



Universidad de la Defensa Nacional
Centro Regional Universitario Córdoba - IUA

INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONÁUTICO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
CONTADOR PÚBLICO

PROYECTO DE GRADO

Frigorífico Don Rafael S.A.

“Análisis de la situación económica y financiera, e impacto en la proyección de los Estados Contables por la incorporación de un rodado para la logística del ente”.

Alumna: PIERSIGILLI, Cecilia Iris

Docente Tutor: MUSTAFÁ, Miriam

Índice

Informe de aceptación del Proyecto de Grado	5
Dedicatoria	6
Agradecimientos	7
Resumen del Proyecto de Grado	9
Introducción	10
Palabras Clave	11
Capítulo 1: Presentación de la empresa	13
1.1- Historia	14
1.2- La faena del ganado	14
1.3- Localización	15
1.4- Misión, Visión, valor	17
1.5- Estructura y diseño de la organización	18
1.5.1- Estructura de la organización	18
1.5.2- Organigrama	19
1.5.3- Descripción de las áreas	20
1.5.4- Mando en la empresa	21
1.5.5- Toma de decisiones	21
1.6- Descripción del proceso de faena	21
1.7- Programa de producción	23
1.8- Estructura edilicia	23
1.9- Higiene y seguridad industrial	24
1.10-Principales proveedores	25
1.11-Análisis FODA	25
Capítulo 2: Análisis de la situación financiera y económica	28
2- Análisis e interpretación de los Estados Contables	29
2.1-Estados Contables	29
2.2-Análisis vertical del Estado de Situación Patrimonial	32
2.3- Análisis horizontal del Estado de Situación Patrimonial	36

2.4- Análisis de la Situación financiera de corto plazo	38
2.4.1-Índice de liquidez corriente	39
2.4.2-Índice de liquidez seca o prueba ácida	39
2.5-Análisis de la situación financiera de largo plazo	40
2.5.1- Índice de endeudamiento	40
2.5.2- Índice de Inmovilización	41
2.5.3- Financiación de la Inmovilización I	42
2.5.4- Financiación de la Inmovilización II	43
2.6-Análisis horizontal del Estado de Resultado	43
2.7-Análisis vertical del Estado de Resultado	45
2.8-Análisis de la situación económica	46
2.9- Informe sobre la situación de la empresa	49
Capítulo 3: Evaluación del proyecto de incorporación del rodado	52
3.1-Descripción y análisis del proyecto	53
3.2-Características del bien de uso a adquirir	53
3.3-Determinación de los ingresos incrementales del proyecto	54
3.4-Determinación de los costos incrementales del proyecto	56
3.4.1-Proyección de los costos de combustible	56
3.4.2-Proyección de los costos de seguro y patente	57
3.4.3-Recambio de cubiertas	57
3.4.4-Habilitación de transporte de sustancias alimenticias(SENASA)	58
3.5-Costos no erogables	58
3.6-Elabración del Flujo de Fondos	60
3.7-Evaluación financiera	61
3.8-Decisión respecto del proyecto	62
Capítulo 4:Proyección de los Estados Contables	63
4.1.1-Proyección de las ventas	64
4.1.2-Proyección de los Costos de Ventas	64
4.1.3- Proyección de los Gastos Operativos	65

4.1.4-Proyección de las Depreciaciones	67
4.1.5-Proyección de Otros Egresos	67
4.1.6-Proyección Gastos Financieros	68
4.2-Proyección de Estado de Situación Patrimonial	69
4.2.1-Política de créditos y cobros	70
4.2.2-Otros créditos	71
4.2.3-Política de inventarios	72
4.2.4-Proyección de bienes de Uso	72
4.2.5-Política de Pago deudas comerciales	73
4.2.6-Proyección de las Remuneraciones, cargas sociales y las cargas fiscales	74
4.2.7-Proyección de las deudas bancarias	74
Conclusión	77
Bibliografía	79
Anexos	80



Dedicatoria

Este proyecto de grado va dedicado a mi familia, que siempre han estado apoyándome e impulsándome para que siempre me supere tanto personal como profesionalmente.

Dedicado también a mi marido, que fue el principal cimiento para la construcción de mi vida profesional, quien además de estar siempre presente nunca dejó de creer en mí.

Y por último a Gabriela Baima una amiga/compañera que estuvo desde el primer momento hasta el final de la carrera, impulsándome a no bajar los brazos y seguir siempre para adelante.



Agradecimientos

Mi agradecimiento es su vocación, me han enriquecido y forjado como profesional a lo largo de todos estos años.

Agradecerle además a mi tutora la Contadora Miriam Mustafá, por su compromiso, por acompañarme y darme su apoyo, además de su conocimiento para llevar a cabo este proyecto.

Frigorífico Don Rafael S.A

**“Análisis de la situación económica y financiera, e impacto en la
proyección de los Estados Contables por la incorporación de un rodado
para la logística del ente”**

Resumen

En el presente Trabajo Final de Grado se pretende elaborar un diagnóstico sobre la situación económica y financiera de la empresa, basado en el análisis de sus Estados Contables para los períodos 2013, 2014 y 2015, proyectando los mismos para el período 2016, midiendo el impacto de incorporación de un rodado para la logística de la empresa.

Para preparar el mismo, se procede llevar a cabo lo siguiente:

- Realizar un estudio exhaustivo de la organización, a fin de poder determinar su operatoria en el mercado.
- Investigar los aspectos relevantes del entorno, en lo que respecta a la situación social, política y económica que rodea a la organización.
- Analizar la composición y la estructura de los Estados Financieros de la empresa.
- Identificar las variaciones absolutas y relativas de cada una de las partidas en los periodos bajo estudio e identificar sus posibles causas.
- Evaluar la situación financiera de la organización; es decir, su solvencia y liquidez así como su capacidad para generar recursos
- Analizar la rentabilidad de la organización y evaluar su evolución en los periodos analizados.
- Proyectar los estados contables, para medir el impacto que produciría la incorporación de un rodado para la logística del ente.

La investigación se organizará a lo largo de los siguientes 4 (cuatro) capítulos:

- Capítulo 1: Presentación de la empresa y su entorno.
- Capítulo 2: Análisis de la situación financiera y económica
- Capítulo 3: Evaluación del proyecto de incorporación de Rodado
- Capítulo 4: Proyección de los Estados Contables.

Introducción

Hoy en día muchas empresas no poseen un diagnóstico formal que les indique con certeza cuál es la verdadera posición económica y financiera por la que atraviesan; por ello, el análisis de Estados Financieros, es un instrumento clave para proporcionar la información que se necesita para determinar cuál es la situación de la organización, tanto en el corto como en el largo plazo.

Este es precisamente el caso de la empresa Frigorífico Don Rafael S.A. de Villa del Rosario, que a pesar de haber permanecido en el mercado por más de 31 años, nunca realizó una análisis e interpretación de sus Estados contables; por ello es que el propósito del presente Trabajo Final de Grado es brindar las herramientas básicas para analizar e interpretar la situación económica y financiera de la empresa.

Por otra parte, es importante destacar, que como consecuencia de la aplicación de la nueva Ley Federal Sanitaria de Carnes, dejaron de existir gran número de frigoríficos en la zona que no cumplían con la nueva reglamentación y/o se dedicaban a la actividad de faena en forma marginal. Actualmente en la zona de influencia de la empresa, tanto la oferta como la demanda se mantuvieron constantes, es por esa razón que Frigorífico Don Rafael S.A. se ve en la necesidad de agregar un servicio adicional para la logística del ente, para de esa forma aumentar su participación en el mercado, incrementando sus ingresos.

En consecuencia de lo antes mencionado, se adiciona al objetivo del presente Trabajo Final de grado la evaluación financiera del proyecto de incorporación del rodado y el análisis de su impacto en la proyección de sus estados contables para el siguiente ejercicio.

Palabras claves

Estados Contables: Los estados contables son los medios por los que el emisor de la información contable financiera la transmite a los usuarios terceros ajenos a aquel, y para utilizar dicha información para la toma de decisiones.

Finanzas de las empresas: Las finanzas, rama que estudia y permite visualizar las operaciones de la empresa través del flujo de fondo, rendimiento de los activos, beneficios que agregan las fuentes de financiamiento, a partir de los índices y ratios.

Análisis del entorno: es el estudio de los factores externos o internos que pueden ejercer una influencia sobre la empresa.

Análisis FODA: También conocido como análisis DOFA, es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas

(Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada. Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planear una estrategia de futuro.

Análisis horizontal: Lo que busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados contables en un período respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un período determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un período fue bueno, regular o malo.

Análisis vertical: Consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado contable analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados contables.

Índices: Son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa.



Faena: Es el sacrificio del ganado, esto lo ejecutan para cubrir la demanda de carne que consume el ser humano. Puede tratarse de faena de bovino (Cuando se trate de carne vacuna) o faena porcina(cuando se trate de carne de cerdo).

S.E.N.A.S.A: SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA es un Organismo Público Técnico Especializado Adscrito al Ministerio de Agricultura con Autoridad Oficial en materia de Sanidad Agraria, Calidad de Insumos, Producción Orgánica e Inocuidad agroalimentaria.



Universidad de la Defensa Nacional
Centro Regional Universitario Córdoba – IUA-

CAPÍTULO 1: PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

1.1-Historia

El cambio de la Ley Federal de Carnes, Ley 22375 (derógale las leyes 18.811 y 19.499), trajo como consecuencia el cierre de todos los mataderos municipales (incluido el de Villa Del Rosario), razón que dio nacimiento a esta organización.

Frigorífico Don Rafael S.A, es una empres Local, fundada por un grupo de carniceros radicados en Villa del Rosario en el año 1985.

El presidente de la S.A en su origen fue José Tejada, hasta su fallecimiento en el año 2004, donde pierde la vida a causa de un accidente automovilístico. Desde entonces hasta la actualidad, toma el mando es Roberto José Franco, quien además de ser el presidente es el socio mayoritario.

La actividad principal del ente es la matanza de ganado bovino y porcino. La misma cuenta con un total de 60 empleados (57 operarios y 3 administrativos).

Finalmente se destaca que la empresa tiene más de 30 años de trayectoria en el mercado, debido al compromiso y al constante trabajo, superando las dificultades económicas, políticas y financieras que atravesó nuestro país.

1.2-La faena del ganado

Con el propósito de introducir en el tema de la faena de ganado (bovino o porcino) al lector, la misma consiste en matar ganado para el consumo humano, habitualmente llevada a cabo en unas instalaciones específicas denominadas mataderos. En la industria, el sacrificio del ganado se realiza en un proceso ordenado sanitariamente, con el objeto de obtener su carne en condiciones óptimas. Se debe llevar a cabo siguiendo las normas sanitarias que fijen las autoridades y bajo la responsabilidad del establecimiento donde se realiza.

