, S.L. ha mostrado un firme compromiso con el cumplimiento legal y ético, como podemos comprobar en el “Código ético” de la empresa.

“Bimba y Lola está comprometida a establecer una robusta cultura de principios éticos, cumplimiento normativo, buen gobierno corporativo, transparencia, integridad, calidad, excelencia y orientación al cliente en su modelo de negocio, su toma de decisiones y su actividad en todos los ámbitos.” explica como introducción en dicho Código.

Además la empresa tiene las obligaciones y responsabilidades específicas de una Sociedad Limitada (S. L.) como la presentación de cuentas anuales.

b. Análisis del entorno competitivo

Para realizar el análisis del entorno competitivo de la empresa utilizaremos el **Modelo de las 5 fuerzas de Porter**, que analiza los factores más influyentes y cercanos de las empresas que tienen características comunes.

Figura 1.3. Modelo de las 5 fuerzas de Porter.



Fuente: Elaboración propia

Las 5 fuerzas de Porter es una de las mejores herramientas para comprender el entorno competitivo de una empresa y su posición en el mercado. Analizando las 5 fuerzas, esta podrá tomar decisiones estratégicas.

Este modelo se centra en los clientes, proveedores, productos sustitutos, competidores entrantes y rivalidad, que a continuación se explican.

- 1. El poder de negociación de los clientes**, explica la potestad que tienen los consumidores de elegir las condiciones en relación a los precios, calidad o servicios. En efecto, de determinar la estrategia empresarial. Porter explica que cuanto más organizados estén y mayor número de competidores haya, mayor será el poder de negociación.

En el caso de la industria textil, el poder de los clientes es elevado ya que tienen una amplia gama de productos entre los que escoger. Pero si nos centramos más en la empresa de BIMBA & LOLA, S.L., el poder de los clientes es más moderado, ya que los clientes no solo consumen una prenda, sino también un estilo, una exclusividad e imagen que valoran en la marca.

- 2. El poder de negociación de los proveedores**, explica la capacidad que tienen los proveedores para influir con sus decisiones en las condiciones comerciales. Cuanto mayor sea el número de proveedores, menor poder de negociación tendrán. A diferencia de los clientes, el poder de negociación de los proveedores es bajo ya que hay una amplia red de posibilidades, excepto si los materiales son exclusivos que entonces el poder aumenta.

- 3. Los productos sustitutos**, son aquellos que satisfacen las mismas necesidades que los productos de la empresa que se estudia y que por tanto, los clientes pueden reemplazar. Cuantos más productos sustitutos tenga los productos de la empresa, menos atractiva será. En el sector textil existen gran cantidad de sustitutos, muchas marcas con estéticas parecidas o que siguen la misma moda que permiten a los consumidores optar por alternativas sin que existan muchas diferencias. En el caso de BIMBA & LOLA, S.L., la marca ha logrado posicionarse de manera destacada dentro de la industria, lo que le ha permitido construir una base de consumidores leales. Sin embargo, en esta industria también existen los clientes que no se sienten atraídos tanto por las marcas en sí, sino por sus prendas, por lo que optan por alternativas más económicas.

4. Nuevos competidores, son las empresas que entran en el mercado y que suponen una amenaza y competencia para las ya existentes. En el caso del sector textil, con gran atractivo, es grande la cantidad de empresas que quieren entrar debido a las pocas barreras de entrada que existen hoy en día. Sí es cierto, que posicionarse con reconocimiento y prestigio como BIMBA & LOLA, S.L., requiere años y una gran inversión.

5. Rivalidad entre competidores, este factor surge como resultado de los cuatro anteriores y proporciona la información clave para poder desarrollar las estrategias de posicionamiento adecuadas en el mercado.

La intensidad de la rivalidad depende del número de competidores y de su fortaleza en el sector. En industrias como la del sector textil, donde la competencia es particularmente alta, esta rivalidad influye en aspectos fundamentales como el precio, la calidad, las estrategias de marketing, la innovación y la distribución de los productos.

1. 2. 2. Análisis interno

El análisis interno de una empresa, es un conjunto de técnicas que consisten en evaluar los factores internos, - recursos, habilidades y competencias – de dicha empresa para así conocer sus ventajas competitivas, adoptar las herramientas estratégicas necesarias y enfrentarse mejor a su entorno. El análisis interno permite enseñar a la empresa cuáles son sus dificultades para poder adaptarse a ellas y permanecer en el mercado, y cuales son sus puntos fuertes y oportunidades para así poder aprovecharlos.

Las empresas realizan el análisis interno, basándose en diversas técnicas, entre las cuales la más conocida y utilizada es el **análisis DAFO**, cuyos acrónimos significan Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Esta herramienta se emplea para tomar decisiones estratégicas efectivas basadas en la información que nos proporciona.

Figura 1.4. Análisis DAFO



Fuente: Elaboración propia.

Como se observa cada acrónimo va relacionado con una palabra:

- **Debilidades:** constituyen los factores internos que limitan la capacidad de desarrollo de la empresa.
- **Amenazas:** son aquellas circunstancias externas desfavorables.
- **Fortalezas:** son el conjunto de recursos internos y puntos fuertes de la empresa, que suponen ventajas competitivas.
- **Oportunidades:** son las circunstancias ajenas a la empresa favorables.

En el caso de BIMBA & LOLA, S.L. encontramos:

- **Debilidades:**
 - Precios elevados frente a bienes sustitutivos más baratos como la ropa fast-fashion.
 - Costes de producción elevados: la búsqueda de calidad y exclusividad conlleva unos altos costes de producción, lo que puede afectar a los márgenes de beneficio.
 - La marca compite en el sector textil, sin embargo, la mayor parte de sus ventas se centran en los complementos.

- Poca variedad de gama de productos en comparación con los competidores.
 - Apuesta por diseños extravagantes y modernos que pueden provocar desprecio en el cliente, aunque a su vez, esto también es una fortaleza.
- **Amenazas:**
 - Gran competencia y rivalidad del sector.
 - Existencia de productos sustitutivos.
 - Cambios continuados en la moda y las tendencias del público al que se dirige.
- **Fortalezas:**
 - Imagen de marca fuerte y diferenciada, BIMBA & LOLA tiene una identidad única e innovadora destacando en su estilo.
 - Lujo asequible.
 - Diseños originales y extravagantes, que hace a la marca reconocible de manera sencilla.
 - Calidad y exclusividad de los productos, es un factor que muchos consumidores buscan y pueden encontrar en la empresa.
 - Productos constantemente actualizados a las nuevas tendencias.
 - Compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente, este aspecto genera mayor confianza en los consumidores y les acerca a la marca por sus valores responsables, ecológicos y éticos.
 - Expansión global: la marca tiene presencia en múltiples países, lo que le permite llegar a una amplia base de clientes.
 - Buen uso de la tecnología que facilita, tanto en la app como en la web, el contacto con el cliente y la compra online.
 - Lealtad del consumidor, debido a su identidad de marca consolidada.
- **Oportunidades:**
 - Incremento del interés de la población por crear una imagen personal en la moda.
 - Ventaja competitiva debido a la marca fuerte de la empresa.
 - Expansión online.

- Adaptación a la nueva tecnología existente en el sector.
- Dificultades para los competidores para llegar a alcanzar el nivel de reconocimiento, calidad y confianza del consumidor.

1.3 Análisis sectorial: posicionamiento

En este apartado se analiza el sector en el que opera la empresa BIMBA & LOLA, S.L., así como el posicionamiento que ocupa respecto a la competencia. BIMBA & LOLA, S.L. forma parte del código 4771 del CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) con el título *“Comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados”*.

Según la base de datos SABI, en España existen 11.060 empresas activas dadas de alta en esta actividad. En la siguiente tabla se muestran las 10 empresas con mayores Ingresos de Explotación en este sector.

Tabla 1.3. Ingresos de explotación de las 20 principales empresas del sector en el ejercicio 2023

Puesto	Nombre de la empresa	Ingresos de Explotación (mil EUR)
1	Punto FA, S.L.	2.506.872
2	Primark Tiendas, S.L.U.	1.789.194
3	Bershka BSK España, S.A.	1.590.132
4	Stradivarius España, S.A.	1.530.826
5	Tendam Retail, S.A.	1.034.163
6	Hennes and Mauritz, S.L.	518.505
7	Franchising Calzedonia España, S.A.	340.130
8	C&A Modas, S.L.	253.852
9	Kiabi España Ksce, S.A.	205.697
10	Bimba & Lola, S.L.	148.325

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

Como se aprecia en la Tabla 1.3, mientras que la empresa Punto FA (Mango), S. L. ocupa el primer puesto de las empresas con los mayores **Ingresos de Explotación** en el ejercicio 2023 del sector “Comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados”, con 2.506.872 miles de €; la empresa BIMBA & LOLA, S.L. ocupa el puesto 10 con un total de 148.325 miles de €.

2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA PATRIMONIAL

El análisis patrimonial es una herramienta clave en la contabilidad y gestión financiera que se centra en estudiar la composición, evolución, distribución de las distintas masas patrimoniales del balance (Activo, Pasivo y Patrimonio Neto) en un momento determinado y que tiene como objetivo determinar si la empresa mantiene un equilibrio adecuado entre inversiones y fuentes de financiación, para garantizar así su liquidez, estabilidad y solvencia de la empresa.

El análisis patrimonial suele plasmarse a efectos prácticos a través de dos procedimientos, un análisis estático o vertical y un análisis dinámico u horizontal (Iñiguez y Garrido, 2021):

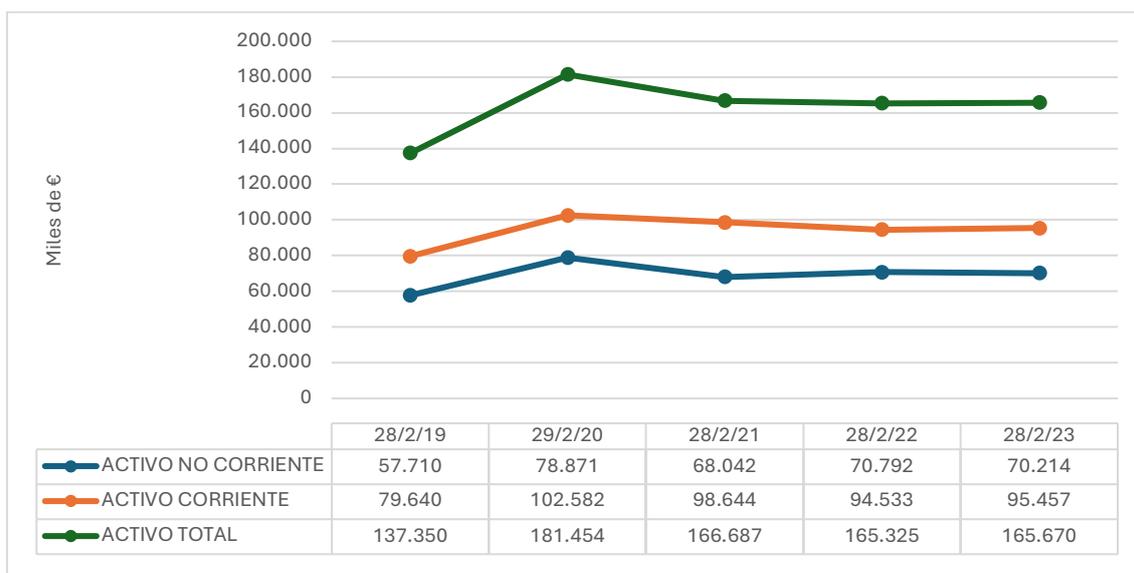
- El **análisis vertical o estático** permite comprobar el peso o la importancia relativos que una partida, epígrafe o masa patrimonial tiene respecto de otra de nivel superior al que pertenece dentro de un determinado estado contable, en un momento de tiempo concreto.

El **análisis horizontal o dinámico** comprueba cómo evolucionan a lo largo del tiempo cada uno de los diversos elementos que forman el patrimonio de la empresa, tomando para ello un año base o de referencia. Obteniendo la variación (porcentaje de incremento o disminución) de cada elemento patrimonial.

2.1. Evolución y composición del Activo

El Gráfico 2.1 representa la evolución del **Activo Total** de BIMBA & LOLA, S.L. y sus masas patrimoniales en el periodo comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023, un total de 5 años de estudio.

Gráfico 2.1. Evolución del Activo Total de BIMBA & LOLA, S.L.



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

En el Gráfico se observa un incremento del **Activo Total** del 20,62% entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023, pasando de 137.350 miles de € a 165.670 miles de €. El aumento del Total Activo se debe al crecimiento tanto del Activo No Corriente como del Corriente. El **Activo No Corriente** pasa de 57.710 miles de € el 28 de febrero de 2019 a 70.214 miles de € el 28 de febrero de 2023, lo que supone un crecimiento de un 21,67%. El aumento del Activo No Corriente es debido al incremento del “*Inmovilizado Intangible*” y de las “*Inversiones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas*”. El **Activo Corriente** pasa de 79.640 miles de € a 95.4567 miles de €, lo que implica un aumento de un 19,86%.

En la evolución del Activo se pueden observar tres períodos claramente diferenciados.

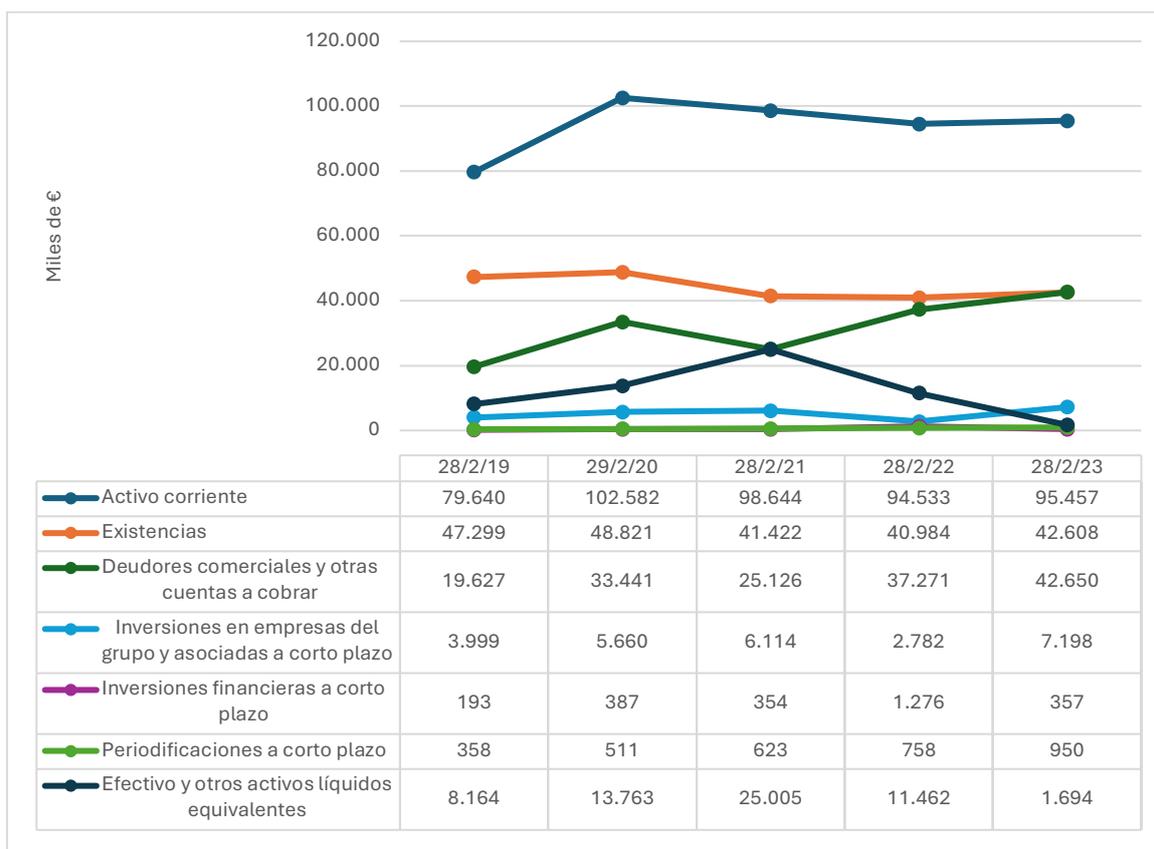
- ✓ El **primer período** comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 29 de febrero de 2020, el Activo Total se incrementa un 32,11%, alcanzando el 29 de febrero de 2020 los 181.454 miles de €. Este crecimiento significativo de aproximadamente 44.000 miles de € refleja una gran inversión para una posible estrategia de expansión, adquisición de activos o el aumento de las ventas que resultan de una mayor acumulación de recursos. El aumento del Total Activo se debe al crecimiento tanto del Activo No Corriente como del Corriente, pero fundamentalmente al No Corriente. El **Activo No Corriente** pasa de 57.710 miles de € el 28 de febrero de 2019

a 78.871 miles de € el 29 de febrero de 2020, lo que supone un crecimiento de un 36,67%. Dentro del Activo No Corriente, el Inmovilizado Material, es uno de los epígrafes que más se ha incrementado, lo que indica que la empresa ha realizado inversiones en infraestructuras debido a la expansión internacional y a la apertura de nuevos establecimientos de la marca, así como en los cambios y mejoras de la empresa. El **Activo Corriente** pasa de 79.640 miles de € de € a 102.582 miles de €, lo que implica un aumento de un 28,81%.

