

## LO QUE NOS ENSEÑA LA DECLARACIÓN DE CONCURSO DE LUANVI

Diego Fierro Rodríguez

### I. Introducción

La declaración de concurso de acreedores de Luanvi, una marca emblemática en el sector textil deportivo español, constituye un hito que trasciende el ámbito empresarial para adentrarse en las complejidades del derecho concursal y las dinámicas económicas contemporáneas. La empresa, con sede en Paterna y conocida por vestir a equipos de fútbol y baloncesto de renombre, como el Valencia Basket, ha solicitado la apertura de este procedimiento y la misma se ha producido ante el Juzgado de lo Mercantil número 2 de Valencia, según se ha hecho público en el registro concursal. Entiendo que este hecho no solo refleja las dificultades financieras de una compañía con más de cinco décadas de historia, sino que también pone en evidencia los desafíos estructurales que enfrentan las empresas textiles en un entorno económico volátil. La intervención del juez Jacinto Talens Seguí, quien ha designado un administrador concursal para gestionar los activos y garantizar el cumplimiento de las obligaciones financieras, marca el inicio de un proceso que busca equilibrar los intereses de los acreedores con la posible continuidad de la actividad empresarial.

El procedimiento concursal, regulado en España por la Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del Texto Refundido de la Ley Concursal, se presenta como un mecanismo jurídico destinado a abordar situaciones de insolvencia, ya sea actual o inminente. En el caso de Luanvi, la solicitud de concurso voluntario evidencia un reconocimiento formal de su incapacidad para cumplir con las obligaciones de pago en los términos establecidos, tras el fracaso de las negociaciones con las entidades financieras para refinanciar una deuda que asciende a 10,25 millones de euros. Lo anterior me sugiere que la compañía, a pesar de su trayectoria y su facturación de 15,7 millones de euros en 2023, ha enfrentado tensiones de liquidez agravadas por factores externos e internos, que analizaremos con detalle en los apartados siguientes.

### II. Orígenes y evolución de la crisis financiera de Luanvi

La génesis de la crisis de Luanvi puede rastrearse en una combinación de factores estructurales y coyunturales que han erosionado su capacidad para mantener un equilibrio financiero sostenible. Fundada en la década de los setenta por los hermanos Luis, Antonio y Vicente Tarancón, la empresa comenzó su andadura fabricando disfraces, para luego reorientarse hacia la producción de equipaciones deportivas, un nicho que le permitió consolidarse como proveedora de clubes de fútbol, baloncesto y otras disciplinas, así como de eventos de gran envergadura como la Maratón de Valencia. Este cambio estratégico, que en su momento fue un acierto, no ha sido suficiente para contrarrestar las dificultades surgidas en los últimos años, según consta en las cuentas anuales de 2023 auditadas por Deloitte.

Considero que el incremento del 7,84% en la facturación de 2023, que alcanzó los 15,7 millones de euros, podría interpretarse como un signo de fortaleza operativa. Sin embargo, el beneficio neto de apenas 61.206 euros, un 42,6% inferior al del ejercicio anterior, revela una rentabilidad menguante frente a una deuda significativa. Las

obligaciones financieras de Luanvi, que incluyen préstamos hipotecarios, financiaciones para necesidades de circulante y créditos ICO concedidos durante la pandemia, han generado una presión insostenible. La estacionalidad de las ventas, concentradas entre julio y noviembre, ha exacerbado las tensiones de liquidez, especialmente en un contexto de incrementos en los costes de aprovisionamiento y de los tipos de interés. A ello se suma el impacto de las incertidumbres geopolíticas, que han provocado retrasos logísticos y alteraciones en la cadena de suministro, particularmente en el modelo de aprovisionamiento centrado en China. La acumulación excesiva de existencias, derivada de estas disrupciones, ha generado un desajuste entre los activos corrientes y las necesidades de liquidez inmediata. Asumo que la decisión de reformular el plan de negocio en 2024, con medidas como la relocalización del 60% de la producción a Marruecos, responde a un intento de mitigar estos problemas, pero las tensiones de liquidez registradas en mayo y junio de 2024, que derivaron en impagos a entidades financieras y aplazamientos con proveedores, precipitaron la solicitud de concurso.

### **III. Análisis jurídico del procedimiento concursal de Luanvi**

Desde una perspectiva jurídica, la declaración de concurso de Luanvi se enmarca en el Texto Refundido de la Ley Concursal, que establece los presupuestos objetivos y subjetivos para la apertura del procedimiento. La insolvencia, entendida como la incapacidad de cumplir regularmente con las obligaciones exigibles, constituye el núcleo de la solicitud presentada por la compañía. El Juzgado de lo Mercantil número 2 de Valencia, al aceptar la solicitud, ha iniciado la fase común del procedimiento, en la cual el administrador concursal desempeña un rol pivotal. Este profesional, designado por el juez, tiene la responsabilidad de elaborar un informe sobre el estado patrimonial de la empresa, identificar a los acreedores y clasificar los créditos, todo ello con el objetivo de maximizar el valor de los activos y garantizar un trato equitativo entre las partes.