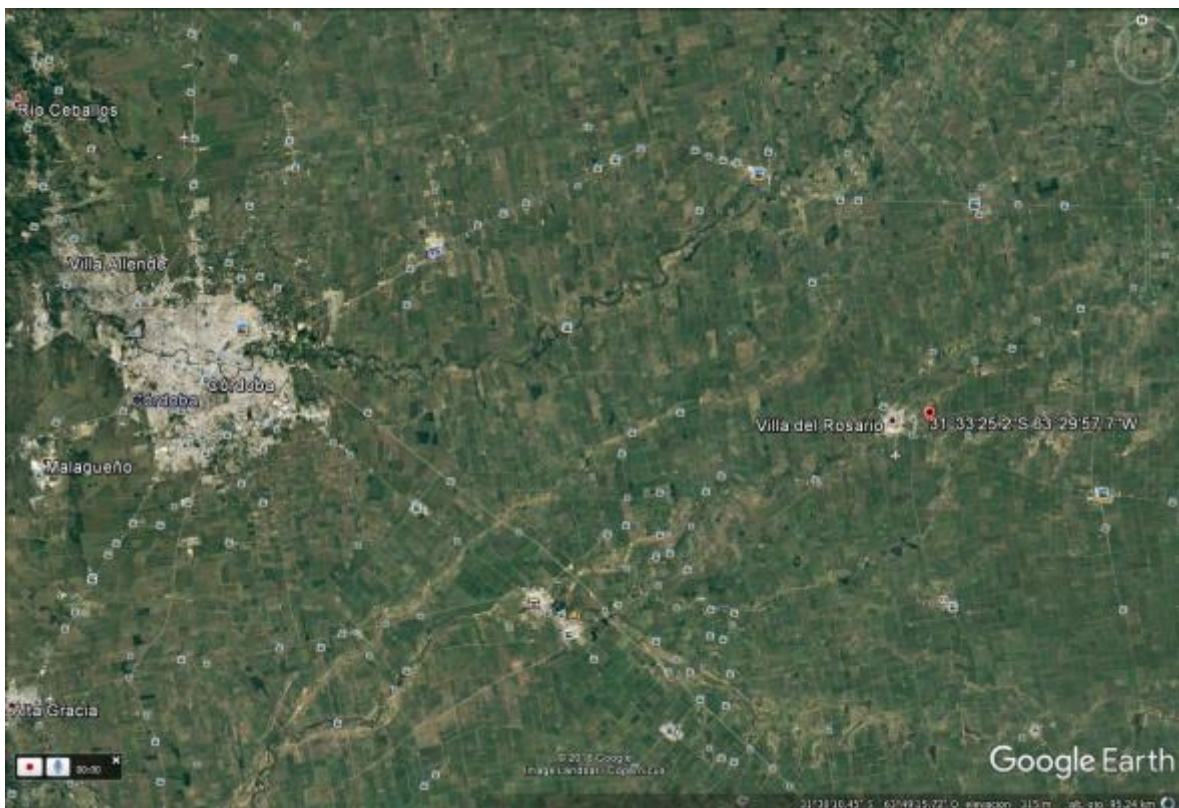
1.3-Localización

Esta empresa, se encuentra localizada en el Km 2.5 camino a Capilla del Carmen, zona industrial de Villa del Rosario, ciudad de la provincia de Córdoba.

La ciudad de Villa del Rosario tiene una población de aproximadamente 17.741 habitantes, lo que representa un 0.55 % del total de habitantes de la población de la provincia de Córdoba.

Está ubicada en una zona netamente agraria, donde la demanda del sector es un factor importante para en ente.

Figura n° 1:
Localización



Fuente: Google Earth

Figura n°2



Fuente: Google Earth

Figura n° 3



Fuente: Google Earth

1.4-Misión, Visión y Valores

Misión: Es una empresa dedicada al servicio de faena y a la venta al por mayor de medias reses; orientado a satisfacer las necesidades de sus clientes, brindando un servicio de calidad lo que le dio hasta la actualidad permanencia en el mercado.

Visión: La empresa está trabajando para poder conseguir la habitación para poder exportar los subproductos (hígado, riñones achuras congeladas), y cueros, ya que Argentina está muy bien posicionada por la calidad de los animales criados para tal fin.

Valores: Su prioridad es prestar un servicio de alta calidad, capacitando a su personal, respetado las normas de higiene y seguridad que conlleva dicha actividad.

1.5-Estructura y diseño de la Organización

De acuerdo a la clasificación de la organización se destacan los siguientes aspectos:

- Según el alcance geográfico, hace referencia a la zona de influencia o de actividad de la organización. Es provincial debido a que su actividad involucra ventas dentro de la misma.
- Según el tamaño, lo cual refiere al dimensionamiento de la organización es una mediana empresa. Está conformada por 60 empleados (57 en plata y 3 en administración)
- Según el fin, es decir la razón fundamental de su creación, es una empresa con fin de lucro.
- Según la integración de capital, es decir sus dueños, es privada, los dueños son particulares.
- Según la forma jurídica, es decir cómo está conformada desde el derecho en cuanto a la forma legal de su representatividad ante terceros, es una sociedad anónima (S.A)
- Según el origen del capital, refiriéndose ha como es aportado el mismo para el funcionamiento de la organización, en este caso es nacional.
- Según la duración, es decir el grado de constancia para el cual se creó la organización, es permanente.
- Según el tipo de actividad que se realiza es industrial.

1.5.1-Estructura de la Organización

Es el marco en el que se desenvuelve la organización, en donde las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos.

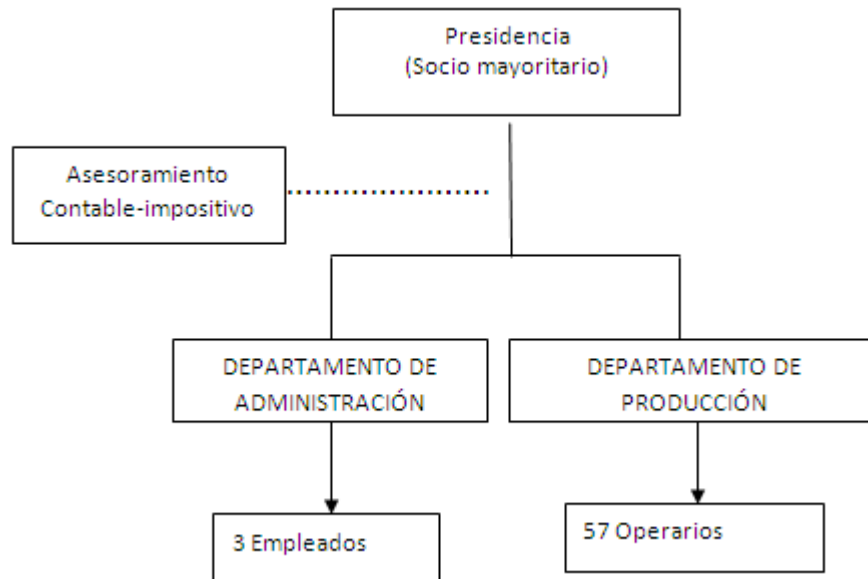
Desde un punto de vista más amplio, comprende tanto la estructura formal (incluye todo lo que está previsto en la organización), como la estructura informal (surge de la interacción entre los miembros de la organización y con el medio externo a ella), dando lugar a la estructura real de la organización.

El diseño organizacional es el conjunto de medios que maneja la organización con el objeto de dividir el trabajo en diferentes tareas y lograr la coordinación de las mismas.

1.5.2-Organigrama

Si bien la empresa no cuenta con un organigrama formal, las tareas, responsabilidades, cadena de mando de cada uno de los miembros de la misma están dentro de su cultura organizacional, a esto se lo denomina organigrama informal. Frigorífico Don Rafael S.A presenta el siguiente organigrama:

Figura n° 4; Organigrama de la empresa



Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa.

1.5.3- Descripción de las áreas

Presidencia

Está compuesto por el socio mayoritario, quien es encargado de supervisar y controlar todas las áreas de la empresa, además es quien toma las decisiones unánimemente.

Departamento de administración

Este departamento está integrado por tres secretarías-administrativas contratadas por la empresa, donde se encargan de atender el teléfono, registrar todos los movimientos de la empresa en el sistema que tiene la misma, realizar asientos contables, controlar el horarios de entrada y salida del personal, entre otras tareas. Además realizan pagos de salarios, y otros gastos q conllevan la actividad.

Como no están bien divididos los departamentos dentro de la empresa, en esta misma área, también se encargan de la demanda de los clientes y mantienen un contacto post venta con los mismos.

Departamento de contabilidad

Esta área es tercerizada al estudios contable perteneciente al Cr Facundo Jacinto Campoli MP 10-05353-9. Se desempeña en tareas como: liquidación de impuestos (IVA, IIBB, DDJJ Municipal, Ganancias Sociedades, Bienes Personales acciones y participaciones, Ganancia Mínima Presunta, Régimen de información, Formulario 931 para el pago de aportes y contribuciones, Liquidación de sueldos, Boletas Sindicales correspondiente al gremio).

Departamento de producción

Este departamento, está integrado por un supervisor y cincuenta y seis operarios. Es el encargado de controlar a los operarios, asesorar y corregir desvíos en el proceso,

analizar el cumplimiento de los objetivos y de responder en tiempo y forma con las entregas pactadas.

Entre las funciones de los operarios se destacan las siguientes: operar eficientemente las maquinarias y herramientas, vigilar y controlar las normas de calidad en la producción (faena), cumplir con el tiempo que está planificado, para así poder cumplir en tiempo y forma con la entrega, apoyar labores de mantenimiento preventivo de maquinarias, entre otras.

1.5.4-Mando en la empresa

Esta organización posee una línea ininterrumpida de autoridad (cadena de mando), extendiéndose del nivel superior hasta el nivel más bajo, debiendo rendir cuentas al mismo (presidente de la firma). Esto permite que los empleados en general sepan a quien deben recurrir cuando tiene problemas y ante quienes son responsables (independientemente de cuáles sean las magnitudes o interrogantes que se les presenten.)

Toma de decisiones

La toma de decisiones dentro de la organización en cuestión es de forma centralizada, porque las mismas son tomadas en el nivel más alto de la organización sin la intervención de sus empleados.

1.6-Descripción del proceso de faena

- Recepción: se deberá ubicar a los animales que van a ser faenados en los corrales, para cumplir con las medidas sanitarias de prevención, durante el tiempo que determine la autoridad veterinaria.
- Arreo y duchado: cumplido con los tiempos sanitarios acordados y habiéndose aceptado a los animales que van al faenamamiento, se trasladan a los mismos al duchado, para someterlos a una higienización inicial.

- Noqueo: el noqueo del animal puede ser físico o eléctrico, se insensibiliza al animal a ser sacrificado para evitarles sufrimiento a la hora del degüello.
- Izado: se cuelgan a los animales de los cuartos traseros, en un gancho adherido a un riel para facilitar su movilidad en el proceso de desangrado y posteriores pasos de la faena.
- Sangrado y degüello: se les produce un corte en las arterias del cuello del animal (estando boca abajo) para que el animal se desangre, la sangre es recogida en una canaleta especial, para su posterior aprovechamiento en la fabricación de embutidos (Morcilla).
- Escaldado: es el método empleado para separar los pelos y las cerdas del cuero del animal, principalmente de los porcinos.
- Corte de patas y cabeza: se procede a cortar las patas y la cabeza del animal.
- Insuflado o desollado: es un procedimiento que se realiza aplicando aire a presión entre el cuero y la carnosidad, para facilitar el desollado del animal.
- Depilado: en esta etapa se procede a desprender la cerda, pelo o plumas de los animales, mediante un método manual o mecánico.
- Eviscerado: un operario procede a extraer los órganos internos de cada animal, llamados víscera.
- Fisurado: es la incisión longitudinal del esternón y la columna vertebral, que se realiza sobre el animal faenado, mediante una sierra eléctrica, neumática o en forma manual mediante una sierra de mano.
- Inspección veterinaria *post mortem*: los animales faenados, son revisados por el veterinario para determinar su integridad orgánica y estado sanitario

- Higiene y desinfección de las partes comprometidas del animal: es la aplicación de agua a presión y o ácido orgánico sobre las superficies corporales, para desinfectar al animal de posibles contaminaciones propias del manipuleo y el eviscerado.
- Frío: se debe mandar el producido del faenamiento al sector de frío para bajar la temperatura a 7°C

Fuente: https://es.wikipedia.org/wiki/Matanza_de_ganado

1.7-Programación de la Producción

El programa de producción es la actividad que consiste en la fijación de planes y horarios de la producción, determinando así su inicio y fin, para lograr nivel más eficiente posible. En esta organización, su producción (faena) y planeamiento de la misma, está basada en la demanda diaria, es así desde hace años, lo que les permitió tener formada una estadística. Los pedidos van ingresando a medida que haya lugar disponible en la planta.