- ✓ En el **segundo período** comprendido entre el 29 de febrero de 2020 y el 28 de febrero de 2022, el **Activo Total** disminuye un 8,89%, alcanzando 165.325 miles de € el 28 de febrero de 2022. Esta disminución es debida al contexto económico y factores externos como la pandemia COVID-19, que afectó en términos operativos y de ventas, y que llevaría a una disminución de activos para poder ajustar el balance de la empresa. El **Activo No Corriente** pasa de 78.871 miles de € el 29 de febrero de 2020 a 70.792 miles de € el 28 de febrero de 2022, lo que supone una disminución de un 10,24%. La empresa ha tenido que vender activo, ajustar su valor y desinvertir debido a la incertidumbre y caída del mercado. El **Activo Corriente** pasa de 102.582 miles de € a 94.533 miles de €, lo que implica un descenso de un 7,85%.
- ✓ El **último período** sería entre el 29 de febrero de 2022 y el 29 de febrero de 2023, donde parece que hay una estabilización y pequeña recuperación, el **Activo Total** pasa de 165.325 miles de € a 165.670 miles de €. Este pequeño aumento de tan solo un 0,21%, es debido fundamentalmente al **Activo Corriente** que pasa de 94.533 miles de € a 94.457 miles de €, esto es un aumento que apenas llega al 1%. El **Activo No Corriente**, desciende un 0,82%. Pudiendo decir que la empresa ha conseguido estabilizar su balance en los últimos años a pesar de las dificultades económicas del momento y de la postpandemia. Si bien, aún no se han alcanzado los niveles de Activo de fecha 28 de febrero de 2019, esto es, anteriores a la pandemia.

El Gráfico 2.2 refleja la evolución detallada del **Activo Corriente de BIMBA & LOLA, S.L.** y de sus epígrafes en el periodo objeto del estudio.

Gráfico 2.2. Evolución del Activo Corriente de BIMBA & LOLA, S.L.



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

En el Gráfico se observa un incremento del **Activo Corriente** del 19,86% entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023, pasando de 79.640 miles de € a 95.457 miles de €.

La trayectoria del **Activo Corriente** se debe a la suma de todos los comportamientos de los epígrafes que lo componen. Y se puede apreciar que tiene un periodo de crecimiento en el primer año del estudio y un recorrido posterior estable y decreciente debido a la adopción de una estrategia más conservadora.

Es destacable hablar del primer año del periodo y de su crecimiento de 22.942 miles de €, debido a la expansión generalizada de todos los epígrafes que forman la masa patrimonial, siendo destacables en su proporción *“Inversiones financieras a corto plazo”*, *“Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar”* y *“Efectivo y otros activos líquidos equivalentes”* con un aumento del 100,69%, 70,38% y 68,59% respectivamente.

Este aumento porcentual no tiene por qué ser significativo a nivel general de magnitudes y fuerza en los cambios generales de la masa patrimonial, ya que, respecto a las cantidades, como se puede observar en el Gráfico, el epígrafe “*Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar*” es el que presenta el mayor aumento, seguido de “*Efectivo y otros activos líquidos equivalentes*” sumando 13.814 miles de € y 5.599 miles de €, respectivamente. Y siendo el epígrafe “*Inversiones financieras a corto plazo*” el que menor aumento en magnitud presenta junto con “*Periodificaciones a corto plazo*”, a pesar de duplicar su cantidad, suponiendo un cambio apenas relevante en la masa patrimonial.

El 29 de febrero de 2020 es un punto de inflexión en la evolución del **Activo Corriente**, siendo este punto el inicio de un descenso paulatino y estable a lo largo del periodo, que genera una disminución de la masa patrimonial del 6,94% hasta la fecha 28 de febrero de 2023, debido al enfoque más conservador de la empresa en la gestión financiera pospandemia. El **Activo Corriente** ha pasado de 102.582 miles de € el 29 de febrero de 2020 a 95.457 miles de € el 28 de febrero de 2023, lo que supone un descenso de un 6,95%. En este periodo cabe destacar el comportamiento de dos epígrafes:

En primer lugar, “*Efectivo y otros activos líquidos equivalentes*” que sufre un gran crecimiento en el año 2020, lo cual es comprensible dado el contexto de incertidumbre económica y la necesidad de mantener una mayor liquidez de los activos para enfrentar la crisis. Este exceso de Tesorería, aunque puede ser positivo, para saldar sus deudas, si es cierto que disminuye la rentabilidad, al menos por el coste de oportunidad que presenta. Sin embargo, este crecimiento en el periodo objeto del estudio no tiene mayor relevancia, por su posterior descenso en el año 2021 y 2022, llegando incluso a disminuir su cantidad en un 87,69% - 12.069 miles de € – en el período que abarca del 29 de febrero de 2020 al 28 de febrero de 2023, pasando de 13.763 miles de € a 1.694 miles de €. El descenso del efectivo es el principal causante de la disminución del Activo Corriente en el periodo que abarca del 29 de febrero de 2020 al 28 de febrero de 2023. Y, en segundo lugar, “*Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar*”, que tiene un comportamiento opuesto al anterior, pasan de suponer 33.441 miles de € el 29 de

febrero de 2020 a 42.650 miles de € el 28 de febrero de 2023, lo que supone un aumento de un 27,54%.

En cuanto al epígrafe de *“Existencias”* es importante comentar que es el epígrafe con más peso dentro del Activo Corriente y que sus movimientos no son muy violentos, tiene un comportamiento lineal decreciente a lo largo del periodo, excepto dos pequeños crecimientos en los años 2019 y 2022, debido a la pandemia y su incertidumbre económica, donde muchas empresas buscan ajustar su producción y almacenamiento. El crecimiento final podría indicar un comienzo de una posible recuperación o incremento de la demanda. Las *“Existencias”* pasan de 48.821 miles de € el 29 de febrero de 2020 a 40.984 miles de €, el 28 de febrero de 2022, posteriormente se incrementa ligeramente alcanzando los 42.608 miles de €.

El epígrafe de *“Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo”* fluctúa considerablemente, en el período 29 de febrero de 2020 a 28 de febrero de 2021 aumenta un 8,02% que podría indicar que BIMBA & LOLA, S.L. realiza en este periodo inversiones para fortalecer su estructura corporativa y mejorar sus operaciones o para expandir su capacidad operativa en esos años. Posteriormente, existe una caída importante a lo largo del año 2021 con la disminución de 3.332 miles de €, debido a posibles reajustes financieros para mantener la liquidez o minimizar riesgos y una reevaluación de prioridades. Finalmente, en el último año del estudio, se observa un repunte muy destacable llegando a estar en el nivel más alto en el periodo observado con 7.198 miles de €, que deja ver una adaptación pos-pandemia y una posible recuperación de la empresa y expansión. Las *“Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo”* pasan de 5.660 miles de € el 29 de febrero de 2020 a 7.198 miles de €, el 28 de febrero de 2023, lo que supone un aumento de un 27,17%.

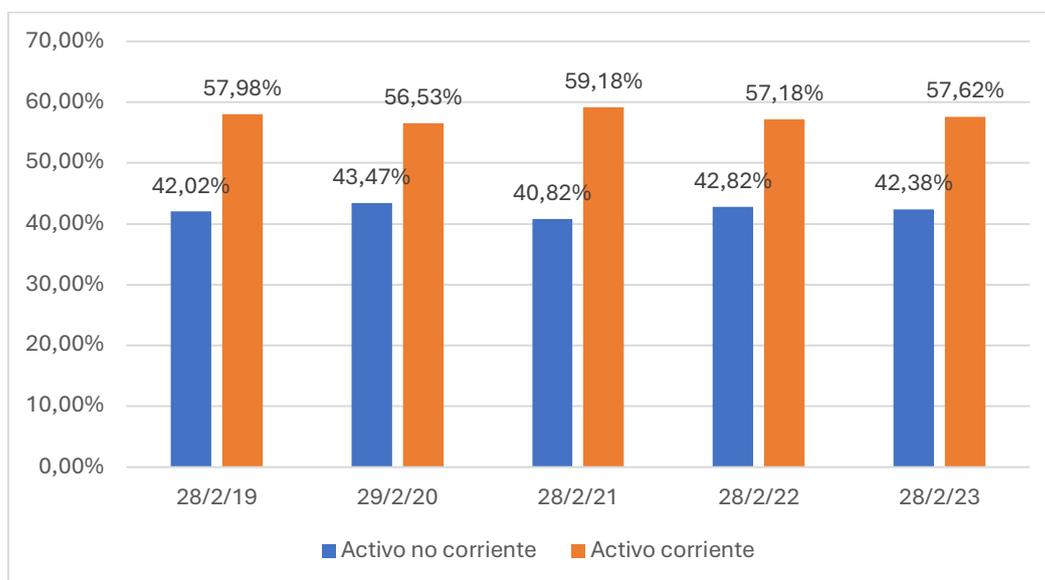
En relación con el epígrafe *“Inversiones financieras a corto plazo”* pasa de 387 miles de € a 357 miles de €, lo que supone una disminución de un 7,75%. Destaca el incremento que se produce el 28 de febrero de 2022, alcanzando 1.276 miles de €, pero posteriormente se reduce. Como podemos observar y para concluir este epígrafe, las

fluctuaciones reflejan las condiciones económicas cambiantes y la necesidad de adaptarse al mercado con diferentes estrategias flexibles y dinámicas.

Por último, destacar el epígrafe “*Periodificaciones a corto plazo*”, pasa de 511 miles de € el 29 de febrero de 2020 a 950 miles de € el 28 de febrero de 2023, lo que supone un aumento de un 85,91%.

El **Gráfico 2.3** refleja la composición del Activo Total separando las más patrimoniales entre **Activo Corriente** y **No Corriente** en el período comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023.

Gráfico 2.3. Evolución de la composición del Activo Total de BIMBA & LOLA, S.L.



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

Como se muestra en el Gráfico el **Activo Corriente** tiene mayor peso en la estructura económica de la empresa BIMBA & LOLA, S.L. que el **Activo No Corriente**. La brecha entre ambos activos fluctúa, pero de una manera muy leve, manteniéndose en una diferencia del 15,39% de media entre las masas patrimoniales.

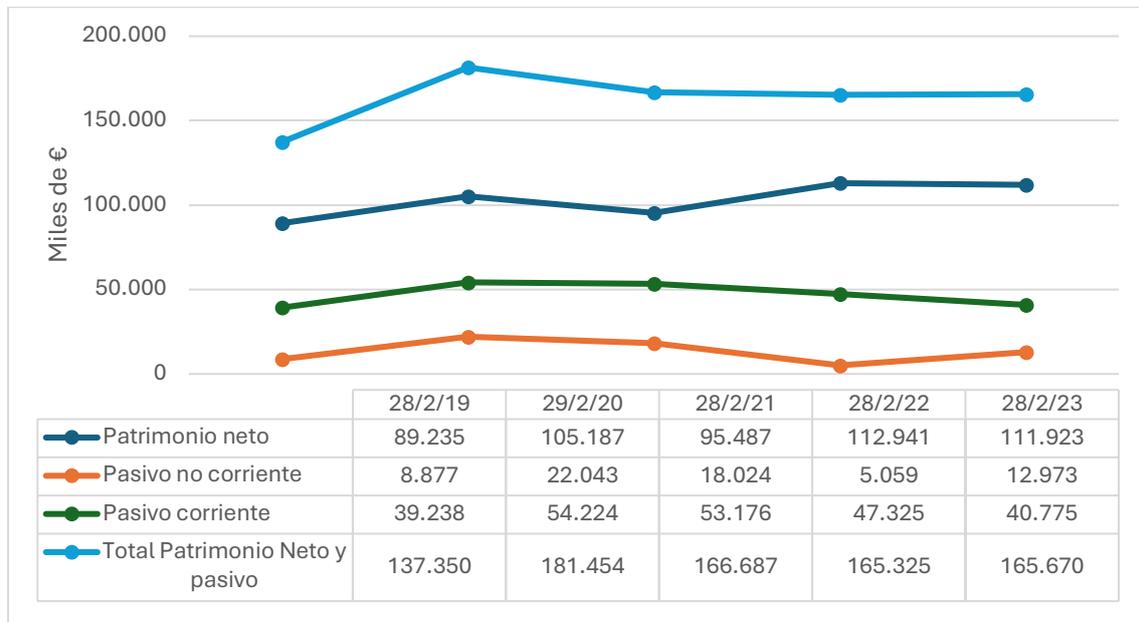
El **Activo Corriente** disminuye levemente en el periodo comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 29 de febrero de 2020 pasando de suponer un 57,98% del total de la estructura económica a un 56,53%, al año siguiente aumenta situándose en el 59,18%,

posteriormente disminuye alcanzando el 29 de febrero de 2023 un 57,62% del total de la Inversión. Por contraparte, el **Activo No Corriente** aumenta ligeramente en el período comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 29 de febrero de 2020 pasando de suponer un 42,02% del total de la estructura económica a un 43,47%. El 28 de febrero de 2021 siguiente disminuye alcanzando el 40,82%, posteriormente aumenta alcanzando el 29 de febrero de 2023 un 42,38% del total de la Inversión. Debido al momento histórico que se estaba viviendo de crisis sanitaria y económica, BIMBA & LOLA, S.L. se ve obligada a reducir el Activo de la empresa, pero opta por priorizar activos líquidos para poder hacer frente a la incertidumbre y posibles cambios repentinos. Con posterioridad el 28 de febrero de 2023, aumenta ligeramente, volviendo prácticamente a los niveles iniciales, situándose el **Activo No Corriente** en un 42,38%.

2.2. Evolución y composición del Patrimonio Neto y Pasivo

El Gráfico 2.4 representa la evolución del **Patrimonio Neto y Pasivo** de BIMBA & LOLA, S.L. y sus masas patrimoniales en el periodo comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023.

Gráfico 2.4. Evolución del Patrimonio Neto y Pasivo de BIMBA & LOLA, S.L.



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

BIMBA & LOLA, S.L. el 28 de febrero de 2019 contaba con 137.350 miles de € de Total de la **Estructura Financiera**, pasando el 28 de febrero de 2023 a tener un valor de 165.670 miles de € lo que supone un aumento del 20,62%. El **Patrimonio Neto** ha pasado de 89.235 miles de € a 111.923 miles de €, lo que supone un aumento de un 25,42%. El **Pasivo No Corriente** ha pasado de 8.877 miles de € a 12.973 miles de €, lo que supone un aumento de 46,14%. El **Pasivo Corriente** se situaba en 39.238 miles de € el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023 en 40.775 miles de €, lo que supone un incremento de tan solo un 3,92%. Es de destacar el enorme crecimiento de las Deudas a largo plazo.

En la evolución de la Estructura Financiera se pueden observar tres períodos claramente diferenciados:

El **primer período** comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 29 de febrero de 2020, la **Financiación** se incrementa un 32,11%, alcanzando el 29 de febrero de 2020 los 181.454 miles de €. Este aumento se debe al crecimiento tanto del Patrimonio Neto como del Pasivo No Corriente y Corriente. El **Patrimonio Neto** ha pasado de 89.235 miles de € a 105.187 miles de €, lo que supone un aumento de un 17,88%. El **Pasivo No Corriente** ha pasado de 8.877 miles de € a 22.043 miles de €, lo que supone un aumento de 148,31%. El **Pasivo Corriente** se situaba en 39.238 miles de € el 28 de febrero de 2019 y el 29 de febrero de 2020 en 54.224 miles de €, lo que supone un incremento de un 38,19%.