Entiendo que la designación del administrador concursal, en cumplimiento del artículo 27 del Texto Refundido de la Ley Concursal, busca preservar la integridad del patrimonio de Luanvi mientras se evalúan las posibilidades de reestructuración o liquidación. En este sentido, el procedimiento concursal no implica necesariamente la disolución de la empresa, sino que abre la puerta a soluciones como un convenio con los acreedores o la venta de unidades productivas. Sin embargo, el elevado nivel de endeudamiento, que incluye 2 millones de euros pendientes de los créditos ICO y otros préstamos hipotecarios, plantea interrogantes sobre la viabilidad de un acuerdo que satisfaga a todas las partes.

Un aspecto relevante es la venta de la nave industrial en agosto de 2024 por 4,65 millones de euros, operación que permitió amortizar parcialmente el préstamo hipotecario asociado al inmueble, pero que también comprometió a Luanvi a un contrato de arrendamiento por 372.000 euros anuales. Desde el punto de vista jurídico, esta operación debe analizarse en el contexto del artículo 71 del Texto Refundido de la Ley Concursal, que regula las acciones de reintegración para evitar actos perjudiciales al patrimonio del deudor en los dos años previos al concurso. Lo anterior me sugiere que el administrador concursal podría examinar si esta venta, aunque estratégica, tuvo un impacto desproporcionado en la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones.

### **IV. Estrategias de reestructuración y sus implicaciones**

La reformulación del plan de negocio de Luanvi, iniciada en 2024, refleja un esfuerzo por adaptar la estructura operativa de la empresa a un entorno económico adverso. La relocalización de la producción a Marruecos, en detrimento de la dependencia de China, responde a la necesidad de reducir costes logísticos y mejorar la agilidad en la cadena de suministro. Esta medida, que busca aprovechar la proximidad geográfica y la rapidez de los procesos, se complementa con la decisión de concentrar las ventas en un número reducido de clientes estratégicos y priorizar acuerdos comerciales de alto impacto, como el contrato de distribución exclusiva con New Balance para España y Portugal.

Ello me obliga a deducir que Luanvi ha intentado alinearse con las tendencias del nearshoring, que han ganado relevancia en el sector textil ante las disruptivas globales. Sin embargo, el incremento de los gastos de estructura, derivado de la contratación y posterior despido de personal directivo de alto coste, revela una gestión que no logró anticipar las consecuencias de sus decisiones. La extensión de los créditos ICO hasta 2028, si bien constituye una medida de alivio financiero, no aborda la raíz de los problemas estructurales, como la acumulación de existencias o la dependencia de un modelo de ventas estacional.

Desde un punto de vista jurídico, la reestructuración propuesta por Luanvi debe ser evaluada por el administrador concursal en el marco de un eventual convenio. La viabilidad de este plan dependerá de la capacidad de la empresa para generar flujos de caja suficientes que permitan cumplir con un calendario de pagos acordado con los acreedores. La concentración en clientes estratégicos, aunque lógica, podría limitar la diversificación deobligatoria de ingresos, un riesgo que el administrador concursal deberá sopesar cuidadosamente.

#### **V. Implicaciones sociales y económicas**

La declaración de concurso de Luanvi no solo tiene implicaciones jurídicas y financieras, sino también un impacto social y económico significativo, especialmente en la región valenciana. La empresa, que ha sido un símbolo de la industria local, emplea a numerosos trabajadores y mantiene relaciones comerciales con clubes deportivos y proveedores. La eventual liquidación o reestructuración de la compañía podría afectar a las cadenas de suministro locales y a la identidad deportiva de los clubes asociados, como el Valencia Basket, que recientemente finalizó su relación con Luanvi.

Considero que el contexto económico actual, marcado por la inflación y el aumento de los tipos de interés, ha exacerbado las dificultades de empresas como Luanvi, que dependen de financiación externa y de cadenas de suministro globales. La insolvencia de la compañía pone de manifiesto los riesgos de un modelo de negocio basado en la estacionalidad y la dependencia de mercados lejanos, lo que invita a una reflexión más amplia sobre la sostenibilidad de las pymes textiles en un entorno globalizado.

#### **VI. Reflexiones finales**

La declaración de concurso de Luanvi representa un caso paradigmático de los desafíos que enfrentan las empresas textiles en un contexto de incertidumbre económica y disruptivas globales. Desde el punto de vista jurídico, el procedimiento concursal ofrece una oportunidad para reestructurar la deuda y preservar el valor de la empresa, pero su éxito dependerá de la capacidad de los administradores y acreedores para llegar a un acuerdo viable. Las estrategias de relocalización y concentración de clientes reflejan un intento de adaptación, pero las tensiones de liquidez y los errores de gestión han

precipitado una situación crítica.

El desenlace de este proceso no solo determinará el futuro de Luanvi, sino que también servirá como un estudio de caso sobre la resiliencia de las pymes en un entorno económico altamente complejo. La intervención del administrador concursal y las decisiones del Juzgado de lo Mercantil serán cruciales para equilibrar los intereses de los acreedores con la preservación de una marca que ha dejado una huella significativa en el deporte español.

---

**EDITA: IUSPORT**

***Septiembre 2025***