Se maneja con un programa diario de trabajo, según la demanda que posea en ese día, dándole los instructivos al personal en forma escrita y oral de la diagramación de actividades del día respectivo.

1.8-Estructura edilicia

La estructura edilicia se conforma de la siguiente manera:

- Playa de descarga: es el área donde de reciben los animales que van a ser faenados. Sus dimensiones son 30 metros de ancho y 50 metros de largo.
- Cuarto de control: Aquí se verifican los animales que entran y a quienes pertenecen y las guía de los mismos. Esta área tiene 20 metros de ancho, 15 metros de largo y 4.5 metros de alto.
- Corrales: el establecimiento cuenta con dos corrales cuyas medias son las siguientes: el corral 1 tiene 25 metros de ancho, 35 metros de largo; mientras que el corral 2

tiene 40 metros de ancho y 35 metros de largo. Aquí permanecerán los animales a ser faenados, para cumplir con las medidas sanitarias de prevención y durante el tiempo que el veterinario lo determine.

- Zona del proceso de faena: es el área donde se lleva a cabo el proceso productivo de faena. El mismo en su totalidad, tiene una dimensión de 18 metros de ancho, 22 metros de largo y 4.5 metros de alto.
- Cámaras: el ente cuenta con cuatro cámaras de enfriamiento, que son utilizadas luego del proceso de faena para bajar la temperatura a 7°C. las dimensiones de las mismas son las siguientes: 8 metros de ancho, 7.60 metros de largo y 3 metros de alto.
- Administración: La misma cuenta con baño, cocina, y oficinas teniendo una superficie total de 5 metros de ancho, 20 metros de largo y 2.5 metros de alto.

1.9-Higiene y seguridad industrial

La empresa cuenta con la habilitación del departamento de bromatología de la Municipalidad de Villa del Rosario y control de sanidad de la Provincia de Córdoba (se realiza cada dos meses), que determinan normas de higiene para los trabajadores y para las instalaciones, y normas de prevención para evitar la contaminación de la carne.

En cuanto a seguridad, los empleados están capacitados y cuentan con la ropa y elementos necesarios para llevar a cabo sus tareas diarias sin correr riesgo alguno.

El frigorífico esta resguardado por la entidad de seguro obligatorio para todo el personal ART de “Asociart”, lo cual brinda a los empleados, manuales de capacitación, prevención, manejo de maquinaria y cubre los accidentes que pudieran ocasionarse.

Además cuenta con el control obligatorio a nivel nacional del Ministerio de Agricultura (RUCA), quien les da la matrícula para faenar.

1.10-Principales clientes y proveedores

Los principales clientes son carniceros, de la misma localidad y de zonas aledañas. Todos los clientes, cuentan con matrícula propia, de lo contrario, la empresa no podrían prestarle el servicio, ya que es un requisito legal e impositivo indispensable. No puede facturarse a consumidor final, como tampoco a comercios que no cuenten con matrícula propia.

En cuanto a los proveedores son los mismos clientes, quienes traen el animal, y la empresa les brinda el servicio de faena.

1.11- Análisis FODA

Es una herramienta de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades)

Fortalezas

- La empresa cuenta con más de treinta años de trayectoria
- Es una de las pocas empresas en la zona con habilitación en el SENASA
- Excelente atención al cliente por parte del personal de la empresa
- Posee la infraestructura adecuada para cumplir con la demanda de los clientes, ya sea de vacunos o porcinos.
- Oportunidad de ampliación de la capacidad instalada para la evolución de la empresa
- Capacitación del personal en materia de higiene y seguridad social, lo que permite evitar accidentes de trabajo

Como fortaleza la empresa Frigorífico Don Rafael S.A. tiene una buena imagen frente al mercado, con una trayectoria de más de 30 años en el mercado. Esto se da debido a la buena calidad en la prestación del servicio, y la atención por parte del personal de la

empresa. Pudimos observar un ambiente laboral agradable y gran flexibilidad para mediar diferencias que pudieran surgir entre los miembros de la misma.

Debilidades

- Sistema de contabilidad básica
- No se aprovecha la capacidad instalada (espacio físico sin uso)
- Como la toma de decisiones de toda la organización depende del presidente de la sociedad (toma de decisiones centralizada), muchas veces hay demora en el proceso de faena o de cualquier otra actividad, ya que solo dependen de el
 - Personal de producción en gran parte es conflictiva, y no cumple con el trabajo solicitado

Las debilidades siempre están en lo cotidiano de la empresa, y aunque se traten de mejorar muchas veces no es posible solucionarlos. En Este caso una de las debilidades es que cuentan con sistema de contabilidad básico, lo que hace una demora de tiempo innecesario y falencias en el mismo, ya que en ocasiones se pasan por alto detalles de suma importancia. La toma de decisiones es centralizada, lo cual no solo que en ocasiones demora el proceso productivo, sino que no da a lugar a sugerencias que pudieran ser de mucha utilidad. En cuanto al personal conflictivo, la empresa trata de mediar las diferentes situaciones que se presentan con mucha flexibilidad

Oportunidades

- Posee una ubicación estratégica en el mercado, ya que es uno de los que cuenta con habilitación en el SENASA, lo que permite prestar servicio a toda la provincia.
- Se encuentra realizando trámites para contar con permisos y habilitaciones para exportar cueros y achuras congeladas, lo que hará que logre una distinción del resto de la competencia
 - Trayectoria de muchos años en el mercado, lo que hace la hace conocida en la zona y alrededores.

Los cambios mundiales afectan a las organizaciones, y generalmente en forma positiva porque nos permite expandirnos en el mercado, mejorando los servicios brindados con posibilidad de aumentar la clientela y negociar con otras empresas. Argentina es un país que tiene una distinción a nivel mundial por su excelencia en carnes, lo que hace que la actividad ganadera se encuentre siempre activa. A nivel país existen altos niveles de consumo de carnes, lo que también aumenta la actividad. Respecto a la organización en cuestión, la tendríamos la posibilidad de aumentar nuestros clientes si lográramos exportar cueros y achuras congeladas, lo que haría que la empresa logre una distinción en el mercado.

Amenazas

- Competidores pueden llegar a ser amenaza, ya que están por lograr la habilitación del SENASA
- La existencia de competencia desleal (faena en negro sin ningún tipo de habilitación para realizarlo)
 - Alta presión fiscal por parte del estado (nacional, provincial, municipal)
 - Elevados costos de los servicios en la actividad (transporte, energía, cargas sociales, entre otros)

Como mencionamos las amenazas del ente, son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atentar contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearlas.



CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA.

2-Análisis e interpretación de estados contables

El análisis de estados contables es un conjunto de técnicas que aportan un mayor conocimiento y comprensión de variables para diagnosticar la situación económica y financiera de una empresa. (Fowler Newton, E. 1996)

Para ello se emplean una serie de técnicas, las cuales pueden ser la comparación, el análisis estructural, utilización de números índices, el análisis de gráficos y la aplicación de ratios.

2.1- Estados contables

Se expondrán a continuación los Estados Contables de Frigorífico Don Rafael S.A.

Tabla 1: Estado de Situación Patrimonial

Estado de situación Patrimonial	2013	2014	2015
	\$	\$	\$
Activo			
Activo corriente			
Caja y banco	231.841	291.782	460.198
créditos por ventas	2.057.736	1.030.764	1.756.273
Otros créditos	727.001	839.783	949.929
Bienes de cambio	488.820	411.699	1.073.498
Total Activo corriente	3.505.398	2.574.028	4.239.898
Activo no corriente			
Inversiones	678	678	678
Bienes de uso	3.555.633	3.789.001	4.306.618
Total activo no corriente	3.556.311	3.789.679	4.307.296
Total Activo	7.061.709	6.363.707	8.547.194
Pasivo			
Pasivo corriente			
Deudas Comerciales	4.061.035	2.217.450	3.059.813
Deudas Bancarias	40.223	43.264	46.534
Remuneraciones y cargas sociales	434.109	479.918	657.334
Cargas fiscales	70.099	1.124.792	958.400
Otras Deudas	24.042	35.234	24.042
Total pasivo corriente	4.629.508	3.900.659	4.746.124
Pasivo no corriente			
Deudas Bancarias	330.171	283.107	241.003
Cargas fiscales	35.322	275.180	487.542
Total pasivo no corriente	365.493	558.287	728.545
Total Pasivo	4.995.001	4.458.946	5.474.669
Patrimonio neto	2.066.707	1.904.762	3.072.525
Total pasivo + PN	7.061.709	6.363.707	8.547.194

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa

Tabla 2: Estado de Resultado

Estado de Resultado	2013	2014	2015
	\$	\$	\$
Ventas netas	58.027.831	69.877.491	79.657.382
Costo de ventas	55.919.159	69.165.742	75.843.692
Utilidad bruta	2.108.672	711.748	3.813.690
Gastos de explotación			
Gastos de comercialización	750.066	797.478	1.248.395
Gastos de administración	734.864	855.726	1.056.374
Gastos de bienes de uso	146.895	166.477	192.134
Ganancia para la actividad operativa	1.631.825	1.107.934	2.496.902
Otros ingresos			
Recupero de siniestro			
Rdo. de venta bienes de uso			
Varios		46.133	185.902
Otros egresos	53.990,66	85.456	103.282
Utilidad antes de intereses	422.855,73	-1.147.257	1.399.408
Rdo. financiero y por tenencia			
Intereses cobrados	100,78		
Gastos de financiación	54.384	69.661	231.645
Resultado del ejercicio	368.573	-1.216.918	1.167.763
Impuesto a las ganancias		782.379	
Ajuste de ejercicios fiscales de ejercicios anteriores		474.888	
Utilidad Neta del Ejercicio	368.573	-2.474.185	1.167.763

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa.

Tabla 3: Estado de Evolución del Patrimonio Neto

Estado de Evolución Patrimonial	2013	2014	2015
	\$	\$	\$
Capital suscrito	1.234.224	1.234.224	2.089.583
Reserva legal	30.659	30.659	30.659
Resultados no asignados	433.251	801824	639.878
Resultados del ejercicio	368.573	-2474.185	1.167.763
Ajuste AFIP		2.312.339	
Patrimonio Neto Final	2.066.707	1.904.761	3.072.524

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa.

2.2- Análisis vertical del Estado de Situación Patrimonial

El análisis vertical lo que permite observar es la participación que cada uno de los rubros tiene dentro del total de ACTIVO, y total del PASIVO+ PATRIMONIO NETO; indicando que tanto ha crecido o disminuido la participación de ese rubro en el total global. (Fowler Newton, E. 1996).

A continuación se expone el Análisis Vertical del Estado de Situación Patrimonial de la Empresa, donde quedaran expuestos las ponderaciones de cada uno de los rubros sobre los totales.