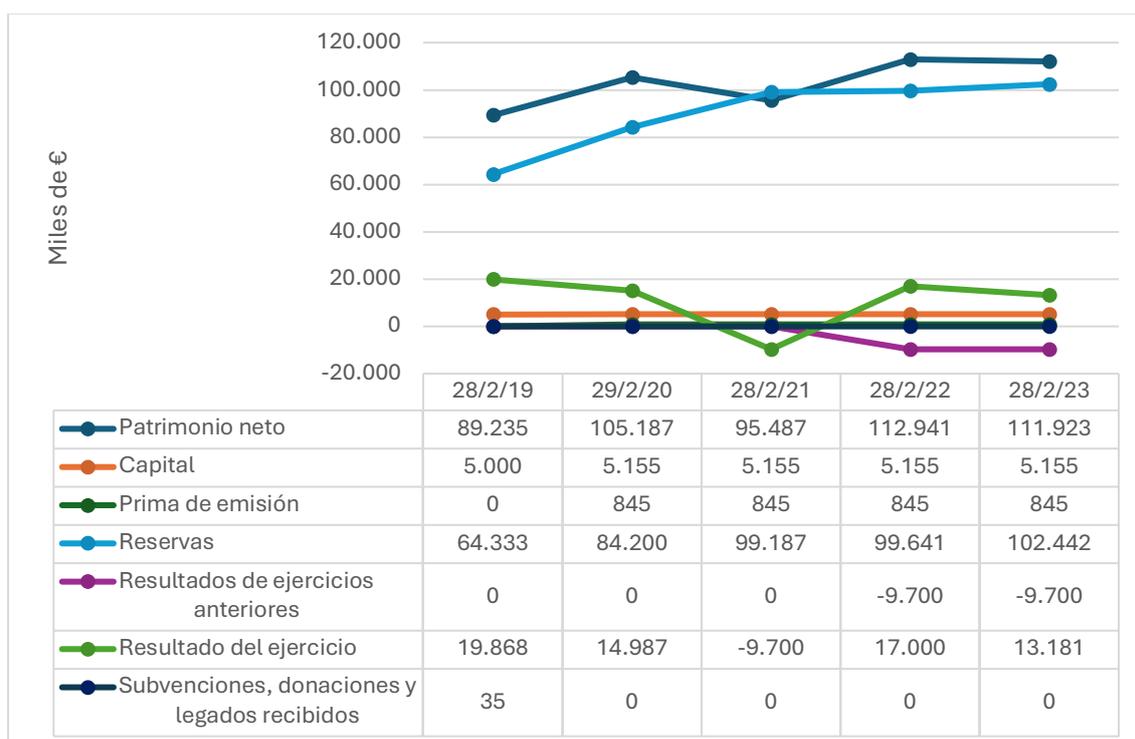
El **segundo período** comprendido entre el 29 de febrero de 2020 y el 28 de febrero de 2022, la **Financiación** se reduce un 8,89% alcanzando el 28 de febrero de 2022 los 165.325 miles de €. Esta disminución se debe al descenso tanto del Pasivo No Corriente como del Pasivo Corriente. El **Patrimonio Neto** ha pasado de 105.187 miles de € a 112.941 miles de €, lo que supone un aumento de un 7,37%. El Pasivo No Corriente ha pasado de 22.043 miles de € a 5.059 miles de €, lo que supone un descenso de un 77,05%. El **Pasivo Corriente** se situaba en 54.224 miles de € el 29 de febrero de 2020 y el 28 de febrero de 2022 en 47.325 miles de €, lo que supone un descenso de un 12,72%.

El último período comprendido entre el 28 de febrero de 2022 y el 28 de febrero de 2023, la **Financiación** tan solo se reduce en un 0,81%. Destaca el aumento del **Pasivo No Corriente**, que pasa de 5.059 miles de € el 28 de febrero de 2022 a 12.973 miles de € el

28 de febrero de 2023, lo que supone un aumento de un 156,45%. El Pasivo Corriente disminuye un 13,84%.

El Gráfico 2.5 refleja la evolución detallada del **Patrimonio Neto de BIMBA & LOLA, S.L.** y de sus epígrafes en el periodo objeto del estudio.

Gráfico 2.5. Evolución del Patrimonio Neto de BIMBA & LOLA, S.L.



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

El **Patrimonio Neto** de BIMBA & LOLA, S.L. ha pasado de 89.235 miles de € a 111.923 miles de €, lo que supone un aumento de un 25,42%. Este ascenso se puede explicar por el crecimiento de alguno de los epígrafes que aparecen en el Gráfico 2.5, como el aumento de Reservas o los resultados positivos de los ejercicios que fortalecen a la masa patrimonial.

Respecto a las “Reservas”, es el epígrafe con más peso del Patrimonio Neto, en el que se puede observar un aumento del periodo de estudio del 59,23%, pasando de 64.333 miles de € el 28 de febrero de 2019 a 102.442 miles de € el 28 de febrero de 2023. Se produce un crecimiento constante que refleja que la empresa retiene una parte de los beneficios obtenidos de ejercicios previos, para acumular reservas y así fortalecer el

patrimonio sin depender de aportaciones de terceros. Se puede apreciar que durante el año 2021 tan solo aumenta un 0,46% siendo el menor crecimiento de todo el periodo. Esto tiene una relación directa con el resultado negativo del 2021 con un valor de 9.700 miles de €, ya que las reservas se generan con retención de beneficios entre otras. La empresa incurre en pérdidas entonces no hay beneficios disponibles para incrementar las reservas.

El epígrafe de *“Resultado del ejercicio”* expresa lo comentado anteriormente. Fluctúa notablemente obteniendo pérdidas en el año 2021, pero beneficios significativos en el resto de los periodos. El Resultado del ejercicio ha disminuido un 33,65%, a lo largo del período objeto de estudio, pasando de 19.868 miles de € el 28 de febrero de 2019 a 13.181 miles de € el 28 de febrero de 2023. A fecha 28 de febrero de 2021 el Resultado es negativo por importe de 9.700 miles de €, consecuencia de la pandemia mundial, que hace que en años posteriores los beneficios obtenidos fuesen muestra de una recuperación.

Este epígrafe nos lleva a comentar el siguiente, *“Resultados de ejercicios anteriores”* que está directamente relacionado con el anterior ya que es el que recoge los resultados negativos acumulados en los años previos al cierre del ejercicio contable. En los tres primeros años del periodo objeto de estudio se observa que tiene valor cero, ya que los beneficios obtenidos se destinan a reservas (según se recoge en el Estado de Cambios en Patrimonio Neto). Ya en la fecha 28 de febrero de 2022 se acumulan unas pérdidas de 9.700 miles de € ejercicio cerrado a fecha anterior, propias de la disminución del Patrimonio Neto desde el 29 de febrero de 2020 hasta el 28 de febrero de 2021. Los mismos Resultados negativos de ejercicios anteriores figuran a fecha 28 de febrero de 2023, e indican que la empresa aún no logró compensar las pérdidas acumuladas a pesar de que el resultado del ejercicio de 2022 fuese positivo por importe de 17.000 miles de €, que no se ha destinado a compensar el saldo negativo de Resultados negativos de ejercicios anteriores.

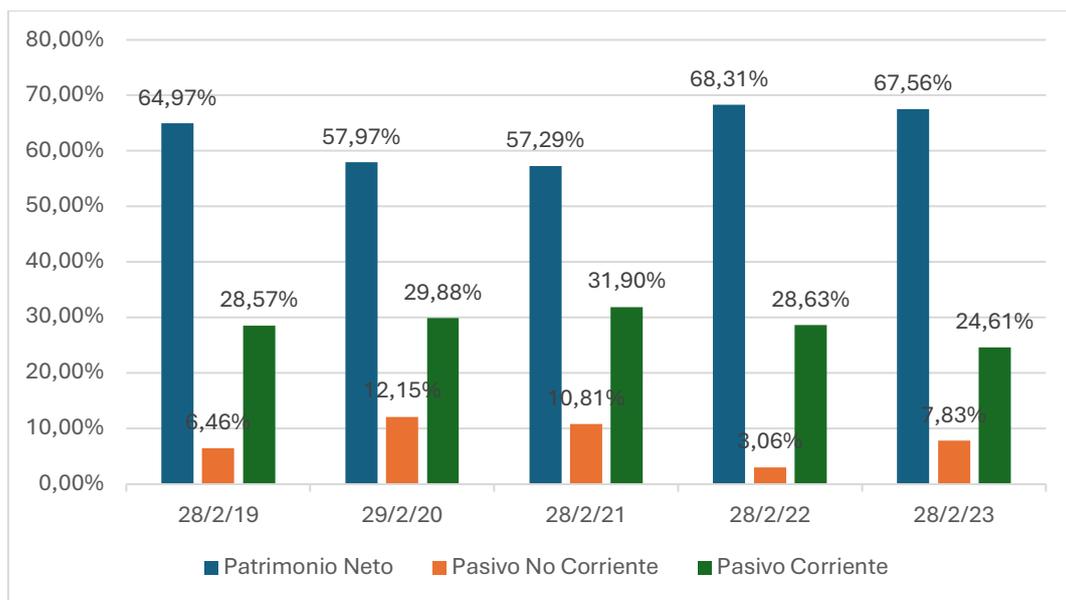
El epígrafe *“Capital”*, los dos primeros ejercicios se mantiene en 5.000 miles de €. Con posterioridad el 29 de febrero de 2020, alcanza los 5.155 miles de € fruto de una

ampliación de capital. En esa misma fecha aparece la “*Prima de emisión*” por importe de 845 miles de €. La empresa amplió capital por un valor de emisión superior al valor nominal. Ambos epígrafes se mantienen constantes con posterioridad.

Las “*Subvenciones, Donaciones y Legados recibidos*” únicamente figuran a fecha 28 de febrero de 2020 por importe de 35 miles de €.

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 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023.

Gráfico 2.6. Evolución de la composición del Patrimonio Neto y Pasivo de BIMBA & LOLA, S.L.



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

Como se puede observar el **Patrimonio Neto** tiene mayor relevancia y peso en la estructura económica presentada en el Gráfico de la empresa BIMBA & LOLA, S.L. que el **Pasivo Corriente** y **No Corriente**.

El **Patrimonio Neto** disminuye gradualmente en el periodo comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2021 pasando de ocupar el 64,97% del total de las

masas patrimoniales presentadas a ocupar el 57,29%, al año siguiente vuelve a aumentar situándose en 68,31% y posteriormente disminuye 0,75 puntos porcentuales, llegando a alcanzar el 28 de febrero de 2023 un 67,56% del total de la Estructura Financiera. Por contraparte está el Pasivo, dividido en Corriente y No Corriente.

El **Pasivo Corriente** tiene un mayor peso relativo en el total de la estructura financiera que el **Pasivo No Corriente** y su evolución comienza con un aumento lineal en el periodo comprendido entre el 28 de febrero de 2019 al 28 de febrero del 2021, pasando del 28,57% al 31,90%, a continuación, finaliza el periodo estudio con una disminución paulatina durante los años 2021 y 2022 llegando a ocupar un 24,61% de la Estructura Financiera.

Y finalmente, el **Pasivo No Corriente**, la masa patrimonial con menor importancia relativa, aumenta entre las fechas 28 de febrero de 2019 y 29 de febrero de 2020 pasando del 6,46% al 12,15% del total de la Estructura Financiera, los dos años siguientes suponen un descenso en la masa patrimonial llegando a ocupar el 10,81% en 2021 y el 3,06% en 2022. Finalmente, a fecha de 28 de febrero de 2023 aumenta hasta llegar a ocupar el 7,83%.

Los resultados expuestos durante el periodo entre 2019 y 2021, se deben al impacto de la pandemia COVID-19, tanto la disminución del **Patrimonio Neto** como el aumento del **Pasivo Corriente** son respuestas a la situación mundial sanitaria, debido a su impacto y a la necesidad de tomar decisiones a corto plazo debido a la incertidumbre económica. En los años siguientes se puede observar una mejora económica, adaptación a la situación y reducción progresiva del endeudamiento. Además de una refinanciación de la deuda a largo plazo, que podemos observar en las columnas de los Pasivos.

3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

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

El objetivo del análisis de la liquidez de la empresa es evaluar la capacidad que tiene la empresa para convertir sus inversiones en medios de pago totalmente líquidos; teniendo en cuenta que cuánto más líquido sea un activo, más fácilmente se puede convertir en dinero para atender los compromisos de pago a corto plazo.

Para llevar a cabo este análisis, se comparan las partidas del Activo Corriente con las del Pasivo Corriente. De esta manera, se puede verificar si es posible asegurar el pago de las deudas, para lo cual debe disponer de efectivo suficiente en el momento oportuno. Los Activos más líquidos dentro de una empresa (por orden de mayor a menor liquidez) son: las partidas de Tesorería, las Inversiones Financieras a corto plazo, los Deudores y las Existencias.

A continuación, se lleva a cabo el análisis de liquidez mediante el estudio del Fondo de Maniobra, Necesidades del Fondo de Rotación a la Explotación y los ratios de liquidez.

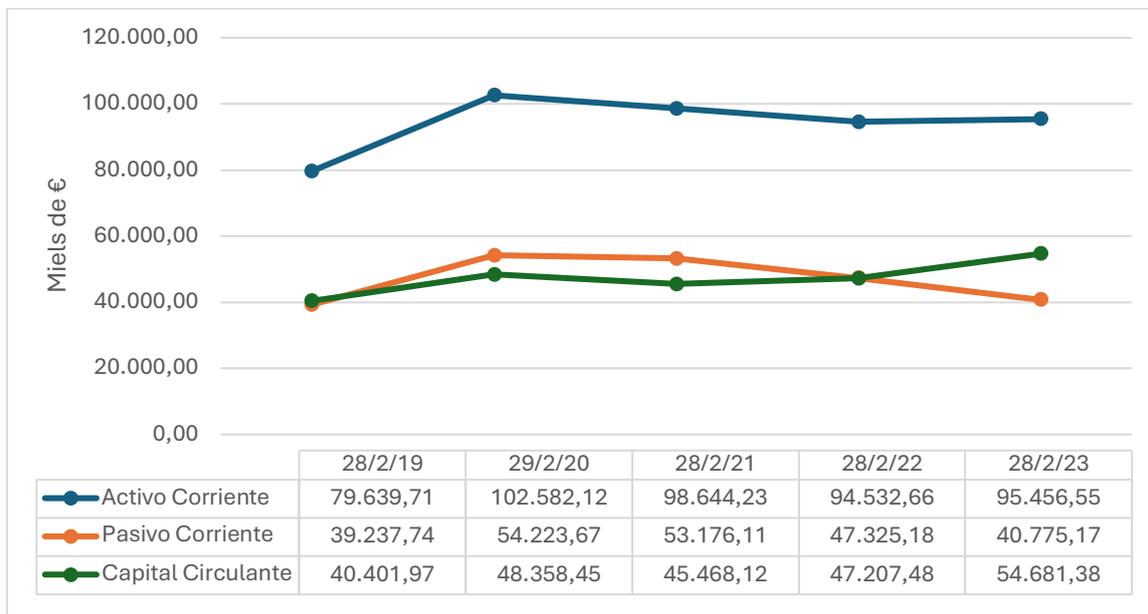
3.1.1. Fondo de Maniobra o Capital Circulante

El **Capital Circulante** o **Fondo de Maniobra** es la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente. En palabras de Archel et al. (2022), “representa la parte del Activo Corriente que queda libre una vez atendidos los compromisos de pago a corto plazo” (p. 409).

En principio, un Capital Circulante positivo puede significar que la empresa posee recursos suficientes para cubrir sus deudas y además poder invertir, no tendría dificultades financieras a corto plazo. Pero una empresa puede tener muchos más Activos Corrientes que Pasivos Corrientes y, sin embargo, los primeros estar representados por Existencias de difícil venta o Clientes de difícil cobro. Por el contrario, cuando el Pasivo Corriente es mayor que el Activo Corriente la empresa puede presentar problemas de liquidez, ya que cuenta con recursos insuficientes para cumplir con sus deudas.