Tabla 4: Análisis vertical del Estado de Situación Patrimonial

Análisis vertical	2013		2014		2015	
	\$	%	\$	%	\$	%
Activo						
Activo corriente						
Caja y banco	231.841	3,28	291.782	4,59	460.198	5,38
créditos por ventas	2.057.736	29,14	1.030.764	16,2	1.756.273	20,55
Otros créditos	727.001	10,29	839.783	13,2	949.929	11,11
Bienes de cambio	488.820	6,92	411.699	6,47	1.073.498	12,56
Total Activo corriente	3.505.398	49,64	2.574.028	40,45	4.239.898	49,61
Activo no corriente						
Inversiones	678	0,01	678	0,01	678	0,01
Bienes de uso	3.555.633	50,35	3.789.001	59,54	4.306.618	50,39
Total activo no corriente	3.556.311	50,36	3.789.679	59,55	4.307.296	50,39
Total Activo	7.061.709	100	6.363.707	100	8.547.194	100
Pasivo						
Pasivo corriente						
Deudas Comerciales	4.061.035	81,3	2.217.450	49,73	3.059.813	55,89
Deudas Bancarias	40.223	0,81	43.264	0,97	46.534	0,85
Remuneraciones y cargas sociales	434.109	8,69	479.919	10,76	657.334	12,01
Cargas fiscales	70.099	1,4	1.124.792	25,23	958.400	17,51
Otras Deudas	24.042	0,48	35.234	0,79	24.042	0,44
Total pasivo corriente	4.629.508	92,68	3.900.659	87,48	4.746.124	86,69
Pasivo no corriente						
Deudas Bancarias	330.171	6,61	283.107	6,35	241.003	4,4
Cargas fiscales	35.322	0,71	275.180	6,17	487.542	8,91
Total pasivo no corriente	365.493	7,32	558.287	12,52	728.545	13,31
Total Pasivo	4.995.001	100	4.458.946	100	5.474.669	100
Patrimonio neto	2.066.707	29,27	1.904.762	29,93	3.072.525	35,95
Total pasivo + PN	7.061.709	100	6.363.707	100	8.547.194	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa.

Interpretación

Se observa, que en los tres ejercicios analizados el total del activo se encuentra compuesto en casi las mismas proporciones entre activo corriente y no corriente. Dentro del activo corriente, los tres períodos la mayor participación la tiene el rubro créditos por ventas, siendo un 29,14%, 16,20% y 20,55% respectivamente. La menor participación la tiene el rubro caja y banco, siendo 3,28%, 4,59%, 5,38% respectivamente.

El activo no corriente está compuesto en su mayoría, por bienes de uso; siendo mínima la participación de inversiones.

Dentro del pasivo se visualiza que el pasivo corriente tiene la mayor participación, siendo 92,68%, 87,47% 86,69% en los años respectivos, siendo las deudas comerciales las que tiene mayor participación dentro del mismo, con valores de 81,30%, 49,73% y 55,89% para los años respectivamente. En el pasivo no corriente, la mayor participación es del rubro deudas bancarias.

Activo corriente

Se observa que en el porcentaje de activo corriente hubo una variación en los últimos 3 años, donde en 2013 había un 49,64%, disminuyendo a 40,45% en 2014 y luego incrementándose en un 9,16%, llegando nuevamente al 49,61% en el 2015. Asimismo se observa una tendencia creciente en las disponibilidades partiendo de un 3,28% en el año 2013, llegando a 4,59% en el 2014 y teniendo en el 2015 un porcentaje del 5,38% del activo. Los créditos por venta sufrieron variaciones, observándose tendencia decreciente del primer año al segundo de 29,14% a 16,20%, y aumentando en 2015 a 20,55%.

Por lo general en todos estos años se mantiene relativamente sin cambios bruscos la línea habitual sobre el manejo del activo, debido a que está compuesto mayormente por créditos y bienes de cambio.

Activo no corriente

Sobre el activo no corriente, hubo una variación en la proporción del mismo, en el 2013(50,36%), incrementándose en 2014 (59,55%), y disminuyendo nuevamente en 2015(50,39%).

Pasivo corriente

En el pasivo corriente, la proporción fue decreciendo casi de manera constante en 2013(92,86%), 2014(87,48%) y 2015 (86,09%).

Éste comportamiento se debe a que las deudas comerciales disminuyeron con el paso del tiempo, la gran presión fiscal que se incrementa año a año y la gran incidencia del proceso inflacionario por el que atraviesa el país, variando notablemente las tasas de interés.

A demás la empresa se ve influenciada altamente por el costo de la mano de obra, el cual ha sufrido grandes incrementos en los últimos tiempos; lo que produjo un aumento en las cargas fiscales.

Pasivo no corriente

El pasivo no corriente fue creciendo de manera constante, no obstante se advierte un aumento importante en las deudas fiscales, el pasivo no corriente es significativamente mayor en valores relativos en 2015 que en 2013, por lo que se advierte que la empresa utiliza medios de financiación a mediano plazo.

Patrimonio neto

En comparación de los tres años, el mismo fue incrementándose paulatinamente en el transcurso de los períodos, teniendo en 2013 un valor de 29,27%, alcanzando en 2015 un valor de 35,95%.

2.3- Análisis horizontal del Estado de Situación Patrimonial

El análisis horizontal, lo que permite observar es la variación que un rubro ha sufrido en un período respecto a otro; lo que permite determinar en qué momento se producen las variaciones en un período de tiempo determinado. (Fowler Newton, E. 1996).

A continuación se expone la evolución de cada uno de los componentes del Estado de Situación Patrimonial en los tres períodos analizados.

Tabla 5: Análisis Horizontal del Estado de Situación Patrimonial

Análisis horizontal	Año 2013	Año 2014		Variación	Año 2015		Variación
Activo	\$	\$	%		\$	%	
Activo corriente							
Caja y Banco	231.841	291.782	25,85	59.941	460.199	57,72	168.417
Crédito por Venta	2.057.736	1.030.764	-49,91	-1.026.972	1.756.273	70,39	725.509
Otros Créditos	727.001	839.783	15,51	112.782	949.929	13,12	110.146
Bienes de cambio	488.820	411.699	-15,78	-77.121	1.073.498	160,75	661.799
Total Activo corriente	3.505.398	2.574.028	-26,57	-931.370	4.239.898	64,72	1.665.870
Activo no corriente							
Inversiones	678	678	0,00	0	678	0	0
Bienes de Uso	3.555.633	3.789.001	6,56	233.369	4.306.618	13,66	517.616
Total activo no corriente	3.556.311	3.789.679	6,56	233.369	4.307.296	13,66	517.616
Total activo	7.061.709	6.363.707	-9,88	-698.001	8.547.194	34,31	2.183.487
Pasivo							
Pasivo corriente							
Deudas Comerciales	4.061.035	2.217.450	-45,40	-1.843.585	3.059.813	37,99	842.362
Deudas Bancarias	40.223	43.264	7,56	3.041	46.534	7,56	3.271
Remuneraciones y Cargas Sociales	434.109	479.919	10,55	45.809	657.334	36,97	177.416
Cargas fiscales	70.099	1.124.792	1.504,59	1.054.694	958.400	-14,79	-166.392
Otras deudas	24.042	35.234	46,55	11.191	24.042	-31,76	-11.191
Total pasivo corriente	4.629.508	3.900.659	-15,74	-728.849	4.746.124	21,67	845.465
Pasivo no corriente							
Deudas bancarias	330.171	283.107	-14,25	-47.064	241.003	-14,87	-42.104
Cargas Fiscales	35.322	275.180	679,06	239.857	487.542	77,17	212.363
Total pasivo no corriente	365.493	558.287	52,75	192.794	728.545	30,5	170.259
Total Pasivo	4.995.001	4.458.946	-10,73	-536.056	5.474.669	22,78	1.015.724
Patrimonio neto	2.066.707	1.904.762	-7,84	-161.946	3.072.525	61,31	1.167.763
Total pasivo + PN	7.061.709	6.363.707	-9,88	-698.001	8.547.194	34,31	2.183.487

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa.

Interpretación

El activo disminuyó en el año 2014 respecto al año anterior en un 9,88%. Esto se debe mayormente a la disminución que sufrió la cuenta créditos por venta que fue del 49,91%.

El pasivo también sufrió una disminución del 10,73% y se debió a la reducción que sufrieron las deudas comerciales y bancarias dentro de este rubro.

Por último el patrimonio neto disminuyó en un 7.84% en 2014.

En cuanto a las variaciones producidas para el 2015, el activo se incrementó en un 34.31% respecto del año anterior, el mismo fue a causa del aumento que sufrieron los créditos por venta y los bienes de cambio dentro de ese rubro.

En el pasivo asimismo se observó una variación respecto del año anterior de 22,78% debido en su mayoría por el aumento de incremento de las deudas comerciales.

Y por último en el patrimonio neto reflejó una variación positiva del 61,31% en el 2015 respecto del año anterior.

2.4- Análisis de la situación financiera de corto plazo

Cuando se habla de situación financiera a corto plazo, se hace referencia al equilibrio financiero que tiene la empresa en el corto plazo, viene determinado por la liquidez de la empresa, es decir, la solvencia actual que posee para hacer frente a sus compromisos de pronto pago.

Con lo cual se comparan las partidas del activo corriente con las del pasivo corrientes.

A continuación se calculan los ratios correspondientes para realizar el diagnóstico de la situación financiera de la empresa en el corto plazo.

2.4.1- Índice de Liquidez Corriente

Se denomina liquidez corriente porque considera la totalidad de los activos de la empresa que son destinados a enfrentar los compromisos de corto plazo. Si el índice es menor a 1, la empresa no puede cubrir sus deudas de corto plazo con los activos de igual realización, pudiendo enfrentar eventualmente problemas de liquidez (Gitman L, 2003).

Tabla 6: Liquidez Corriente

Liquidez Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente		
2013	2014	2015
$\frac{3.505.397,84}{4.629.508,02} = 0,76$	$\frac{2.574.027,89}{3.900.658,61} = 0.66$	$\frac{4.307.295,74}{4.746.123,67} = 0.91$

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Por cada peso que la empresa en cuestión adeuda en el corto plazo existen \$0,76; \$ 0.66; \$ 0.91 en el Activo Corriente para hacerle frente en cada uno de los respectivos periodos analizados. Como en los tres casos los resultados arrojados son menores a uno, la empresa no puede cubrir sus deudas de corto plazo con activos de igual realización.

2.4.2- Índice de Liquidez seca o prueba acida

El índice de liquidez seca o prueba acida se utiliza para medir la capacidad para dar crédito, mide la capacidad de pago que tiene el ente con los activos más rápidamente realizables. (Gitman L, 2003).

Tabla 7: Índice de liquidez seca o prueba ácida

Liquidez Seca = (Activo Corriente – Bs. De Cambio) / Pasivo Corriente		
2013	2014	2015
$\frac{3.505.397,84-488.819,65}{0,65 \ 4.629.508,02} =$	$\frac{2.574.027,89-411.698,85}{3.900.658,61} = 0,55$	$\frac{4.307.295,74-1.073.498,20}{4.746.123,67} = 0,68$

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Por cada peso que la empresa en cuestión adeuda en el corto plazo existen \$ 0.65; \$ 0.55; \$ 0.68 en el Activo Corriente deducido el importe de los bienes de cambio, para hacerle frente en cada uno de los respectivos periodos analizados.

De acuerdo al análisis conjunto de los índices calculados, se observa que la empresa no cuenta con un nivel de liquidez para hacerle frente a las deudas de corto plazo, ya que en todos los períodos analizados el índice arrojado siempre fue inferior a uno.

2.5- Análisis de la situación financiera de largo plazo

Al hablar de situación financiera a largo plazo se hace referencia al análisis de la capacidad que posee la empresa para hacer frente a sus deudas a largo plazo, es decir, la solvencia futura.

A continuación se calculan los ratios correspondientes para realizar el diagnóstico correspondiente de la situación financiera de la empresa en el largo plazo.

2.5.1- Índice de endeudamiento

Determina el grado en que se encuentra comprometido el patrimonio con relación a las deudas totales que tiene la entidad, es decir, representa el porcentaje de participación que tienen las deudas totales con respecto al patrimonio de la entidad. Cuanto menor sea este índice mejor será la situación de la empresa. (Gitman L, 2003).

Tabla 8: Índice de endeudamiento

Endeudamiento = Pasivo/ Patrimonio Neto		
2013	2014	2015
4.995.001,28= 2,42	4.458.954,56 = 2,34	5.474.669,15= 1,78
2.066.707,38	1.904.761,70	3.072.524,86

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Por cada peso del Patrimonio Neto de la empresa en cuestión, existen deudas de corto y largo plazo por \$ 2,42; \$ 2,34 y \$ 1,78 en cada uno de los respectivos períodos analizados.

Éste índice nos indica que cuanto mayor sea el resultado arrojado, mayor es el nivel de deuda que posee, se observa que con el transcurso de los años el índice disminuye, por lo que mejora su situación de endeudamiento.

2.5.2- Índice de inmovilización

Pretende medir el grado de inflexibilidad de los recursos de la empresa. Con el resultado que arroje el mismo se sabrá el porcentaje que posee la empresa de recursos inmovilizados. Cuanto más alto sea el resultado, menores serán las posibilidades de disponer bienes en cualquier momento. (Gitman L, 2003).

Tabla 9: Índice de inmovilización

Inmovilización = Activo no Corriente/ Activo		
2013	2014	2015
3.556.310,82= 0,50	3.789.679,37= 0,59	4.307.795,74= 0,50
7.061.708,66	6.363.707,26	8.547.194,01

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Por cada peso del Activo de posee la empresa en cuestión, se encuentra \$ 0,50 inmovilizados dentro del Activo no Corriente en el periodo 2013, \$ 0,59 el periodo 2014 y \$ 0,50 en el 2015.

Al ser una empresa industrial, que se dedica a la prestación del servicio de faena, estos índices son bajos y se observa que se mantienen aproximadamente constante al transcurrir los años.

2.5.3- Financiación de inmovilización I

Se analiza que la forma menos riesgosa de financiar los activos corrientes es a través de recursos propios, o de lo contrario, con deudas a largo plazo.

Para determinar cómo están financiadas las inmovilizaciones utilizamos este ratio, en caso que el cociente resulta inferior a la unidad, se tiene que elaborar el índice de financiación II. (Gitman L, 2003).

Tabla 10: Financiación de inmovilización I

Financiación Inmovilización I = Patrimonio Neto/Activo no Corriente		
2013	2014	2015
<u>2.066.707,38</u>= 0,58	<u>1.904.761,70</u>= 0,50	<u>3.072.524,86</u>= 0,71
3.556.310,82	3.789.679,37	4.307.295,74

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Las inmovilización en la empresa en cuestión, demuestran en todos los años respectivos, que no es suficiente el patrimonio neto para financiar la totalidad del activo no corriente, y debemos recurrir al pasivo, ya que los índices para los años 2013, 2014 y 2015 son todos menos a la unidad. Ellos arrojan un resultado de 0,58; 0,50; y 0,71 respectivamente

Al ser el resultado arrojado por este índice menor que uno, significa que el patrimonio neto no es suficiente para financiar en su totalidad los activos no corrientes en los tres períodos analizados.

2.5.4- Financiación de inmovilización II

Cuando el resultado arrojado en la financiación inmovilización I es menor a la unidad, en este caso se elabora la financiación de inmovilización II, cuyo resultado nos dirá si el Activo Corriente está financiado en su totalidad con recursos propios y Capital de terceros a Largo Plazo, para ello el índice arrojado deberá ser menor a la unidad.

En caso que el cociente arrojado de un resultado mayor a la unidad, esto nos indicara que parte de los Activos no Corrientes están siendo financiadas con Pasivos Corrientes. (Gitman L, 2003).

Tabla 11: Financiación de inmovilización II

Financiación Inmovilización II= Patrimonio Neto+Pasivo no Corriente/Activo no Corriente		
2013	2014	2015
<u>2.066.707,38+365.493,26</u> =0,68 3.556.310,82	<u>1.904761,70+558.286.95</u> =0,65 3.789.679,37	<u>3.072.524,86+728.545,48= 0.88</u> 4.307.295,74

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: como el resultado arrojado por este índice es menos que uno, significa que el activo no corriente se financió en su totalidad con capitales de terceros a largo plazo.

2.6- Análisis horizontal del Estado de Resultados

A continuación se expone la evolución de cada uno de los componentes del Estado de Resultados en los tres períodos analizados:

Tabla 12: Análisis horizontal del Estado de Resultado.

Análisis horizontal	2013	2014		Variación	2015		Variación
	\$	\$	%		\$	%	
Ventas netas	58.027.831	69.877.491	20	11.849.660	79.657.382	14	9.779.892
Costo de ventas	55.919.159	69.165.742	24	13.246.583	75.843.692	10	6.677.950
Utilidad bruta	2.108.672	711.748	-66	-1.396.923	3.813.690	436	3.101.942
Gastos de explotación							
Gastos de comercialización	750.066	797.478	6	47.412	1.248.395	57	450.916
Gastos de administración	734.864	855.726	16	120.862	1.056.374	23	200.648
gastos de bienes de uso	146.895	166.477	13	19.583	192.134	15	25.656
Ganancia para la actividad operativa	1.631.825	1.819.682	12	187.857	2.496.902	37	677.220
Otros ingresos				0			0
Recupero de siniestro	0	0	-	0	0	-	0
Rdo. de venta bienes de uso	0	0	-	0	0	-	0
Varios	0	46.133	-	46.133	185.902	303	139.770
Otros egresos	53.991	85.456	58	31.465	103.282	21	17.826
Utilidad antes de intereses	422.856	-11.477.257	-2.814	-11.900.113	1.399.409	-112	12.876.665
Rdo. financiero y por tenencia							
Intereses cobrados	101	0	-100	-101	0	-	0
Gastos de financiación	54.384	69.661	28	15.277	231.645	233	161.985
Resultado del ejercicio	368.573	-1.216.918	-430	-1.585.490	1.167.763	-196	2.384.681
Impuesto a las ganancias	0	782.379	-	782.379	0	-100	-782.379
Ajustes fiscales de ejercicios anteriores		474.888	-	474.888	0	-100	-474.888
Utilidad Neta del Ejercicio	368.573	-2.474.185	-771	-2.842.758	1.167.763	-147	3.641.949

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa.

2.7 Análisis Vertical Del Estado de Resultado

Tabla 13: Análisis vertical del Estado de Resultado

Análisis Vertical	2013		2014		2015	
	\$	%	\$	%	\$	%
Resultados de operaciones que continúan						
Ventas netas	58.027.831	100	69.877.491	100	79.657.382	100
Costo de ventas	55.919.159	96,37	69.165.742	98,98	75.843.692	95,21
Utilidad bruta	2.108.672	3,63	711.748	1,02	\$3.813.690	4,79
Gastos de explotación						
Gastos de comercialización	750.066	1,29	797.478	1,14	1.248.395	1,57
Gastos de administración	734.864	1,27	855.726	1,22	1.056.374	1,33
gastos de bienes de uso	146.895	0,25	166.477	0,24	192.134	0,24
Ganancia para la actividad operativa	1.631.825	2,81	1.819.682	2,6	2.496.902	3,13
Otros ingresos						
Recupero de siniestro	-	0	0	0	0	0
Rdo. de venta bienes de uso	-	0	0	0	0	0
Varios	-	0	46.133	0,07	185.902	0,23
Otros egresos	53990,66	0,09	85455,58	0,12	103281,61	1,76
Utilidad antes de intereses	422855,73	0,73	-11477256,97	-16,42	1399408,5	1,76
Rdo. financiero y por tenencia						
Intereses cobrados	100,78	0,17	0	0	0	0
Gastos de financiación	54.384	0,09	69.661	0,1	231.645	0,29
Resultado del ejercicio	368.573	0,64	-1.216.918	-1,74	1.167.763	1,47
Impuesto a las ganancias	0	0	782.379	1,12	0	0
Ajuste de ejercicios fiscales de ejercicios anteriores		0	474.888	0,68	0	0
Utilidad Neta del Ejercicio	368.573	0,64	-2.474.185	-3,54	1.167.763	1,47

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la empresa.

Interpretación

Tomando como base el total de ventas de cada ejercicio, se puede afirmar que la utilidad bruta representó un 3,63 %, 1,02 y 4,79 % respectivamente en cada uno de los períodos analizados.

Tanto los gastos de comercialización, como los de administración y los gastos de bienes de uso en promedio se mantuvieron constantes en los tres períodos analizados (alrededor de un 2,60 % y un 3,13 % respectivamente del total de las ventas).

Los resultados financieros pasivos representaron un 0,73 %; -16,42 % y 1,76 % del total de las ventas, respectivamente en los tres períodos analizados. Como se puede observar los resultados financieros disminuyeron en el segundo período, observándose un índice negativo, y luego aumentando nuevamente en el año 2015.

La utilidad neta disminuyó como porcentaje del total de las ventas siendo en el 2014 el índice arrojado de -3,54% y aumentando nuevamente en el último período analizado a 1,47%.

2.8- Análisis de la situación económica

Al analizar la situación económica de una empresa, lo que se pretende determinar es su capacidad para generar recursos.

A través de los resultados obtenidos se puede tener dos versiones; en valor absoluto (ganancia o pérdida) o en términos relativos (rentabilidad).

Tabla 13: Rentabilidad del Activo

ROA = Resultado del ejercicio/ Activo		
2013	2014	2015
$\frac{368.373}{7.061.708,66} = 0,05$	$\frac{- 2.474.185}{6.363.707,26} = -0,39$	$\frac{1.167.763}{8.547.194,01} = 0,13$

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Este indicador muestra que beneficios generaron los Activos Totales, los recursos de la empresa en cuestión lograron un 5% de rendimientos en el período 2013, -39 % en el 2014 y 13 % en el 2015 respectivamente.

Tabla 14: Rentabilidad del Patrimonio Neto

ROE = Resultado del ejercicio/ Patrimonio Neto		
2013	2014	2015
$\frac{368.373}{2.066.707,38} = 0,18$	$\frac{-2.474.185}{1.904.761,70} = -1,30$	$\frac{1.167.763}{3.072.524,86} = 0,38$

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Determina el porcentaje de utilidad generado por la empresa en proporción al PN, que incluye el aporte de los socios, así como el patrimonio ganado en los ejercicios anteriores, en el período 2013 se generó un beneficio del 18 % en razón del patrimonio de la empresa, -130 % en el 2014 y un 38 % en el 2015 respectivamente.

Tabla 15: Efecto palanca

Efecto Palanca = ROE/ROA		
2013	2014	2015
0,18 / 0,05 = 3,6	-1,30 / -0,39 = -3,33	0,38 / 0,13 = 2,92

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: de los tres períodos analizados, en el año 2014 el R.O.E. <R.O.A. (efecto palanca < 1) se ha producido un efecto palanca negativo, por lo que el financiamiento con crédito no ha contribuido al aumento de la rentabilidad del Patrimonio Neto. No así, para los años 2013 y 2015 donde ocurre lo contrario. Los índices que arroja la empresa en cuestión son para el 2013: 3,6; 2014: -3,33 y 2015: 2,92 respectivamente.

Tabla 16: Resultado sobre el capital aportado

Resultado sobre el capital aportado = Resultado del ej./Capital		
2013	2014	2015
<u>368.573</u> = 0,30 1.234.244	<u>-2.474.185</u> = -2 1.234.244	<u>1.167.763</u> = 0,56 2.089.583

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Mide cuánto ha ganado la empresa en comparación con la inversión de los socios. Es decir, las ganancias que la compañía hace con el dinero de los titulares. Este ratio indica si la empresa está invirtiendo su dinero eficientemente. La inversión de los socios generó \$ 0,30 por cada peso de capital aportado en el período 2013, \$ -2 en el 2014 y \$ 0,56 en el 2015. Como se puede observar los resultados arrojados son poco significativos, ya que todos nos dan valores menores a \$1.