El Gráfico 3.1 muestra la evolución del Capital Circulante de BIMBA & LOLA, S.L. en el periodo de estudio comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023.

Gráfico 3.1. Evolución del Capital Circulante de BIMBA & LOLA, S.L.



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

En primer lugar, podemos comprobar que el **Capital Circulante** de BIMBA & LOLA, S.L. en todo el periodo es positivo, lo que significa que hay mas Activo Corriente que Pasivo Corriente y por tanto la empresa cuenta con una situación beneficiosa a la hora de pagar sus obligaciones a corto plazo.

Se observa que el comportamiento de las masas patrimoniales es lineal en todo el periodo de estudio. Con una evolución mayormente positiva, con un crecimiento sostenido en la mayoría de los años salvo un leve descenso el 28 de febrero de 2021. Esto puede deberse a un crecimiento en el negocio (aumento del activo corriente en dos primeros años), una buena gestión de la deuda a corto plazo (descenso del Pasivo Corriente, a partir del 29 de febrero de 2020). El descenso que se produce en febrero de 2021, es debido a que la empresa se enfrenta a problemas derivados de la pandemia, lo que se traduce en una disminución de las ventas y como consecuencia, una disminución de clientes, que se refleja en el Capital Circulante.

3.1.2. Necesidades del Fondo de Rotación a la Explotación

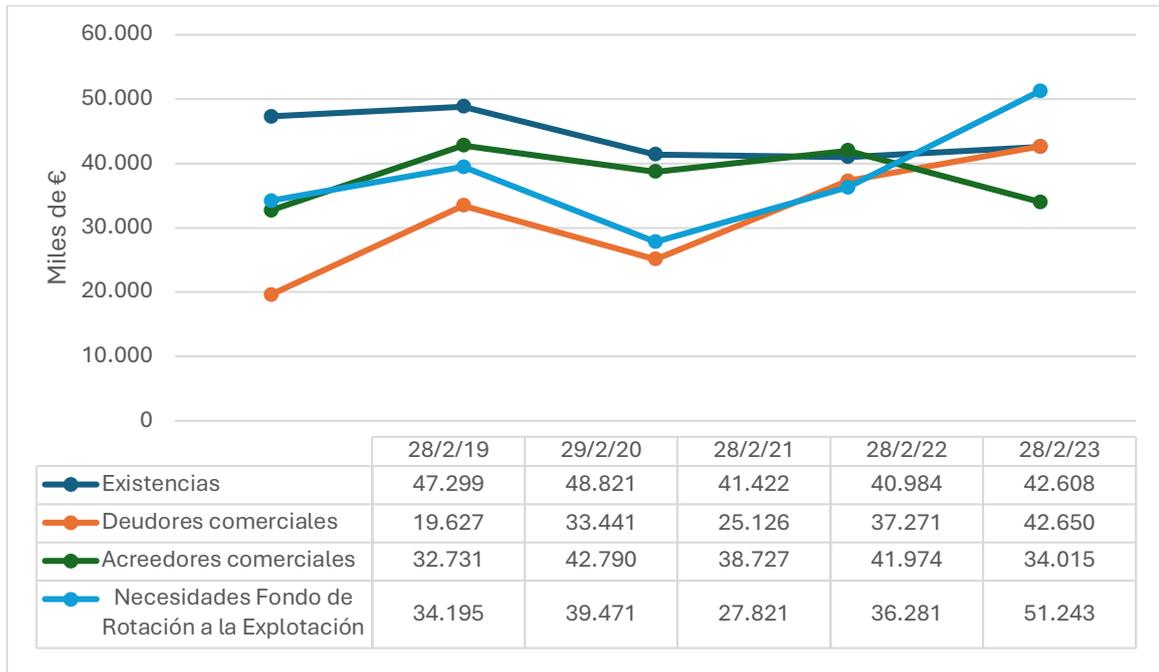
Las **Necesidades del Fondo de Rotación a la Explotación (NFRE)**, para mantener el nivel de existencias decidido por la empresa, así como los saldos de clientes y otras cuentas a cobrar relacionadas con el ciclo de explotación, se cuenta con una financiación específica representada por las cuentas a pagar a proveedores.

$$NFRE = \text{Existencias} + \text{Deudores comerciales} - \text{Acreedores comerciales}$$

Si las NFRE son positivas, significa que el ciclo de explotación no es financieramente autosuficiente. Su valor significa la financiación adicional que la empresa debe conseguir fuera de dicho ciclo. Si las NFRE son negativas, significa que la financiación otorgada por proveedores y demás pasivos de la explotación supera a las inversiones exigidas por el ciclo, generándose un sobrante de financiación que la empresa estará utilizando para financiar inversiones ajenas al ciclo.

El Gráfico 3.2 muestra la evolución de las Necesidades del Fondo de Rotación de la Explotación de BIMBA & LOLA, S.L. en el periodo estudio que comienza el 28 de febrero de 2019 y termina el 28 de febrero de 2023.

Gráfico 3.2. Evolución de las Necesidades del Fondo de Rotación de la Explotación de BIMBA & LOLA, S.L.



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

En el Gráfico observamos que las Necesidades del Fondo de Rotación de la Explotación son positivas en todo el periodo objeto de estudio, esto significa que el ciclo de explotación no es financieramente autosuficiente, se necesita financiación adicional para garantizar las inversiones en el circulante de explotación (Existencias y Deudores comerciales).

Las NFRE presenta una tendencia creciente, a excepción del 28 de febrero de 2021, que disminuyen pasando de 39.471 miles de € a 27.821 miles de €, lo que indica una mejora en la gestión de la explotación puntual.

3.1.3. Ratios de liquidez

Los **Ratios de liquidez** son indicadores financieros que miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo usando sus activos líquidos. Existen numerosos ratios, pero los más comunes son los siguientes

- **Ratio de Circulante**, también denominado de Solvencia a corto plazo, relaciona el Activo Corriente de una empresa con el Pasivo Corriente de la misma. Mide la

capacidad de la empresa para, con sus Activos Corrientes, hacer frente a las deudas y demás compromisos de pago a corto plazo.

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

Sin embargo, como recogen García y Flores (2024) “se trata de un ratio más cuantitativo que cualitativo, ya que no analiza en ningún caso la calidad de los activos que forman parte del Activo Corriente, sino tan solo la cantidad que aparece de los mismos recogida en balance” (p. 134).

- **Ratio de Prueba Ácida**, ratio frecuentemente denominado *acid-test ratio*, mide la capacidad de la empresa para atender las deudas a corto plazo considerando solo los componentes más líquidos del Activo Corriente, esto es, excluyendo de este los Activos No Corrientes Mantenedos para la Venta (ANCMV) y las Existencias. Su formulación es la siguiente:

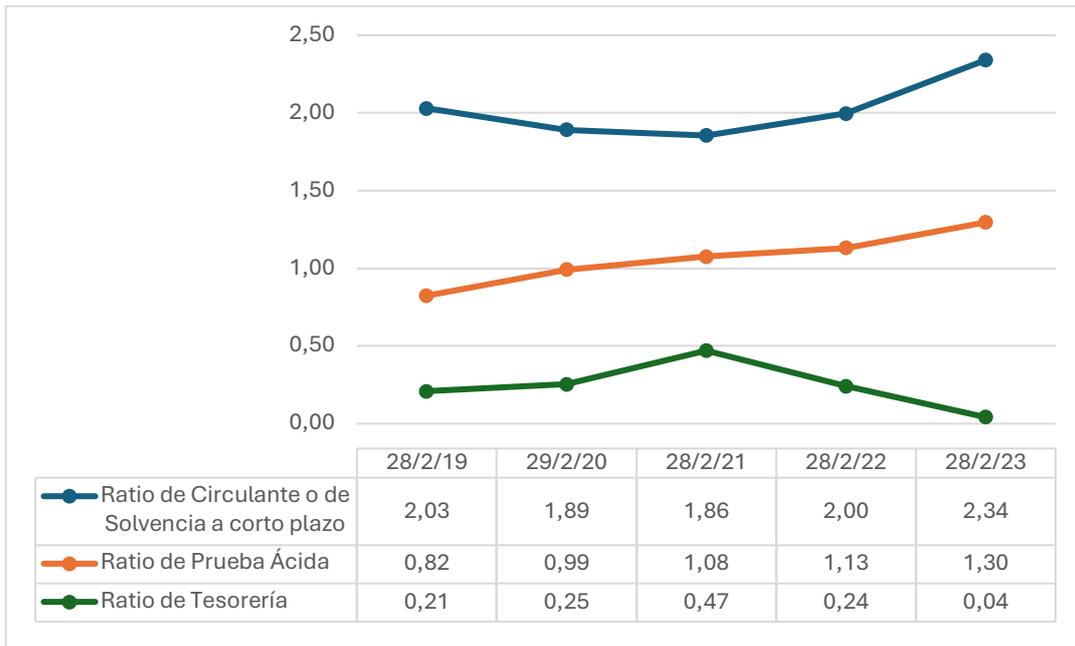
$$\text{Liquidez inmediata} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias} - \text{ANCMV}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- Y por último, el **Ratio de Tesorería**, mide la capacidad de la empresa para atender las deudas a corto plazo utilizando únicamente las partidas totalmente líquidas y las que son susceptibles de convertirse en efectivo en tres meses. Su fórmula es:

$$\text{Ratio de Tesorería} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Activos Líquidos equivalentes de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El Gráfico 3.3 recoge la evolución de los Ratios de Liquidez mencionados previamente de la empresa BIMBA & LOLA, S.L. en el periodo estudio que va desde el 28 de febrero de 2019 al 28 de febrero de 2023.

Gráfico 3.3. Ratios de Liquidez de BIMBA & LOLA, S.L.



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

- El **Ratio Circulante** se ha visto incrementado en el período objeto de estudio, ya que a 28 de febrero de 2019 Bimba & Lola poseía 2,03 € de Activo Corriente por cada € de Pasivo Corriente, mientras que el 28 de febrero de 2023 se sitúa en 2,34 € de Activo Corriente. En los primeros ejercicios el Ratio Circulante presenta una tendencia descendente, sin embargo, a partir del 28 de febrero de 2021, en que se sitúa en su valor más bajo 1,86, vuelve a aumentar. Hasta dicha fecha, la empresa disminuye su ratio de liquidez, debido a un aumento mayor del Pasivo Corriente de un 35,52%, frente a un aumento del Activo Corriente de un 23,86%. Con posterioridad, el ratio empieza a subir nuevamente, debido una disminución del Activo Corriente de un 3,23%, frente a una disminución muy superior del Pasivo Corriente de un 23,32%.

Por tanto podemos decir que BIMBA & LOLA, S.L. presenta una situación financiera desahogada, ya que cuenta con valores elevados del ratio de liquidez. Sin embargo, como señalan Iñiguez y Garrido (2021) una “liquidez excesiva puede provocar una disminución de la rentabilidad de la empresa, pues los recursos permanecen ociosos sin generar rentabilidad alguna” (p. 336). No obstante, como se ha señalado

anteriormente, este es un ratio más cuantitativo que cualitativo dado que no analiza la calidad de las partidas que lo integran.

- En el Gráfico anterior se observa como el **Ratio de Prueba Ácida** tiene una tendencia creciente a lo largo de todo el periodo, mejorando su liquidez inmediata progresivamente pasando de 0,82 el 28 de febrero de 2019 a 1,30 puntos a fecha 28 de febrero de 2023. Podemos señalar que los resultados son buenos, a pesar de la pandemia que afectó muy significativamente a la industria textil, dado que exceptuando el 28 de febrero de 2019, BIMBA & LOLA, S.L. es capaz de poder enfrentarse a sus deudas a corto plazo con sus Activos Corrientes (excluyendo las “Existencias”).

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 Circulante alcanza cifras mucho más elevadas que el resto de los ratios, donde las partidas de deudores y tesorería se mantienen en menor proporción. De esta forma, si solo prestásemos atención al ratio de solvencia, podríamos obtener conclusiones equívocas acerca de la liquidez de la empresa. Como se ha visto en el análisis patrimonial, las “Existencias” representan en torno a un 25% del total de la estructura económica.

- Y por último, el **Ratio de Tesorería**, tiene una tendencia ascendente hasta el 28 de febrero de 2021, pasando de 0,21 € de *Efectivo y Otros Activos Liquidos Equivalentes* por cada € de Pasivo Corriente el 28 de febrero de 2019 a 0,47 € de Efectivo y Otros Activos Liquidos Equivalentes. El aumento del ratio es debido al aumento del epígrafe de “Efectivo y Otros Activos Liquidos Equivalentes”. Sin embargo a partir de dicha fecha se produce un descenso, y a 28 de febrero de 2023, BIMBA & LOLA, S.L. cuenta tan solo con 0,04 € de Efectivo y Otros Activos Liquidos Equivalentes por cada € de Pasivo Corriente. Este descenso es debido a la disminución de la Tesorería.

Hasta ahora hemos analizado la liquidez tan sólo con datos estáticos extraídos del Balance de Situación. Sin embargo, según recoge Palomares y Peset (2015) “es necesario completar nuestro análisis con magnitudes que nos informen de la capacidad que tiene

la empresa de generar flujos de caja en el corto plazo, ya que de éstos dependerá en gran medida la capacidad de la empresa para cumplir sus compromisos financieros en el corto plazo” (p. 310). Por ello con la finalidad de dinamizar el análisis de la liquidez se recomienda la utilización del ratio de Flujo de Caja de Explotación sobre Pasivo Corriente.

El ratio de **Flujo de Caja de Explotación sobre Pasivo Corriente**, Palomares y Peset (2015, p. 311), “mide las veces que podríamos satisfacer las obligaciones de pago exigibles a lo largo del próximo año con los flujos de caja que ha generado nuestra actividad de explotación en el año anterior”.

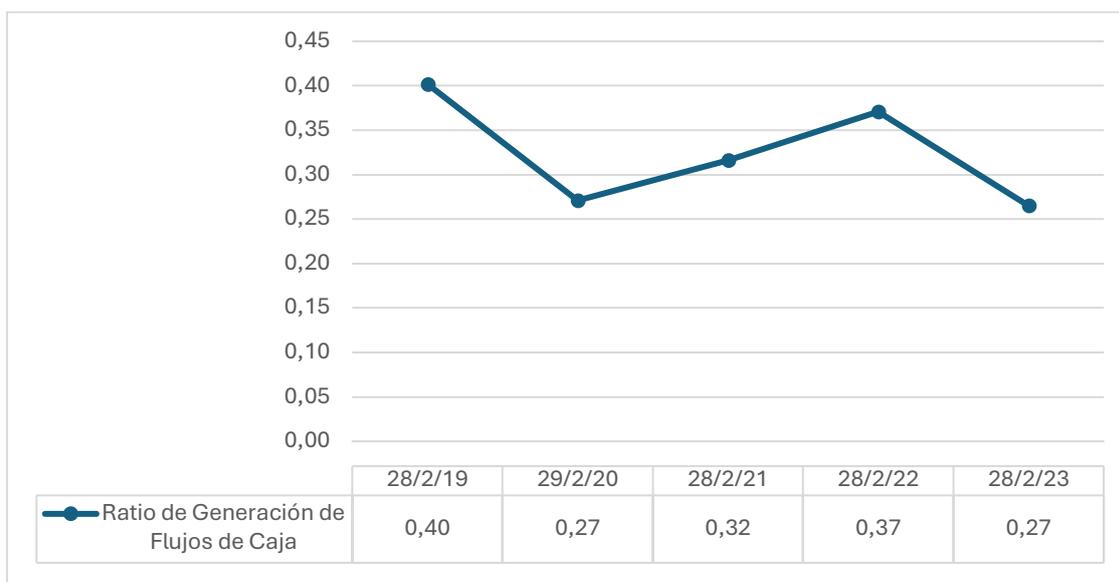
Su fórmula es la siguiente:

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

Si el ratio es mayor que uno, la empresa genera suficiente Flujo de Efectivo de Explotación para cubrir las deudas a corto plazo.

El Gráfico 3.4 recoge la evolución del Ratio de Generación de los Flujos de Caja de la empresa BIMBA & LOLA, S.L. en el periodo de estudio, desde el 28 de febrero de 2019 al 28 de febrero de 2023.

Gráfico 3.4. Ratio de Generación de los Flujos de Caja de BIMBA & LOLA, S.L.