Tabla 17: Margen Neto de Utilidad

Margen Neto de Utilidad = Resultado del ej./Ventas		
2013	2014	2015
<u>368.573 = 0,006</u> 58.027.831	<u>-2.474.185 = -0,04</u> 69.877.491	<u>1.167.763 = 0,015</u> 79.657.382

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Representa cuantos pesos se generan de utilidad por cada peso vendido En este caso por cada peso vendido en el año 2013, se genero un beneficio de \$ 0,006, \$ -0.04 en el 2014 y \$ 0,015 en el 2015.

Tabla 18: Margen Bruto de Utilidad

Margen Bruto de Utilidad = Utilidad Bruta / Ventas		
2013	2014	2015
<u>2.108.672 = 0,036</u> 58.027.831	<u>711.748 = 0,01</u> 69.877.491	<u>3.813.690 = 0,05</u> 79.657.382

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Este indicador indica que de cada peso obtenido por las ventas, \$ 0,036 representan la utilidad bruta en al año 2013, \$ 0,01 en el 2014 y \$ 0,05 en el 2015.

2.9- Informe sobre la situación de la empresa.

Año 2013

Desde el punto de vista económico, el margen bruto se mantuvo a niveles similares del ejercicio anterior con un leve desmejoramiento en la relación

gastos/ingresos, razón por la cual al cierre el nivel del resultado final fue levemente inferior al del año 2012 respecto al ingreso.

Tal como en los últimos ejercicios, la rentabilidad se vio fuertemente afectada por la drástica caída del precio del cuero en el mercado y los precios competitivos de la carne y del servicio de faena.

Desde el punto de vista financiero, se operó muy ajustadamente con un reducido nivel de liquidez, como consecuencia de lo manifestado anteriormente; habiendo recurrido a un crédito del Banco de la Nación Argentina de \$ 380.000,00 para descomprimir la situación.

Año 2014

En lo referente a la situación económica, se puede decir que el margen bruto cayó significativamente respecto al año anterior, debido a un considerable aumento en los costos proporcionalmente mayor al incremento de los ingresos, lo que hizo caer fuertemente la relación gastos/ingresos en mayor medida que la caída del ejercicio anterior, dando como resultado final del período una pérdida.

Al igual que en el año 2013, el resultado negativo del ejercicio actual, sigue obedeciendo a la baja rentabilidad del cuero y a los precios competitivos de la carne y el servicio de faena.

Haciendo referencia a la situación financiera, esta se agravó respecto del período anterior, se siguió trabajando con un muy ajustado nivel de liquidez, aunque levemente superior al ejercicio anterior y se mantuvieron las cancelaciones de las cuotas del préstamo del Banco de la Nación Argentina obtenido en el período anterior.

La situación financiera se agrava aún más en este período debido a la regulación de diferencias impositivas (acuerdo de pago en cuotas) que elevaron las cargas fiscales en una proporción significativamente mayor respecto a las variaciones de los ingresos.

Año 2015

En este ejercicio, desde el punto de vista económico, el margen bruto se mantuvo en niveles significativamente inferior al óptimo; razón por la cual al cierre, el nivel del resultado final resultó ser positivo pero lejos de ser lo pretendido.

Como se viene señalando, en ejercicios anteriores, la rentabilidad en la comercialización del cuero y los precios competitivos de la carne y el servicio de faena, afectaron fuertemente el resultado final.

Desde el punto de vista financiero, se sigue operando con un ajustado índice de liquidez, debido a las consecuencias económicas previamente descriptas, pero se siguen manteniendo las cuotas del crédito solicitado al Banco de la Nación Argentina.

Durante los tres ejercicios analizados se realizaron las inversiones necesarias para mantener y/o mejorar el nivel de eficiencia del servicio prestado a terceros, como así también el abastecimiento.

Atendiendo a la gravedad de la situación, la empresa decide la incorporación de un rodado para ofrecer el servicio de transporte a sus cliente, con lo cual generará una fuente de ingresos que antes no existía; y de esa forma poder compensar la baja rentabilidad de la actividad hasta ese momento desarrollada.



Universidad de la Defensa Nacional
Centro Regional Universitario Córdoba – IUA-

CAPÍTULO 3: EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INCORPORACIÓN DEL RODADO.

3.1- Descripción y análisis del proyecto

Definición del proyecto:

Incrementar la capacidad de prestación de servicios mediante la adquisición de un camión con jaula de frío para distribución local y del interior de la provincia.

Justificación:

1. Deficiencias en capacidad y variedad de servicios.
3. Incremento en la Demanda de los servicios prestados.
4. Satisfacer las necesidades de los clientes.
5. Ofrecer un servicio de calidad incrementando la competitividad de la organización.

En el presente capítulo se pretende realizar un análisis de la conveniencia o no, de la incorporación de un vehículo adicional para optimizar la distribución de los productos que comercializa la empresa, en respuesta a los requerimientos de una demanda creciente y además de expandir la zona de influencia de la organización.

Para ello, en primer lugar se hará una descripción de la inversión, y posteriormente, en la etapa de evaluación se buscará determinar, sobre las bases de metodologías estrictamente definidas, la factibilidad financiera de la inversión bajo estudio.

3.2- Características del Bien de uso a adquirir

Camión Scania P94 DB 4X2 NZ 220/260 modelo 2000 balancín con eje neumático. Térmico c/equipo de frío (Especificaciones técnicas ver Anexo I)

3.3- Determinación de los ingresos incrementales del proyecto

En base a información suministrada por los titulares de la empresa, la nueva unidad incorporada podrá efectuar 24 viajes mensuales a localidades vecinas con una carga de 480 cabezas bovinas (equivalentes a 144.000 kg.) y 360 cabezas porcinas (equivalentes a 46.800 kg.). Lo anteriormente descripto implicaría un incremento en la facturación por servicios de distribución equivalente a \$ 6.336.000 que correspondería a un ingreso promedio por viaje de \$22.000.

Tabla 20: Cantidad de viajes y productos vendidos por año

Viajes semanales	Viajes mensuales	Viajes anuales	Productos por viaje
6	24	288	8.550 kg.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 21: Total de ingresos incrementales año 1

\$ Prom. p/viaje	Kg. por viaje	Viajes anuales	Ingr. Increm. año 1
\$ 22.000	8.550	288	\$ 6.336.000

Fuente: Elaboración propia.

Proyección de los ingresos

Para determinar la proyección de los ingresos se tomará un horizonte temporal de 5 años que será la base para la preparación del flujo de fondos incremental. Como factor de indexación anual se tomo la tasa de crecimiento promedio anual del índice de precios mayoristas nivel general de los últimos cuatro años elaborados y publicados por el INDEC.

Tabla 22: Índice de precios mayoristas nivel general

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Año 2012	510,3	515,3	521,4	527,3	532,7	538,0	543,2	548,8	554,9	560,6	566,3	571,8
Año 2013	577,6	583,7	589,6	595,2	602,7	610,8	617,7	624,7	631,6	638,8	646,5	656,2
Año 2014	688,7	723,9	741,6	754,3	768,4	780,0	790,5	803,4	816,2	826,2	833,7	841,7
Año 2015	843,4	845,5	853,7	860,1	872,9	884,3	897,0	909,9	922,1	930,7	954,4	981,4

Fuente: INDEC (2016)

Tabla 23: Índice de precios mayoristas nivel general promedio anual

	Índice Prom. anual
Año 2012	540,87
Año 2013	614,58
Año 2014	780,70
Año 2015	896,27

Fuente: Elaboración propia.

Tasa de crecimiento promedio anual de los precios internos al por mayor de los productos metálicos para uso estructural (2011 – 2015):

$$\left(\sqrt[3]{\frac{896,27}{540,27}} - 1 \right) * 100 = 18,4\%$$

Se tomará como factor de indexación el 18,4 % anual.

Tabla 24: Proyección de los ingresos por ventas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos p/vtas.	\$ 6.336.000	\$ 7.501.824	\$ 8.882.160	\$ 10.516.477	\$ 12.451.509

Fuente: Elaboración propia.

3.4- Determinación de los costos incrementales de proyecto

Los costos incrementales del proyecto están constituidos por:

-Gastos de combustible (Gastos de comercialización).

-Costo de seguro y patente (Gastos de comercialización).

-Recambio de cubiertas (Gastos de comercialización).

-Habilitación transporte de sustancias alimenticias (SENASA) (Gastos de comercialización).

-Depreciación (Gastos de comercialización).

Cabe aclarar que no será necesaria la contratación de ningún empleado, ya que existen en la compañía choferes disponibles.

3.4.1- Proyección de los costos de combustible

Según datos suministrados por la empresa, se estima que en las dos salidas semanales se recorrerán 6.000 km. mensuales, lo que hace un total de 72.000 km. anuales. En función de las especificaciones técnicas del vehículo, se estima que por litro de gas oíl se podrán recorrer 4 km.

Tabla 25: Costo de combustible anual

Costo gas oíl p/litro	Cant. De litros/año	Gasto total anual
\$ 17,43	18.000	\$ 313.740

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 26: Proyección de los costos de combustible

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Combustible	\$ 313.740	\$ 371.468	\$ 439.818	\$ 520.745	\$ 616.562

Fuente: Elaboración propia.

3.4.2- Proyección de los costos de seguro y patente

Se estima que seguro tendrá un costo de \$ 6.200 mensuales, lo que hace un total anual de \$74.400 y no se pagarán gastos de patente ya que el rodado adquirido es usado con una vida útil transcurrida de 16 años (Se tomará un coeficiente de actualización del 12%)

Tabla 27: Proyección de los costos de seguro y patente

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Seguro	\$ 74.400	\$ 83.328	\$ 84.995	\$ 86.694	\$ 88.428

Fuente: Elaboración propia.

3.4.3- Recambio de cubiertas

Se estima la vida útil de cada cubierta en 80.000 km. En función de los km. Anualmente recorridos se estima la proporción que corresponde a un recambia para las diez cubiertas del camión. Aproximadamente \$90.000 anuales (factor de actualización 1,184)

Tabla 28: Proyección del recambio de cubiertas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Recambio	\$ 90.000	\$ 106.560	\$ 126.167	\$ 149.382	\$ 176.868

Fuente: Elaboración propia.

3.4.4- Habilitación transporte de sustancias alimenticias (SENASA)

La habilitación para transporte de sustancias alimenticias se paga anualmente un importe de \$ 1.800. De acuerdo al incremento anual histórico de los aranceles, se toma como factor de indexación in 10 % por año.

Tabla 29: Proyección habilitación transporte de sustancias alimenticias

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Habilitación	\$ 1.800	\$ 1.980	\$ 2.178	\$ 2.396	\$ 2.635

Fuente: Elaboración propia.

3.5- Costos no erogables

Con respecto a la depreciación, se le asigna al rodado adquirido una vida útil de 5 años, es decir se depreciará en forma lineal y constante un 20 % por año. La cámara de frío tiene una vida útil de 10 años y también se depreciará en forma lineal y constante el 10% por año.

Valor del rodado: \$1.100.000

Vida útil asignada: 5 años

Depreciación anual: \$220.000

Valor de la cámara: 180.000

Vida útil asignada: 10 años

Depreciación anual: \$18.000

Tabla 30: Costos no erobables

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciación	\$ 238.000	\$ 238.000	\$ 238.000	\$ 238.000	\$ 238.000

Fuente: Elaboración propia.