	28/2/19	29/2/20	28/2/21	28/2/22	28/2/23
Flujo de Caja de Explotación	15.775	14.676	16.827	17.565	10.807
Pasivo Corriente	39.238	54.224	53.176	47.325	40.775
Ratio de Generación de Flujos de Caja	0,40	0,27	0,32	0,37	0,27

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

Podemos observar que a pesar de las fluctuaciones en el periodo objeto de estudio, el ratio siempre está por debajo del 1, lo que supone que la empresa no genera suficiente Flujo de Efectivo de Explotación para cubrir el 100% de las deudas a corto plazo. Hay oscilaciones en el ratio a lo largo de todo el periodo estudio, entre el 27% y 40%.

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

La solvencia tiene que ver con la estabilidad de la empresa y con la capacidad para pagar todas sus deudas (sean de largo o de corto plazo) con la garantía de sus inversiones, es decir, si el valor de liquidación de su Activo es superior al total de su Pasivo exigible. Una empresa puede tener dificultades puntuales de tesorería, pero ello no significa necesariamente que esté en peligro su solvencia.

Como se ve, el proceso de evaluación de la solvencia a largo plazo de una empresa es bastante diferente del que se sigue al evaluar la liquidez a corto plazo. En este último, usualmente puede hacerse una estimación razonable de los flujos de fondos al ser el horizonte temporal reducido. En el largo plazo no es posible, por ello las medidas utilizadas en el análisis de la solvencia son menos específicas y más generales.

A continuación, se realiza el análisis de la solvencia financiera mediante los siguiente ratios.

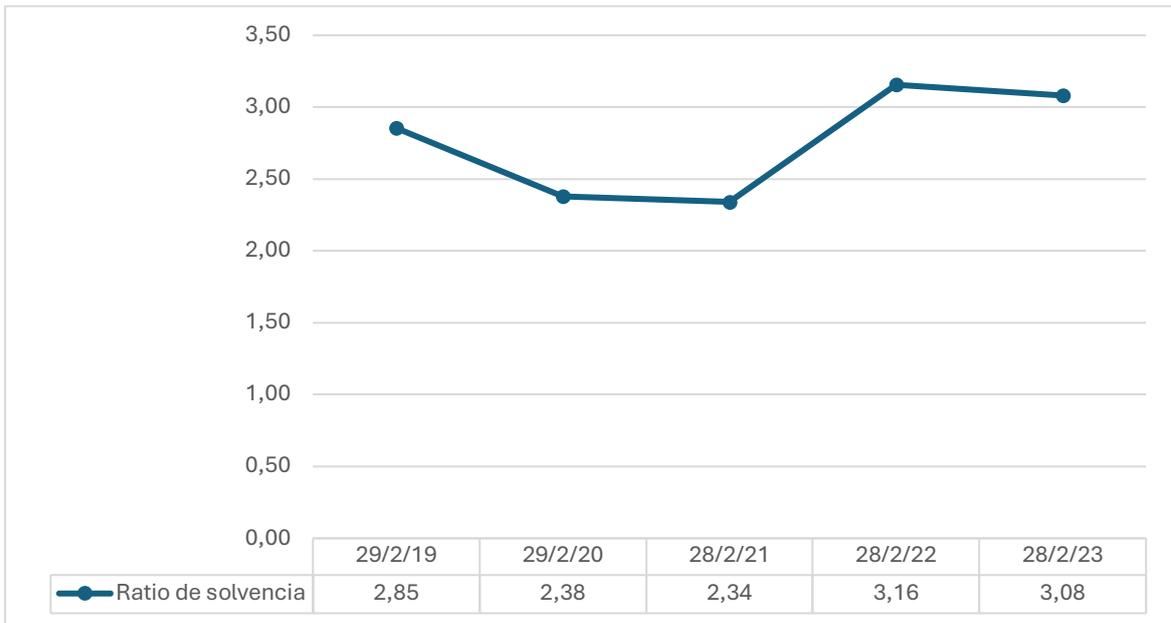
3.2.1. Ratio de Solvencia

El Ratio de Solvencia es un indicador de la capacidad global que aportan los activos de la empresa para afrontar la totalidad de sus deudas con terceros, independientemente del vencimiento de las mismas. Este indicador refleja la estabilidad financiera de la empresa y por tanto, la garantía que la entidad ofrece a sus acreedores, por eso este ratio también se puede llamar Ratio de Garantía. Se calcula como:

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

En el Gráfico 3.5. se muestra la evolución del Ratio de solvencia de BIMBA & LOLA, S.L. en el periodo comprendido entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023.

Gráfico 3.5. Ratio de Solvencia de BIMBA & LOLA, S.L.



	28/2/19	29/2/20	28/2/21	28/2/22	28/2/23
Activo Total	137.350	181.454	166.687	165.325	165.670
Pasivo Total	48.115	76.266	71.200	52.384	53.748
Ratio de solvencia	2,85	2,38	2,34	3,16	3,08

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

Podemos observar en el Gráfico que en todo el periodo objeto de estudio, BIMBA & LOLA, S.L. posee una fuerte capacidad para hacer frente a sus compromisos de pago, el Patrimonio Neto de la compañía es positivo y elevado, y el **Ratio de Garantía** indica que la empresa, con los activos que posee, cubre el volumen de deuda. Es cierto que el año de la pandemia el ratio de solencia disminuye.

Como se puede observar, el **Ratio de Solvencia** presenta una tendencia creciente a lo largo del periodo estudiado. A 28 de febrero de 2019, el Ratio de Garantía se sitúa en 2,85, sin embargo, el 29 de febrero de 2020 disminuye situándose en un 2,38, debido al descenso del Activo que es superior al del Pasivo. Sin embargo a partir de esa fecha comienza a aumentar alcanzando el último año un valor de 3,08. Este aumento es debido a que el descenso del Pasivo es superior al del Activo.

Si bien, en todos los ejercicios, el Ratio de Solvencia es superior a la unidad, presentando valores excesivamente altos. Sin embargo, como señalan Iñiguez y Garrido (2021), “se ha comprobado que las empresas excesivamente solventes suelen ser menos rentables al tener un exceso de Patrimonio Neto” (p. 366), desaprovechando así oportunidades de expansión y de negocio al recurrir poco al endeudamiento.

3.2.2. Ratio de Endeudamiento

El **Ratio de Endeudamiento** es un indicador financiero relevante a la hora de analizar la solvencia de la empresa, ya que relaciona y mide la proporción de deuda que tiene la empresa con respecto al patrimonio neto del que dispone. En base a ello, se da a conocer el grado de dependencia de financiación ajena con el que cuenta la empresa, de forma que cuanto más elevado sea este ratio, mayor probabilidad de insolvencia tendrá la empresa.

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

Es importante diferenciar la fecha de vencimiento de las deudas, corto o largo plazo. Entonces, hacemos una distinción entre **Ratio de Endeudamiento a corto plazo**:

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

Y **Ratio de Endeudamiento a largo plazo**:

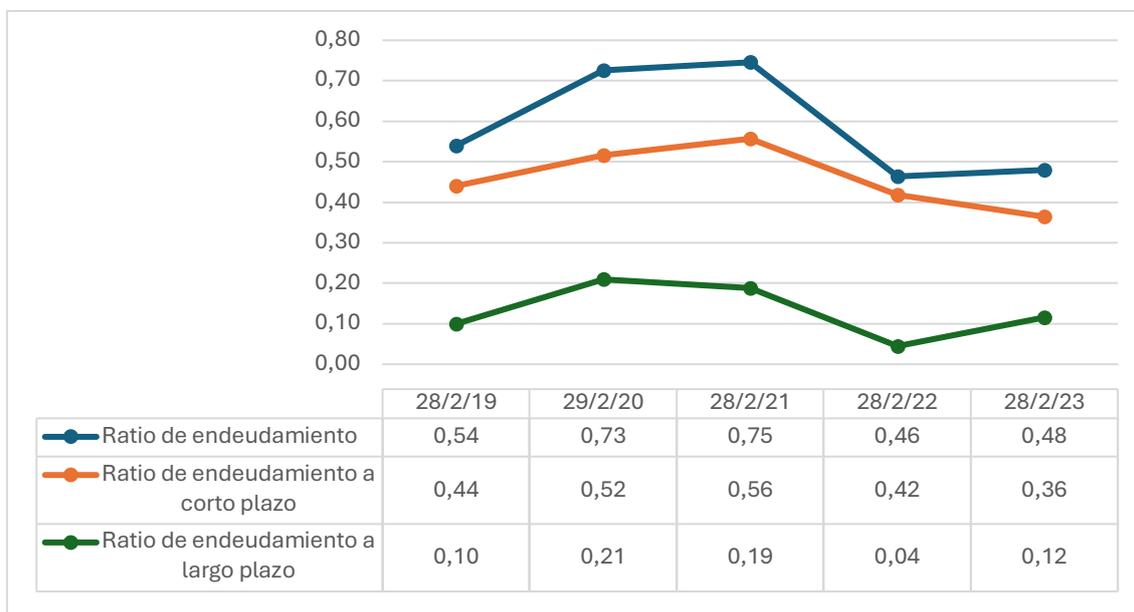
$$\text{Ratio de endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo no Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Según el resultado la situación puede ser favorable o no:

- Si el resultado es < 0,5: la empresa tiene mas recursos propios que deuda.
- Si el resultado está entre 0,5 y 1: la deuda supone entre el 50% y el 100% de los activos de la empresa.
- Si el ratio es > 1: la empresa tiene mas deudas que patrimonio.

En el Gráfico 3.6 se estudia la evolución de los diferentes Ratios de endeudamiento, en las fechas comprendidas entre el 28 de febrero de 2019 y el 28 de febrero de 2023.

Gráfico 3.6. Ratios de Endeudamiento de BIMBA & LOLA, S.L.



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

En primer lugar observamos que la mayor parte del **Ratio de endeudamiento** se compone de endeudamiento a corto plazo, lo que le supone a la empresa la necesidad de tener liquidez en sus activos.

Se pueden distinguir dos fases:

- Un crecimiento del Ratio de Endeudamiento desde el 28 de febrero de 2019 hasta el 28 de febrero de 2021. El 28 de febrero de 2019, posee alrededor de 0,54 € de Pasivo por cada € de Patrimonio Neto. El 28 de febrero de 2021 tiene 0,75 € de Pasivo por cada € de Neto. Esto indica que, la proporción de deuda en relación con el Patrimonio Neto está incrementando. Este aumento es debido tanto al incremento del Pasivo Corriente como del No Corriente.
- Un descenso del endeudamiento desde el 28 de febrero de 2021 al 28 de febrero de 2022, cuando alcanza un valor de 0,46 € de Pasivo por cada € de Neto. Esto indica que, la proporción de deuda en relación con el Patrimonio Neto está disminuyendo. Este descenso es debido tanto a la disminución del Pasivo Corriente como del No Corriente. En el ejercicio siguiente el endeudamiento se mantiene.

BIMBA & LOLA, S.L. presenta valores bajos del ratio de endeudamiento, lo que indica que la empresa está financiando sus activos principalmente con capital propio, lo que generalmente se considera menos arriesgado, pero podría limitar el potencial crecimiento.

Aunque el Ratio de Endeudamiento total sea un buen indicador, es necesario analizar este ratio a corto y largo plazo, ya que dependiendo de sus cifras, podremos ver si la calidad del endeudamiento es buena o no.

En relación con el Endeudamiento a largo plazo, es muy inferior al Endeudamiento a corto plazo. Esto se debe a que el Pasivo No Corriente de Bimba & Lola, representa en torno a un 8% del Total de la Estructura Financiera, no tiene apenas peso. Sin embargo, el Pasivo Corriente supone en torno a un 28,72% del Total de Financiación.

4. ANÁLISIS DEL RESULTADO

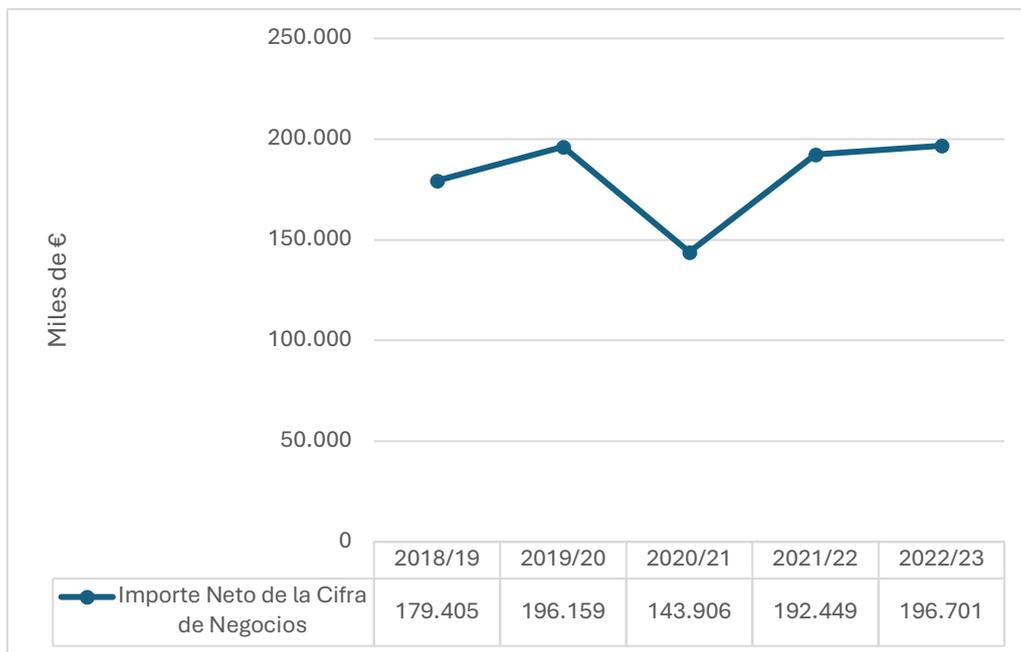
En este apartado, vamos a analizar el Importe Neto de la Cifra de Negocios, los distintos tipos de resultados que existen a lo largo del periodo estudiado de BIMBA & LOLA, S.L. y también analizaremos la significatividad de los costes.

4.1. Análisis del Importe Neto de la Cifra de Negocios

El **Importe Neto de la Cifra de Negocios** hace referencia a los ingresos obtenidos por la actividad ordinaria de la empresa, es decir los ingresos generados por la venta de bienes y/o servicios, tras realizar ciertos ajustes.

En el Gráfico 4.1 podemos observar cómo ha evolucionado el Importe Neto de la Cifra de Negocios en la empresa BIMBA & LOLA, S.L. durante el periodo comprendido entre los ejercicios 2018/2019 y 2022/2023.

Gráfico 4.1. Evolución del Importe Neto de la Cifra de Negocios de BIMBA & LOLA, S.L.



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

En la evolución del **Importe Neto de la Cifra de Negocios** se pueden observar tres períodos claramente diferenciados:

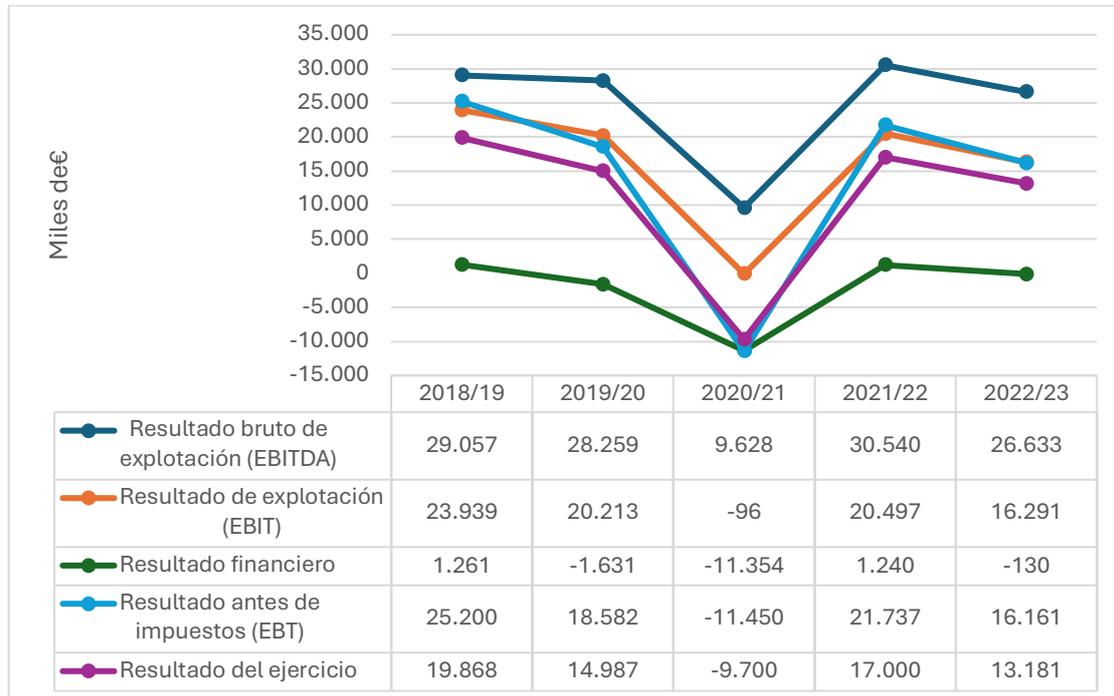
- ✓ El primer periodo que comprende los dos primeros ejercicios 2018/2019 y 2019/2020, ha pasado de 179.405 miles de € a tener un valor 196.159 miles de € por los resultados positivos de la actividad económica previa a la pandemia, lo que supone un aumento del 9,34%. Se puede observar que al aumentar el Activo No Corriente, es decir, al producirse una mejora en la capacidad productiva de la empresa, se ve reflejada en un aumento de las ventas.
- ✓ En el ejercicio 2020/2021 alcanza un valor de 143.906 miles de €, lo que supone una disminución de un 26,64% respecto al ejercicio anterior, debido al impacto directo de la crisis del COVID-19 y sus restricciones.
- ✓ En el tercer periodo ocurre un impulso económico de la empresa, con un aumento del 33,73% de 2020/2021 a 2021/2022, suponiendo una gran recuperación por la reapertura y reactivación de la economía y un aumento del 2,21% hasta llegar a 196.701 miles de € en el último período analizado, continuando con la recuperación postpandemia.

4.2. Análisis de los Resultados

El Gráfico 4.2 recoge la evolución de los Resultados de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias en el periodo comprendido entre los ejercicios económicos 2018/2019 y 2022/2023 de la empresa BIMBA & LOLA, S.L.

Como recogen Archel et al. (2022), “la Cuenta de Pérdidas y Ganancias es un estado contable dinámico recopilativo de los diferentes tipos de ingresos y gastos, excepto los imputados directamente al patrimonio neto, debidamente clasificados, ocurridos en la entidad económica a lo largo de un ejercicio” (p. 131).

Gráfico 4.2. Evolución de los Resultados de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de BIMBA & LOLA, S.L.



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

Es importante destacar la evolución generalizada de todos los Resultados, que supone una disminución importante en el ejercicio económico 2020/2021 y una posterior recuperación en el ejercicio 2021/2022, resultado del impacto de la pandemia y su recuperación posterior.

- ✓ **El EBITDA¹ (Resultado Bruto de Explotación)** disminuye hasta el ejercicio 2020/2021 pasando de suponer 29.057 miles de € en el ejercicio 2018/2019 a 9.628, suponiendo una reducción del 66,86%, que luego se ve compensada con la subida posterior llegando a alcanzar en el ejercicio 2021/2022, 30.540 miles de €. En términos generales, EBITDA ha disminuido un 8,34% en el periodo estudio.
- ✓ **El EBIT² (Resultado de Explotación)** refleja la rentabilidad operativa de la empresa y tiene una evolución similar al EBITDA pero cabe destacar la caída del 100,47% durante el ejercicio 2019/2020, pasando de 20.213 miles de € a obtener resultados negativos de 96 miles de € en el ejercicio siguiente, debido a la disminución de

¹ EBITDA, siglas que corresponden en inglés a *Earning Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations*.

² EBIT, siglas que corresponden en inglés a *Earning Before Interests and Taxes*.

ingresos y dificultad para cubrir los gastos fijos. La recuperación en el ejercicio 2021/2022 llegando a 20.497 miles de €, surge de mayores ingresos y control de costes. La variación porcentual en el periodo objeto de estudio es del -31,95%.

- ✓ **El Resultado Financiero** es el epígrafe con menor peso de todos los Resultados de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa, manteniéndose cerca del 0 e incluso obteniendo resultados negativos.

Del ejercicio 2018/2019 al 2019/2020 pasa de 1.261 miles de € a -1.631 miles de € que supone una disminución significativa del 229,34%, que durante el año 2020/2021 se pronuncia llegando a -11.354 miles de €, disminuyendo un 596,14%, en 2021/2022 consigue mejorar hasta 1.240 miles de € con su aumento del 110,92% y reducción posterior al final del periodo objeto de estudio del 110,48% que indica un equilibrio moderado y cercano a cero.

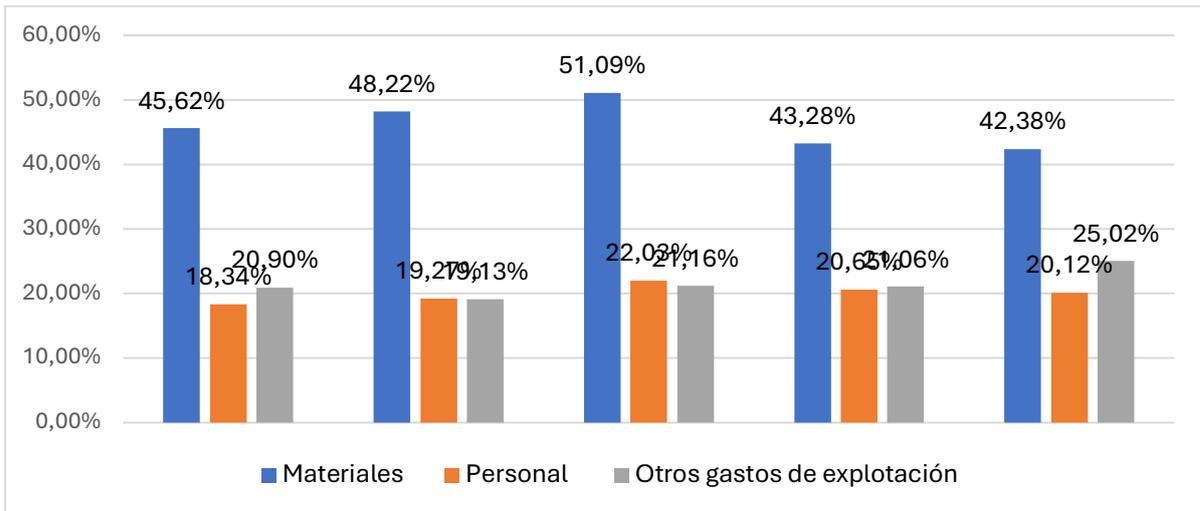
- ✓ Respecto al **Resultado antes de impuestos (EBT)** y el **Resultado del ejercicio**, siguen una evolución bastante paralela con una diferencia de media de 23,87%. Ambos sufren una disminución en el ejercicio económico 2020/2021 llegando a cifras negativas y luego una fuerte recuperación, superando incluso las cifras del 2019/2020.
 - **El EBT³** sufre una disminución del 145,44% entre los ejercicios económicos 2018/2019 y el 2020/2021, pasando de 25.200 miles de € a -11.450 miles de €, y un aumento posterior del 289,84% hasta llegar a 21.737 miles de € en 2021/2022. Esto supone una disminución en el período objeto de estudio de un 35,87%.
 - **El Resultado del ejercicio** sufre una disminución del 148,82% de 19.868 miles de € en el ejercicio 2018/2019 a -9.700 miles de € en el ejercicio 2020/2021, y un aumento posterior del 275,26% hasta llegar a 17.000 miles de € en 2022. Esto supone una disminución en el período objeto de estudio de un 33,66%

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 epígrafe de gasto sobre el Importe Neto de la Cifra de Negocios.

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

Gráfico 4.3. Evolución de la significatividad de los gastos de BIMBA & LOLA, S.L.



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

- ✓ **Los Materiales** son el gasto de mayor peso que muestran un aumento continuo desde el ejercicio 2018/2019 hasta el 2020/2021, alcanzando su máximo de 51,09%, esto puede estar relacionado con el aumento de costes de producción y dificultades en el suministro durante la pandemia. En los años postpandemia la proporción disminuye hasta estabilizarse en torno al 42-43%.
- ✓ **El Personal** aumenta progresivamente hasta alcanzar su máximo de 22,03% en el ejercicio económico 2020/2021. Posteriormente se observa una ligera reducción en proporción a los gastos durante los dos siguientes ejercicios alrededor del 20%, lo que sugiere una contención de costes laborales o posible mejora de eficacia operativa y productividad.
- ✓ En cuanto a **Otros gastos de explotación**, estos se mantienen relativamente estables de media 20,56% durante los años 2018/2019 – 2021/2022. En el último ejercicio económico se observa un aumento significativo hasta llegar al 25,02% que puede ser efecto de inflación o incremento de otros costes como logística, transporte o energía.

5. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

La Rentabilidad es una medida que relaciona el beneficio obtenido con el esfuerzo realizado en forma de recursos invertidos para su obtención.

Cuervo y Rivero (1986) señalan la “Rentabilidad como el objetivo económico-financiero de cualquier empresa” (p. 19).

En el estudio de la misma se diferencia: la rentabilidad económica o de la inversión y la rentabilidad financiera o para el accionista.

5.1. Rentabilidad Económica

Archel et al. (2022) define la **Rentabilidad Económica** (ROA) como “la rentabilidad de las inversiones realizadas por la empresa como unidad económica o de producción. Dichas inversiones se corresponden con el total de activos que aparecen en el balance de situación. La Rentabilidad económica refleja una tasa de rendimiento independiente de la forma en que la empresa financia sus activos, es decir, independiente de la estructura financiera de la misma y de su coste” (p. 349).

La **Rentabilidad Económica** se define como la relación entre el Resultado antes de Intereses y de Impuestos y el Activo Total Medio.

$$ROA = \frac{RAII}{Activo\ Total\ Medio}$$

En el denominador figura el Activo Total Medio, que es una medida de toda la inversión realizada por la empresa, y representa su estructura económica. En el numerador el Resultado que generan todas las inversiones, esto es, el Resultado antes de Intereses y de Impuestos. Se utiliza el Resultado antes de intereses e impuestos ya que depende únicamente de las actividades realizadas por la empresa con sus activos, sin tener en cuenta la financiación.

El óptimo de este ratio es que sea positivo, pues cuanto mayor sea la Rentabilidad Económica, mejor será la situación de la empresa. Además de tener valores positivos, estos deben ser lo suficientemente grandes, ya que recordamos que la ROA no tiene en cuenta la deuda que exista.

Si fuese negativa o cercana a cero la empresa no sacaría rendimiento de sus activos mediante la actividad de explotación.

A su vez, la Rentabilidad se puede descomponer en dos elementos:

$$ROA = \text{MARGEN ECONÓMICO DE LAS VENTAS} \times \text{ROTACIÓN DE ACTIVO}$$

$$ROA = \frac{RAII}{Ventas\ netas} \times \frac{Ventas\ netas}{Activo\ total\ medio}$$

El **Margen económico de las ventas** nos indica el beneficio por cada unidad de venta. Es el porcentaje de resultado antes de intereses e impuestos sobre la cifra de ventas, o, lo que es igual, el margen que queda una vez cubiertos todos los gastos derivados de los factores productivos utilizados en la obtención de los productos vendidos.

La **Rotación de Activos** indica el nivel de ventas para una determinada inversión.

Presentado este desglose, podemos concluir que la empresa puede tomar dos estrategias diferentes para incrementar su Rentabilidad Económica: Estrategia de diferenciación (margen elevado, rotación pequeña) y/o Estrategia de liderazgo en costes.

La Tabla 5.1 recoge la Rentabilidad Económica de BIMBA & LOLA, S.L. y su descomposición en el periodo objeto de estudio.

Tabla 5.1. Rentabilidad Económica y su descomposición de BIMBA & LOLA, S.L. (miles de €)

	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23
Rentabilidad Económica (ROA)	20,51%	11,90%	-6,18%	13,26%	10,00%
Beneficio Antes de Intereses y de Impuestos	25.299	18.976	-10.759	22.016	16.542
Activo Total Medio	123.375	159.402	174.070	166.006	165.498
Margen sobre ventas	14,10%	9,67%	-7,48%	11,44%	8,41%
Beneficio Antes de Intereses y de Impuestos	25.299	18.976	-10.759	22.016	16.542
Ventas	179.405	196.159	143.906	192.449	196.701
Rotación de activos	1,45	1,23	0,83	1,16	1,19
Ventas	179.405	196.159	143.906	192.449	196.701
Activo Total Medio	123.375	159.402	174.070	166.006	165.498

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

El **Margen sobre ventas** se mantiene positivo en todo el periodo a excepción del ejercicio económico 2020/2021, donde se observa un valor negativo de 7,48%, debido a unos Beneficios antes de intereses e impuestos negativos. Se puede observar que desde el ejercicio 2018/2019 los valores van disminuyendo, lo que se traduce como una disminución en la **Rentabilidad Económica** hasta llegar al valor negativo comentado anteriormente. Seguido de esta crisis, se recuperan valores positivos y se mantienen hasta el final del periodo de estudio, con un 11,44% y 10%, suponiendo un gran crecimiento y de nuevo, un valor de la ROA positivo.

Concretando un poco más en cada fecha:

- De 2018/2019 a 2019/2020 hay una reducción de la Rentabilidad Económica que se explica por un menor Beneficio (disminución del BAI de 25.299 a 18.976 miles de €) y un mayor volumen de Activo (aumento del Activo Total Medio de 123.375 a 159.402 miles de €)
- De 2019/2020 a 2020/2021 continua bajando la rentabilidad, hasta llegar a tener un valor negativo, lo que supone una caída con pérdidas operativas debido fundamentalmente al descenso en el Importe neto de la cifra de negocios

(puede verse en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias que figura en el Anexo). Esta reducción de la facturación está relacionada con el impacto de la pandemia, las restricciones comerciales o los cambios en el mercado y en el consumidor.

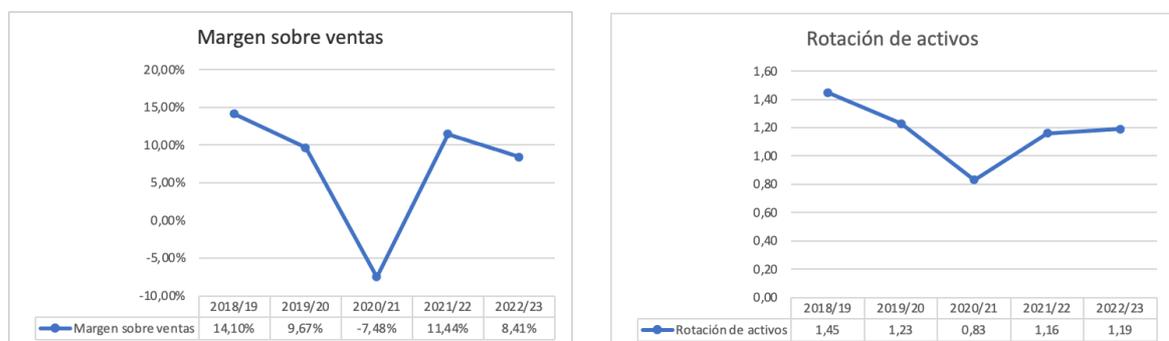
- De 2020/2021 a 2021/2022 aumenta el BAI y disminuye el Activo Total Medio lo que supone una mejora en la Rentabilidad Económica que vuelve a tomar valores positivos. Estos valores positivos continúan el año siguiente, pero sin alcanzar los niveles del primer ejercicio económico.

Con respecto a la **Rotación de Activos**, sigue el comportamiento y las tendencias de la Rentabilidad Económica, y es importante destacar la disminución de 2021 debida a una disminución de Ventas y un aumento del Activo Total Medio. Que se irá solucionando en los años siguientes con una disminución progresiva del Activo y mejoras en las Ventas.

Analizando en profundidad la **Rentabilidad Económica** de BIMBA & LOLA, S.L. sus márgenes sobre ventas relativamente altos sugieren que dicha empresa no desarrolla una estrategia de liderazgo sino de diferenciación. Además de que su rotación de los activos se mantiene en valores bajos a lo largo del periodo.