El nuevo bien de uso será incorporado a la empresa como un aporte de capital a cuenta de futuras suscripciones.

3.6- Elaboración del flujo de fondos

Tabla 31: Flujo de fondos del proyecto

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Vtas.		6.336.000	7.501.824	8.882.160	10.516.477	12.451.509
Costo combustible		-313.740	-371.468	-439.818	-520.745	-616.562
Seguros y patente		-74.400	-83.328	-84.995	-86.694	-88.428
Recambio de cubiertas		-90.000	-106.560	-126.167	-149.382	-176.868
Habilitación transporte		-1.800	-1.980	-2.178	-2.396	-2.635
Depreciación		-238.000	-238.000	-238.000	-238.000	-238.000
Utilidad antes de imp.		5.618.060	6.700.488	7.991.002	9.519.260	11.329.015
Imp. A las ganancias		-1.966.321	-2.345.171	-2.796.851	-3.331.741	-3.965.155
Utilidad neta		3.651.739	4.355.317	5.194.151	6.187.519	7.363.860
Depreciación		238.000	238.000	238.000	238.000	238.000
Inversión inicial	-1.280.000					
Flujo de fondos	-1.280.000	3.889.739	4.593.317	5.432.151	6.425.519	7.601.860
Flujo de fondos acum.	-1.280.000	2.609.739	7.203.056	12.635.207	19.060.726	26.662.586

Fuente: Elaboración propia.

3.7- Evaluación Financiera

Costo de oportunidad.

El costo de oportunidad es lo que el inversionista deja de percibir o ganar al invertir en una alternativa, en este caso al invertir en el proyecto; por lo tanto, se espera que el rendimiento mínimo que debería resultar del mismo sea superior al costo de oportunidad.

Para el presente caso se estableció en un 25%, es decir, la tasa de costo del capital propio, fue estimada de acuerdo al costo de oportunidad de destinar el dinero necesario para esta inversión en un plazo fijo del Banco Francés que otorga un rendimiento del 19 % anual por un plazo de 364 días (Marzo, 2017), como así también una corrección por la rentabilidad propia del inversor, la cual fue propuesta por el emprendedor del proyecto en base a sus propios asesores.

Tasa nominal BBVA Francés	0,19
Corrección por rentabilidad propia del inversor	<u>0,06</u>
Tasa de descuento	0,25

Cálculo de la TIR y el VAN

Tabla 32: TIR y VAN del proyecto

Período	Flujo de Fondos
0	-1.280.000
1	3.889.739
2	4.593.317
3	5.432.151
4	6.425.519
5	7.601.860

TIR	321,50%
VAN	\$ 12.675.645,46

Fuente: Elaboración propia.

El Valor Actual Neto es de \$12.675.645.46; al ser un valor positivo implica que la sumatoria del flujo actualizado de los ingresos es mayor que la sumatoria del flujo actualizado de egresos, en tal caso, se recomienda aceptar el proyecto ya que es económicamente factible.

En éste análisis la tasa interna de retorno (TIR) es del 321,496%, y es mayor que la tasa de oportunidad (estimada en 25%), por lo que también se recomienda aceptar el proyecto ya que es económicamente factible.

Período de recupero.

Como se pudo apreciar en el flujo de fondos acumulado, la inversión inicial se recupera aproximadamente a los cuatro meses del primer año, antes de la finalización del horizonte temporal establecido para el proyecto.

3.8- Decisión respecto del proyecto

El presente capítulo aporta la información necesaria la toma de decisión respecto del proyecto de incorporación de un vehículo adicional a la empresa, para incrementar la capacidad de distribución de la empresa.

La evaluación financiera del mismo arrojó valores que hacen que el proyecto sea aceptado. El valor actual neto arrojó un valor positivo y la tasa interna de retorno resultó superior a la tasa de corte seleccionada.



CAPÍTULO 4: PROYECCIÓN DE LOS ESTADOS CONTABLES

4.1.1- Proyección de las ventas

Observando la tasa de crecimiento histórica obtenida en el análisis horizontal del cuadro de resultados se puede observar lo siguiente:

Tabla 33: Variación % de las ventas

	2014	2015	Promedio
Crecimiento de ventas	20,42%	14%	17%

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la tabla, el promedio de crecimiento en los últimos tres períodos fue del 17%. El crecimiento del último período fue inferior al año anterior, por lo que se supondrá un crecimiento anual de las ventas de servicio de 10%. Este incremento incluye las variaciones en precios como en las cantidades.

Tabla 34: Ventas Proyectadas

INGRESOS	Último Histórico	2016
Proyección de ventas	\$ 79.657.382	\$ 93.959.120
Incremento en Ventas	17%	10,00%

Fuente: Elaboración propia.

Dentro de la proyección, además de incorporarle la tasa de crecimiento histórica, se le adiciona el monto de ingresos que se generarán con la incorporación del rodado (\$6.336.000).

4.1.2- Proyección de los Costos de Venta

Para calcular las proyecciones de las cuentas del estado de resultado y de los rubros integrantes del Estado de Situación Patrimonial se partirá de la proporción histórica calculada anualmente de la cuenta o rubro a proyectar con respecto del total de las ventas.

Tabla 35: Relación CMV/ Ventas

	2013	2014	2015	Promedio
CMV/Ventas	96,37%	98,98%	95,21%	96,85%

Fuente: Elaboración propia.

La proporción histórica calculada anualmente del CMV es de 95% en promedio, a los fines de la proyección se tomará que a partir del año 2016, el CMV representará un 95% de la totalidad de las ventas. Esto se debe a que las expectativas de inflación impacten directamente en los costos más que en los precios de venta, ya que no es posible trasladar la totalidad de los incrementos de los costos a los precios.

Tabla 36: Costo de Venta Proyectado

COSTO DE VENTAS	Último Histórico	2016
Proyección de Costos	\$ 83.241.964	\$ 83.721.904
Relación % entre costo de ventas y ventas	95%	95%

Fuente: Elaboración propia.

Al igual que en el punto anterior, se adiciona al costo de venta los costos originados por el servicio de transporte que se ofrecerá por medio de la inversión en el rodado mencionado en su oportunidad (\$479.940)

4.1.3- Proyección de los Gastos Operativos

En relación a los gastos de comercialización y los gastos de administración, se conducirá de la misma forma que los Costos de Venta, primero se calculan las participaciones en relación a las ventas históricas para extraer un promedio, y en cada caso se determinará una proyección de acuerdo a la realidad económica del momento.

Gastos de Comercialización

Tabla 37: Relación Gtos. Comercialización/Ventas

	2013	2014	2015	Promedio
Gtos. Comer./Ventas	1,29%	1,14%	1,57%	1,34%

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de la participación de los gastos de comercialización respecto de las ventas en los últimos tres años fue de 1,34%. Para proyectar los gastos de comercialización del 2016, se tomará un 1,34%.

Tabla 38: Gastos de comercialización Proyectados

GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	Último Histórico	2016
Proyección de Gasto de comercialización	\$ 1.248.395	\$ 1.336.012
Relación % entre Gtos. Comerc. y ventas	1,34%	1,34%

Fuente: Elaboración propia.

Gastos de Administración

Tabla 39: Relación Gtos. Administración/Ventas

	2013	2014	2015	Promedio
Gtos. Adm./Ventas	1,27%	1,22%	1,33%	1,27%

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de la participación de los gastos de administración respecto de las ventas en los últimos tres años fue de 1,27%. Para proyectar los gastos de administración del 2016, se tomará un 1,27%.

Tabla 40: Gastos de administración Proyectados

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	Último Histórico	2016
Proyección de Gasto de administración	\$ 1.056.374	\$ 1.266.221
Relación % entre Gtos. de adm. y ventas	1,27%	1,27%

Fuente: Elaboración propia.

4.1.4- Proyección de las depreciaciones

En relación a las depreciaciones, se considera que permanecerán constantes, manteniendo el valor histórico pero se le adiciona la depreciación del nuevo bien de uso incorporado (Las depreciaciones de bienes de uso, figuran en el Estado de Resultados como gastos de bienes de uso).

Tabla 41: Depreciaciones Proyectadas (gastos de bienes de uso)

	Último Histórico	2016
Depreciaciones proyectadas	\$ 192.134	\$ 430.134

Fuente: Elaboración propia.

4.1.5- Proyección de otros egresos

Tabla 42: Relación Otros egresos/Ventas

	2013	2014	2015	Promedio
Otros egresos/ Ventas	0,09%	0,12%	0,13%	0,11%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 43: Proyección de otros egresos

El promedio de la participación de otros egresos respecto de las ventas en los últimos tres años fue de 0.11%. Para proyectar los otros egresos del 2016, se tomará un 10%.

OTROS EGRESOS PROYECTADOS	Último Histórico	2016
Proyección de Otros Egresos	\$ 103.282	\$ 99.702
Relación % entre Otros egresos y ventas	0,11%	0,10%

Fuente: Elaboración propia.

4.1.6- Proyección de los gastos financieros

Tabla 44: Relación Gtos. Financieros /Ventas

	2013	2014	2015	Promedio
Gtos. Financiación./Ventas	0,09%	0,10%	0,29%	0,16%

Fuente: Elaboración propia.

Para la proyección de los gastos de financiación se tomará una tasa de participación sobre las ventas del 0.15%.

Tabla 45: Gastos financieros Proyectados

GASTOS FINANCIEROS PROYECTADOS	Último Histórico	2016
Proyección de Gasto Financiero	\$ 231.645	\$ 149.554
Relación % entre Gtos. financieros y ventas	0,16%	0,10%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 46: Estado de Resultado proyectado

ESTADO DE RESULTADOS	2016
Ventas Netas	93.959.120
Menos Costo de Venta	-83.721.904
Utilidad Bruta	10.237.216
Menos Gastos de Comercialización	-1.336.012
Menos Gastos de Administración	-1.266.221
Menos Gasto de Bienes de Uso	-420.124
Ganancia por la actividad operativa	7.204.859
Otros Egresos	-99.702
Utilidad antes de Intereses	7.105.157
Gastos de Financiación	-149.554
Resultado del Ejercicio	6.955.603

Fuente: Elaboración propia.

4.2- Proyección del Estado de Situación Patrimonial

Condiciones de compras y venta

Para determinar los supuestos de compra y venta, se calculan la proporción de las Deudas Comerciales y Créditos por Venta respecto del total de compras y ventas respectivamente en los últimos tres períodos, de esta manera se podrá estimar un promedio de las respectivas participaciones.

Tabla 47: Condiciones de compra histórica

	2013	2014	2015	Promedio
Deudas Comerciales/compras	7,25%	3,21%	4,00%	4,82%

Fuente: Elaboración propia.

Se tomará para los ejercicios proyectados que del total de las compras, el 5% es a crédito.

Tabla 48: Condiciones de compra proyectadas

CONDICIONES DE COMPRA	Promedio Histórico	2016
A crédito	4,98%	5%
A contado	95,02%	95,00%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 49: Condiciones de venta histórica

	2013	2014	2015	Promedio
Créditos por Venta/ Ventas	3,55%	1,47%	2,20%	2,41%

Fuente: Elaboración propia.

Se tomará para los ejercicios proyectados que del total de las Ventas, el 3 % es a crédito. El nuevo servicio de transporte que ofrecerá la empresa a través de la incorporación del rodado se cobrará de contado.

Tabla 50: Condiciones de Venta proyectadas

CONDICIONES DE VENTA	Promedio Histórico	2016
A crédito	3,00%	3%
A contado	97%	97%

Fuente: Elaboración propia.

4.2.1- Política de créditos y cobros

Para determinar el saldo proyectado de los créditos por venta, se tomará el saldo promedio que mantuvo la cuenta en los últimos períodos al cual se le adicionará un 3% anual como incremento.