EL Gráfico 5.1 recoge la evolución del Margen sobre Ventas y de la Rotación de Activos de BIMBA & LOLA, S.L. en el periodo de estudio comprendido entre los ejercicios económicos 2018/2019 al 2022/2023.

Gráfico 5.1. Margen sobre Ventas y Rotación de Activos de BIMBA & LOLA, S.L.



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

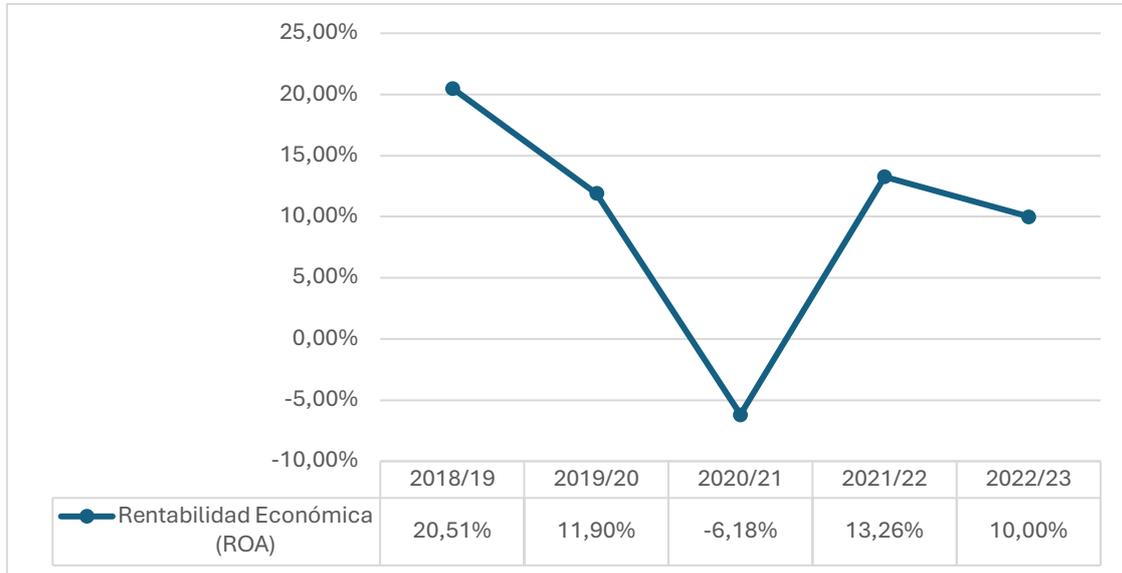
Estos Gráficos refuerzan la idea de que la empresa BIMBA & LOLA, S.L. se basa en una estrategia de diferenciación, vendiendo pocos productos muy diferenciados pero con amplio margen.

El **Margen sobre Ventas** toma valores positivos y estables, ya que esta estrategia permite tener márgenes sobre beneficios elevados. La caída producida en el ejercicio 2020/2021 supone un evento excepcional.

La **Rotación de Activos** no muestra altos valores, lo que supone que la empresa no busca maximizar el volumen de ventas, sino mantener una imagen de exclusividad y valor acorde con su estrategia.

El Gráfico 5.2 recoge la evolución de la Rentabilidad Económica de BIMBA & LOLA, S.L. en el periodo de estudio comprendido entre los ejercicios económicos 2018/2019 al 2022/2023.

Gráfico 5.2. Rentabilidad Económica de BIMBA & LOLA, S.L.



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

En el Gráfico 5.2 se observa que la **Rentabilidad Económica** de BIMBA & LOLA, S.L. es positiva en casi todo el periodo estudio, por lo que vemos que en general, la empresa obtiene rendimientos positivos a través de su actividad empresarial. Siendo decrecientes hasta llegar a puntos negativos en el ejercicio 2020/2021 con un valor de -

6,18%, posteriormente hay un cambio y la ROA vuelve a ser positiva con valores del 13,26% y del 10% en los dos últimos ejercicios económicos, sin llegar a ser tan altos como los valores alcanzados en el primer año de estudio.

Podemos concluir que la Rentabilidad Económica sigue el mismo ritmo que el Margen, ya que cuando el Margen aumenta también lo hace la Rentabilidad, y viceversa.

5.2. Rentabilidad Financiera

La **Rentabilidad Financiera** (ROE), mide la capacidad de una empresa para generar beneficios en relación con los recursos que aportan los propietarios (Patrimonio Neto), es decir, qué tan rentable es la empresa para los accionistas, comparando el beneficio neto con las aportaciones. Dicho beneficio neto es aquel que le queda a los accionistas después de que la empresa pague sus compromisos financieros.

La **Rentabilidad Financiera** se define como la relación entre el Resultado antes de Impuestos y el Patrimonio Neto Medio.

$$ROE = \frac{RAI}{Patrimonio\ Neto\ Medio}$$

La Rentabilidad Financiera si depende de la forma en que se financia la empresa. La situación ideal es obtener el máximo de rentabilidad financiera, pues, el objetivo de toda empresa es la maximización de la riqueza de los accionistas. Una Rentabilidad Financiera positiva indica que los accionistas obtienen rendimiento en la empresa, mientras que una Rentabilidad Financiera negativa indica que los accionistas están perdiendo fondos de la empresa.

La Rentabilidad Financiera se puede descomponer en dos factores, la gestión económica de los activos (representada por la ROA) y la gestión financiera de la deuda (representada por el coste de deuda y la relación de endeudamiento). Archel *et al.* (2022, p. 248) indica que operando se llega a la siguiente expresión analítica:

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

Esta fórmula nos permite conocer en qué medida la rentabilidad se relaciona con la gestión de activos o la gestión de fuentes de financiación. De esto se deduce:

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

El apalancamiento financiero se debe al uso de financiación ajena y su signo depende de la ROA y el coste financiero:

- Si $ROA >$ coste financiero de la deuda: hay apalancamiento financiero positivo ($ROE > ROA$)
- Si $ROA <$ coste financiero de la deuda: hay apalancamiento financiero negativo ($ROE < ROA$)
- Si $ROA =$ coste financiero de la deuda: no hay apalancamiento financiero ($ROE = ROA$)

La diferenciación entre Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera permite a la empresa distinguir si la rentabilidad depende de su actividad económica o de su estructura financiera.

La Tabla 5.2. recoge la Rentabilidad Financiera de BIMBA & LOLA, S.L. y su descomposición en el periodo de estudio comprendido entre los ejercicios económicos 2018/2019 al 2022/2023.

Tabla 5.2. Rentabilidad Financiera y su descomposición de BIMBA & LOLA, S.L. (miles de €)

	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23
Rentabilidad Financiera (ROE)	31,78%	19,12%	-11,41%	20,86%	14,37%
Beneficio Antes de Impuestos	25.200	18.582	-11.450	21.737	16.161
Patrimonio Neto Medio	79.284	97.211	100.337	104.214	112.432
Rentabilidad Económica (ROA)	20,51%	11,90%	-6,18%	13,26%	10,00%
Coste Financiero de la deuda (CF)	0,22%	0,63%	0,94%	0,45%	0,72%
Gastos Financieros	99	394	691	279	381
Pasivo Total Medio	44.091,24	62.190,63	73.732,97	61.791,72	53.065,74
Diferencial = ROA - CF	20,28%	11,27%	-7,12%	12,81%	9,28%
Endeudamiento (L)	0,56	0,64	0,73	0,59	0,47
Pasivo Total Medio	44.091,24	62.190,63	73.732,97	61.791,72	53.065,74
Patrimonio Neto Medio	79.284,02	97.211,24	100.337,14	104.214,17	112.431,96
Efecto apalancamiento financiero	11,28%	7,21%	-5,23%	7,60%	4,38%

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

Una vez analizada la Rentabilidad Económica de BIMBA & LOLA, S.L., se procede en este subapartado al análisis de su Rentabilidad Financiera. El ROE de BIMBA & LOLA, S.L. se analizará a través del estudio de los datos que recoge la Tabla 5.2.

La **Rentabilidad Financiera** ha sufrido variaciones en el período analizado. En el ejercicio económico 2018/2019 la Rentabilidad se sitúa en un 31,78%, en 2019/2020 disminuye, situándose en el 19,12%, para posteriormente seguir disminuyendo alcanzando valores negativos de 11,41%. En los ejercicios posteriores es de 20,86% y 14,77%, respectivamente.

Los **Gastos Financieros** de BIMBA & LOLA, S.L. se han reducido en el periodo estudiado, pasando de una cifra de 99 miles de € en el primero período a 381 miles de € en el último ejercicio económico. Por otro lado, la **financiación ajena media** de BIMBA & LOLA, S.L. ha ascendido desde los 44.091 miles de € en el ejercicio 2018/2019 hasta 53.066 miles de euros en el ejercicio 2022/2023. El **coste financiero de la deuda** de BIMBA & LOLA, S.L. aumenta en el periodo 2018/2019 – 2022/2023, pasando del 0,22% al 0,72%. El **Efecto del apalancamiento financiero**, que mide el impacto de la deuda en la Rentabilidad financiera, disminuye más de la mitad, pasando de 11,28% en el periodo 2018/2019 a 4,38% en el periodo 2022/2023. Esto se traduce en una diferencia cada vez menor entre Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera. La ROE de Bimba & Lola, al igual que la ROA, presenta una tendencia decreciente a lo largo del periodo estudiado, ha pasado de situarse en el 31,78% en el primer período a situarse en el último período, 2022/2023, en el 14,37%.

En la evolución de la Rentabilidad Financiera podemos distinguir tres períodos:

Primer periodo que abarca los períodos 2018/2019 y 2019/2020, la **Rentabilidad Financiera** disminuye, pasando de un valor de 31,78% a un 19,12%. En este período el coste financiero de la deuda aumenta, pasando de 0,22% a 0,63%. El endeudamiento ha aumentado, pasando de 0,56 a 0,64. La ROA disminuye, de un 20,51% a un 11,90%. Sin embargo la Rentabilidad Económica es mayor que el coste financiero de la deuda, lo que origina un efecto apalancamiento positivo y, por tanto, la Rentabilidad Financiera es

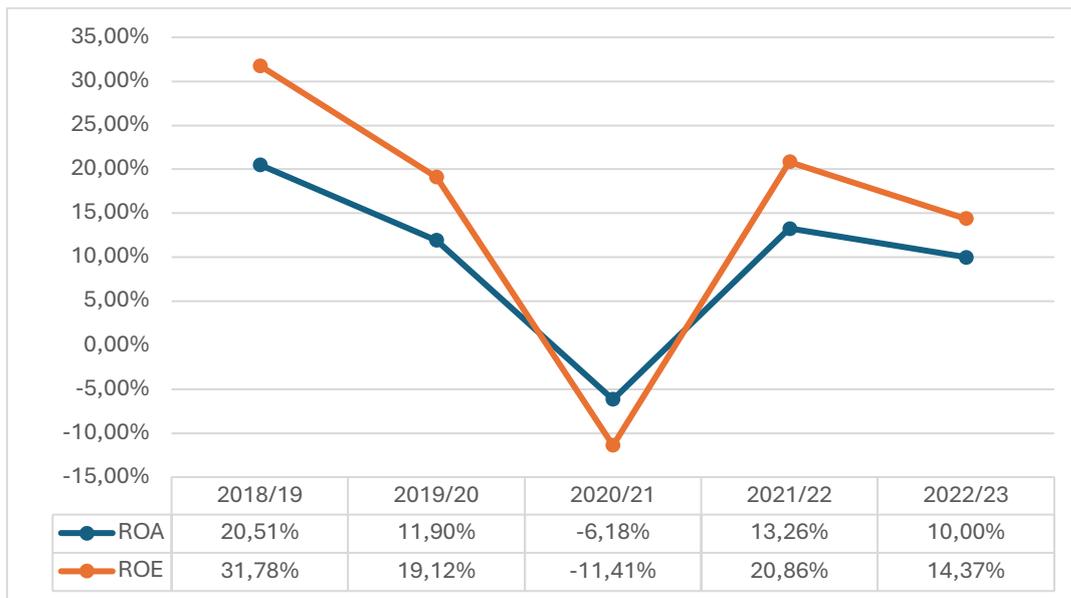
mayor que la Rentabilidad Económica. A BIMBA & LOLA, S.L. le resulta beneficioso financiarse con deuda.

Segundo período que abarca el período 2020/2021, la **Rentabilidad Financiera** continua disminuyendo alcanzando un valor negativo de 11,41%. El coste financiero de la deuda aumenta, situándose en un 0,94%. El endeudamiento ha aumentado, alcanzando en dicha fecha el 0,72. La ROA es también negativa por un valor de 6,18%. En este ejercicio, la Rentabilidad Económica es inferior al coste financiero de la deuda, lo que origina un efecto apalancamiento negativo y, por tanto, la Rentabilidad Económica es superior a la Rentabilidad Financiera, aunque las dos son negativas. A BIMBA & LOLA, S.L. le resulta perjudicial financiarse con deuda.

El **último período** que comprende los ejercicios 2021/2022 al 2022/2023, la **Rentabilidad Financiera** se incrementa, los Resultados ya no son negativos, alcanzando en el último ejercicio un valor de 14,37%. El coste financiero de la deuda disminuye, situándose en el ejercicio 2022/2023 en un 0,72%. El endeudamiento también disminuye. La Rentabilidad Económica se incrementa, alcanzando el 10,00%. La Rentabilidad Económica es superior al coste de la deuda, lo que origina un efecto apalancamiento positivo y, por tanto, la Rentabilidad Financiera es superior a la Rentabilidad Económica. A BIMBA & LOLA, S.L. le resulta beneficioso financiarse con deuda.

En el Gráfico 5.3 que se presenta a continuación se recoge la evolución de la Rentabilidad Económica y la Rentabilidad Financiera de BIMBA & LOLA, S.L. en el periodo de estudio comprendido entre los ejercicios económicos 2018/2019 al 2022/2023.

Gráfico 5.3. Rentabilidad Económica y Financiera de BIMBA & LOLA, S.L.



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

Tal y como podemos observar en el Gráfico anterior, la **Rentabilidad financiera** es siempre superior a la **Rentabilidad económica**, excepto en el ejercicio 2020/2021 cuando ambas son negativas. Bimba & Lola, se beneficia del efecto apalancamiento positivo (excepto en 2020/2021), a la empresa le resulta beneficioso financiarse con deuda.

La ROE sufre cambios más pronunciados en sus movimientos a lo largo del periodo, es más volátil que la ROA debido a la influencia de la deuda. Esto implica caídas más drásticas en momentos de crisis operativa, pero recuperaciones más fuertes a continuación

CONCLUSIONES

Este Trabajo de Fin de Grado ha tenido como principal objetivo el análisis económico-financiero de la empresa BIMBA & LOLA, S.L., durante el periodo comprendido entre los ejercicios 2019 y 2023. A través de este estudio ha sido posible evaluar con detalle la evolución patrimonial, situación financiera, resultados operativos y niveles de rentabilidad.

Desde un punto de vista sectorial, la empresa se encuentra en una posición relevante dentro del comercio al por menor de moda en establecimientos especializados, definida por la diferenciación, sostenibilidad y expansión internacional. El análisis PESTEL y el de análisis de las 5 fuerzas de Porter han permitido identificar los factores clave del entorno y su influencia sobre la estrategia de la empresa. BIMBA & LOLA, S.L. ha sabido consolidar sus fortalezas internas, destacando en su identidad de marca y su capacidad de adaptación ante cambios del mercado y crisis como la pandemia.

En lo que respecta a la estructura económica, se observa un crecimiento del Activo Total, con una distribución equilibrada entre el Activo Corriente y el Activo No Corriente. Las decisiones después del año del COVID-19 reflejan una política de contención y reorientación hacia una mayor eficiencia en la gestión de recursos.

La evolución del Patrimonio Neto ha sido positiva, por la acumulación de reservas y los resultados de los beneficios de los últimos años. El endeudamiento, mayoritariamente a corto plazo, se ha mantenido dentro de niveles controlados. El análisis del Pasivo afirma que la empresa gestiona sus obligaciones sin comprometer su estabilidad financiera.

En términos de liquidez, Bimba y Lola, S. L. mantiene en todo periodo de estudio un Fondo de Maniobra positivo, lo que refleja su solvencia frente a deudas a corto plazo. Sin embargo, los resultados del Fondo de Rotación y la disminución del efectivo en los últimos ejercicios alertan sobre la importancia de optimizar el capital circulante y continuar con la capacidad de respuesta inmediata.

La situación a largo plazo de la empresa presenta una posición financiera sólida, con un nivel de solvencia elevado. Los ratios reflejan que la empresa dispone de activos suficientes para hacer frente a las deudas exigidas. Aunque los elevados valores del ratio de garantía indican que la empresa desaprovecha la financiación ajena.

En cuanto al rendimiento económico y financiero, la empresa destaca en su recuperación después de los años de pandemia y sus consecuencias. Tanto la rentabilidad económica como la financiera vuelven a presentar valores positivos y estables en los siguientes años. El apalancamiento financiero ha sido positivo permitiendo a la empresa obtener rendimiento gracias al uso de la deuda.

En conjunto y para concluir, el análisis revela que BIMBA & LOLA, S.L. atraviesa un periodo de transformación en el que ha sido eficaz tanto con las amenazas externas, como con las debilidades internas. Su capacidad para innovar, mantener su imagen sólida de marca y operar bajo la sostenibilidad le posicionan en una situación competitiva con capacidad de crecimiento, siempre que continúe optimizando su estructura financiera y adaptándose a los cambios del entorno.

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.
- Corona, E, Bejarano, V. y González, J.R. (2014): *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. Madrid: UNED.
- Cuervo, A., y Rivero, P. (1986): "El análisis económico-financiero de la empresa". *Revista española de financiación y contabilidad*, 16, (49), pp. 15-33.
- 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. (2011): *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera, Aplicaciones prácticas*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- González Pascual, J. (2016): *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera. Fundamentos teóricos y aplicaciones*. 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.
- 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. (2012): *Análisis de Balances y Estados Complementarios. Ejercicios resueltos y comentados*. Madrid: Ediciones Pirámide.

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

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].

Bimba & Lola. <https://www.byl.studio> [Consulta: 18/2/2024].

Código ético. <https://www.byl.studio/storage/files/0/84/2CdigoticoByL.pdf> [Consulta: 06/06/2025].

Datosmacro: Producto Interior Bruto 2024.
<https://datosmacro.expansion.com/pib/espana> [Consulta: 22/04/2025].

Estado de información no financiera consolidado 2022.
<https://www.byl.studio/storage/files/0/87/EINF2022eInformeVerificacinfirmados.pdf>
[Consulta: 06/06/2025].

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

Instituto Nacional de Estadística: Índice de precio de consumo. [INEbase / Índices de precios de consumo y vivienda / Nivel y condiciones de vida \(IPC\) / Índice de precios de consumo \(IPC\) / Índice de Precios de Consumo. Base 2021. Medias anuales](https://inecbase.inec.es/inecbase/indices-de-precios-de-consumo-y-vivienda/nivel-y-condiciones-de-vida-ipc/indice-de-precios-de-consumo-ipc/indice-de-precios-de-consumo-ipc-base-2021-medias-anuales) [Consulta: 13/04/2025].

Statista: El comercio electrónico en España. <https://es.statista.com/temas/3167/el-comercio-electronico-dentro-de-espana/#topicOverview> [Consulta: 13/04/2025].

ANEXOS

1. Balance de Situación de BIMBA & LOLA, S.L. (Miles de Euros)

	28.02.2018	28.02.2019	29.02.2020	28.02.2021	28.02.2022	28.02.2023
ACTIVO						
A) ACTIVO NO CORRIENTE	42.197	57.710	78.871	68.042	70.792	70.214
I Inmovilizado intangible	3.434	4.672	23.033	21.051	19.800	21.236
5. Aplicaciones informáticas	1.083	2.120	2.176	3.242	4.101	7.313
9. Otro inmovilizado intangible	2.351	2.552	2.806	1.672	1.396	1.517
II Inmovilizado material	20.071	30.395	24.984	20.426	13.945	15.539
1. Terrenos y construcciones	3.020	2.577	2.497	2.440	0	0
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	15.913	23.792	22.487	17.986	13.658	15.539
3. Inmovilizado en curso y anticipos	1.138	4.027	0	0	287	0
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	16.360	20.261	28.452	22.929	34.525	30.995
1. Instrumentos de patrimonio	16.360	19.961	28.230	22.620	28.726	30.995
2. Créditos a empresas	0	300	222	309	5.799	0
V Inversiones financieras a largo plazo	2.035	2.133	2.160	1.812	2.106	2.116
2. Créditos a terceros	255	51	35	22	0	0
4. Derivados	369	59	93	0	0	0
5. Otros activos financieros	1.411	2.022	2.032	1.790	2.106	2.116
VI Activos por impuesto diferido	297	249	243	1.825	417	327
B) ACTIVO CORRIENTE	67.203	79.640	102.582	98.644	94.533	95.457
II Existencias	45.210	47.299	48.821	41.422	40.984	42.608
1. Comerciales	45.202	47.298	48.820	41.422	40.880	42.608
6. Anticipos a proveedores	8	1	0	1	103	1
III Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	13.699	19.627	33.441	25.126	37.271	42.650
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	4.539	4.844	6.091	4.481	4.465	6.033
2. Clientes empresas del grupo y asociadas	8.888	14.540	27.175	20.470	32.062	36.176
3. Deudores varios	53	22	0	0	582	245
4. Personal	46	76	167	175	162	195
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas	174	145	8	0	0	0
IV Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	3.869	3.999	5.660	6.114	2.782	7.198
2. Créditos a empresas	3.869	3.999	5.660	6.017	2.686	7.073
5. Otros activos financieros	0	0	0	96	97	125
V Inversiones financieras a corto plazo	291	193	387	354	1.276	357
2. Créditos a empresas	272	178	170	155	154	0
4. Derivados	0	11	207	0	1.089	7
5. Otros activos financieros	19	4	10	199	32	349
VI Periodificaciones a corto plazo	137	358	511	623	758	950
VII Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.997	8.164	13.763	25.005	11.462	1.694
1. Tesorería	3.997	8.164	13.763	25.005	11.462	1.694
TOTAL ACTIVO (A + B)	109.400	137.350	181.454	166.687	165.325	165.670

	28.02.2018	28.02.2019	29.02.2020	28.02.2021	28.02.2022	28.02.2023
PATRIMONIO NETO Y PASIVO						
A) PATRIMONIO NETO	69.333	89.235	105.187	95.487	112.941	111.923
A-1) Fondos propios	69.333	89.200	105.187	95.487	112.941	111.923
I Capital	5.000	5.000	5.155	5.155	5.155	5.155
1. Capital escriturado	5.000	5.000	5.155	5.155	5.155	5.155
II Prima de emisión	0	0	845	845	845	845
III Reservas	44.957	64.333	84.200	99.187	99.641	102.442
1. Legal y estatutarias	1.104	1.104	1.104	1.104	1.104	1.104
2. Otras reservas	43.260	61.588	79.528	92.718	92.427	95.227
1. Reserva de capitalización	593	1.641	3.569	5.366	6.111	6.111
V Resultados de ejercicios anteriores	0	0	0	0	-9.700	-9.700
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores)	0	0	0	0	-9.700	-9.700
VII Resultado del ejercicio	19.376	19.868	14.987	-9.700	17.000	13.181
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0	35	0	0	0	0
B) PASIVO NO CORRIENTE	561	8.877	22.043	18.024	5.059	12.973
II Deudas a largo plazo	0	8.400	15.733	17.718	5.045	3.352
2. Deudas con entidades de crédito	0	8.400	15.733	17.438	5.000	3.333
3. Acreedores por arrendamiento financiero	0	0	0	65	45	19
4. Derivados	0	0	0	214	0	0
III Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	0	0	5.900	0	0	9.619
IV Pasivos por impuesto diferido	561	477	409	306	14	1
C) PASIVO CORRIENTE	39.506	39.238	54.224	53.176	47.325	40.775
II Provisiones a corto plazo	107	107	107	0	232	216
2. Otras provisiones	107	107	107	0	232	216
III Deudas a corto plazo	2.950	2.343	2.733	6.772	3.442	4.837
2. Deudas con entidades de crédito	74	63	1.709	4.711	1.726	1.989
3. Acreedores por arrendamiento financiero	0	0	0	13	26	26
4. Derivados	1.138	18	0	1.337	0	15
5. Otros pasivos financieros	1.739	2.262	1.024	711	1.689	2.807
IV Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	4.045	4.057	8.593	7.677	1.678	1.707
V Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	32.404	32.731	42.790	38.727	41.974	34.015
1. Proveedores	18.692	17.437	21.348	14.869	16.602	12.425
2. Proveedores, empresas del grupo y asociadas	3.911	4.413	11.183	11.371	12.314	10.930
3. Acreedores varios	1.966	3.003	1.830	3.301	4.544	3.346
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	3.788	2.462	3.052	3.153	3.952	3.122
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas	3.276	4.374	3.919	4.486	2.629	2.179
7. Anticipos de clientes	770	1.041	1.457	1.547	1.933	2.011
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	109.400	137.350	181.454	166.687	165.325	165.670

2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de BIMBA & LOLA, S.L. (Miles de Euros)

	28.02.2019	29.02.2020	28.02.2021	28.02.2022	28.02.2023
A) Operaciones continuadas					
1. Importe neto de la cifra de negocios	179.405	196.159	143.906	192.449	196.701
a) Ventas	179.390	196.144	143.905	192.448	196.695
b) Prestaciones de servicios	16	15	1	1	6
4. Aprovisionamientos	-81.842	-94.583	-73.523	-83.296	-83.356
a) Consumo de mercaderías	-76.202	-77.445	-58.323	-66.982	-67.768
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	-4.046	-3.784	-1.711	-3.228	-2.721
c) Trabajos realizados por otras empresas	-1.479	-13.133	-13.835	-13.105	-12.867
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos	-116	-222	347	19	0
5. Otros ingresos de explotación	1.574	2.030	1.431	1.840	2.197
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	1.574	2.030	471	1.840	2.144
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	0	0	960	0	53
6. Gastos de personal	-32.898	-37.798	-31.699	-39.736	-39.579
a) Sueldos, salarios y asimilados	-25.747	-29.506	-24.078	-32.067	-31.326
b) Cargas sociales	-7.151	-8.293	-7.621	-7.669	-8.471
c) Provisiones	0	0	0	0	218
7. Otros gastos de explotación	-37.500	-37.531	-30.450	-40.537	-49.206
a) Servicios exteriores	-37.192	-37.065	-30.071	-39.756	-48.898
b) Tributos	-309	-388	-316	-256	-371
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	0	-79	-63	-526	63
8. Amortización del inmovilizado	-4.727	-7.628	-8.349	-8.452	-9.179
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	2	0	0	0	0
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-391	-419	-1.376	-1.591	-1.162
a) Deterioro y pérdidas	0	0	0	-709	-483
b) Resultados por enajenaciones y otras	-391	-419	-1.376	-882	-679
13. Otros resultados	316	-17	-38	-178	-124
A1) Resultado de explotación (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	23.939	20.213	-96	20.497	16.291
14. Ingresos financieros	152	150	142	295	307
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	152	150	142	295	307
a) De empresas del grupo y asociadas	131	141	138	282	257
b) De terceros	21	9	4	13	50
15. Gastos financieros	-99	-394	-691	-279	-381
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas	0	-246	-171	-97	-186
b) Por deudas con terceros	-99	-147	-520	-181	-195
16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	821	247	-1.851	2.640	-1.097
a) Cartera de negociación y otros	821	247	-1.851	2.640	-1.097
17. Diferencias de cambio	189	-1.363	-2.668	226	2.009
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	198	-271	-6.286	-1.642	-968
a) Deterioros y pérdidas	198	-271	-6.286	-1.642	-968

A2) Resultado financiero (14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19)	1.261	-1.631	-11.354	1.240	-130
A3) Resultado antes de impuestos (A1 + A2)	25.200	18.582	-11.450	21.737	16.161
20. Impuestos sobre beneficios	-5.333	-3.595	1.750	-4.737	-2.980
A5) Resultado del ejercicio (A4 + 20)	19.868	14.987	-9.700	17.000	13.181

3. Estado de Flujos de Efectivo de BIMBA & LOLA, S.L. (Miles de Euros)

	28.02.2019	29.02.2020	28.02.2021	28.02.2022	28.02.2023
A) Flujos de efectivo de las actividades de explotación					
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	25.200	18.582	-11.450	21.737	16.161
2. Ajustes del resultado	3.970	9.695	20.688	8.490	10.301
a) Amortización del inmovilizado (+)	4.727	7.628	8.349	8.452	9.179
b) Correcciones valorativas por deterioro (+/-)	-82	301	-283	923	1.515
c) Variación de provisiones (+/-)	0	0	-107	232	-234
d) Imputación de subvenciones (-)	-2	0	0	0	0
e) Resultados por bajas y enajenaciones del inmovilizado (+/-)	391	419	1.376	882	679
f) Resultados por bajas y enajenaciones de instrumentos financieros (+/-)	0	271	6.286	883	0
g) Ingresos financieros (-)	-152	-150	-142	-295	-307
h) Gastos financieros (+)	99	394	691	279	381
i) Diferencias de cambio (+/-)	-189	1.082	2.668	-226	-2.009
j) Variación de valor razonable en instrumentos financieros (+/-)	-821	-247	1.851	-2.640	1.097
k) Otros ingresos y gastos (-/+)	0	-3	0	0	0
3. Cambios en el capital corriente	-7.876	-8.292	9.365	-10.933	-14.186
a) Existencias (+/-)	-2.212	-1.744	7.745	560	-1.727
b) Deudores y otras cuentas para cobrar (+/-)	-5.892	-16.075	5.839	-14.799	-3.475
c) Otros activos corrientes (+/-)	-206	-159	-112	-135	-192
d) Acreedores y otras cuentas para pagar (+/-)	163	9.269	-4.197	3.054	-8.871
e) Otros pasivos corrientes (+/-)	271	416	90	386	79
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-5.519	-5.309	-1.776	-1.729	-1.470
a) Pagos de intereses (-)	-99	-394	-691	-279	-195
c) Cobros de intereses (+)	152	150	4	295	307
d) Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios (+/-)	-5.571	-5.065	-1.088	-1.745	-1.581
5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación (1 + 2 + 3 + 4)	15.775	14.676	16.827	17.565	10.807
B) Flujos de efectivo de las actividades de inversión					
6. Pagos por inversiones (-)	-21.214	-19.609	-4.709	-24.911	-16.549
a) Empresas del grupo y asociadas	-3.834	-4.862	-989	-20.029	-3.424
b) Inmovilizado intangible	-2.197	-9.739	-1.921	-3.185	-6.356
c) Inmovilizado material	-14.500	-4.745	-1.567	-1.341	-6.129
e) Otros activos financieros	-683	-263	-232	-356	-640
7. Cobros por desinversiones (+)	910	497	317	13.489	2.171
a) Empresas del grupo y asociadas	0	0	0	13.260	1.597
c) Inmovilizado material					
e) Otros activos financieros	370	497	317	229	343
8. Flujos de efectivo de las actividades de inversión (6 + 7)	-20.304	-19.113	-4.392	-11.422	-14.378
C) Flujos de efectivo de las actividades de financiación					
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	0	1.000	0	0	0
a) Emisión de instrumentos de patrimonio (+)	0	1.000	0	0	0

10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	8.613	9.036	-1.192	-19.686	8.003
a) Emisión	8.687	9.099	41.800	43	9.756
2. Deudas con entidades de crédito (+)	8.463	9.042	41.800	43	322
3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (+)	224	57	0	0	9.434
b) Devolución y amortización de	-74	-63	-42.992	-19.729	-1.752
1. Obligaciones y otros valores negociables (-)	0	0	0	0	0
2. Deudas con entidades de crédito (-)	-74	-63	-37.092	-15.467	-1.752
3. Deudas con empresas del grupo y asociadas (-)	0	0	-5.900	-4.262	0
11. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio	0	0	0	0	-14.200
a) Dividendos (-)	0	0	0	0	-14.200
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (9 + 10 + 11)	8.613	10.036	-1.192	-19.686	-6.197
E) Aumento/disminución neta del efectivo o equivalentes (5 + 8 + 12 + D)	4.167	5.599	11.242	-13.543	-9.768
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	3.997	8.164	13.763	25.005	11.462
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	8.164	13.763	25.005	11.462	1.694