Tabla 51: Créditos por Venta históricas

	2013	2014	2015	Promedio
Créditos por Venta	2.057.735	1.030.764	1.756.272	1.614.923

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 52: Créditos por Venta Proyectados

Política de Créditos y Cobros	Promedio Histórico	2016
Saldo inicial en Créditos por venta		\$ 1.756.272
-Cuentas incobrables a liquidar		-
Saldo inicial de Créditos por venta netas		\$ 1.756.272
Ventas a crédito		\$ 2.795.979
Menos Cobros		\$ 2.743.286
Saldo final de Créditos por venta	\$ 1.614.923	\$ 1.808.960
Porcentaje de variación		3,00%

Fuente: Elaboración propia.

4.2.2- Otros créditos

Tabla 53: Otros créditos históricos

	2013	2014	2015	Promedio
Otros Créditos	\$ 727.001,00	\$ 839.783,00	\$ 949.929,00	\$ 838.904,00

Fuente: Elaboración propia.

Este rubro está integrado en su mayoría por anticipo de sueldos, los cuales tienen un peso significativo dentro del Estado de Situación Patrimonial. En consecuencia la empresa restringió la flexibilidad de las solicitudes del adelanto al personal hasta un determinado porcentaje del haber mensual.

Tabla 54: Otros créditos proyectados

OTROS CRÉDITOS	Último Histórico	2016
Proyección de Otros créditos	\$ 949.929	\$ 902.432,00

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3-- Política de inventarios

Para determinar el saldo proyectado de la cuenta bienes de cambio, se tomará el saldo promedio que mantuvo en los últimos tres períodos.

Tabla 55: Bienes de Cambio históricos

	2013	2014	2015	Promedio
Bienes de cambio	\$ 488.819,65	\$411.699	\$1.073.498,20	\$658.004

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 56: Bienes de Cambio Proyectados

BIENES DE CAMBIO	Último Histórico	2016
Saldo final bienes de cambio	\$ 658.004	\$ 658.004

Fuente: Elaboración propia.

4.2.4-Proyección del los bienes de uso

Para la proyección de los bienes de uso se tomará el saldo del rubro del último período, al cual se le adicionará el valor del nuevo rodado para el año 2016 que ingresará al patrimonio del ente como un aporte de capital.

Tabla 57: Bienes de uso proyectados

Bienes de uso	Saldo 2015	2016
Saldo final	\$ 4.306.617,34	\$5.348.617

Fuente: Elaboración propia.

4.2.5--Política de pago de deudas comerciales

Para determinar el saldo proyectado de las deudas comerciales, se tomará el saldo promedio que mantuvo la cuenta en los tres últimos períodos. Cabe aclarar que los gastos operativos del nuevo servicio que ofrecerá la empresa se abonarán en su totalidad de contado.

Tabla 58: Saldo promedio de deudas comerciales

	2013	2014	2015	Promedio
Deudas comerciales	\$ 4.061.035,23	\$ 2.217.450,35	\$ 3.058.812,51	\$ 2.212.432,70

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 59: Deudas comerciales proyectadas

Política de deudas comerciales	Promedio Histórico	2016
Saldo inicial adeudado a terceros		\$ 3.059.812
Gastos y compras a crédito		\$ 3.825.275
Menos pagos		\$ -4.672.655
Saldo final adeudado a terceros	\$ 2.212.432,70	\$ 2.212.432

Fuente: Elaboración propia.

4.2.6-- Proyección de las Remuneraciones y cargas sociales y las cargas fiscales

Para las remuneraciones y cargas sociales se proyectará el saldo del último período y se lo mantendrá constante. Para las cargas fiscales se proyectará por su valor histórico más las deudas por seguros, patente y habilitación del nuevo rodado.

Tabla 60: Deudas remuneraciones y cargas sociales proyectados

Deudas remuneraciones y cargas sociales	Saldo 2015	2016
Saldo final	\$ 657.334,17	\$ 657.334,17

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 61: Cargas Fiscales proyectadas

Deudas fiscales	Saldo 2015	2016
Saldo final	\$ 958.400,29	\$ 1.034.600

Fuente: Elaboración propia.

4.2.7-Proyección de Deudas Bancarias

Estas están constituidas en su mayoría por deudas financieras corrientes con los bancos que opera la empresa (adelantos en cuenta corriente y descubiertos), y en función con lo manifestado por la empresa, para su proyección se tomará el saldo del último período, tanto en la parte corriente como no corriente.

Tabla 62: Proyección de los Gastos de financiación

Deudas bancarias	Saldo 2015	2016
Saldo final corriente	\$ 46.534,49	\$ 46.534,49
Saldo final No corriente	\$ 241.003,00	\$ 241.003,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 63: Estado de Situación Patrimonial proyectado sin incorporación del proyecto de inversión.

	2016
Estado de situación Patrimonial	\$
Activo	
Activo corriente	
Caja y banco	\$6.393.413
créditos por ventas	\$ 1.808.960
Otros créditos	\$ 902.432
Bienes de cambio	\$ 658.004
Total Activo corriente	\$ 9.762.809
Activo no corriente	
Bienes de uso	\$ 5.348.617
Total activo no corriente	\$ 5.348.617
Total Activo	\$ 15.111.426
Pasivo	
Pasivo corriente	
Deudas Comerciales	\$ 2.212.432
Deudas Bancarias	\$ 46.534
Remuneraciones y cargas sociales	\$ 657.334
Cargas fiscales	\$ 958.400
Total pasivo corriente	\$ 3.874.700
Pasivo no corriente	
Deudas Bancarias	\$ 241.003
Total pasivo no corriente	\$ 241.003
Total Pasivo	\$ 4.115.703
Patrimonio neto	\$ 10.995.723
Total pasivo + PN	\$ 15.111.426

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 64: Estado de Evolución del Patrimonio Neto proyectado

Estado de Evolución Patrimonial	2016
Capital Suscripto	3.369.583

Reserva Legal	30.659
Resultados no Asignados	639.878
Resultados del Ejercicio	6.955.603
Patrimonio Neto Final	10.995.723

Fuente: Elaboración propia.

Conclusión.

Se puede observar que a lo largo de los tres períodos examinados y relacionando el análisis previo de los distintos aspectos, que la gestión tanto económica como financiera no

arroja resultados positivos, pero logra la supervivencia de la firma en el mercado, a pesar de las actuales exigencias.

A partir del análisis de los distintos instrumentos utilizados para determinar la posición económica-financiera de la empresa, se presenta un breve comentario acerca de su situación financiera a corto y largo plazo.

En función de la interpretación en la aplicación del instrumental para el análisis de la situación financiera de corto plazo, se pudo visualizar que la empresa no puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo, ya que no cuenta con un adecuado nivel de liquidez. Debería suspender los préstamos de corto plazo, ya que de exigirse los mismos, no podría cumplir con las obligaciones.

En cuanto a la situación financiera a largo plazo, el índice de endeudamiento, si bien con el transcurso de los años fue disminuyendo, en los tres períodos analizados fue superior a uno, lo que implica que los recursos propios no son suficientes para afrontar el total de deudas de la empresa.

Con respecto al índice de financiación de la inmovilización, demuestran que para todos los años respectivos, el Patrimonio Neto, no es suficiente para financiar la totalidad del Activo no Corriente, debiendo recurrir al pasivo; es decir que el total del Activo no Corriente, se financió con capitales de terceros a largo plazo.

En función del análisis conjunto de ratios, se podría afirmar que la empresa no goza de una adecuada situación financiera.

Su situación económica, mediante el análisis dinámico de los indicadores de rentabilidad, muestra que a pesar de las variaciones entre los períodos, los resultados son inferiores a los óptimos y están lejos de ser los pretendidos.

Habiendo determinado la posición económica y financiera de la empresa, se analizó posteriormente la factibilidad de llevar a cabo el proyecto de invertir en un rodado para

mejorar el nivel de eficiencia del servicio prestado a terceros; obteniendo como resultado que el proyecto es rentable.

Atendiendo a la gravedad de la situación, la empresa decide la incorporación de un rodado para ofrecer el servicio de transporte a sus cliente, con lo cual generará una fuente de ingresos que antes no existía; y de esa forma poder compensar la baja rentabilidad de la actividad hasta ese momento desarrollada.

BIBLIOGRAFÍA

- Biondi, M. (2004). Interpretación y análisis de Estados contables. Buenos Aires: Errepar
- Fowler Newton, E. (1996). Análisis de Estados Contables. Buenos Aires: Macchi
- Gitman L. (2003). Principios de la Administración Financiera. México: Pearson
- Héctor Traballini, Administración Financiera (Versión preliminar). Guía de Estudio IUA
- Cra. Veteri Liliana, Sistemas Contables II- Guía de Estudio IUA.
- Cr. Priotto, Hugo. Contabilidad Superior I. Guía de estudio IUA.
- <http://www.scania.com.ar/Camiones/especificaciones/index.aspx>
- https://es.wikipedia.org/wiki/Matanza_de_ganad

ANEXOS

(Anexo 1)

Tecnología: Motor con potencia de 220/260 CV(162/194 KW) A 3000 RPM

Marchas: 8 hacia adelante + M.A

DESCRIPCIÓN

- Lugar de fabricación: Coombres, departamento Cruz Alta, Tucumán.
- Comienzo fabricación: 1998
- Fin de fabricación: 2002
- Origen: Scania, Suecia
- Cabina: frontal abatible de dos puertas sobre bastidor

DATOS TÉCNICOS

MOTOR

- DSC9 con turbo intercooler
- Norma anticontaminación: 1998
- Ubicación: delantero longitudinal
- Ciclo: Diesel cuatro tiempos
- Cilindrada (cc): 9000
- Cilindros: 6 en línea
- Válvulas por cilindro: 2
- Potencia (DIN) 220/260 CV (162/194 kw) a 3000 RPM
- Par motor (Nm): 1005 a 1350 RPM
- Relación de compresión: 18.1
- Combustible: diesel
- Refrigeración: agua
- Sistema de Combustible: inyección directa (inyección mecánica)
- Potencia del freno de escape: 150 kw a 2400 rpm

TRANSMISIÓN

Embrague: mono disco con accionamiento hidráulico servoasistido por aire

Caja de cambio: GR 801(Mecánica)

Marchas: 8 hacia adelante + M.A.

CAPACIDADES Y PESOS

- Capacidad Combustible (litros): 2* 300
- Capacidad de aceite(litros): 27
- Peso máximo autorizado (PMA)(KG): 18700
- Peso neto: 10160 kg
- Peso útil(kg) 9750
- Capacidad de carga aproximada (kg): 8950
- Peso bruto total (kg): 40000

EJES

Cantidad de ejes – 2

Configuración de los ejes – 4*2

Eje delantero: AM290

Eje trasero: diferencial R660

FRENO Y SUSPENSIÓN

- Frenos (Delanteros/ Traseros): Discos con ABS (sistema antibloqueo de frenos).
- Freno de servicios: Circuito neumático
- Freno motor: estrangulación
- Suspensión Delantera: ballestas parabólicas

- Suspensión Trasera: ballestas parabólicas
- Dirección hidráulica
- Neumáticos: 295/80 R22,5 Opc: 385/65 R22.5

DIMENSIONES

- Largo 4000 mm
- Ancho 2350 mm
- Alto 3038 mm
- Distancia entre ejes 3900 mm
- Dimensiones de la carrocería – 2 m x 1.17 m x 3 m
- Dimensiones máximas – 4m x 2.35 m x 0.6 m

Fuentes: <http://www.scania.com.ar/Camiones/especificaciones/index.aspx>